



В МИРЕ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
25 декабря 2016 г.**

Часть 1

Пермь
НИЦ АЭТЕРНА
2016

УДК 001.1
ББК 60

В 57

В МИРЕ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ: сборник статей Международной научно - практической конференции (25 декабря 2016 г., г. Пермь). В 8 ч. Ч.1/ - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 273 с.

ISBN 978-5-906925-67-1 ч.1
ISBN 978-5-906925-75-6

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «В МИРЕ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ», состоявшейся 25 декабря 2016 г. в г. Пермь. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906925-67-1 ч.1
ISBN 978-5-906925-75-6

© ООО «АЭТЕРНА», 2016
© Коллектив авторов, 2016

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук,
Уральский государственный медицинский университет»

Баишева Зилия Вагизовна, доктор филологических наук
Башкирский государственный университет

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
Башкирский государственный университет

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент
Академия управления МВД России, член РАЮН

Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова

Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
Национальный медицинский университет имени А.А. Богомольца

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет

Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
Московский педагогический государственный университет

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
МГИМО МИД России

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
Мордовский государственный педагогический институт им. М. Е. Евсевьева,

Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
Институт менеджмента, экономики и инноваций

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
Технологический центр по животноводству

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
Воронежский государственный университет

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный авиационный технический университет

Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
Кубанский Государственный Университет.

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
Казахский Национальный Аграрный Университет

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
Новокузнецкий филиал - институт «Кемеровский государственный университет»

Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
Саратовский государственный медицинский университет

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
Казанский государственный технический университет

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
Пензенский государственный технологический университет

Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
Московский городской университет управления Правительства Москвы

Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
Института психологии им. Л.С. Выготского РГГУ, академик РАЕН

Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
Южно - уральский государственный университет

Professor Dipl. Eng Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
University of Rousse, Bulgaria

Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
Институт сферы обслуживания и предпринимательства

Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
Международный инновационный университет, Сочи.

Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
Башкирский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

А. Т. Абдрашитова

студентка 1 курса магистратуры факультета Экономики и права
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

Научный руководитель: Е. В. Назарова

к.э.н., доцент кафедры «Экономики промышленности»
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ)

Электроэнергетика, безусловно, является стержневой инфраструктурой национальной экономики любого государства; соответственно, анализ проблем и перспектив ее развития должен производиться прежде всего под углом зрения интересов и потребностей экономики в целом, ее гармоничного, а для такой большой страны, как Россия, и самообеспеченного развития, обеспечения четко сформулированных социальных ориентиров.

Особое значение в момент перехода к рыночным отношениям имеет экономическая инфраструктура энергетики. Под **экономической инфраструктурой** понимают совокупность экономических подразделений отрасли, обслуживающих денежные потоки, связанные с функционированием энергетики. Денежные потоки вызываются процессом купли - продажи энергии, инвестированием в новое энергетическое строительство, финансированием аварийных ремонтов, накоплением денежных средств для развития энергосистем. Следует отметить, что деятельность экономических инфраструктурных подразделений должна быть нацелена не на увеличение объема услуг (увеличение объема выработки электроэнергии), а на обеспечение ритмичности и эффективности основного производства.

Задачи обслуживания вышеперечисленных денежных потоков приводят к необходимости определения правил функционирования федерального оптового рынка энергии и мощности, формирование рынка ценных бумаг, как основы для получения капитала для инвестирования в строительство, создание страховых направлений для обеспечения финансирования аварийных ремонтов, создание или использование существующей банковской системы для решения задач развития энергосистем в целом.

Для экономического взаимодействия энергетических предприятий между собой и с предприятиями остальных отраслей создан одноуровневый федеральный оптовый рынок электроэнергии и мощности (ФОРЭМ) и региональные рынки электроэнергии и мощности.

Электроэнергетическое производство осуществляется в рамках единой энергетической системы (ЕЭС) России, которая в настоящее время включает 500 электростанций общей мощностью 196,7 ГВт, в том числе ТЭС и ТЭЦ - 131,9 ГВт, ГЭС - 43,6 ГВт, АЭС - 21,2 ГВт. В 1991 году энергетика перешла от полностью централизованной системы управления к управлению на основе имущественных отношений. В состав ЕЭС России переданы крупные ТЭС, мощностью более 1 ГВт, ГЭС, мощностью выше 300 МВт, а также 49 % акций региональных АО - энерго.

Функционирование электроэнергетических систем требует решения четырех основных **задач управления**: планирования, организации, управления и контроля. Организация энергетического производства имеет специфику, вызываемую уникальностью отрасли. Электроэнергетика производит один из видов продукции и, особенно в крупных городах, является отраслью жизнеобеспечения, в которой объект и режим производства полностью определяется графиком нагрузки.

Сложившийся **рынок ценных бумаг** в электроэнергетике имеет существенные особенности, связанные со спецификой как России (переход от командно - административной системы к рыночной экономике, хронический спад производства, наличие высоких темпов инфляции, сменившейся нарастающим кризисом неплатежей резкий дефицит инвестиционных ресурсов и др.), так и отрасли (особый характер продукции отрасли, необходимость крупных долгосрочных инвестиций, наличие контрольного пакета акций в уставном капитале региональных акционерных обществ, принадлежащих Российской Федерации).

Характерной особенностью рынка акций электроэнергетики является достаточно ограниченный круг инвесторов. Покупателями ценных бумаг ТЭК и в том числе электроэнергетики являются главным образом западные финансовые структуры, формирующие из недооцененных российских ценных бумаг рискованную часть своих инвестиционных портфелей. Анализ других основных показателей, используемых инвесторами при принятии решений о приобретении акций, показывает, что курсовая стоимость акций российских электроэнергетических компаний имеет недооценку минимум в 10 раз в зависимости от выбранного критерия, что должно обеспечить в перспективе их гарантированный рост.

Согласно Всемирному Энергетическому Совету, **устойчивость энергетических систем** можно оценить по трём основным параметрам – энергетическая безопасность, справедливое распределение энергетических ресурсов и забота об окружающей среде. Эти параметры формируют **Energy Trilemma Index**. Параметр «энергетическая безопасность» подразумевает эффективное управление первичными энергоресурсами из внутренних и внешних источников, надёжность энергетической инфраструктуры и способность поставщиков энергии удовлетворять текущие и перспективные потребности. Сравнительная оценка устойчивости национальных энергетических систем подготовлена Всемирным Энергетическим Советом при содействии Oliver Wyman и Центра оценки глобальных рисков Marsh & McLennan Companies. Составители рейтинга провели сравнительную оценку 125 стран с точки зрения их способности обеспечивать безопасность, доступность и экологичность своих энергетических систем.

Согласно новой версии рейтинга Energy Trilemma, представленной 11 октября 2016 года в рамках 23 - го Всемирного Энергетического Конгресса в Стамбуле, Россия за период с 2014 по 2016 годы существенно улучшила свои позиции, поднявшись с 11 на 6 место, продемонстрировав значительный прогресс в одном из параметров Energy Trilemma: обеспечении энергетической безопасности. С точки зрения доступности электроэнергии и использования экологически чистых способов выработки энергии общие позиции участвующих в рейтинге 125 стран за период с 2000 года улучшились на 85 % и 74 % соответственно. При этом отмечено повышение активности в области использования более чистых источников энергии, что нашло своё отражение в снижении объёмов выброса

углекислого газа до 0,27 тонн CO₂ / доллар США в 2015 году. На этом фоне доля возобновляемых источников энергии в мире поднялась до 9,7 % по итогам 2015 года. Несколько стран G7, среди которых Германия, США и Великобритания, продемонстрировали негативные изменения, что свидетельствует о трудностях реформирования энергетики в странах с высоким уровнем индустриализации.

«Мы всегда переоцениваем изменения, которые произойдут в ближайшие два года, и недооцениваем изменения следующих десяти лет.» Билл Гейтс

Ключевая задача электроэнергетической отрасли на долгосрочную перспективу – не допустить ограничения экономического роста и обеспечить надежное энергоснабжение всех групп потребителей за счет создания достаточного объема генерирующих и сетевых мощностей и эффективного управления ими.

Инвестиционная политика в электроэнергетике должна обеспечить сочетание ряда условий:

- инвестиции должны быть направлены на повышение эффективности и надежности оборудования и энергосистемы в целом, а также на минимизацию ущерба для окружающей среды;
- инвестиции в электроэнергетику должны быть экономически выгодны для инвесторов и обеспечивать приемлемые сроки окупаемости и уровень рентабельности для эффективных собственников;
- масштабный объем инвестиций не должен привести к резкому росту цен на электроэнергию в России и превышению ценового предела на электроэнергию в Европе и США для сопоставимых групп потребителей, в частности, за счет ощутимого снижения стоимости и сроков строительства энергообъектов, эксплуатационных издержек до уровня лучших мировых аналогов.

Опыт работы над данным исследованием показал важность эффективного взаимодействия субъектов электроэнергетической отрасли, органов государственной власти и компаний, оперирующих в смежных отраслях, для разработки согласованных долгосрочных программ отраслевого развития.

Список использованной литературы:

1. Б.Т. Бадагуев Техническая эксплуатация электрооборудования зданий / Б.Т. Бадагуев. - Москва: ИЛ, 2013. - 320 с.
2. В.В. Красник 102 способа хищения электроэнергии / В.В. Красник. - М.: НЦ ЭНАС, 2011. - 409 с.
3. В.Г. Родионов Энергетика. Проблемы настоящего и возможности будущего: моногр. / В.Г. Родионов. - М.: НЦ ЭНАС, 2010. - 452 с.
4. Л.А. Бессонов Теоретические основы электротехники. Электрические цепи. Учебник / Л.А. Бессонов. - Москва: ИЛ, 2014. - 702 с.
5. Л.В. Андреева Коммерческий учет электроэнергии на оптовом и розничном рынках / Л.В. Андреева, Л.К. Осика, В.В. Тубинис. - Москва: Наука, 2010. - 388 с.
6. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 28.10.2016).
7. Bloomberg URL: <http://www.bloomberg.com/> (дата обращения 28.10.2016).

© А. Т. Абдрашитова, 2016

ИЗМЕРЕНИЕ БЛАГОПОЛУЧИЯ: ПОНЯТИЕ И МИРОВОЙ ОПЫТ

Не отрицая значимость макроэкономических показателей для измерения качества жизни населения, современные ученые, политики, общественные деятели отмечают, что традиционная система показателей не является совершенной и предлагают новые подходы к объективному определению общественного благосостояния. Суть этих подходов раскрывается в следующих документах: Стамбульская Декларация, принятая на Всемирном форуме «Измерение и содействие прогрессу в обществе»; Коммюнике Европейской Комиссии «За пределами ВВП - измерение прогресса в меняющемся мире»; глобальный проект «Измерение общественного прогресса» ОЭСР; рекомендации Комиссии по измерению экономических достижений и социального прогресса (Комиссия Стиглиц - Сен - Фитусси).

Известное высказывание Роберта Кеннеди: *«Валовый национальный продукт измеряет все аспекты нашей жизни, кроме тех, ради которых стоит жить. Он не учитывает здоровье наших детей, качество их образования и улыбки на их лицах»*, - вдохновляет современных исследователей на поиски альтернативных мерил благосостояния.

Первой официальной попыткой изменить традиционный подход к измерению качества жизни и одновременно ввести новый инструмент для построения рейтинга стран по уровню благосостояния стала разработка Индекса развития человеческого потенциала (Human Development Index) HDI, авторами которого являются Амартия Сен и Махбуб уль - Хак.

HDI является сводным индексом, который учитывает такие показатели социально - экономической жизни, как продолжительность жизни, уровень образования, уровень доходов населения, которые соответственно выражаются следующими индексами: индекс ожидаемой продолжительности жизни LE_i , индекс уровня образования E_i , индекс дохода I_i .

Для преобразования показателя x в индекс x_i используют общую формулу:

$$x_i = (x - \min(x)) / (\max(x) - \min(x)),$$

где $\min(x)$, $\max(x)$ - это соответственно минимальное и максимальное значения показателя x среди всех исследуемых стран.

Индексы LE_i , E_i , I_i вычисляются по формулам:

$$LE_i = (LE - \min(LE)) / (\max(LE) - \min(LE));$$

$$E_i = ((MYS_i * EYS_i)^{1/2} - 0) / (\max((MYS_i * EYS_i)^{1/2}) - 0),$$

где $MYS_i = (MYS - 0) / (\max(MYS) - 0)$ - индекс средней продолжительности обучения,
 $EYS_i = (EYS - 0) / (\max(EYS) - 0)$ - индекс ожидаемой продолжительности обучения;

$$I_i = (\ln(GNIpc) - \ln(\min(GNIpc))) / (\ln(\max(GNIpc)) - \ln(\min(GNIpc))),$$

где GNIpc - ВВП на душу населения по паритету покупательской способности (ППС) национальной валюты в долларах США.

Тогда Индекс развития человеческого потенциала вычисляется по формуле среднего геометрического:

$$\text{HDI} = (\text{LE}_1 * \text{E}_1 * \text{I}_1)^{1/3}.$$

Результаты вычисления HDI и рейтинг стран, построенный по величине этого индекса, публикуются в рамках Программы развития ООН в ежегодном отчете с 1990 года.

С 2010 года в «Отчёте о развитии человека» вместе с Индексом развития человеческого потенциала, который является сводным показателем, вычисленным по усредненным статистическим данным каждой страны, и который не учитывает внутреннее неравенство отдельных категорий граждан, было введено три новых индекса: Индекс человеческого развития с учетом социально - экономического неравенства (IHDI), Индекс гендерного неравенства (GI), Индекс многомерной бедности (MPI). Расчёты индексов IHDI, GI, MPI приведены на сайте «Отчет о развитии человека».

Поиск путей усовершенствования методологии оценивания качества жизни привел к разработке альтернативных социально - экономических индексов. Среди них: Индекс процветания Института Legatum (The Legatum Prosperity Index), Всемирный индекс счастья (Happy Planet Index), «Зеленый ВВП», Индекс лучшей жизни (Better Life Index), Интегральный показатель могущества государства. Такие социально - экономические индексы преимущественно различаются системой статистических показателей, выбранных для расчета конкретного индекса, и методом вычисления. Инновацией в расчете некоторых индексов является использование, кроме статистических показателей, данных актуальных социологических опросов и экспертных оценок.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) представила исследовательский проект «Индекс лучшей жизни» (The OECD Better Life Index) — комплексное исследование, которое измеряет достижения стран мира с точки зрения благополучия их населения и выпускается с 2011 года. Исследование охватывает 34 страны - участницы ОЭСР, в которой объединены большинство развитых и несколько развивающихся экономик мира, а также основных партнёров организации — Россию и Бразилию. Со временем Индекс будет расширен и охватит других четырёх ключевых партнёров ОЭСР: Индию, Индонезию, Китай и Южную Африку.

Данная инициатива представляет собой попытку свести воедино международно измеримые показатели благосостояния. Комиссия впервые на международном уровне поставила на повестку дня ранее широко обсуждаемый в экспертных сообществах вопрос о том, что показатель ВВП не даёт истинного представления о благосостоянии людей, поэтому международному сообществу необходимы более субъективные измерители общественного благополучия.

Средние величины по странам дают только частичное представление о благополучии: различные группы населения могут иметь разные уровни благополучия. Такие расхождения часто различны в разных странах и представляют собой гораздо больше, чем различия в доходах домохозяйств. Например, нижние 60 % распределения владеют не менее 20 % чистых богатств в Словакии, Греции и Испании, а в Германии, Нидерландах, Австрии и США — менее 8 % . Люди с более высоким уровнем образования, как правило, живут дольше, при этом 30 - летние мужчины с высшим образованием могут ожидать, что

их продолжительность жизни будет дольше на 4–18 лет (в зависимости от конкретных стран), чем у их сверстников с начальным образованием. В ряде стран ОЭСР (Италия, Бельгия, Венгрия, Австралия, Люксембург и Великобритания) процент долгосрочных безработных среди молодых работников (в возрасте 15–24 лет) как минимум в два раза выше, чем среди работников среднего возраста. Страны Северной Европы, имеющие и без того низкий уровень неравенства доходов, имеют намного меньше расхождений по результатам качества жизни — включая гендерные и возрастные расхождения.

Последние данные о благополучии в 11 разных сферах жизни показывают, что в странах существуют различные сочетания сильных и слабых сторон. Как и следовало ожидать, страны, входящие в первую тройку по величине валового внутреннего продукта на душу населения, имеют, в целом, хорошие результаты, особенно в плане материального благополучия, как, например, семейный доход и заработок. Тем не менее, у стран могут быть сравнительные слабые стороны в таких областях, как гарантия трудовой занятости, качество воздуха, доступность жилья и баланс между работой и семейной жизнью, при любой величине ВВП на душу населения. Несмотря на то, что давно известно, что не один только ВВП важен для качества жизни, данная статья указывает на то, какие направления заслуживают улучшения даже в самых богатых странах для большего благополучия их граждан. Подводя итог выше изложенному, отметим, что дискуссии о благополучии поднимают множество видов вопросов этического, философского и методологического характера, на которые еще только предстоит найти правильные ответы.

Список использованной литературы:

1. Давыдов А.А. Развитие человека в России: долгосрочный прогноз // Социологические исследования. – 2011. – №7. – С. 70–83.
2. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее / М.: Институт экономических стратегий. Т. VI: Перспективы становления интегральной цивилизации. – М.: Институт экономических стратегий, 2009. – 576 с.
3. Eur - lex.europa.eu [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0433:FIN:EN:PDF>
4. Footprintnetwork.org [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://footprintnetwork.org/images/article_uploads/NFA_Method_Paper_2011.pdf
5. Happyplanetindex.org [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://happyplanetindex.org>
6. Legatum Prosperity Index [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://prosperity.com>
7. OECD Better Life Index [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://oecdbetterlifeindex.org>
8. Undp.org.ua [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://undp.org.ua/files/ua_99059AMDGP_Future_we_want_rus.pdf
9. Unescap.org [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.unescap.org/stat/cst/1/CST1-8R.pdf>

© А. Т. Абдрашитова, 2016

ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННАЯ ОТРАСЛЬ - ЭФФЕКТИВНЫЙ ПУТЬ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Величественный и прекрасный. Древний и таинственный. Дагестан - страна гор и загадок, яркий мир поразительных контрастов.

Немного найдется в стране мест, где имеются такие возможности для развития туризма и отдыха (пока малоиспользуемые), как в Дагестане. Возможности, которых нет у многих признанных лидеров мировой туристической индустрии. Здесь имеются перспективные возможности для привлечения инвестиций, которые дадут быструю окупаемость.

В будущем, по мнению специалистов, регион может стать основным «дублером» черноморского побережья Кавказа.

Наличие минеральных источников и лечебных грязей, обилие и разнообразие прекрасных ландшафтов, памятников истории и природы, климат, обширная песчаная пляжная полоса на побережье Каспия, теплое море, ионизированный воздух, а также неповторимая самобытная культура и искусство народов - все это обязательно сделает республику в недалеком будущем своеобразной Меккой туризма.

С древнейших времен в Дагестане пролегали крупные торговые пути, соединяющие восток с западом. В средние века через Дагестан проходил легендарный торгово - караванный маршрут Великий шелковый путь. Сейчас по территории республики пролегают важнейшие маршруты федерального значения. Через ее территорию проходят железнодорожные, автомобильные, воздушные, морские и трубопроводные маршруты федерального значения.

Есть удивительная возможность познакомить туристов с историей, культурой, традициями и обычаями народов Дагестана, с историческими памятниками, действующими мусульманскими мечетями, с самым древним в России городом - крепостью Дербентом, через который в средние века проходил Великий шелковый путь из Китая в Европу.

Длина береговой линии Каспийского моря - 530 км с обширными песчаными пляжами, теплым морем и ионизированным воздухом. Здесь есть уже действующие рекреационные участки с прекрасными пляжами: Махачкалинский, Самурский, Манасский, Каякентский. Республика располагает возможностями для привлечении любителей экстремальных видов туризма - от традиционных горнолыжного и альпинистского до молодых и модных маунтинбайка, парапланеризма, рафтинга, джиппинга, каньонинга.

Особенно велики возможности для развития санаторно - курортного бизнеса в центральных и южных частях республики. Нередко в одном месте сочетаются горный и морской пейзажи, вдобавок, здесь расположена историческая часть и имеется большое количество геотермальных источников. Многие из них по своей мощности и целебным свойствам не уступают или даже превосходят источники всемирно известных курортов.

В проекте стратегии развития туризма России до 2015 года говорится, что наибольшую ценность Каспийского побережья представляют территории, находящиеся в Дагестане.[1]

Их освоение и использование приобрели федеральную значимость. Недаром правительство республики и Федеральное агентство по туризму заключили соглашение на выполнение научно - исследовательских работ по развитию туристско - рекреационного комплекса побережья, а в федеральной целевой программе «Юг России», рассчитанной на ближайшие четыре года, на прокладку инженерных коммуникаций этой территории уже предусмотрено 948,1 миллиона рублей.[3]

Один из них - организация круизного туризма по Каспию с участием регионов России, а также зарубежных стран. Предложения по реализации такого проекта уже обсуждались в Москве на выставке «Интурмаркет - 2008». Во всем мире огромной популярностью пользуется сегодня экстремальный туризм. Для развития этого направления в Дагестане имеется масса возможностей. Создание в высокогорной зоне подобных горнолыжной базе «Чиндирчери» баз для альпинизма и скалолазания, рафтинга, а в приморских и низменных районах - баз для дельта - и парапланеризма.[4]

По согласованию с правительством РД на побережье Каспийского моря в пределах Каякентского, Карабудахкентского и Дербентского районов для строительства туристско - рекреационных комплексов выделены земельные участки на территориях, обладающих необходимыми транспортными коммуникациями, обширными неосвоенными прибрежными полосами, значительными запасами лечебных минеральных вод и грязей.

Нынешнее положение предприятий туризма, и особенно санаторно - курортного комплекса, свидетельствуют о том, что республика сама не в состоянии полностью профинансировать модернизацию, реконструкцию и расширение инфраструктуры. Вопрос поиска инвестора стоит в этих условиях очень остро.

В целях дальнейшего развития санаторно - курортной индустрии и туризма республики возможно привлечение инвестиций для реализации следующих задач:

- создания общерекреационной круглогодично функционирующей инфраструктуры на дагестанском участке побережья Каспийского моря;
- реконструкции существующих и строительства новых современных, высокоэффективных санаторно - курортных и туристских комплексов;
- создания комплексного центра медицинской реабилитации санаторного типа с максимальным использованием местных природно - климатических, целебных факторов [1].

Очень важно, что в республике подготовлена нормативная правовая база по предоставлению инвесторам соответствующих льгот и гарантий, приняты специальные программы развития туризма и отдыха. Туристско - рекреационная отрасль Дагестана - это выгодное вложение для инвесторов и эффективный путь социально - экономического развития самого южного региона России.

Список использованной литературы:

1. Абдулкаримова А.М. Экологические проблемы и перспективы устойчивого развития республики Дагестан. В сборнике: Проблемы устойчивого развития горных районов Северного Кавказа в условиях глобальных изменений: исследования и практика.

Материалы Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: У.Т. Гайрабеков. 2014. С. 34 - 38.

2. Абдулкаримова А.М. Особенности и перспективы развития экономики природопользования Дагестана. В сборнике: Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации сборник статей победителей II Международной научно - практической конференции. МЦНС «Наука и Просвещение». 2016. С. 113 - 116.

3. Абдулкаримова А.М. Социально - демографическая ситуация и проблема занятости населения в Республике Дагестан. В сборнике: Развитие региональной науки Материалы региональной научной конференции профессорско - преподавательского состава. 2005. С. 274 - 277.

4. Аналитические материалы к стратегии социально - экономического развития Республики Дагестан до 2025 года.

5. Государственный доклад о состоянии и использовании природных ресурсов и охране окружающей среды Республики Дагестан в 2014 г. – Махачкала 2015.

© А.М. Абдулкаримова

УДК 330

А.Р. Абдуллин

аспирант 2 года обучения Института экономики, финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет
г. Уфа, Российская Федерация

БИЗНЕС - ИНКУБАТОРЫ В ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМАХ. ВЫБОР ЕГО УЧАСТНИКОВ НА ОСНОВЕ АГЕНТНО - ОРИЕНТИРОВАННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Инновации признаны в качестве одного из основных компонентов экономического роста, увеличения производительности труда и создания новых рабочих мест. Создание бизнес - инкубаторов является одним из наиболее известных подходов для поддержания экономического роста. Существует широкий спектр доступных методов создания и развития бизнес - инкубаторов, и они рассматриваются как важный фактор для развития начинающих компаний. И хотя имеется широкий интерес к политике в области инноваций и бизнес - инкубаторов, далеко не все инновационные экосистемы становятся продуктивными с помощью бизнес - инкубаторов. Таким образом, оценка бизнес - инкубаторов и его влияние на экономику является актуальной проблемой.

В качестве инструмента изучения динамики экосистемы инноваций возможно использовать моделирование инновационной экосистемы на основе агентных технологий в форме нелинейной, сложной адаптивной сети. В инновационной экосистеме успех инновации зависит не только от субъектов, активных в инновационном плане, но и от других факторов, образующих систему, например, поставщиков и потребителей этих субъектов [1, с. 310]. Если предположить, что все объекты в экосистеме развиваются совместно, а технологии в пространстве экосистемных изменений изменяются в ответ на

инновации, то в подобной модели экономические агенты связаны динамическими сетями, отражающие их сотрудничество, конкуренцию и адаптацию к потребностям друг друга. Такой подход моделирует искусственную экономику, которая может быть использована для изучения влияния бизнес - инкубаторов в инновационной экосистеме в частности, и инноваций на экономический рост в целом, что позволяет экспериментировать с различными формами макроэкономических стратегий и методами поддержки.

Создание бизнес - инкубаторов значительно повышает шансы на выживание малого бизнеса в инновационной экосистеме. Одним из основных препятствий, которые возникают в процессе инкубации является недооценка требований к финансовым ресурсам малого бизнеса [2, с. 45]. Бизнес - инкубаторы сталкиваются с проблемой выбора слабых, но способных стартапов, которым впоследствии в максимальной степени предоставляются инфраструктура и ресурсы [3, с. 25], что делает процесс выбора одним из основных компонентов инкубации. Выделяют три этапа инкубации, которые определяют ее эффективность: правильный выбор, предоставление ресурсов и бизнес - помощь. После того, как произведен выбор стартапов, бизнес - инкубатору необходимо оптимизировать предоставленные ресурсы и оказанное посредничество для этих стартапов [5, с. 50]. Фирмы, прошедшие через период инкубации, имеют почти в два раза большие вероятности формирования соглашений с внешними фирмами и имеют гораздо больше шансов получить финансовую поддержку за счет государственных субсидий [4, с. 520].

С целью определения взаимосвязи между микроэкономической деятельностью и макроэкономического явления была построена агентная модель инновационных экосистем с использованием программного обеспечения NetLogo. Агенты в модели располагаются в пространственной среде, при этом они приводятся в движение экономическим поведением. Таким образом, результатами данной модели являются макроэкономические маркеры, такие как ВВП, потребление ресурсов, производство ресурсов, торговая активность, уровень цен на ресурсы, распределение богатства и распределения частот правил преобразования.

Агент, адаптирующийся к изменению ресурсов, представляет собой основную экономическую сущность в модели. Он имеет переменные состояния, которые отражают экономическое состояние агента, правила производства, денежные богатства и ресурсы. Агент имеет возможность взять набор ресурсов в качестве входных данных, преобразовывая их в какой - либо продукцию. Когда есть спрос на выпускаемую продукцию, то она продается другим агентам в системе. Такое поведение призвано воплощать первобытные понятия из стандартной экономической теории.

Агент отображает набор общих черт поведения во время его жизни: 1) создание, 2) производство, 3) торговая, 4) ценообразование ресурса / продукта, 5) преобразование и 6) ликвидация.

Имеются несколько различных подходов к инкубации фирм в инновационной экосистеме. Для целей данной работы инкубация состоит из двух основных этапов: 1) выбор фирм в бизнес - инкубаторе; и 2) предоставление одной из различных форм бизнеса помощи. Модель используется для изучения возможных изменений макроэкономических параметров при применении различных подходов к достижению целей этих двух этапов инкубации. Данный подход можно рассматривать в качестве предварительного шага в раскрытии эффективных методов инкубации посредством методологии моделирования на основе агента.

Возраст и производительность агентов были использованы в качестве критериев отбора инкубации. Таким образом, для проведения эксперимента были выбраны 7 типов: 1) самые эффективные агенты, 2) наименее эффективные агенты 3) самые молодые агенты, 4) самые возрастные агенты, 5) самые молодые агенты с худшей производительностью, 6) самые молодые агенты с лучшей производительностью и 7) случайный выбор. В процессе отбора агенты, которые наилучшим образом удовлетворяют критериям, получили более высокую вероятность выбора. Затем для экспериментов были выбраны три вида поддержки бизнеса: 1) предоставление ресурсов 2) предоставление денег и 3) случайная итерация между предоставлением ресурсов или денег на этапе моделирования. Таким образом, в методике инкубации применяется один из вышеуказанных методов отбора с последующим выбором одного из указанных подходов бизнес - помощи.

Эксперименты проводились с целью изучения того, как различные критерии выбора и различных режимов поддержки влияют на производительность инновационной экосистемы. Производительность была измерена с использованием скорости производства и стоимости продукции (или ВВП).

Первый эксперимент проводился в условиях, когда агенты были инициализированы без денег или ресурсов. Однако им было разрешено собрать постоянное количество денег или ресурсов от окружающей среды на каждый шаг моделирования. Параметры воспроизводства агентов – вероятность внутренних изменений и вероятность создания дочерних агентов – были установлены на 0,1 и 0,5 соответственно. Период инкубации был установлен на этапе от 400 до 500 шагов, при этом в эксперименте проводилось 1000 шагов моделирования. Агенты торговали в данном сценарии с соседними агентами, которые находятся в диапазонах их зрения. Совокупное количество продуктов, произведенных всеми агентами на каждом шагу, и является главной мерой производительности.

Результаты первого эксперимента показали, что наиболее значительный рост производства для всех используемых типов выбора произошел в случае предоставления ресурсов. Это может быть связано с тем, что агенты могут преобразовывать входные ресурсы, полученные путем инкубации, непосредственно в продукты, в то время как деньги, полученные путем инкубации, направляются сначала на покупку тех же ресурсов, а затем запускается производство. Предоставление денег в период инкубации имели относительно меньшее воздействие на увеличение совокупного производства.

Результаты также показывают, что в случае выбора более молодых агентов для инкубации, гораздо более высокий рост в производстве наблюдается при предоставлении ресурсов в период инкубации.

Выбор наименее эффективных агентов в экосистеме также показали сравнительно сильное увеличение производства. Тем не менее, эти типы отбора были очень похожи на случайный выбор. Другие типы выбора: выбор самых эффективных агентов, выбор самых возрастных агентов и выбор самых молодых агентов с лучшей производительностью – показали рост производства ниже, чем при случайном выборе.

В процессе второго эксперимента в дополнение к измерению коллективной производительности экосистемы учитывались продажи произведенных продуктов и спрос на них. Таким образом, дальнейшее исследование влияния процесса инкубации на экосистему проводили с помощью анализа ВВП. Производительность измерялась как накопленная сумма количества продукции, производимой всеми фирмами, умноженной на стоимость каждого отдельного продукта на текущем временном шаге. Эта мера представляет собой упрощенную версию совокупного ВВП.

Второй набор результатов показывает увеличение совокупного ВВП после периода инкубации в случае поддержки агентов путем предоставления ресурсов или путем

случайного выбора характера поддержки в период инкубации. Это означает, что вклад в совокупный ВВП сохраняется даже после того, как инкубационный период закончился. Кроме того, выбор самых молодых агентов и случайный выбор агентов и их дальнейшая поддержка путем предоставления денег также увеличивает совокупный ВВП. Тем не менее, этот рост происходит только через 100 шагов после окончания периода инкубации. Это говорит о том, что увеличение совокупного ВВП за счет инкубации при использовании денежной помощи происходит не сразу, так как требуется дополнительное время для покупки необходимых ресурсов.

Как и по результатам первого эксперимента, отбор молодых агентов для инкубации показывает наибольшее увеличение производительности. Несмотря на большие различия в совокупном производстве в варианте подбора наименее эффективных агентов, самых молодых агентов с худшей производительностью и случайных агентов, совокупный ВВП в этих случаях сравнительно похожи. В обоих экспериментах результаты показывают, что выбор самых молодых агентов для инкубации в конечном итоге позволяет увеличить производство и ВВП во время инкубационного периода. Эти результаты означают, что выбор более молодых агентов для инкубации помогает оптимизировать процесс инкубации.

Важно также отметить, что, хотя предоставление ресурсов приводило к гораздо большему производству, случайное предоставление ресурсов или денег увеличило совокупный ВВП столько, сколько и предоставление ресурсов в 5 из 7 методов инкубации тестируемых агентов. Возможным объяснением такого поведения заключается в том, что деньги, выдающиеся агентом во время случайного предоставления помощи, были позже обменены на необходимые ресурсы, что в свою очередь привело к увеличению спроса на них и в результате увеличило стоимость продукции. Другими словами, ресурсное обеспечение увеличивает производство, после чего предоставление денег способствует дальнейшему увеличению продаж создаваемых продуктов. Агенты обнаруживают торговых партнеров, что ведет к дальнейшему укреплению инновационной сети.

По результатам третьего эксперимента можно сделать вывод о том, что предоставление денег наряду с ресурсами во время инкубации создает более сильную экономику в долгосрочной перспективе по сравнению с оказанием помощи исключительно ресурсами. Возникает вопрос: какой денежный вклад окажется оптимальным для увеличения ВВП? Это было исследовано путем сравнения совокупного ВВП с течением времени при различных соотношениях ресурсов и денежной помощи. Были использованы те же параметры отбора самых молодых и наименее эффективных агентов, поскольку они оказались самыми результативными методами отбора в предыдущих экспериментах. Отношение обеспечения ресурсами к предоставлению денег во время инкубации варьировалось, сохраняя при этом общую стоимость ресурсов и постоянной денежной помощи для каждого конкретного случая.

Результаты показывают, что существует оптимальное соотношение обеспечения ресурсов и денежной помощи, которая будет оптимизировать увеличение ВВП в созданной экосистеме. При выборе самых молодых агентов это соотношение составляет около 80:20 (предоставление ресурсов: денежный вклад), а при выборе самых неэффективных агентов – 70:30.

Бизнес - инкубаторы являются одним из важных компонентов инновационных экосистем. Тем не менее, сложно определить реальную эффективность инкубаторов или методов для эффективной инкубации. В этой статье был представлен подход к моделированию инновационных экосистем, который предоставляет методы для анализа влияния локальных взаимодействий и политических решений на глобальную систему и

экономический роста. Первоначальные результаты показывают, что инкубация усиливает экономику с точки зрения количества продукции и совокупного ВВП.

Результаты также показывают, что критерии отбора и методы поддержки в период инкубации влияют на экономику. Ресурсное обеспечение в течение инкубационного периода дает более быстрый рост как темпов производства и ВВП по сравнению с предоставлением денег. Выбор самых молодых фирм для инкубации дает лучшие результаты по сравнению с другими типами отбора.

Список использованной литературы:

1. Adner R., Kapoor R. Value Creation in Innovation Ecosystems: How the Structure of Technological Interdependence Affects Firm Performance in New Technology Generations // Strategic Management Journal. 2010. № 31(3). С. 306–333.
2. Al - Mubarak H.M., Busler M. Incubator successes: Lessons learned from successful incubators towards the twenty - first century // World Journal of Science, Technology and Sustainable Development. 2014. №11(1). С. 44–52.
3. Bergek A., Norrman C. Incubator best practice: A framework // Technovation. 2008. №28(1). С. 20–28.
4. Colombo M.G., Piva E., Rentocchini F. The effects of incubation on academic and non - academic high - tech start - ups: evidence from Italy // Economics of Innovation and New Technology. 2012. №21(5 - 6). С. 505–527.
5. Hackett S.M., Dilts D.M. A real options - driven theory of business incubation // The Journal of Technology Transfer. 2004. №29(1). С. 41–54.

© А.Р. Абдуллин, 2016

УДК 658.5.012.1

Е.С. Абросимова

Магистрант 2 курса направления «Инноватика»

Национальный Исследовательский Томский политехнический Университет,
г. Томск, Российская Федерация

С.Н. Королев

Начальник отдела инжиниринга бурения

ООО «Газпромнефть - Восток», г. Томск, Российская Федерация

П.В. Рабунец

Ассистент кафедры Инженерного предпринимательства

Национальный Исследовательский Томский политехнический Университет,
г. Томск, Российская Федерация

КАК ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ВЛИЯЕТ НА СНИЖЕНИЕ ОПЕРАЦИОННЫХ ЗАТРАТ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ, НА ПРИМЕРЕ ПРОЦЕССА РЕМОНТА СКВАЖИН ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ - ВОСТОК», Г, ТОМСК

Одним из важнейших экономических показателей, тесно связанных с технологическими процессами в эксплуатации нефтегазовых месторождений, является себестоимость добычи одной тонны нефти. Особенностью данного показателя является то, что он дает оценку затрат по всем технологическим процессам – от искусственного воздействия на пласт до

транспортировки и передачи продукта другим предприятиям. В таком отношении стоимость добычи нефти следует считать комплексным, качественно и количественно измеримым показателем. Поэтому при моделировании данного показателя в качестве факторов, влияющих на его уровень, выступают оценки технологических процессов [1, с. 130 - 131].

Каждый субъект производственно - хозяйственной деятельности, который выпускает продукт, ставит перед собой задачу снижения его себестоимости, что позволяет экономить трудовые ресурсы и более эффективнее использовать материальные ресурсы, такие как: оборудование, ГСМ, работу подрядных организаций по обеспечению основных фондов - скважин. В данной работе будет рассмотрено применение инструментов бережливого производства в процессах текущего и капитального ремонта скважин (далее ТКРС), в качестве управленческой инновации, направленной на оптимизацию использования имеющихся ресурсов и, при этом, сокращение операционных затрат.

Одним из существенных отличий бережливого производства от традиционных стратегий менеджмента, является решение всех проблемных ситуаций непосредственно в месте их возникновения, то есть в месте, где продукту (услуге) добавляется потребительская ценность. В Японии эта методика получила название «генти генбуцу», что интерпретируется как «пойти на место и увидеть реальную ситуацию, чтобы понять её» [2, с.108].

В 2015 году высшее руководство ООО «Газпромнефть - Восток» приняло решение о развитии производственной системы при помощи концепции бережливого производства. Предпосылками этого послужили следующие обстоятельства:

- новые вызовы, стоящие перед компанией, отраслью и экономикой. В 2014–2015 гг. на экономику России повлияли внутренние и внешние события, в результате которых значительно возросли риски, снизилась инвестиционная активность, произошло падение цен на нефть и ослабление отечественной валюты. Многие предприятия столкнулись с проблемами, для решения которых требуется повышение эффективности производственных процессов и снижение всех видов издержек;

- устойчивое снижение эффекта от реализации мероприятий по сокращению затрат, как в количественном, так и качественном выражении;

- отсутствие радикально новых идей (предложений по улучшению) со стороны сотрудников;

- назревшая в компании необходимость постоянной актуализации и изменения действующих процессов через вовлечение сотрудников всех уровней.

В качестве методологической помощи при внедрении концепции бережливого производства были приглашены внешние эксперты, которые провели обучение персонала основам бережливого производства - от руководителей высшего и среднего звена до рядовых сотрудников на месторождениях, - и запустили процесс трансформации. Обучение проходило в группах согласно методике «Learning by doing» [3, с. 9 - 10].

Далее были сформированы рабочие группы по направлениям основных технологических и вспомогательных процессов, в том числе по направлению ТКРС. Каждая рабочая группа определила периметр работ и основные задачи на год, направленные на повышение эффективности и производительности труда.

Любой производственный процесс можно рассмотреть через призму четырех элементов: качество, затраты, поставка и риски. Эти параметры образуют треугольник эффективности, представленный на рисунке 1. Условием повышения эффективности процесса является улучшение как минимум одного из параметров без ухудшения при этом других показателей [4, с. 37 - 43].



Рисунок 1 – Треугольник эффективности

Философия треугольника эффективности предлагает определять показатели следующим образом:

- качество (Quality) – соответствие установленным требованиям и ожиданиям клиентов;
- затраты (Cost) – расходы на обеспечение процессов (сырье, фонд оплаты труда, топливно - энергетические ресурсы и т.п.);
- поставка (Delivery) – своевременная поставка нужного объема продукции или услуг;
- риски / безопасность (Safety) – безопасность труда, экологические катастрофы, экономическое положение, репутация.

Рабочая группа по направлению ТКРС в рамках проекта по развитию производственной системы Общества поставила перед собой задачу по оценке текущего состояния проведения ремонтов скважин с точки зрения продолжительности одного ремонта, т.к. именно данный показатель от структуры ТКРС учитывается при расчете себестоимости добычи одной тонны нефти. Для этого активно применялся инструмент VSM - диаграмма (карта потока создания ценности), которая позволяет визуализировать весь процесс от начала и до конца, выявляя при этом операции, которые требуют значительных временных и денежных затрат, но не представляют никакой ценности для потребителей и поэтому должны быть исключены (на языке бережливого производства такие процессы называются «потерями первого рода»). Несмотря на то, что Д. Вумек и Д. Джонс в своей книге «Бережливое производство» обозначали такие действия как «муда второго рода», более логичным нам кажется именно такое ранжирование – первый, значит требующий первостепенного устранения [5]. Потерями же второго рода мы называем действия, которые не создают ценности, но которые нельзя удалить из процессов.

В таблице 1 представлен перечень статей операционных затрат, которые учитываются при расчете себестоимости добычи одной тонны нефти.

Таблица 1 - Структура себестоимости добычи одной тонны нефти

№ п/п	Статьи операционных затрат	Удельный показатель
1	Энергия на мехподъем	Потребление электроэнергии на тонну жидкости с учетом глубины
2	Энергия на поддержание пластового давления	Потребление электроэнергии на тыс.м ³ закачки
3	Глубинно - насосное оборудование, УЭЦН (установка электрического центробежного насоса)	Затраты на СДФ УЭЦН нефтедобычи
4	Текущий ремонт скважин (ТРС)	Средняя продолжительность 1 ТРС
5	Капитальный ремонт скважин (КРС)	Средняя продолжительность 1 КРС
6	Транспорт	Машиночасы на 1 ед. обустройства скважин
7	Персонал	Оплата труда и отчисления на социальные нужды персонала

В 2016 году рабочей группой по направлению ТКРС нарабатывалась статистика по картированию ремонтов для проведения глубокого анализа. В качестве «пилотного» проекта было выбрано Шингинское месторождение ООО «Газпромнефть - Восток». Данные по результатам картирования процессов ТКРС представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Свод показателей картирования процессов ТКРС

№ п / п	Скважи на	Общее время процесса (ВП), час	Время добавленной ценности (ВДЦ), час	Эффективность потока, %	Потери 1 - го рода, час	% от общего времени и ремонта	Потери 2 - го рода, час	% от общего времени ремонта
Капитальный ремонт скважин								
1	x ₁	140,7	83,4	59,30 %	15,2	10,8 %	42,1	29,9 %
2	x ₂	120,5	67,45	55,98 %	12,8	10,6 %	40,3	33,4 %
3	x ₃	129,8	62,4	48,07 %	21,8	16,8 %	45,6	35,1 %
4	x ₄	180,3	106,6	59,12 %	15,6	8,6 %	58,1	32,2 %
5	x ₅	153,1	77,9	50,88 %	0,0	0,0 %	75,2	49,1 %
6	x ₆	129,6	58,6	45,17 %	15,6	12,0 %	55,5	42,8 %
7	x ₇	130	78	60,00 %	9,4	7,2 %	42,6	32,8 %
8	x ₈	98,3	62,4	63,48 %	1,4	1,4 %	34,5	35,1 %
Среднее		135	74,6	55,25 %	13,2	8,4 %	40,78	36,32 %

Текущий ремонт скважин								
9	x ₉	91,1	38,7	42,5 %	7,9	8,7 %	44,5	48,8 %
10	x ₁₀	84,6	53,2	62,9 %	0,4	0,5 %	31,0	36,6 %
11	x ₁₁	84,4	51,8	61,4 %	1,01	1,2 %	31,6	37,4 %
Среднее		87	47,9	55,6 %	3,1	3,4 %	35,7	40,96 %

Выборка по картированию процесса составляет 10 % от числа проведения всех ремонтов на Шингинском месторождении в год.

При картировании ремонтов выявили основные операции, недобавляющие ценность:

1. Ожидание: завоза спецтехники и оборудования, персонала подрядных организаций, принятия решения о дальнейшем проведении работ, геофизических работ, пусковой комиссии.
2. Повторные, лишние работы.
3. Исправление брака собственного и дефектов предыдущих этапов (неверно выполненные работы).
4. Ремонты оборудования, смена масла и т.п.

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что основные потери связаны не с работой людей, а с тем, как организован процесс. На это и направлена концепция бережливого производства.

Необходимо отметить, что в ООО «Газпромнефть - Восток», как и в других Дочерних обществах ПАО «Газпром нефть» процессы по восстановлению работоспособности нефтяных скважин переданы на аутсорсинг.

Как видно из таблицы 2, 8,4 % и 3,4 % - это потенциал по сокращению времени проведения ремонтных работ, а значит, сокращение затрат на оплату бригадо - часов. Данный потенциал можно распределить в будущем на проведение дополнительных плановых текущих ремонтов, т.е. сокращение времени до проведения следующего ремонта. Это позволит предотвращать возникновение аварий.

Но рабочий персонал любой подрядной организации, оказывающей услуги в области ТКРС и сопутствующих услуг, морально не готов выполнять дополнительный объем работ без дополнительной мотивации, в связи с чем в ООО «Газпромнефть - Восток», рабочей группой разработана и юридически зафиксирована дополнительным соглашением система материальной мотивации. Суть состоит в том, что за поданные предложения по улучшению производственной безопасности, повышению культуры производства или достижению экономического эффекта сотрудник способен получить за идею материальное вознаграждение от работодателя по рекомендации и требованию Заказчика.

В заключении хотелось бы отметить то, что внедрение концепции бережливого производства в процессы по ремонту скважин в нефтегазодобывающих предприятиях способствует сокращению операционных издержек, однако при этом работу по улучшениям необходимо проводить совместно с подрядными организациями. Иначе все старания будут напрасны.

Список использованной литературы:

1. С.И. Петрушкин. Моделирование себестоимости добычи нефти – комплексной характеристики технологических процессов в нефтедобыче. // Моделирование

технологических процессов бурения, добычи и транспортировки нефти и газа на основе современных информационных технологий. 2010 г. С. 130 - 134.

2. П.В. Матюхин, В.О. Марков, П.В. Рабунец. «Кайдзен» - ключевая стратегия японского менеджмента. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2009. №5. С. 108 - 109.

3. Е.С. Абросимова, К.А. Пинжин. Реализация методики «Learning by doing» («Обучение действием») на примере школы бережливого производства НИ ТПУ (г. Томск). // Практическая педагогика и психология: методы и технологии, сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016 г. С. 9 - 14.

4. Масааки Имаи. Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества / Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005 – 346 с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).

5. Вумек Джеймс П., Джонс Дэниел Т. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. - 473 с.

© Е.С. Абросимова, С.Н. Королев, П.В. Рабунец, 2016

УДК 336.7

Адамян Ж.А.

студентка 1 курса факультета Экономики и управления

Шконда Р.Ю., Михайловская Т.М.

студенты 3 курса магистратуры
направления «Экономика»

Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

ЭЛАСТИЧНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Ещё не так давно на Россию обрушилась волна «экономического давления», как со стороны США, так и со стороны ведущих стран Европейского Союза. Все мы прекрасно помним событие под названием «черный понедельник», случившееся 15 декабря 2014 года. Именно в этот день произошел резкий обвал рубля более чем на 8 % , который в последствии привел к нестабильной экономической обстановке не только в России, но и так же в некоторых странах, имеющих с ней тесные экономические связи. Нельзя не согласиться с тем, что курс валюты оказывает колоссальное влияние не только в рамках экономической жизни, но и в политике в целом. Но чтобы в этом убедиться, стоит изучить систему валютного рынка более подробно.

На обменный курс одной валюты против другой влияют многочисленные факторы, включающие относительный спрос и предложение на обе валюты, развитие экономики, перспективы инфляции, движение капитала, технические уровни поддержки и т.д. Так как данные факторы постоянно дифференцируются, стоимость валют постоянно колеблется,

что вызывает так называемые «валютные колебания». При совершении каких - либо операций, необходимо не оставлять без внимания тот факт, что они могут нести довольно таки весомую угрозу финансам одного из субъектов рынка, поэтому, в первую очередь, нужно обезопасить сделки с помощью инвестирования средств в разные активы с целью снижения возможных рисков. Инвесторы могут использовать данное «явление» для получения выгоды, вкладывая средства за границу.

Чем выше темп инфляции в стране по сравнению с другими государствами, тем ниже курс ее валюты, если не имеются иные противоборствующие условия. При активном платежном балансе страны растет спрос на ее валюту со стороны иностранных должников, и курс ее может повыситься. Так, бывший глава Банка Канады Марк Карни в сентябре 2012 г упоминал, что при определении денежно - кредитной политики банк принимал в расчет курс канадского доллара. По его словам, высокий курс канадского доллара был одной из причин гибкой политики банка в течение продолжительного периода времени.

Снижение курса национальной валюты чаще более прибыльно экспортерам, так как они получают премию (надбавку) при обмене вырученной подорожавшей иностранной валюты на подешевевшую национальную. Например, если курс рубля снизился с 60 до 64 руб. по отношению к доллару, то такая надбавка равна 4 руб. на один доллар. Но опять же, что может привести к данным изменениям? Безусловно, нельзя оставлять без внимания геополитические отношения между странами, которые нередко играют решающую роль в развитии или спаде экономического состояния той или иной страны в определенные промежутки времени.

Рассматривая значимые события, произошедшие с конца 20 века и охватывающие наши дни, можно заметить, что довольно часто политическая сфера оказывала «давящий эффект» на курс валютного рынка. Да, конечно же это не выражалось в прямом воздействии на рынок, скорее в косвенном, так как не редко экономический, в том числе и валютный спад являлся следствием какого - либо политического конфликта. Рассмотрим весьма кризисную в экономическом плане для России ситуацию более развернуто. Введенные санкции в связи с украинскими событиями 2014 года дали толчок к мощной волне экполитического давления на нашу страну. Инициатором введения санкций с целью международной изоляции России стало руководство США, под давлением которого к санкциям присоединились страны Европейского союза. Как было описано выше, под действием конфликтной ситуации, Россия начала нести убытки, причем немалая доля пришлось именно на валютный «сектор».

Самой главной причиной падения рубля является снижение цен на нефть. Рубль – это, прежде всего, нефтяная валюта, поэтому ослабление нефтяных цен отражается на его позиции. Это и есть тот «давящий эффект», вытекающий из политических разногласий. Главным в данной ситуации стоит отметить то, что санкции, введенные против России, обернулись для Запада поражением. Приложенные усилия привели лишь к тому, что позиция России стала более жесткой, а популярность ее лидера В.В. Путина значимо возросла.

Но не редко бывает и так, что «валютная война», связанная с гонкой курса валют между странами, может стать причиной, а не следствием конфликта. Китайский юань к лету 2005 года начал укрепляться, по сравнению со стабильным положением прошлых лет (8,3 юаня за доллар). Максимальной высоты он достиг в январе 2014 года, когда 6 юаней стоили \$1.

Конечно же, довольно популярной на рынке американской денежной единице это никак нишло на руку. Если понаблюдать за статистикой, то можно заметить весьма примечательную ситуацию: как экспортер США занимает второе место после КНР, а по импорту первое, причем основным поставщиком является именно Китай. Экономические интересы все больше определяют политическую и военную составляющую китайско - американских отношений, хотя в последнее время Америка старается устремить эти взаимоотношения, прежде всего, в военное русло. Вероятнее всего в ближайшем будущем не стоит ждать каких - то глобальных изменений на рынке валюты. Остается ясным только одно – конкуренция между США и Китаем является современным явлением, которое будет актуальным еще многие годы, до тех пор, пока КНР не достигнет поставленных целей и не станет первой державой мира, а Соединенные Штаты должны будут с этим смириться или же отстаивать свою позицию не только в политическом, но и экономическом отношении.

Ревальвация (увеличение курса валюты по отношению к зарубежной денежной единице) оказывает альтернативное воздействие на иностранные экономические связи. Последствия дифференциации курса валюты зависят также и от экспортного потенциала страны, ее позиций в мировом хозяйстве. Лидирующая денежная единица оказывает не только влияние, но и некое давление на экономику, что в итоге приводит к ужесточению подхода в денежно - кредитной отрасли экономики.

Но говоря о валюте и об операциях над ней, нельзя не учесть деятельность кредитно - финансовых учреждений. Так, совсем недавно произошел удар по итальянскому фондовому рынку, где сильнейшее давление испытали на себе акции банков. С учетом последних событий, Российский фондовый рынок пока не реагирует на данные новости, поэтому и в дальнейшем реакция будет минимальной со стороны России. Но если итальянскому референдуму удастся стабилизировать положение на крупнейших фондовых площадках, то и Российский фондовый рынок так же начнет снижаться. На данный момент, в целях поддержания финансовой стабильности, Банк России продолжает внимательно наблюдать за положением на валютном рынке.

Между тем, возвращаясь к национальной экономике, важно отметить некоторые, весьма благоприятные тенденции роста для нашей страны. С учетом того, что нефтяные цены стоят около уровня \$55 за баррель, Российский рынок акций, на конец 2016 года, на гребне нефтяного оптимизма продолжил покорять вершины. На «Московской бирже» в начале торгов 12 декабря 2016 года доллар впервые с октября обновил минимум года, это обусловлено тем, что рубль вырос на фоне подъема мировых цен на «черное золото».

В качестве угрозы для финансовой стабильности Банк России рассматривает динамику обменного курса, которая может привести к созданию устойчивых ожиданий по поводу изменения курса валюты, повышенному спросу на наличные зарубежные денежные единицы, росту и существенному ухудшению финансовой устойчивости кредитных организаций и предприятий.

Для пополнения международных резервов, Банку России выгодно проводить операции на валютном рынке. Значительный объем резервов даст возможность проводить операции в целях поддержания финансовой стабильности, а также обеспечивать обслуживание внешнего долга в течение нескольких лет даже при довольно проблемной экономической ситуации.

Такие операции необходимо проводить в небольших объемах таким образом, чтобы не затрагивать динамику курса рубля. При принятии решений о приобретении зарубежной валюты Банк России учитывает множество факторов: динамику курса, состояние российской экономики и платежного баланса.

Традиционным элементом политики государства является косвенное регулирование экономики, в том числе и в сугубо денежной отрасли, поэтому не уловить взаимосвязь данных сфер невозможно. Сложнейшие экономические связи, взаимодействие организаций и интегрирование производства так или иначе находят свое отражение как в сфере экономики, так и в сфере политики. Поэтому в заключение хотелось бы отметить, что колебания валют воздействуют не только на экономическую систему определенного государства, они затрагивают мировую экономику в целом, при этом выступая в качестве ответной реакции при конкурентных отношениях между государствами, а также при каких-либо экономических операциях, что в свою очередь расширяет наше понятие об эластичности валюты в различные промежутки времени.

Список использованной литературы:

1. Сапрыкина В.Ю., Чумакова Н.А. Тенденции и перспективы развития мировой валютной системы // Научный вестник Южного института менеджмента. 2016. Т. 1. № 3 (15). С. 55 - 59.

2. Сухенко В.А., Белоусова А.А. Состояние российского фондового рынка в условиях кризиса. В сборнике: Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 86 - 88.

3. Чумакова Н.А., Белоусова А.А. Падение курса российской валюты: в чем причины? // Инновационная наука. 2016. № 2 - 2 (14). С. 136 - 139.

© Ж.А. Адамян, Р.Ю. Шконда, Т.М. Михайловская, 2016

УДК 338.314

М.А. Акмазикова

Студентка 3 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Технологический Университет

Научный руководитель: Т. И. Черкасова

к. э. н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности»

Поволжский Государственный Технологический Университет

Г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основным критерием эффективности работы компании является ее результативность и прибыльность. Результативность бизнеса оценивается по темпам роста его основных

показателей (продажи, прибыль, активы) и скорости оборота денежных средств. Для этого сравниваются два и более периода, и анализируется их изменения в динамике.

Оптимальным является соотношение («золотое правило экономики»), при котором:

$$Тбп > Топ > Та > 100 \%$$

где Тбп — темп изменения балансовой прибыли.

Топ — темп изменения объема продаж.

Та — темп изменения валюты (итога) баланса.

В диссертационной работе Е.В. Федоровой указывается, что высокие темпы роста и повышение эффективности хозяйственной деятельности могут быть обеспечены, если показатели у предприятия будут возрастать в следующей последовательности:

$$Тпр > Треал > Тсоб. кап. > Такт$$

где Тпр — темп роста прибыли;

Треал — темп роста реализации продукции;

Тсоб. кап. — темп роста собственного капитала;

Такт — темп роста активов.

Указанные соотношения широко используются в экономическом анализе в странах с развитой рыночной экономикой и получили название «золотое правило бизнеса» [2, с. 115].

Профессор В.Г.Белолипецкий представляет общую формулу эффективности деятельности предприятия, обобщая её с определением стоимости фирмы и утверждает, что в «общей формуле эффективности

$$Tr > To > Ti > Tak$$

стоимость фирмы находит отражение: в первом параметре – с точки зрения доходов (Tr); во втором параметре – прикидочная стоимость, как доля от годового оборота (To); в третьем параметре – стоимость имущества фирмы (Ti); в последнем параметре – стоимость с позиции чистых активов фирмы (Tak)» [1, с. 210].

Соотношение темпов изменения некоторых из характеристик деятельности предприятия является одним из наиболее корректных индикаторов динамики развития предприятия. Так один из ведущих ученых по проблемам анализа и финансового менеджмента, д. экон. наук, профессор Ковалев В.В. утверждает, что рост в динамике и соотношение темпов изменения совокупного капитала, авансированного в деятельность предприятия, объема реализации и прибыли отражают положительную тенденцию в развитии компании:

$$100 \% < Tc < Tr < Tp$$

где Tc - темп изменения совокупного капитала, авансированного в деятельность предприятия;

Tr - темп изменения объема реализации;

Tp - темп изменения прибыли.

Автор предложенного соотношения, подчеркивая его принципиальную важность, назвал его «золотым правилом экономики предприятия».

Выполнение «золотого правила экономики предприятия», в части соотношения темпов роста объема реализации и прибыли, дает адекватную оценку динамики развития исследуемых предприятий.

Для акционерных обществ с большей интерпретацией обобщенное «золотое правило экономики предприятия» выражено в формуле:

$$Такц > Тчп > Тп > Тврт > Тперс > 1$$

где T_k – темп роста рыночных цен акций;
 $T_{чп}$ – темп роста чистой прибыли;
 T_p – темп роста прибыли до налогообложения;
 $T_{врт}$ – темп роста выручки от реализации товаров;
 $T_{перс}$ – темп роста численности персонала.

Неравенства имеют очевидное объяснение. Доминирование темпа показателя $T_{акц}$ над темпами остальных характеристик, означает, что желательным является увеличение курсовой стоимости принадлежащих предприятию акций. Неравенство $T_{чп} > T_p$ объясняется тем, что чистая прибыль, в отличие от прибыли до налогообложения, полностью поступает в распоряжение коллектива. Так, неравенство $T_{врт} > T_{перс}$ следует из требования роста производительности труда. Сформулированное правило выражает условие эталонной динамики развития организации и является основой управления в интересах ее акционеров [3, с. 324].

Список использованной литературы:

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа. Учебное пособие / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: финансы и статистика, 2012. - 264 с.
2. Герасимова, Е. Б. Теория экономического анализа / Е.Б. Герасимова, В.И. Бариленко, Т.В. Петрусевич. - М.: Инфра - М, Форум, 2012. - 368 с.
3. Савицкая, Г. В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 656 с.

© М. А. Акмазикова, 2016

УДК 336.14

М.А. Акмазикова

Студентка 1 курса магистратуры экономического факультета
Поволжский Государственный Технологический Университет

Н. А. Николаева

Студентка 1 курса магистратуры экономического факультета
Поволжский Государственный Технологический Университет

Научный руководитель: А. В. Бородин
к. э. н., зав. каф. «Информатики и системного программирования»
Поволжский Государственный Технологический Университет
Г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ПРОЦЕСС РИСКА

Одним из путей повышения эффективности деятельности организации можно назвать внедрение и развитие системы бюджетирования (СБ). При этом создание такой системы не должно быть самоцелью. СБ должна как минимум снизить издержки на управление. Другим эффектом от ее внедрения может стать снижение себестоимости товаров или услуг. Для достижения такого результата СБ должна быть спроектирована строго в соответствии с

целями и задачами организации. С другой стороны внедрение такой системы не возможно одномоментно. Необходим переходный период, который потенциально может быть источником проблем и, следовательно, убытков. Баланс между выгодоприобретением от внедрения СБ и возможными потерями на этапе внедрения может быть как положительным, так и отрицательным. Таким образом, процесс внедрения СБ можно рассматривать как процесс риска.

Институциональная среда развития описанного процесса риска может быть сформирована самым разным образом. Следовательно, можно поставить задачу оптимального выбора среды на дискретном множестве возможных вариантов. Эта задача может быть решена в рамках какой-либо имитационной модели по критерию некоторой, адекватной модели управления предприятием, меры риска [5; 6]. Для построения такой имитационной модели может быть использована методология, предложенная в цикле статей [1; 3; 7].

Отправной точкой для автоматизированного построения имитационных моделей процесса внедрения СБ может стать онтологическая модель процесса риска, включающая в себя не только факторы риска, но и описание системы мер по их снижению, и / или ограничению, и / или компенсации, и / или т. п. Для формального представления такой расширенной онтологической модели удобно использовать нотацию IDEF5 [2].

Онтологическую модель процесса риска внедрения СБ целесообразно начинать со следующей цепочки онтологий «предшествует»:

- 1) формирование перечня целей развития и миссии организации;
- 2) определение лексикографического (или иного) порядка на множестве исходов развития организации с учетом критериев, согласованных с п. 1;
- 3) разработка проекта списка подразделений – центров финансовой ответственности (ЦФО) на основе анализа перечня, сформированного в п. 1;
- 4) разработка проекта реструктуризации плана счетов для отражения себестоимости продукции и услуг с учетом перечня ЦФО;
- 5) разработка поэтапного сценария перехода на новый план счетов организации;
- 6) реализация поэтапного сценария перехода на новый план счетов организации (каждый этап должен завершаться периодом адаптации достаточной длительности);
- 7) разработка проектов положений о ЦФО;
- 8) апробация функционирования организации в условиях внедрения СБ;
- 9) анализ результатов функционирования организации в условиях внедрения СБ и принятие решения о, либо, целесообразности продолжения работы в новых условиях, либо необходимости итерации цикла внедрения СБ, либо об отказе от внедрения СБ в текущем виде.

В целом предложенная базовая онтологическая модель (цепочка 1–9) соответствует сложившейся традиции внедрения СБ [4].

Множество вариантов онтологий, которые могут быть построены на основе цепочки 1–9, следует рассматривать как область поиска оптимального решения.

По мнению авторов предложенная методика может во многих случаях существенно повысить эффект от внедрения такой, проверенной временем, концепции, как СБ.

Литература:

1. Бородин, А. В. Методологические основы моделирования в задачах экономики безопасности / А. В. Бородин // Современные проблемы и перспективы социально - экономического развития предприятий, отраслей, регионов. – Йошкар - Ола: ПГТУ, 2014. – С. 217 - 222.

2. Бородин, А. В. Метод онтологического анализа IDEF5 в задачах структурного синтеза динамических моделей угроз / А. В. Бородин // Обзорение прикладной и промышленной математики. – 2006. – Т. 13. – В. 3. – С. 474 - 475.

4. Бюджетирование: шаг за шагом / Е. Ю. Добровольский, Б. М. Карабанов, П. С. Боровков и др. – М.: Питер, 2011. – 480 с.

5. Уразаева, Т. А. Методология оценки эффективности оптимизационных моделей управления инвестициями / Т. А. Уразаева // Безопасность человека, общества, природы в условиях глобализации как феномен науки и практики. Девятые Вавилонские чтения: Сборник статей. – Йошкар - Ола: МарГТУ, 2006. – С.211–216.

6. Уразаева, Т. А. Риск и его измерение / Т. А. Уразаева // Актуальные проблемы современной экономики. – Йошкар - Ола: МарГТУ, 2006. – С. 259 - 266.

7. Borodin, A. V. System of instrumental and mathematical methods of the solution of task of economy of safety / A. V. Borodin // Global Science and Innovation: materials of the III International Scientific Conference, Chicago, October 23 - 24th, 2014. – Chicago: Publishing office Accent Graphics communications, 2014. – P. 314 - 317.

© М. А. Акмазикова, Н. А. Николаева, 2016

УДК 338.246.2

М.А. Акмазикова

Студентка 3 курса экономического факультета

Поволжский Государственный Технологический Университет

Научный руководитель: Т. И. Черкасова

к. э. н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности»

Поволжский Государственный Технологический Университет

Г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ОПТИМИЗАЦИЯ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА, ПРИБЫЛИ И ИЗДЕРЖЕК В СИСТЕМЕ «ДИРЕКТ - КОСТИНГ»

Директ - костинг – это система учета себестоимости, базирующаяся на разделении общих издержек предприятия на постоянные и переменные.

Основные условия получения прибыли при использовании системы «директ - костинг» такие:

- развитие производства и освоение производственных мощностей интенсивно;
- выручка от реализации продукции превышает над затратами (издержками) по производству и сбыту продукции;
- выполняется следующая схема:

Затраты → Объем производства → Прибыль

Оптимизация прибыли предприятия требует постоянной внешней и внутренней информации о формировании себестоимости по местам возникновения, по видам изделия, по выявлению отклонений расходов ресурсов от стандартных норм, по отклонениям от смет, по учету реализации, по полноте затрат [2, с. 152].

Система «директ - костинг», в которой выполняется оптимизация прибыли в целом и оптимизация прибыли в ассортиментной структуре играет важную роль.

Найти высшую и низшую точки объемов производства позволяет деление затрат на постоянные и переменные. Кроме того, применяются статистический метод сметного уровня и графический метод [1, с. 190].

Общие затраты состоят из постоянных и переменных:

$$Z = Z_{\text{пост}} + Z_{\text{перем}}$$

или в расчете на одно изделие:

$$Z = (C_0 + C_i) * x$$

где Z — общие затраты на производство;

x — объем производства (количество единиц изделий);

C_0 и C_i — соответственно постоянные и переменные затраты на ед. изделия.

Используем следующие алгоритмы для построения высшей и низшей точек объемов производства:

1. Выбираем среди данных об объеме производства и затрат соответственно максимальные и минимальные значения;
2. Находим разности в уровнях объема производства и затрат;
3. Определяем ставку переменных затрат на одно изделие, при этом разницы в уровнях затрат относятся к разнице в уровнях объема производства за тот же период.
4. Рассчитаем общую величину переменных расходов на максимальный (минимальный) объем производства, умножив ставки переменных расходов на соответствующий объем производства.
5. Вычислим общую величину постоянных расходов – разность между всеми затратами и величиной переменных расходов.
6. Составим уравнение совокупных затрат, отражающее зависимость общих затрат от изменения объема производства [3, с. 256].

Рассмотрим алгоритм построения высшей и низшей точек объемов производства на примере (Таблица 1).

Таблица 1 - Данные об объемах и затратах за год по месяцам

Моменты наблюдения (отчёта)	Объём производства (количество изделий), шт.	Затраты на производство, тыс. руб.
1	310	180
2	320	190
3	300	175
4	260	140
5	385	212
6	350	200
7	290	168

8	315	186
9	365	204
10	330	196
11	374	209
12	286	160

Из таблицы 1 следует, что макс. объем производства – 385 шт., мин. – 260 шт., соответственно макс. и мин. затраты на производство составляют 212 тыс. руб. и 140 тыс. руб. Разница в уровнях объема производства равна 125 шт., а в уровнях затрат – 72 000 руб. Ставка переменных расходов на одно изделие – 576 руб. Общая величина переменных затрат на мин. объеме производства составит 149 760 руб., а на максимальном – 43 997 760 руб.

Общую величину постоянных затрат определим как разность между всеми затратами на макс. (мин.) объеме производства и переменными затратами. Для рассматриваемого примера она составит 72 000 руб.

Уравнение затрат для данного примера имеет вид

$$Z = 72 + 0,576x$$

где Z — общие затраты; X — объем производства.

Список использованной литературы:

1. Вахрушева, О.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / О.Б. Вахрушева. - М.: Дашков и К, 2012. - 252 с.
2. Иванов, В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В.В. Иванов, О.К. Хан. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 208 с.
3. Янковский К. П., Мухарь, И. Ф. Управленческий учет: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2011. – 368 с.

© М. А. Акмазикова, 2016

УДК 338.27

Е.В. Аксёнова

Магистр

ТюмГУ

Г. Тюмень, Российская Федерация

САНКЦИОНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Система внутреннего контроля является неотъемлемой частью деятельности как людей, так и организаций и предприятий, и заключается в постоянном отслеживании процессов и объектов на предмет их соответствия действующему законодательству. Как человек, так и организация (предприятие) могут пострадать из - за недостаточности внутреннего контроля. Избежать мошенничества, потерь финансовых и материальных ресурсов можно

путем создания эффективной системы внутреннего контроля. Внутренний контроль и внутренний аудит являются важнейшими инструментами управления процессом деятельности органов Федерального казначейства. Контроль реализует собой механизм обратной связи между объектом и субъектом проверки, с помощью контроля доводится объективная информация о состоянии объекта проверки, выявляются приоритетные направления развития, создается основа для управленческих решений.

На сегодняшний день действует концепция развития систем внутреннего финансового контроля, внутреннего аудита и оценки качества финансового менеджмента в секторе государственного и муниципального управления (далее - Концепция) разработанная в соответствии с положениями Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2013 года № 2593 - р, с учетом международных стандартов внутреннего контроля и аудита, в том числе стандартов Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) и Института внутренних аудиторов, а также зарубежного опыта построения систем внутреннего контроля и внутреннего аудита в секторе государственного управления и в корпоративном секторе.

Внутренний финансовый контроль в организациях государственного сектора - это постоянный формализованный процесс, осуществляемый на основе совокупности правил, процедур и действий, направленных на предупреждение возникновения и минимизацию негативных последствий событий, влияющих на результаты осуществления финансового менеджмента. [5, с. 115].

Внутренний финансовый контроль реализуется руководителями и всеми сотрудниками организации государственного сектора, принимающими участие в осуществлении финансового менеджмента (далее - субъекты внутреннего финансового контроля).

Цель внутреннего финансового контроля - повышение качества финансового менеджмента и достижение результатов его осуществления, минимизация возможного финансового, материального и репутационного ущерба самой организации государственного сектора и публично - правовому образованию, которому она принадлежит.

Задачами внутреннего финансового контроля являются:

- обеспечение соблюдения требований бюджетного законодательства и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения, внутренних стандартов и процедур осуществления финансового менеджмента;
- достижение установленных или запланированных показателей, характеризующих результаты осуществления финансового менеджмента;
- обеспечение полноты, достоверности и своевременности представления бухгалтерской (бюджетной) отчетности и отчетности о реализации государственных программ, управленческой отчетности;
- соблюдение принципа эффективности использования бюджетных средств.

Для организации и осуществления внутреннего финансового контроля в организации государственного сектора необходимо наличие следующих условий:

- наличие утвержденных внутренних порядков (стандартов, правил) совершения операций и процедур финансового менеджмента;

- закрепление в положениях структурных подразделений, в должностных регламентах сотрудников обязанностей и полномочий по осуществлению операций и процедур в рамках финансового менеджмента, в том числе по организации и осуществлению внутреннего финансового контроля;

- определение квалификационных требований к профессиональным знаниям и навыкам руководителей всех уровней и сотрудников организации, необходимым для осуществления финансового менеджмента, в том числе внутреннего финансового контроля;

- формирование и доведение до сотрудников организации общих принципов отраслевого (корпоративного) кодекса этики и служебного поведения сотрудников организации, в том числе, для государственных (муниципальных) служащих - «Типового кодекса этики и служебного поведения»;

- наличие утвержденных документов, регламентирующих деятельность по осуществлению внутреннего финансового контроля. Такие документы должны определять порядок (правила, процедуры) планирования и осуществления внутреннего финансового контроля, формирования отчетности о его результатах и их реализации;

- наличие устойчивого информационного взаимодействия между различными уровнями управления внутри организации государственного сектора, с подведомственными организациями государственного сектора, между структурными подразделениями, между сотрудниками, выполняющими операции в рамках осуществления финансового менеджмента.

Внутренний финансовый контроль необходимо направить на достижение результатов. Это подразумевает смещение акцентов от организации и выполнения процедур составления и исполнения бюджета, организации и ведения бухгалтерии, формирования и представления отчетности, внутреннего финансового аудита к достижению результатов ведения финансового менеджмента. Кроме того, требуется переориентировать внутренний финансовый контроль на предотвращение нарушений и недостатков.

Концепция предусматривает разработку дополнительных показателей системы оценки качества финансового менеджмента в госсекторе. Они будут учитывать изменение подходов к организации внутреннего финансового контроля и аудита. В свою очередь, эффективное осуществление последних окажет существенное влияние на повышение качества финансового менеджмента.

В силу определенных обстоятельств термин «санкционирование» в современном лексиконе приобрел сугубо негативный оттенок. Это связано с наличием противоречий в основе его понятийного толкования, поскольку санкция (лат. *sanctio* – непреложный закон, строжайшее постановление) как таковая есть многообразие норм поведения, часто несовместимых друг с другом, и по своей сути означает как различные способы порицания (наказания), так и различные способы поощрения (поддержки). Подобные значения в широком информативном смысле слова подлежат рассмотрению в различных толковых словарях. Однако в силу специфики профессиональной деятельности вызывает непосредственный интерес не столько общее логическое и целостное содержание понятия «санкция», а прежде всего рассмотрение санкционирования в контексте ключевой составляющей бюджетных правоотношений между субъектами в процессе осуществления расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Бюджетный кодекс РФ закрепляет лишь понятие «санкционирование операций». Вместе с тем казначейская практика применения законодательных актов указывает на использование таких понятий, как «санкционирование расходов» или «санкционирование оплаты денежных обязательств».

Санкционирование расходов бюджетов в конечном итоге определяет результаты целевой направленности бюджетных средств. В рамках бюджетного законодательства и казначейской деятельности санкционирование можно рассмотреть с трех ключевых взаимодополняющих аспектов:

- правовой аспект – это определение, установленное на законодательном уровне, в нормативном массиве и регламентационной документации;
- функциональный аспект – этап исполнения бюджетов по расходам;
- контрольный аспект – совокупность предварительных мероприятий в основе бизнес - процессов

В правовом аспекте санкционирования законодатель закрепляет право по разработке, а также утверждению порядков санкционирования и административных регламентов исполнения государственных функций за Минфином России, осуществляющим общее руководство в области организации финансов в целом в стране. Федеральному казначейству, как одному из его подведомственных органов государственной власти, фактически дается только карт - бланш в части открытия, ведения лицевых счетов и определения порядка кассового обслуживания и исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Особое значение имеет административная регламентация, связанная с повышением качества и прозрачности исполнения государственной функции по санкционированию. Действие административных регламентов закреплено за установлением общих правил организации деятельности Казначейства России по реализации полномочий, определением сроков и последовательности административных процедур, а также порядок взаимодействия органов Федерального казначейства с клиентами в рамках обеспечения целевого использования бюджетных средств и правомерности (обоснованности) проведения соответствующих кассовых операций.

В рамках функционального аспекта позиция санкционирования определяется прежде всего как этап исполнения бюджетов по расходам и касается получателей бюджетных средств. Этап рассматривается без учета некоторых отличительных особенностей применения механизмов и инструментария относительно более широкого круга экономических субъектов в системе государственных услуг. Такое толкование является частичным, ведь в качестве субъектов в настоящее время выступают и определенные Гражданским кодексом РФ некоммерческие (государственные автономные, бюджетные, казенные учреждения), и коммерческие (государственные унитарные предприятия) организации.

Исполнение бюджета по расходам согласно ст. 219 Бюджетного кодекса РФ предусматривает принятие бюджетных обязательств, подтверждение денежных обязательств, санкционирование оплаты денежных обязательств и, наконец, подтверждение исполнения денежных обязательств.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон РФ от 06.12.2011 № 402 - ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]: Режим доступа: Справочно - правовая система «Консультант плюс»

2. Информацией Минфина России № ПЗ - 11 / 2013 «Организация и осуществление экономического субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности». [Электронный ресурс] Режим доступа: Справочно - правовая система «Консультант плюс»
3. Бабошина Э.С. Реализация внутреннего контроля системы управления государственными образовательными учреждениями // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление». 2012. № 1 (8) с.7 - 12
4. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. Пособие / ВЗФЭИ. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 359 с.
5. Кабашкин В.А., Мышов В.А. Повышение роли внутреннего аудита и контроля в условиях рыночной экономики // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 13. С. 36–46.
6. Опальский А.Ю. Организация внутреннего финансового контроля в бюджетном учреждении // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. 2013. № 12 с. 63 - 75
7. Петров А. А. Внутренний контроль хозяйственной деятельности: основные положения // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 93 - 101.
8. <http://ru.wikipedia.org/wiki>

© Е.В. Аксёнова, 2016

УДК 332.142

М.И.Алексеева

магистр 2 курса экономического факультета, Набережночелнинский институт
ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет

Научный руководитель: Р.Р. Аетдинова

к.п.н., доцент кафедры «Производственный менеджмент»

Набережночелнинский институт

ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет

Г. Набережные Челны, Республика Татарстан

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРОХИМСЕРВИС»)

Аннотация

В статье описывается опыт ООО «Агрохимсервис» по формированию политики управления рисками, основной целью которой является минимизация рисков на предприятии.

Ключевые слова

Перерабатывающая промышленность, управление рисками, минимизация рисков.

Перерабатывающая промышленность является крупнейшим сегментом российской экономики. Этот вид промышленности делится на несколько отраслей: пищевую, легкую, деревообрабатывающую, металлургическую, химическую, добывающую и другие. Суть перерабатывающей промышленности заключается в том, чтобы взять сырье из одной или нескольких перечисленных выше отраслей и переделать его в новый продукт[1]. В настоящее время в Республике Татарстан предприятия перерабатывающей промышленности осуществляют свою деятельность в ситуации тотального риска. Причем общее число и разнообразие рисков постоянно растет. Они взаимосвязаны между собой, и наступление одного из них может вызвать появление других или резкое повышение их степени.

Основные риски перерабатывающего предприятия ООО «Агрохимсервис» представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Основные риски ООО «Агрохимсервис»

Экономические риски	финансовые риски (кредитный риск, валютный риск, операционный риск, процентный риск, курсовой риск) маркетинговые риски; инвестиционные риски
Профессиональные риски	управленческие риски; риски, связанные собственно с персоналом; риски, связанные с действием персонала
Юридические риски	риски, связанные с неоднозначностью или противоречивостью законов; риски, связанные с ошибками в оформлении документов
Экологические риски	техногенные риски; риски, связанные с климатическими условиями

На перерабатывающем предприятии ООО «Агрохимсервис» действует достаточно хорошая политика, направленная на снижение рисков ситуаций, но все же необходимо принять меры, которые в большей степени позволят минимизировать риски на предприятии.

В настоящее время на предприятии ООО «Агрохимсервис» с рисками работают подразделения, которые сталкиваются с ними в процессе производственной деятельности. Например, кредитными рисками занимается финансовая служба, рисками связанные с персоналом – отдел кадров, техногенными рисками и рисками, связанные с климатическими условиями занимаются ответственные руководители. В структуре перерабатывающего предприятия ООО «Агрохимсервис» должно быть подразделение или хотя бы один человек - владелец полной информации по рискам. Все риски должны быть

выявлены, и руководство должно понимать, какие из них предприятие берет на себя, в какой степени и по каким причинам. Для эффективного функционирования необходимо:

1) выявить и классифицировать все риски;

2) риски нужно оценить;

3) предприятие должно определить, как будет управлять каждым видом риска, и установить лимиты на каждый риск. Такие лимиты должны иметь численное выражение, хотя иногда могут равняться нулю - если риск полностью управляется, или не устанавливаться - если компания решила взять риск полностью на себя;

4) выстроить эффективную систему контроля и реагирования на риски внутри предприятия[2].

Эффективное управление риском требует не только внимательного наблюдения за размером риска, но также стратегию минимизации убытков. Для борьбы с рисками применяются известные методы управления.

Для уменьшения производственных рисков на ООО «Агрохимсервис» (например, невыполнения плановых заданий по объему и качеству выпускаемой продукции) необходимо разработать соответствующие организационно - технологические мероприятия, включающие систему текущего и оперативно - календарного планирования, систему управления качеством и другие аналогичные мероприятия, имеющие целью создание на предприятии системы, исключающей невыполнение плановых заданий в срок и надлежащее качество продукции [3]

Для уменьшения экономических рисков предприятия нужно: осуществлять страхование рисков, а также проводить глубокую аналитическую работу.

Для снижения экологических рисков перерабатывающего предприятия ООО «Агрохимсервис» необходимо реализовать природоохранные меры: все технологические процессы, при которых возможно выделение пыли, должны вестись с эффективными мерами пылеподавления; дороги в летний период для пылеподавления должны увлажняться; размещение добычи и перерабатываемого продукта осуществлять на специальных площадках для исключения смыва атмосферными осадками загрязняющих веществ.

Для снижения юридических рисков предприятия нужна: четкая и однозначная формулировка соответствующих статей в документах; привлечение для оформления документов специалистов, имеющих практический опыт в этой области [4]

Полностью избежать риска практически невозможно, но, зная источник потерь, специалист способен снизить их угрозу, уменьшить действие выше перечисленных неблагоприятных факторов.

Таким образом, предлагается создать специальный отдел, который будет отслеживать действие этих факторов. Этот отдел поспособствует уменьшению рискованных ситуаций и тем самым позволит руководству ООО «Агрохимсервис» улучшить и без того лидирующие позиции на рынке.

Список использованной литературы

1. Экспресс новости. Перерабатывающая промышленность: что входит в эту отрасль? [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.express-novosti.ru/get/51738/>
2. Белокрылова О.С., Калюжнова Н.Я., Риск - Менеджмент. Иркутск, 2014

3. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками. Москва, 2012
4. Ермасова Н.Б. Риск - менеджмент организации: учебно - практическое пособие. Москва, 2013. — 380 с.

© Р.Р. Аетдинова, М.И.Алексеева, 2016

УДК 336

Алиев О.А., Ясногородский С.О.
студенты 3 курса финансового факультета
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Научный руководитель: Е.И. Чибисова
к.э.н., доцент кафедры «Управления
информационными системами и программирования»
РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В РУКОВОДСТВЕ ПЕРСОНАЛОМ

Начало нового тысячелетия ознаменовано вступлением человеческого общества в такую фазу своего развития, когда знания становятся основным источником конкурентных преимуществ личностей и организаций. Информация и производимые на ее основе знания позволяют достаточно быстро и адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней среды организации.

Осознание знаний как экономического ресурса, жизненно необходимого для деятельности компаний, является веским основанием для включения их в сферу управленческой деятельности. Для характеристики существующих систем управления знаниями прежде всего необходимо определить само понятие «знания». Знания рассматривались с философских, психологических, исторических позиций, однако в контексте науки управления знания стали рассматриваться относительно недавно. Понятие «знания» может быть по - разному определено в разных контекстах. [1, с.35]

Наиболее универсальное определение знания дают философы. Они считают, что знание есть продукт общественной материальной и духовной деятельности людей, идеальное выражение в знаковой форме объективных свойств и связей мира, природного и человеческого. [4, с.78]

Важный аспект, на который обращается внимание при выявлении природы знания - его связь с человеком, его познавательной, интеллектуальной деятельности. Ранее этот аспект был привилегией философии и психологии. Отечественная философская наука определяет знание как «проверенный практикой результат познания действительности, верное ее отражение в мышлении человека».

В современном понимании «знание - это проверенный результат познания действительности, его верное отражение в мышлении человека», «знания понимаются не только как массив информации, которым обладают конкретные люди, но и часть продукта или услуги», а также «знание - это комбинация опыта, ценностей, контекстной

информации, экспертных оценок, которая задает общие рамки для оценки и инкорпорирования нового опыта и информации». [5, с. 116]

Многими учеными предлагается трактовать знание как объект управления, выступающий в виде практической информации, являющийся одновременно как ресурсом, так и результатом в организационных процессах, способствующий росту конкурентоспособности, прибыльности, адаптивности и эффективности компании. Сущность понятия «знание» в контексте концепции управления знаниями представлена на рис.1.



Рисунок 1. Сущность знания как объекта управления.

В отличие от технологического подхода, в котором знания рассматриваются как точная информация по данной проблеме, обработанная с помощью вычислительной техники, сегодня преобладает подход, базирующийся на том, что истинные носители знаний - люди. Основной задачей современной организации становится выявление, сохранение и эффективное использование знаний людей. Иными словами, в качестве объекта управления знаниями выступают не столько документы или таблицы - классификаторы, сколько люди и отношения между ними, следовательно, управлять знаниями надо с помощью технологий управления человеческими ресурсами. Вот почему управление знаниями становится важной сферой деятельности специалистов по управлению персоналом. [3, с.82]

Возникновение понятия «управление человеческими ресурсами» в первую очередь связано с признанием персонала как носителя способностей к труду, в качестве важнейшей подсистемы системы ресурсов, способной в силу своей активности и динамичности предопределять развитие всей организации. Персонал рассматривается не как издержки, которые надо сокращать, а как важнейший ресурс организации, определяющий успех деятельности, которым надо грамотно управлять, создавать условия для его развития, вкладывать в него средства. В условиях динамично меняющейся внешней среды трудно разработать достаточно четкую стратегию, что обуславливает необходимость разработки нескольких вариантов. В связи с этим персонал должен развиваться многогранно, чтобы в дальнейшем мог соответствовать возможным изменениям в организации.

Знание – это, прежде всего, мощный ресурс развития любой системы, в том числе производственной, поэтому стратегической целью управления знаниями является непрерывное совершенствование и устойчивое развитие предприятия. Однако считается целесообразным рассмотреть реализацию концепции управления знаниями на основе

системы управления персоналом в целом. Система управления персоналом представлена на рис.2.



Рисунок 2. Содержательная структура системы управления персоналом.

Для реализации концепции управления знаниями на основе системы управления персоналом ключевыми функциями системы становятся функции развития персонала, оценки, мотивации трудовой деятельности и регулирования социально - психологических процессов. [2, с.73] Далее следует рассмотреть более подробно, как способствуют реализации управления знаниями в организации.

Прежде всего, управление знаниями непосредственно связано с развитием персонала организации в целом. Служба управления персоналом участвует в организации и проведении разнообразных тренингов, причем на всех уровнях: как для топ - менеджеров, там и для рядовых менеджеров. Тренинги должны быть не только по специальности, так, тренинги продаж, маркетинг и т. д., но и психологические: умение работать в команде, психологические основы проведения совещаний, тайм - менеджмент и т.д. Грамотное обучение сотрудников - это не только повышение их профессионального уровня, но и общего интеллектуального уровня, потому что более умные и образованные сотрудники будут быстрее реагировать на перемены на рынке, лучше работать, у них будет больше новых и интересных идей.

Что касается выявления экспертов с помощью оценки персонала, то, как известно, не во всех российских компаниях должностные обязанности сотрудников формализованы и описаны. Разработаны должностные инструкции или нет, теоретически HR - директор и менеджеры HR - службы лучше всех знают, кто из сотрудников и в каких областях знаний имеет наибольший опыт. Управление знаниями предполагает выявление экспертов и создание для них наиболее благоприятных условий для обмена своим опытом, особенно если в компании используется персонифицированный подход. Хорошо известный и давно используемый способ обмена знаниями - наставничество. Наставник - эксперт, вокруг которого формируется группа менее опытных сотрудников. В связи с этим именно служба управления персоналом поможет выявить тех экспертов, чьи знания и опыт особенно

важны для компании на разных этапах и для решения различных задач. Также, что касается аудита знаний, то он позволяет получить общее представление о том, какие знания имеются в организации.

Также необходим внутренний настрой на участие в управлении знаниями, потребность в знаниях. Следует обратить внимание на использование основных факторов мотивации, уделяя особое внимание информированию сотрудников, вовлечению их в процесс, созданию условий для возникновения у них прямой заинтересованности в происходящем. Для реализации управления знаниями в компании необходима генерация мотивации к инновационному поведению. Что касается мотивации сотрудников к обмену своими знаниями, то мы знаем, что сотрудники захотят «поделиться» знаниями при следующих условиях: если им это нужно для успешной работы (производственная необходимость), важно для личного роста (уважение коллег и т.д.) или они заинтересованы материально, т.е. необходим анализ внутренних мотивов сотрудников организации.

Это касается вопросов коммуникации, взаимодействия людей и обмена знаниями между ними, т.е. создания особой коммуникационной среды, способствующей выявлению знаний и информации. Необходимо создание корпоративной культуры компании, направленной на управление знаниями. Также в компаниях, в отделах, необходимо включать метод анализа кризисных ситуаций. Сотрудники, которые попали в трудную ситуацию, провалили или, наоборот, успешно завершили проект, собираются на аналитическое совещание с другими сотрудниками и обрабатывают информацию, анализируя что задумывалось выполнить; было ли это выполнено правильно; почему не получилось или, наоборот, благодаря чему получилось.

Такой анализ поможет обменяться знаниями с теми, кто не участвовал в проекте, проанализировать ошибки, обучить новых сотрудников. Здесь важно, чтобы анализ не свелся к выяснению отношений, к ругани и сведению счетов. Для того чтобы это не произошло, нужно, чтобы такое аналитическое совещание вел беспристрастный лидер, способный контролировать ситуацию, разбирающийся в вопросе, мог бы поддержать тех, кто совершил ошибку, и похвалить тех, кто достойно завершил проект, а еще поддержал бы боевой дух в команде и дал бы дальнейшее видение перспектив.

Также необходима психологическая поддержка коммуникационных менеджеров. Сотрудникам вряд ли понравится, если у них вдруг появятся новые обязанности или сотрудники часть своего времени должны посвящать процессу, необходимость которого не для всех еще является очевидной. Также руководители отделов и менеджеры среднего звена некоторое время могут сопротивляться предлагаемым решениям. При возникновении конфликтной ситуации может быть необходима помощь третьей стороны, обладающей достаточно широкими полномочиями и властью, имеющей знания и опыт психологической поддержки и хорошо знакомой с должностными обязанностями «конфликтующих сторон».

В идеале такая помощь должна быть получена от службы управления персоналом. Как известно, хорошо организованные корпоративные праздники и другие мероприятия часто эффективнее для развития и укрепления взаимоотношений в компании, чем написанные правила и процедуры. Что касается частных функций системы управления персоналом, то они тоже участвуют в реализации управления знаниями в компании, а именно:

Поиск профессионалов в области управления знаниями. Лидер управления знаниями должен быть яркой личностью и, кроме наличия совершенно определенных

профессиональных качеств и навыков, обладать также особой харизмой. Найти такого профессионала нелегко, и чтобы выполнить эту задачу, менеджер по персоналу должен хорошо понимать, какие именно задачи ему предстоит выполнять. Также при отборе персонала можно анализировать, какие знания данный работник сможет привнести в компанию. К такого рода знаниям относится непосредственно усвоение всей системы управления знаниями на предприятии, адаптация персонала к меняющимся знаниям, обучение новичков и др., так, если в компании уже есть опыт управления знаниями, то новички, приходящие в компанию, воспримут этот опыт как железное правило, если рассказать им об этом на специальной презентации. Поэтому задача HR - службы в данном случае - включить в программу ориентации новых сотрудников курс ориентации на управление знаниями.

Необходимо периодически вознаграждать умных, стремящихся к повышению своего интеллекта, к улучшению уровня своей компетентности, сотрудников - премиями, бесплатными путевками, повышением по службе, хвалить таких сотрудников и т.д. Это важно для самоуважения этих сотрудников, для уменьшения текучести кадров и для создания в компании атмосферы образованности и компетентности. Управление знаниями должно быть связано с развитием карьеры и обменом знаниями различных сотрудников. Разделение и кооперация труда в зависимости от объема требуемых знаний. Организация рабочих мест для обеспечения обмена знаниями (пространственная школа). Компания теряет знания каждый раз, когда уходят сотрудники. Необходимо предотвращать потерю знаний путем постоянного обмена знаниями и опытом среди сотрудников. Как вариант также в компаниях практикуется наставничество, а при уходе - передача знаний приемнику.

Подводя итог статьи можно отметить, что получены следующие научные результаты: раскрыта сущность понятия «знание» в контексте концепции управления знаниями, где предлагается трактовать знание как объект управления, выступающий в виде практической информации, являющийся одновременно как ресурсом, так и результатом в организационных процессах, способствующий росту конкурентоспособности, прибыльности, адаптивности и эффективности компании. Также в статье обозначена взаимосвязь управления знаниями и управления человеческими ресурсами, рассмотрено влияние и роль функций управления персоналом в управлении знаниями, а также выделены ключевые функции для формирования управления знаниями, такие как развитие персонала, оценка, мотивация трудовой деятельности и регулирование социально - психологических процессов.

Список литературы:

1. Ефимов В.В. Управление знаниями: учебное пособие. - Ульяновск: УлГТУ, 2005. - 111 с.;
2. Мильнер Б.З. Управление знаниями. - М.: Инфра - М, 2003. - 178 с.
3. Половинко В.С. Управление персоналом: системный подход и его реализация: монография / под науч. ред. Ю.Г. Одегова. - М.: Информ - Знание, 2002. - 484 с.;
4. Управление знаниями в корпорациях: учебное пособие / под ред. Б.З. Мильнера. - М.: Дело, 2006. - 304 с.;
5. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. - М.: Эксмо, 2008. - 400 с.;

6. Чибисова Е.И. Синопис на внутрифирменный аудит в России. Сборник научных трудов по материалам Международной Н - П конференции «Наука, образование в XXI веке» ч.1, 30.06.15г., // AP - Консалт, – М., с.152 - 153;

7. Чибисова Е.И., Чибисов О.В. Социальная отчетность, как инновационное явление в отечественной бухгалтерской отчетности в сборнике: Наука и образование в XXI веке: теория, практика, инновации. ООО"AP - Консалт". –М., 2014. С. 137 - 138.;

8. Чибисова Е.И., Солтаханов А.У. К вопросу об эффективности управления финансами инновационного предприятия, – М., Н - П Журнал : Высшая школа № 8, апрель, 2016, тираж 500 экз.;

9. Чибисова Е.И., Солтаханов А.У. К вопросу об эффективности управления финансами инновационного предприятия. Высшая школа. 2016. № 8. С. 36 - 38;

10. Чибисова Е.И. Синопис на внутрифирменный аудит в России. Сборник научных трудов по материалам Международной Н - П конференции «Наука, образование в XXI веке» ч.1, 30.06.15г., // AP - Консалт, –М., с.152 - 153;

11. Elena Chibisova, Krytyka Prawa”, Tom VII, s. 125–133, ISSN: 2080 - 1084, Copyright by Akademia Leona Koźmińskiego DOI: 10.7206 / kp.2080 - 1084.77 Warszawa, 2015. <http://krytykaprawa.pl> / Economic Order and the Problems of Ruble: Regulatory Aspects. (научная статья Scopus).

© Алиев О.А., Ясногородский С.О., 2016

УДК 336

Амирова А.А.

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
г. Грозный, Российская Федерация

СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВНУТРЕННИЙ ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИЙ

На современном этапе экономического развития нашей страны все острее становится потребность перехода к активному росту. Подчеркивается это и в программных материалах российского руководства при особом внимании на необходимости формирования новых механизмов финансирования экономического роста и модернизации. Актуальность последних повышается, поскольку национальная экономика сталкивается одновременно с закрытием многих внешних источников финансирования и со снижением цен на нефть. При этом прямо указывается, что объективно требуется больше внимания уделять к внутренним источникам финансирования, к внутренним сбережениям, к повышению нормы накопления в экономике [2].

На рисунке 1 представлена диаграмма, иллюстрирующая динамику процессов валового накопления и сбережения в национальной экономике в период с 2005 по 2015 годы. За рассматриваемый период абсолютный объем валового накопления увеличился с 4,3 до 16,8 трлн. руб. в год в основных рыночных ценах, или на 41,0 % – в реальном выражении (в

ценах 2005 года). В то же время реальный объем ВВП увеличился на 36,5 % (в ценах 2005 года), или – с 21,6 до 80,8 трлн. руб. в основных рыночных ценах. Вследствие чего – сопоставимой динамики процессов увеличения валового накопления и внутреннего валового продукта – норма валового накопления существенно не изменилась и находилась в среднем в диапазоне от 21 до 23 % , а иногда выходила за эти пределы и достигала значений в 18,9 - 25,5 % . Другими словами, за рассматриваемое десятилетие средний ежегодный объем накопления основных средств производства составлял порядка 1 / 5 - 1 / 4 от ВВП.

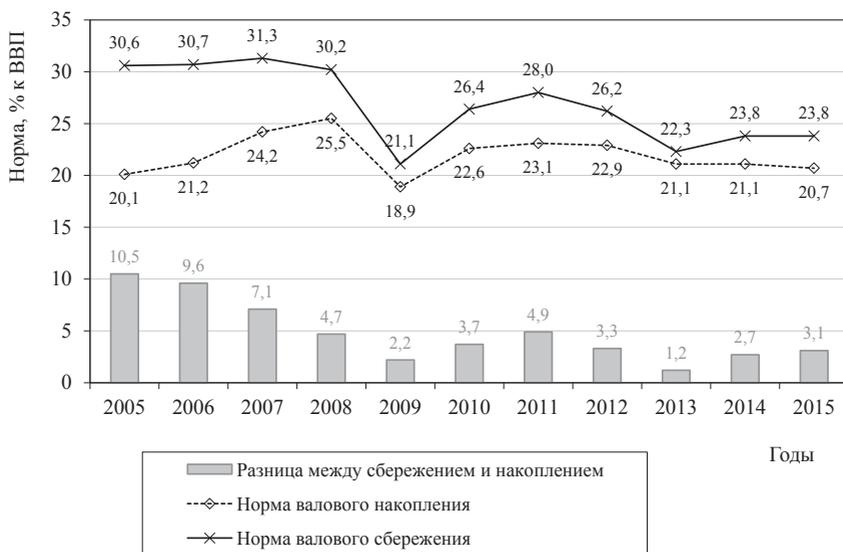


Рисунок 1. Сопоставление динамики нормы валового накопления и нормы валового сбережения в период с 2005 по 2015 годы, в % к ВВП (диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab37.xls)

В то же время динамика валового сбережения была иной. Так, с 2005 по 2015 годы валовое сбережение в абсолютном выражении возросло с 6,6 до 19,2 трлн. руб. Но в реальном выражении прирост находился на уровне статистической погрешности и составил лишь 6,4 % . Что, на фоне реального роста ВВП, привело к сокращению нормы валового сбережения на 6,8п.п. – с 30,6 до 23,8 % . Данный процесс иллюстрирует произошедшее уменьшение объема ресурсов, которые могли быть инвестированы в валовое накопление с целью расширения производства в реальном секторе экономики.

В результате можно наблюдать уменьшение разницы между показателями валового сбережения и валового накопления. Так, за рассматриваемые годы превосходство нормы валового сбережения над нормой валового накопления сократилось с 10,5 до 3,1 % (достигнув 2,2 и 1,2 % в 2009 и 2013 годах, соответственно). С учетом того, что между процессами сбережения и накопления необходимо обеспечения баланса, при котором

существующие ресурсы будут максимально вовлечены в расширенное воспроизводство [1], произошедшее, с одной стороны, может быть интерпретировано положительным образом – сокращение разрыва между объемами валового сбережения и валового накопления позволяет обеспечить именно это более полное использование ресурсов. С другой стороны, следует учесть, что этот баланс был достигнут путем сокращения нормы валового сбережения при неизменной норме валового накопления, т.е. сохранении в реальном выражении абсолютных показателей валового сбережения при увеличении показателей валового накопления и ВВП. А это свидетельствует о действительном сокращении объема инвестиционных ресурсов, за счет которых в будущем должно обеспечиваться расширенное воспроизводство. Т.е., фактически, имеет место процесс роста экономики при сокращении инвестиционных ресурсов, которые могут быть использованы для дальнейшего расширенного воспроизводства. Закономерным итогом этого будет являться снижение интенсивности инвестиционных процессов и замедление реальных темпов экономического роста.

При этом, несмотря на активное развитие института инвестиций в нефинансовые активы, существенных изменений в структуре инвестиций в основной капитал за счет привлеченных средств за рассматриваемые годы не произошло. Привлеченные средства по-прежнему составляют лишь половину от совокупного объема инвестиций. Причем в структуре привлеченных средств значимую часть занимают бюджетные средства и средства вышестоящих организаций. В то время как средства финансовых институтов (кредиты банков, займы других организаций, средства от эмиссии ценных бумаг, средства от долевого участия в строительстве и пр.) представлены слабо.

В таких условиях принципиальным воспроизводственным источником финансирования становятся средства населения, на что обращается внимание ученых и специалистов [3]. Прежде всего потому, что согласно статистическим данным [4] непосредственный прирост активов населения (представленных валютой, наличными деньгами и сбережениями) в прошлом кризисном году составил более 9 трлн. руб. Примечательно, что в том же году совокупный объем инвестиций в основной капитал был сопоставимым и составлял более 10 трлн. руб.

Поэтому, учитывая все вызовы новой экономической реальности, необходимо формировать такие механизмы финансирования экономического роста и модернизации, которые непосредственно ориентированы на эффективное привлечение сбережений населения, как важнейшего внутреннего источника инвестиций.

Список использованной литературы:

1. Григорьев Л., Иващенко А. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций // Вопросы экономики. – 2011. – №6. – С.4 - 19.
2. Медведев Д. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. - 2015. - № 10. - С. 5 - 29.
3. Татуев А.А., Бахтуразова Т.В. Современная роль сбережений населения: противоречия и реальность // Вестник института Дружбы народов "Теория экономики и управления народным хозяйством". - 2014. - № 3(31). – С. 179 - 187.
4. Уровень жизни // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_14g.xls; Национальные счета //

УДК 658.5

И. А. Анфимов

студент 3 курса Института Экономики и Управления
Крымский Федеральный Университет им. В. И. Вернадского

А. С. Бахталиев

студент 3 курса Института Экономики и Управления
Крымский Федеральный Университет им. В. И. Вернадского

Научный руководитель: А. А. Пегушина

к. э. н. старший преподаватель кафедры "Менеджмента устойчивого развития"

Институт экономики и управления

Крымский Федеральный Университет им. В. И. Вернадского
г. Симферополь, Российская Федерация

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Аннотация. В статье рассмотрены предпосылки повышения внимания вопросам управления и планирования качества на предприятиях, проанализированы общие принципы планирования и применения методов планирования процесса управления качеством. Приводится характеристика концептуальных аспектов, которые сформировали новый подход и новую стратегию в управлении качеством, а также определена важность конструктивных взаимоотношений между поставщиками и потребителями в процессе обеспечения качества продукции и услуг.

Ключевые слова: планирование качества, методы планирования качества продукции, принципы планирования качества, система планирования качества на предприятии, стандарт ISO 9000, критерии повышения качества, внутрифирменное планирование.

Введение. На современном этапе развития экономики и общества все без исключения страны пришли к единому пониманию того факта, что управление качеством является главным фактором, обеспечивающим конкурентное преимущество в абсолютно любой сфере деятельности. Качество теперь является новым источником формирования и приумножения национального достояния. В наиболее перспективном положении сейчас оказываются именно те страны, которые в состоянии воплотить не только наиболее высокую производительность труда, но и серьезное качество, новизну и технологическое совершенство товаров и услуг. Только благодаря такому курсу, можно обеспечить процветание современной экономики и достойный уровень жизни граждан.

Обзор литературы. В научной литературе немало внимания уделено вопросам управления качеством в целом и процессу его планирования в частности. Основные понятия категории качества, концепция всеобщего управления качеством и вопросы стандартизации подробно освещены в работах Окрепилова В.В и Протасьева В.Б. В трудах

Огвоздина В. Ю, Ноулера Л. и Дж. Хауэлла значительное внимание уделено принципам и методам управления и обеспечения качества, а также статистическим методам контроля качества. Басовский Л. Е., Гольдштейн Г.Я и Качалов В.А изучали проблемы оценки качества продукции на предприятии, проблемы планирования и управления процессом планирования качества. Захаров М.Г. установил, что система качества – это инструмент самосохранения предприятия в условиях кризиса. Таким образом, авторы во многом успешно сформулировали опыт и рекомендации по управлению качеством, однако процессу планирования управления качества в российской экономике по-прежнему уделяется мало внимания. Это можно объяснить неопределенностью экономической среды и нежеланием многих предпринимателей осуществлять эту деятельность, поскольку результаты такого планирования проявляются не сразу и моментально получить финансовую отдачу не удастся. Тем не менее, зарубежная конкуренция неуклонно вынуждает российские предприятия уделять вопросам качества продукции все больше внимания.

Цель и задачи исследований. Цель исследования: обобщить направления планирования повышения качества продукции на предприятии. Задачами исследования являются изучение методов планирования качества, анализ общих принципов планирования качества и формирование качественной характеристики специфическим видам работ в плановой деятельности организаций по обеспечению необходимого уровня качества.

Результаты исследований. Для того, чтобы повысить эффективность планирования процесса управления качеством, в первую очередь необходимо уяснить содержание данного термина. Планирование качества продукта - есть разработка и утверждение определенных программ его производства с указанием требуемых качественных и количественных показателей качества, необходимых в определенный момент времени [1, с. 128]. Существует несколько условий эффективного планирования качества:

1. Планирование как процесс должно опираться на объективный и научно - обоснованный учет запросов объектов внутренней и внешней производственной среды.

2. В утверждении планов по совершенствованию качества продукции решающее значение должны играть данные, полученные в процессе ее непосредственной эксплуатации.

3. Данные о результатах технических испытаний должны быть подвергнуты аргументированной критике и анализу на предмет соответствия заявленным в документации.

4. Результативность планирования должны проводиться на всех без исключения уровнях управления и этапах жизненного цикла товара.

5. Программы по улучшению качества могут быть реализованы лишь в том случае, если они обеспечены всеми необходимыми для этого ресурсами, а также при условии наличия четких экономических расчетов.

Непосредственно после того, как эти условия будут учтены и реализованы на практике, целесообразно применять следующие мероприятия по повышению результативности планирования [7, с. 349]:

1. Обеспечить максимальное соответствие качества товаров и услуг существующим и будущим ожиданиям потребителей.

2. Повысить общий технологический уровень товаров до того уровня, который обусловлен степенью развития научно - технического прогресса.

3. Обеспечить применение наиболее экономически оптимальных схем по повышению уровня качества продукции в контексте их ресурсного обеспечения.

4. Расширить номенклатуру выпускаемой продукции с помощью оптимизации ее модельных линий.

5. Наладить выпуск товаров, которые будут иметь специальные сертификаты качества или будут подтверждены международными стандартами качества.

6. Проводить научные и технологичные изыскания по вопросам расширения потребительских свойств выпускаемых товаров до того уровня, который в наиболее полном объеме сможет удовлетворить запросы потребителей.

7. Утверждать новейшие технологические проекты для замены морально устаревшей и неконкурентоспособной продукции.

8. Гарантировать неукоснительное следование стандартам, техническим условиям и технологическим инструкциям в процессе производства и обслуживания товаров.

9. Создавать специальные технические комитеты, которые осуществляли бы деятельность по техническому и экономическому надзору, начиная от проектирования продукции и заканчивая ее послепродажным обслуживанием.

Следовательно, процесс планирования качества своим предметом ставит разнообразные технические показатели, отражающие не только разрозненные свойства товаров, но и характеристики самой системы регулирования качества. Данные показатели находят практическое применение в технических заданиях повышения качества, разработке стандартизированных систем обеспечения качества, техническом перевооружении предприятий, а также метрологическом обеспечении.

В планировании процесса управления качеством выделяют унифицированные принципы, обеспечивающие его целостность и обоснованность: [6, с. 228]

- Комбинация централизации и децентрализации относительно руководства и отделов.
- Соразмерность ресурсов и возможностей учреждения.
- Многогранность - взаимосвязь всех граней деятельности учреждения.
- Декомпозиция - степень детализации процесса планирования.
- Точность - соответствие фактических параметров плановым.
- Простота и лаконичность - обеспечение единого понимания плана создателями и исполнителями.
- Постоянство - непрерывность процесса планирования.
- Гибкость - возможность корректировки количества используемых ресурсов, а также учет альтернативных вариантов их применения.
- Научность - применение в планировании самых совершенных технологических разработок в контексте запросов рынка и действующих стандартов.
- Экономия - соответствие результата и количества использованных ресурсов.

На основании вышеприведенных принципов планирования качества можно выделить следующие основополагающие методы:

Таблица 1 - Методы планирования

Наименование метода	Характеристика
I.Расчетно - аналитический	Заключается в декомпозиции работ, выполняемых в процессе группировки используемых ресурсов по элементам, анализе условий наиболее эффективного их

	взаимодействия и разработке на этой основе проектов планов.
II. Экспериментальный	Включает разработку норм, нормативов и моделей подсистем управления предприятием на основе проведения и изучения опытов, а также учета опыта менеджеров, плановиков и других специалистов.
III. Отчетно - статистический	Проектирование проектов планов на основе отчетных документов, статистики и иной фактической информации, характеризующей реальное состояние и изменение характеристик подсистем управления.

Деятельность по обеспечению должного уровня качества состоит из следующих видов работ [5, с. 142]:

- Учет запросов всех заинтересованных сторон.
- Изучение объема спроса и его динамики.
- Анализ отзывов и пожеланий, то есть организации обратной связи.
- Принятие к сведению требований действующих и перспективных стандартов и результатов НИОКР.
- Изучение объектов интеллектуальной собственности.
- Исследование требований к сертификации продукции, а также прогнозирование их изменений.
- Осуществление плановых расчетов.

Важную часть планов по улучшению качества продукции составляют разделы по достижению и превосходству технического уровня и качества лучших отечественных и зарубежных образцов, расширению ассортимента за счет сертифицированной продукции, усовершенствованию отдельных потребительских свойств товаров, которые уже выпускаются и наконец модернизации выпускающихся товаров или же вовсе снятие их с производства [1, с. 344].

Процесс планирования качества сложен и многообразен, он требует немалых ресурсов, времени и подготовки, поэтому целесообразно для оптимизации этого процесса рассматривать его составляющие различных уровней. Таких составляющих пять: внутрифирменное планирование качества продукции; планирование внедрения централизованной системы, которая позволяла бы достигнуть качеству заданного уровня; планирование кадрового обеспечения, то есть специалистов, которые смогли бы реализовать намеченные мероприятия; планирование деятельности, направленной на снижение потерь предприятия от брака; планирование качества уже на стадии заключения договоров и контактов [3, с. 295].

Относительно недавно мировой общественности были продемонстрированы международные комплексные стандарты качества серии ISO 9000. Данные стандарты отражают и обобщают весь мировой опыт деятельности по обеспечению качества самых разнообразных организаций. Поэтому все страны используют данные стандарты и уделяют качеству все большее внимание. В связи с этим была сформирована новая концепция, новая

стратегия управления качеством, которая базируется на стратегическом и тактическом планировании. Данная концепция основана на следующих положениях [2, с. 57]:

1. Качество рассматривается не только с технической точки зрения, но и с точки зрения целостного процесса, затрагивающего все подразделения и отделы предприятия, все уровни управления.

2. Новое понимание качества породило необходимость создания нестандартной организационной структуры, которая смогла бы обеспечить комплексное управления качеством.

3. Вопросам качества нужно уделять внимание не только в процессе производственного цикла, но и а стадии разработок, конструирования, маркетинга и послепродажного обслуживания.

4. Качество направлено на удовлетворение требований потребителя, а не изготовителя.

5. Повышение качества требует новых технологий производства, начиная с автоматизации проектирования и заканчивая автоматическим контролем качества.

6. Качество можно осуществить только при участии каждого работника.

Планирование повышения качества в обязательном порядке должно дополняться внутрифирменным планированием. Оно основывается на обобщающих, единичных и относительных показателях качества, которые различаются из - за особенностей различных видов планирования (перспективное, текущее) и уровней управления (топ - менеджмент, отделы, цеха, участки) [6, с. 301].

При составлении планов повышения качества по каждому структурному подразделению следует исходить из уровня показателей качества, утвержденных в общем плане предприятия. Поэтому для структурных подразделений предприятия в зависимости от их специфики необходимо устанавливать конкретные задания по повышению качества продукции и работ, которые должны быть однозначно увязаны с последующей оценкой и стимулированием их производственной деятельности [3, с. 323].

Планы основных цехов должны основываться на проектах по повышению качества заготовок, деталей и конструкций, исходя из особенностей производственного процесса. К примеру, это могут быть проекты по повышению точности обработки, по расширению выпуска деталей со специальными покрытиями, по наладке производств новых изделий.

Для сборочных цехов предприятий целесообразно планировать: основные показатели качества продукции, которые установлены на уровне предприятия; уровень сдачи продукции с первого предъявления; снижение потерь от брака, учет рекламаций. Два последних показателя могут применяться для механообрабатывающих цехов, участков и бригад. Для данных цехов целесообразно также планировать снижение количества возвратов деталей и узлов из цехов - потребителей [4, с. 216].

Основная задача цехов вспомогательных производств - обеспечение эффективной деятельности основных производств, то есть предоставление исправного оборудования, качественных полуфабрикатов и вспомогательных компонентов (расходных материалов).

Если качество продукции и качество работы цехов нельзя выразить относительно небольшим числом показателей, то целесообразно использовать коэффициенты качества, уровень которых зависит от выполнения большого количества мероприятий по повышению качества изготавливаемых изделий. Для отдельных цехов предприятия, исходя

из их специфики, устанавливаются свои критерии повышения качества и соответствующие им нормативы изменения показателей [5, с. 198].

Планировать необходимый уровень качества целесообразно уже на стадии заключения договоров и контрактов, сделать это можно на основании следующих мероприятий: изучение стандартов, технических инструкций, исследование образцов, каталогов и проектов. Для продукции повышенной сложности, для которой могут отсутствовать стандарты, качество определяется техническими условиями, которые в обязательном порядке должны быть закреплены в приложениях к договору. После того, как были заключены контракты, поставщик представляет потребителю опытный образец, если он получает одобрение потребителя, то становится эталоном. Очень часто, как правило, в договорах имеются сведения о количестве одобренных образцов, а также о программах их сравнения с поставляемой продукцией. Если же между поставщиками и потребителями продукции возникают противоречия, то они должны быть разрешены объективно на основании оговоренных обязательств [4, с. 451]. Таким образом, конструктивные взаимоотношения между поставщиками и потребителями являются тем первичным основанием, на которое закладывается понятие качества, как таковое. Невозможно произвести хороший товар, если не получится найти хорошее сырье или комплектующие. Это отправная точка для дальнейших этапов обеспечения и планирования качества.

Выводы. Значение качества сейчас трудно переоценить, компании, которые считают, что качеством своей продукции можно пренебречь, обречены на провал и банкротство, поскольку уровень конкуренции и просвещенность потребителей в данный момент находятся на очень высоком уровне. Неконкурентоспособный товар на рынке будет неминуемо вытеснен более совершенным аналогом.

Планирование качества - тот процесс, который задает темп всей операционной деятельности любого предприятия. От того, насколько качественно будет осуществляться использование методов планирования качества, учет принципов такого планирования, наконец, понимание условий, которые способствуют повышению качества, зависит эффективность деятельности любой организации и ее способность выдерживать конкурентную борьбу. Анализ условий и мероприятий по планированию процесса управления качеством показал, что отечественные предприниматели все еще недостаточно осведомлены о преимуществах такой деятельности, часто предприятия вовсе не осуществляют такое планирование, соответственно последствия такой халатности печально предсказуемы. Безусловно процесс планирования качества требует научного подхода, немалых затрат ресурсов и применения международных стандартов качества, однако при условии применения объективного и системного подхода к его обеспечению на всех уровнях управления, учете вышеперечисленных разнообразных видов работ в контексте повышения качества продукции, такие предприятия могут стать теми локомотивами национальной экономики, нехватка которых сейчас ощущается наиболее остро.

Список использованной литературы

1. Басовский Л.Е. Управление качеством: Учебник / Л.Е. Басовский, В.Б. Протасев. – М.: ИНФРА - М, 2010. – 445 с.
2. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: Учеб. пос. Таганрог: ТРТУ, 2008. – 135 с.

3. Лapidус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / Гос. ун - т управления; Нац. фонд подготовки кадров. М.: ОАО «Типография Новости», 2008. – 432 с.
4. Мишин В.М. Управление качеством: Учеб.пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 463 с.
5. Новицкий Н.И. Управление качеством продукции: Учеб.пособие. – Минск: Новое знание, 2011. – 237 с.
6. Огвоздин В.Ю. Управление качеством: Основы теории и практики: Учеб.пособие. – 4 - е изд., испр. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 304 с.
7. Окрепилов В.В.. Управление качеством: Учебник для вузов. – 2 - е изд., доп. и перераб. – М.: Экономика, 2009. – 639 с.

© И. А. Анфимов, 2016

© А. С. Бахталиев, 2016

УДК 33

А.В. Апрелькова, П.А. Крайнов, О.С. Сагалакова

студенты 3 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Научный руководитель: Т.В. Гениберг

к.э.н., доцент кафедры «Корпоративного управления и финансов»

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Г. Новосибирск, Российская Федерация

ВЫЯВЛЕНИЕ ЦЕНОВОГО СГОВОРА НА НОВОСИБИРСКОМ РЫНКЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Цены на молочную продукцию в Новосибирской области, особенно на молоко и кефир, неуклонно растут из года в год. Данное исследование будет посвящено поиску причин повышения цен на данную продукцию и выявлению ценового сговора между производителями.

Управление Федеральной антимонопольной службы по Новосибирской области определяет ценовой сговор как соблюдение между производителями определенного уровня цен и согласованное их повышение, а также установление минимальной цены, процента скидок и типовой формулы расчета [8].

Существует несколько признаков, согласно которым можно распознать ценовой сговор. Мы будем опираться на один из них - рост рентабельности продаж у производителей при общем повышении цен на продукцию.

Исследуем вопрос роста цен на молочную продукцию. Дело в том, что по мнению Андрея Даниленко, председателя правления Национального союза производителей молока, с которым мы согласны, «в России дефицит молока существовал всегда. В 2014 году дефицит составил порядка 35 % . Это вынуждает производителей закупать сухое молоко за рубежом, расчёт за продукцию производится в иностранной валюте». Хотя, в Новосибирской области таких производителей на порядок меньше, чем, скажем, в

некоторых западных регионах России. Но дело также в том, что около 45 % себестоимости литра сырого молока приходится на покупку и заготовку кормов и добавок к ним, которые зачастую являются импортными, а значит - девальвация рубля негативно отражается на ценах готовой продукции [1]. Не редко, как отмечает Т.В. Клинцева для финансирования оборотных средств привлекаются кредиты [2, с.38]. В дополнение к этому Кокарева Е.О. и Гениберг Т.В. подчеркивают, что дополнительными затратами компаний становятся усиливающаяся конкуренция на рынке и необходимость тратить все большее количество средств на маркетинг, чтобы привлечь и удержать клиента [3, с.57]. Именно на основании всех этих причин происходит ежегодное повышение цен на молочную продукцию.

В Новосибирской области действует достаточно большое количество развивающихся производителей молочной продукции, таких как ООО «Тогучинское молоко», ОАО «Доронинское», ЗАО «Ирмень», и несколько развитых федеральных сетей, таких как ООО «Вимм - Билль - Данн». Проведем анализ цен на продукцию данных производителей и ознакомимся с финансовой отчетностью.

Таблица 1– Цены на товары производителей

Производитель	Бренд	«Горожанка» 2015(2016), руб. / литр	«Холидей Классик» 2015(2016), руб. / литр	«Быстрон ом» 2015(2016), руб. / литр	«АШАН Сити» 2015(2016), руб. / литр	Средняя цена на рынке 2015(2016), руб. / литр
ООО «Тогучинское молоко»	«Зелёный луг»	52,1(59,3)	46(53)	43,23(49,13)	40,42(45,93)	44,65(50,7)
ОАО «Доронинское»	«Доронинский продукт»	45,7 (52)	-	-	-	
ЗАО «Ирмень»	«Ирмень»	42,24(48)	52,2(59,1)	-	41,2(46,84)	
ООО «Вимм - Билль - Данн»	«Весёлый молочник»	45,9(54)	51,5(58,5)	45,1(51,2)	45,1(51,25)	
ООО «Вимм - Билль - Данн»	«Домик в деревне»	-	58,1(66)	44,66(50,75)	48,1(54,9)	

Данные таблицы 1 подтверждают факт роста цен на молочную продукцию всех рассматриваемых производителей в 2015 - 2016 годах .

Таблица 2 –Отчётность ООО «Тогучинское молоко» [4]

Основные финансовые показатели субъекта крупного предпринимательства, (руб.)	2013 год	2014 год	2015 год
Выручка, (руб.)	308 345 000	476 018 000	741 886 000
Прибыль (убыток) до налогообложения, (руб.)	986 000	1 559 000	11 581 000
Чистая прибыль (убыток), (руб.)	789 000	1 247 000	9 265 000

$K_{\text{рент}2013} = 0,26\%$; $K_{\text{рент}2014} = 0,26\%$; $K_{\text{рент}2015} = 1,25\%$.

Таблица 3 – Отчётность ОАО «Доронинское» [5]

Основные финансовые показатели субъекта крупного предпринимательства, (руб.)	2013 год	2014 год	2015 год
Выручка, (руб.)	95 705 000	155 642 000	188 741 000
Прибыль (убыток) до налогообложения, (руб.)	17 986 000	24 702 000	(572 000)
Чистая прибыль (убыток), (руб.)	17 986 000	24 702 000	(572 000)

$K_{\text{рент}2013} = 18,8\%$; $K_{\text{рент}2014} = 15,9\%$; $K_{\text{рент}2015} = -0,3\%$.

Таблица 4 –Отчётность ЗАО «Ирмень»[6]

Основные финансовые показатели субъекта крупного предпринимательства, (руб.)	2013 год	2014 год	2015 год
Выручка, (руб.)	1199385000	1440337000	1670519000
Прибыль (убыток) до налогообложения, (руб.)	266375 000	344562000	445682000
Чистая прибыль (убыток), (руб.)	261692 000	341899000	436885000

$K_{\text{рент}2013} = 21,82\%$; $K_{\text{рент}2014} = 23,74\%$; $K_{\text{рент}2015} = 26,15\%$.

Таблица 5 –Отчётность ООО «Вимм - Билль - Данн» [7]

Основные финансовые показатели субъекта крупного предпринимательства, (руб.)	2013 год	2014 год	2015 год
Выручка, (руб.)	74452123000	84178391000	89541918000
Прибыль (убыток) до налогообложения, (руб.)	2891702000	3152241000	7625785000
Чистая прибыль (убыток), (руб.)	2198607000	2318002000	6380348000

$K_{\text{рент}2013} = 2,95\%$; $K_{\text{рент}2014} = 2,75\%$; $K_{\text{рент}2015} = 7,13\%$.

Итак, согласно отчётности, у трёх из четырёх производителей наблюдается рост коэффициента рентабельности продаж на фоне общего повышения цен на продукцию. Это является доказательством возможного ценового сговора между ними. Следовательно, на Новосибирском рынке молочной продукции имеет место быть ценовой сговор между производителями по рассматриваемому признаку.

Список использованной литературы:

1. Дорогая жизнь: из чего складывается цена на молоко URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/29/07/2015/55b8caf49a794751df7c1661> Статья Андрея Даниленко.
2. Клинцева Т.В. Оценка эффективности кредитного механизма (на примере финансирования промышленных предприятий). Диссертация на соис. уч. степени канд. экон. наук / Новосибирск: НГАЭиУ. – 2002. – 181 с.
3. Кокарева Е.О., Гениберг Т.В. Выбор и разработка маркетинговой стратегии организации на фармацевтическом рынке / Актуальные проблемы развития науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 7 частях. Люберцы: ООО «Ар - консалт». – 2014. С. 56 - 58.
4. Отчётность ООО «Тогучинское молоко» URL: <http://kontragent.skrin.ru/issuers/1075461001241> Система комплексного раскрытия информации об эмитентах и профессиональных участниках фондового рынка (СКРИН).
5. Отчётность ОАО «Доронинское» URL: <http://kontragent.skrin.ru/issuers/doron> Система комплексного раскрытия информации об эмитентах и профессиональных участниках фондового рынка (СКРИН).
6. Отчётность ЗАО «Ирмень» URL: <http://kontragent.skrin.ru/issuers/piabn> Система комплексного раскрытия информации об эмитентах и профессиональных участниках фондового рынка (СКРИН).
7. Отчётность ООО «Вимм - Билль - Данн» URL: <http://kontragent.skrin.ru/issuers/lmlk> Система комплексного раскрытия информации об эмитентах и профессиональных участниках фондового рынка (СКРИН).
8. Термин «ценовой сговор» URL: <http://novosibirsk.fas.gov.ru/page/10208> Управление ФАС по Новосибирской области.

© А.В. Априлкова, П.А. Крайнов, О.С. Сагалакова, 2016

УДК33

Асабина Ю. С., студентка 5 курса
Савинкова Т.А., канд.пед.наук, доцент
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова», Магнитогорск, Челябинская область

МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ОПЛАТЫ ТРУДА В РОССИИ

Государственное регулирование заработной платы можно определить как контроль над справедливым распределением доходов сотрудников. Государство, изменяя уровень зарплат в стране, способно поменять уровень жизни в целом, повышая или снижая спрос на товары. Отсюда следует простой вывод: чем меньше доход у работника, тем детальнее он будет продумывать расходы и бережнее относиться к своим деньгам, что повлечет за собой общее снижение потребления. Однако не стоит забывать, что важнейшей задачей

государства является обеспечение граждан таким уровнем заработка, чтобы они могли приобретать минимальный набор товаров и услуг.

Эффективным средством государственного регулирования заработка рабочих является утверждение минимального размера оплаты труда (МРОТ), ориентированного на стоимость минимального набора товаров и услуг.

МРОТ – общепринятый в законодательном порядке минимум, который работодатель обязан платить своему сотруднику за отработанный месяц (при полной занятости работника). Работникам необходимо знать минимальный размер, так как это будет являться гарантией, что их заработок не ниже установленного государством минимума. Сумма, меньшая минимального размера, является нарушением законодательства, которое может привести к административной или уголовной ответственности. МРОТ применяется для регулирования оплаты труда; определения размеров пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам. Для расчета налогов, сборов, штрафов и стипендий используют базовую величину в 100 рублей [4].

С 1 июля 2016 года, в соответствии с Федеральным Законом «О минимальном размере оплаты труда» МРОТ составляет 7500 рублей в месяц, т.е. по сравнению с 2015 годом, МРОТ увеличился на 1296 рублей. В соответствии со ст. 133 ТК РФ в Российской Федерации минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории РФ федеральным законом и не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения [2].

Одной из главных трудностей в РФ является то, что МРОТ утратил свои основные функции (экономическую и социальную): не обеспечивает минимальных гарантий воспроизводства рабочей силы, защита граждан от крайне низких размеров зарплат. Свидетельством этому является существенный разрыв МРОТа от величины средней заработной платы и величины прожиточного минимума. Довольно длительное время МРОТ был заметно ниже, чем величина прожиточного минимума, несмотря на постоянное увеличение. Да и сегодня МРОТ составляет около 60 % стоимости потребительской корзины, что является недопустимым.

Еще одной важной проблемой сегодня является то, что МРОТ не отображает реальный размер жалования работников, а всего лишь позволяет руководителю компании сокращать издержки и использовать дешевую рабочую силу. Вследствие этого, у работодателя пропадает стимул улучшать производство в техническом плане, ведь проще нанять дешевый труд. Избежать такой модели в сфере труда поможет увеличение МРОТа.

Работать только за МРОТ вряд ли кто согласится, за минимальным исключением. Иногда руководители компаний предлагают официальный минимальный размер оплаты труда и к нему неофициальную доплату. Соглашаясь на это, работник теряет социальные гарантии и в пенсионных правах. Исходя из этого, можно сделать вывод, что МРОТ является не действительным, а лишь формальным экономическим критерием. Кроме работника, несет потери и государство, так как от минимальной зарплаты в казну поступает подоходный налог. Несмотря на это, у государства нет правовых рычагов управления, так как от нанимателя требуется только обеспечение МРОТа. Государство контролирует уровень заработной платы только там, где действуют нормативы оплаты труда (сфера образования, государственные службы, медицина и т.д.). В других сферах и на частных предприятиях работодатель имеет право платить лишь официальный минимум, а все

остальное зависит от квалификации, престижа профессии и местных социально - экономических обстоятельств. Соглашаться с такими условиями или нет – личный выбор каждого человека [3, с. 314].

Если рассматривать влияние МРОТ на безработицу, то однозначно сделать вывод о том, что его рост провоцирует рост безработицы, сказать нельзя. В то же время нельзя однозначно сделать вывод о том, что рост МРОТ способствует снижению уровня безработицы для всех регионов России. Возможно рост МРОТ позволит несколько улучшить положение работников бюджетной сферы, низкоквалифицированных работников, получающих минимальную зарплату.

Список использованной литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации, ст. 133. «Установление минимального размера оплаты труда» [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru>
2. Федеральный закон РФ от 02.06.2016 № 164 - ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда» // Собрание законодательства РФ. – 2016. – № 23. – Ст. 3288.
3. Буянова М.О., Смирнов О.В. Трудовое право: учебник для бакалавров / Буянова М.О., Смирнов О.В. - М.: Проспект, 2014. – 314 с.
4. Конституционная гарантия при оплате труда // Трудовое право в России и за рубежом. – 2013 г. – № 3. [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru>

© Ю.С. Асабина, 2016

УДК 331.5

Афанасьев В.Д.

Магистрант группы М - ЭТ - 15
Финансово - экономического института, СВФУ им. М.К. Аммосова
г. Якутск, РФ
e - mail: valera_afanasiev@mail.ru

Евсеев П. В.

научный руководитель
старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М. К. Аммосова

СИТУАЦИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) И ПУТИ СНИЖЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

Последствия безработицы негативны для развития экономики любой страны и непосредственно для самого человека. Поэтому разрабатываются законодательные и экономические меры по ограничению безработицы.

Многообразие типов безработицы делает задачу ее сокращения чрезвычайно сложной. Поскольку единого способа борьбы с безработицей не существует, любой стране для решения этой проблемы приходится использовать различные методы.

Уровень фрикционной безработицы может быть снижен за счет:

- улучшения информационного обеспечения рынка труда. Во всех странах эту функцию выполняют организации по трудоустройству (биржи труда). Они собирают у работодателей информацию о существующих вакансиях и сообщают ее безработным;
- устранения факторов, снижающих мобильность рабочей силы.

Наиболее трудно бороться с циклической безработицей. Для решения такой задачи наиболее эффективными являются следующие меры:

Создание условий для роста спроса на товары. Так как спрос на рынке труда - производный и зависит от ситуации на рынках товаров и услуг, то занятость возрастет, а безработица упадет в том случае, если товарные рынки предьявят больший спрос и для его удовлетворения надо будет нанять дополнительных работников.

Способами увеличения спроса являются:

- стимулирование роста экспорта. Это может привести к росту объемов производства и, соответственно, - занятости на них;
- поддержка и поощрение инвестиций в реконструкцию предприятия с целью повышения конкурентоспособности продукции. Создание условий для сокращения предложения труда. Очевидно, что чем меньше людей претендуют на рабочие места, тем легче найти работу даже при том же числе свободных рабочих мест. Сократить число претендентов на эти места и, более того высвободить дополнительные вакансии для безработных вполне реально.

Реализация программ поддержки молодых работников. Тяжелее всего безработица ударяет по пожилым (их уже никто не хочет брать на работу из - за падающей производительности труда и ухудшения здоровья) и самым молодым (их еще никто не хочет брать на работу из - за низкой квалификации и отсутствия опыта).

Для помощи молодежи могут использоваться различные методы:

1. экономическое стимулирование молодежной занятости;
2. создание специальных фирм, предлагающих работу именно молодежи
3. создание центров обучения молодых людей тем профессиям, в которых шансы на занятость наиболее велики.

Список программ сокращения безработицы можно продолжать еще долго, но важно понимать, что все эти программы не могут полностью ликвидировать или существенно сократить циклическую безработицу. Такой результат достигается лишь при общем улучшении экономической ситуации в стране.

Все методы и меры, с помощью которых государство воздействует на занятость и безработицу, можно разделить на две группы: активные и пассивные.

Активные меры нацелены на создание дополнительных рабочих мест. К числу активных мер принадлежат, во - первых, кейнсианская макроэкономическая политика, направленная на стимулирование совокупного спроса за счет средств госбюджета. Во - вторых, организационные законодательные и финансовые меры государства.

Пассивная политика занятости включает создание системы социального страхования и материальной помощи безработным. Система социального страхования предусматривает выплату пособий по безработице с учетом прежних заработков, система материальной помощи направлена на обеспечение безработному прожиточного минимума.

По данным республиканской статистики, за январь - сентябрь 2016 года численность занятых в экономике уменьшилась на 2,9 % и составила 453,2 тыс. человек. Численность безработных составила 34,4 тыс. человек. Сахастат объясняет уменьшение рабочей силы тем, что снизилась численность населения в возрасте 15 - 72 лет на 2,3 тыс. человек и увеличением численности лиц, не входящих в состав рабочей силы (экономически неактивное население) на 13,7 тыс. человек.

Список использованных источников:

1. Ситуация безработицы и пути улучшения на рынке труда / П. В. Евсеев, В. Д. Афанасьев // Направления инновационного развития науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (25 апреля 2016 г., г. Томск). В 4 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 246 с. С. 36 – 38.

© В.Д. Афанасьев, 2016

УДК - 339.543

Ю. Е. Афанасьева

студент 4 курса института экономики
Поволжский Государственный Университет сервиса

Е. А. Горчакова

студент 4 курса института экономики
Поволжский Государственный Университет сервиса

ИССЛЕДОВАНИЕ ВИДОВ ТАМОЖЕННЫХ ЭКСПЕРТИЗ В СВЯЗИ С ПРИНЯТИЕМ ТАМОЖЕННОГО КОДЕКСА ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Аннотация

В статье рассматривается эволюция видов таможенных экспертиз в таможенном деле.

Ключевые слова

Таможенная экспертиза, ТК - ЕЭС, виды таможенных экспертиз, структура и динамика выполненных таможенных экспертиз.

Ожидается, что в декабре 2016 г. на заседании Высшего Евразийского экономического совета будет подписан ТК ЕАЭС. Документ заменит действующий Таможенный кодекс Таможенного союза. Проект ТК ЕАЭС предусматривает большое количество изменений, вносящих определенные новшества в деятельность таможенных органов.

Изменения коснулись организации проведения таможенных экспертиз. В ТК ЕАЭС в отличие от ТК ТС нет статьи «Виды таможенной экспертизы». Однако в п.4 ст. 389 «Назначение и проведение таможенной экспертизы» приведён перечень видов экспертиз, который значительно сокращен: товароведческая, материаловедческая, технологическая,

криминалистическая, химическая и иные виды экспертиз. Таким образом, исключена идентификационная таможенная экспертиза.

Идентификационная таможенная экспертиза товара устанавливает принадлежность данного изделия к одной из однородных товарных групп или определенному списку по характерным индивидуальным признакам, которые приведены в нормативно - технической и другой документации.

Можно заметить, что идентификационная экспертиза выполняет некоторые функции товароведческой экспертизы, предметом которой являются:

- установление качества товаров;
- установление правильности взимания таможенных пошлин;
- установление соответствия товаров нормам безопасности;
- исследования количественного и качественного состава товаров, на предмет идентификации и соответствие ТН ВЭД (Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности);
- исследования химического состава и физических свойств товаров;
- оценка среднестатистической рыночной цены исследуемых товаров или аналогов по ТН ВЭД;
- оценка наличия товаров в продуктах переработки (так как последние идут по другим таможенным пошлинам);
- оценка и согласование норм выхода продуктов переработки, с учетом технологии используемой на таможенных территориях и других территориях;
- классификация товаров;
- установление позиции ТН ВЭД, используемые в практике международной торговли;
- при разрешении спорных вопросов, связанных с определением (идентификацией) и регулированием качества (ассортимента) и экологической безопасности товаров при международных сделках купли - продажи.

Таким образом, идентификационную таможенную экспертизу можно считать частью товароведческой экспертизы. Для анализа использования данных видов таможенных экспертиз рассмотрим динамику экспертно - криминалистического обеспечения деятельности таможенных органов за период 2013 - 2015 гг. представлена в табл.1.

Таблица 1
Динамика выполненных экспертиз и исследований за период 2013 - 2015 гг.

Виды экспертизы	Периоды			Изменения			
	2013	2014	2015	2015 / 2013		2015 / 2012	
				+ / -	%	+ / -	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Идентификационная	11756	16497	17703	5947	150,59	1206	107,31
Товароведческая	12245	13352	13930	1685	113,76	578	104,33
Криминалистическая	1784	8712	11460	9676	642,38	2748	131,54
Комплексная	4828	3498	4490	- 338	93,00	992	128,36
Экспертиза	2495	2478	2208	- 287	88,50	- 270	89,10

наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров							
Экспертиза объектов интеллектуальной собственности	955	1086	1256	301	131,52	170	115,65
Материаловедческая	633	512	706	73	111,53	194	137,89
Комиссионная	50	193	110	60	220,00	- 83	57,00
Технологическая	0	5	10	10	-	5	200,00
Иная	579	682	455	- 124	78,58	- 227	66,72
Итого	35325	47015	52328	17003	148,13	5313	111,30

Исходя из данных табл.1 можно сделать вывод, что чаще всего применяются идентификационная (17703 за 2015 г.) экспертиза. Это можно объяснить тем, что идентификационная экспертиза товаров является важнейшим видом таможенной экспертизы и широко применяется при определении таможенных тарифов. Поэтому таможенная экспертиза фактически является идентификационной. Кроме того, данный вид экспертизы служит одной из операций при сертификации товаров.

Также наиболее часто применяется товароведческая экспертиза (за 2015 г. – 13930). Она считается более трудоемкой, в отличие от идентификационной, и в связи с этим отвечает на более широкий спектр вопросов: определение соответствия цене, артикулу, маркировке, этикетке, характеристикам эталонным требованиям, предъявляемых к аналогичным товарам и пр.

Оценивая динамику отдельных видов выполненных экспертиз и исследований за рассматриваемый период, можно заметить, что в общем количество проведенных таможенных экспертиз выросло на 48,13 % . Положительную динамику можно наблюдать по большинству категорий (идентификационная – 50,59 % , товароведческая – 13,76 % , криминалистическая – 542,38 % , экспертиза объектов интеллектуальной собственности – 31,52 % , комиссионная – 120 %). Данные показатели отражают основные тенденции развития таможенной экспертизы и направления развития таможенного контроля в рамках законодательных основ Таможенного союза.

Из данных табл. 1 можно заметить, что идентификационная экспертиза проводится намного чаще, чем товароведческая, и с каждым годом количество проведенных экспертиз растет. Это можно объяснить тем, что товароведческая экспертиза выполняет множество функций и поэтому является более трудоемкой и долгой. Так как ситуации, в которых необходимо определение принадлежности товара к однородной группе товаров или контролируемому перечню товаров, в таможенных органах встречаются довольно часто, для экономии времени применяют идентификационную экспертизу.

В том, что в ТК ЕАЭС отсутствует идентификационная экспертиза есть положительные и отрицательные моменты.

Положительным моментом является то, что в практике торговых организаций идентификационная экспертиза является частью товароведческой экспертизы и как

самостоятельный менее распространен. Объединение данных экспертиз исключает повторений операций и лишней работы таможенных органов. К недостаткам отсутствия идентификационной экспертизы можно отнести то, что данный вид экспертизы последние годы в таможенном деле выполнял ряд самостоятельных операций, таких как определение таможенных тарифов и участие в сертификации товаров.

Таким образом, можно сделать вывод, что идентификационную экспертизу можно рассматривать как отдельную таможенную экспертизу или как часть товароведческой экспертизы. Исключение одной из экспертиз изменит работу таможенных органов. С одной стороны – отсутствие повторений одинаковых операций, с другой – сбой привычной работы органов по заданному алгоритму. Результаты изменений видов таможенных органов более подробно можно будет оценить после вступления в силу ТК ЕАЭС.

Список литературы.

1. Зенин, Г. В. Назначение и производство таможенных экспертиз [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов по специальности "Тамож. дело" / Г. В. Зенин. - СПб. : Интермедия. - 2014. - 200 с. : табл. - Библиогр.: с. 191 - 192.

2. ФТС России [Электронный ресурс]: <http://cektu.customs.ru/>

© Ю. Е. Афанасьева, Е. А. Горчакова, 2016.

УДК: 336

П.Т. Ахалая

Магистрант РГСУ

Г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПЛАТЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

На сегодняшний день в Российской Федерации функционирует более 90 тысяч некоммерческих организаций и с каждым годом их число увеличивается. Один из признаков высокоразвитого общества – это наличие в экономике развитого сектора некоммерческих организаций (НКО), которые, осуществляя свою деятельность, приносят блага не только потребителям услуг, но и всему обществу (например, повышение культурного, образовательного уровня населения, улучшение окружающей среды и т.п.). Эти организации выполняют ряд возложенных на государство функций, поэтому их поддержке должно уделяться особое внимание.

В декабре 2016 года был принят законопроект о мерах поддержки органами власти и местного самоуправления некоммерческих организаций основная задача которого состоит в развитии некоммерческих организаций, которая неоднократно ставилась президентом Российской Федерации в ежегодном Послании¹. Поскольку некоммерческие организации играют значимую социальную роль, государство должно предпринимать меры по их поддержке, применяя, в том числе, механизм налогообложения.

¹ Российская газета – rg.ru.

Итак, в соответствии с №7 - ФЗ «О некоммерческих организациях», некоммерческая организация (НКО) – это организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющая полученную прибыль между участниками². Основные цели НКО - охрана здоровья населения, поддержка физической культуры и спорта, удовлетворение духовных и других нематериальных потребностей населения, урегулирование споров и конфликтов, оказание юридической помощи – то, что связано с достижением общественных благ. Некоммерческие организации могут быть созданы для решения проблем своих членов, а также для общественных задач.

Некоммерческие организации часто сталкиваются с вопросами, связанными с налогообложением их деятельности. Поэтому необходимой составляющей финансов НКО выступают отношения, связанные с уплатой налогов³. Государственное признание общественной полезности деятельности НКО часто выражается в обеспечении их существенными налоговыми льготами вплоть до полного освобождения от уплаты. Например, от уплаты всех видов налогов освобождаются общероссийские общественные организации инвалидов; от налога на добавленную стоимость (НДС) освобождаются все операции, которые связаны с реализацией медицинских товаров и услуг⁴; от уплаты земельного налога освобождаются религиозные объединения, детские оздоровительные организации; от уплаты налога на прибыль (кроме прибыли от реализации товаров и услуг), освобождаются казенные учреждения и т.д. В целом состав налогов, подлежащих уплате некоммерческими организациями, зависит от того, ведут ли они кроме своей основной деятельности, деятельность, приносящую доход. Если НКО занимается только основной, уставной деятельностью, то она может получать налоговые льготы. Но это не говорит о том, что некоммерческая организация абсолютно освобождена от уплаты всех налогов. Занимающиеся предпринимательской деятельностью некоммерческие организации, уплачивают практически все налоги, которые установлены в законодательном порядке для коммерческих организаций⁵.

До недавнего времени, большая часть некоммерческих организаций не имела права осуществлять деятельность, приносящую доход. На сегодняшний день, ни ГК РФ, ни №7 - ФЗ не ограничивают возможность некоммерческих организаций в части ведения предпринимательской деятельности, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации. Поэтому такая деятельность, несмотря на ее разрешение, подлежит налогообложению по налогу на прибыль организаций.

Плательщиками налога на прибыль являются все организации, кроме иностранных организаторов Олимпийских Паралимпийских игр – в отношении доходов, получаемых в связи с организацией и проведением этих Игр до 1 января 2017 г. Однако некоммерческая организация не всегда уплачивает налог на прибыль, поскольку НК РФ предусматривает ряд возможностей для освобождения от уплаты и уменьшения данного налога. Объектом налогообложения для некоммерческих организаций выступает прибыль от незапрещенной предпринимательской деятельности.

² Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

³ Фрумина С.В., Киселева Т.Ю., Дзусова С.С. Особенности налогообложения некоммерческих организаций в Российской Федерации // Налоги и налогообложение. 2014. №9. С.837/

⁴ Статья 149 Налогового Кодекса РФ.

⁵ Киселева Т.Ю., Дзусова С.С., Фрумина С.В. Формирование денежных доходов и поступлений некоммерческих организаций // Вестник финансового университета. 2015. №5. С.89.

Учитывая, что доход некоммерческой организации подразделяется на целевые поступления и доход от приносящей доход деятельности, следует отметить, что целевые поступления – это средства, которые поступают в некоммерческую организацию из бюджетов бюджетной системы, государственных внебюджетных фондов и от юридических и физических лиц. Эти средства используются на ведение НКО уставной деятельности. Доход от предпринимательской деятельности – это средства, полученные от продажи товаров, оказания услуг и выполнения работ в процессе ведения НКО самостоятельной предпринимательской деятельности. Налог на прибыль некоммерческой организацией уплачивается в том случае, если доход получен от: реализации товаров, услуг, работ в процессе ведения предпринимательской деятельности; реализации валюты, приобретенной в виде целевых поступлений; реализации на возмездной основе основных средств и другого оборудования; разовой продажи товаров, услуг, работ.

Также объект обложения налогом на прибыль возникает при получении внереализационных доходов.

В статье 251 НК РФ есть перечень доходов, которые не учитываются при формировании налоговой базы по налогу на прибыль: целевые поступления (кроме целевых поступлений в виде подакцизных товаров); доходы в виде имущества, которое было получено в рамках целевого финансирования; безвозмездно полученное имущество.

Некоммерческие организации имеют возможность платить налог на прибыль, применяя ставку – 20 % - а также ставки по особым налоговым базам. До 1 января 2020 года некоммерческие организации, которые ведут деятельность в области образования, здравоохранения и социального обслуживания могут применять нулевую налоговую ставку если соблюдаются условия, прописанные в статье 284.1 НК РФ. Налоговая ставка 0 % не может применяться к дивидендам и доходам, которые были получены по операциям с отдельными видами долговых обязательств.

Желающим применять нулевую налоговую ставку организациям, необходимо подать в налоговый орган некоторые документы (заявление, копии лицензий на ведение деятельности в сфере образования и медицины) не позднее, чем за месяц до налогового периода. Применявшие нулевую налоговую ставку, а затем перешедшие на налоговую ставку 20 % организации, не могут снова перейти на нулевую ставку в течение пяти лет с начала указанного налогового периода.

Список литературы

1. Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7 - ФЗ «О некоммерческих организациях».
2. Налоговый Кодекс РФ.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) часть 1 от 30.11.1994 (ред. от 22.10.2014) № 51 - ФЗ
4. Налогообложение некоммерческих организаций : учебное пособие / Н.А.Филиппова, Л.П.Королева, О.В.Дерина, Т.В.Ермошина. — Москва : КноРус, 2016. — 286 с.
5. Налогообложение некоммерческих организаций: учебное пособие / Л.И.Гончаренко, Е.Е.Смирнова, Л.К.Чемерицкий, И.В.Липатова. – М. : КноРус, 2015. – 272 с.
6. Некоммерческие организации: бухгалтерский учет, налогообложение, финансирование: учебник / В.А.Свищева. - М.: ГроссМедиа, 2013. – 272 с.

7. Адвокатова А.С. Налоговый контроль применения налоговых льгот и освобождений при реализации мер социальной поддержки населения // Публикации молодых ученых. Москва, 2016. №2. С. 151 - 158.

8. Киселева Т.Ю., Дзусова С.С., Фрумина С.В. Формирование денежных доходов и поступлений некоммерческих организаций // Вестник финансового университета. 2015. №5. С.87 - 96.

9. Фрумина С.В., Киселева Т.Ю., Дзусова С.С. Особенности налогообложения некоммерческих организаций в Российской Федерации // Налоги и налогообложение. 2014. №9. С.837 - 845.

10. Фрумина С.В. Налоговое регулирование субъектов малого предпринимательства // Налоги и налогообложение. 2016. №8. С.635 - 643.

11. Российская газета – rg.ru.

© П.Т. Ахалая, 2016

УДК 336.22

З.И. Ахметгалеева, Э.И. Шакирова, студенты
Казанский ГАУ, г. Казань, Российская Федерация

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Налог на добавленную стоимость является одним из наиболее сложных налогов в налоговой системе Российской Федерации. В настоящее время порядок исчисления и уплаты НДС регламентирует глава 21 НК РФ, введенная в действие в августе 2000 года Федеральным законом № 117 - ФЗ и заменившая Закон № 1992 - 1 «О налоге на добавленную стоимость» от 6 декабря 1991 г. [1,8].

До введения в действие главы 21 НК РФ законодатель оперировал только двумя налоговыми ставками по НДС – 10 % и 20 %. Нулевая ставка прямо не предусматривалась, хотя косвенно по некоторым случаям, например по возврату НДС экспортерам, она могла применяться. В настоящее время законодательством установлены следующие ставки НДС:

0 % - для товаров, экспортируемых за пределы РФ (за рядом исключений); для услуг по перевозке пассажиров и багажа за пределы территории РФ; товаров для официального пользования иностранными представительствами и для операций некоторых иных видов;

10 % - при реализации ограниченного круга продовольственных товаров (мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, масла растительного, сахара, соли и др.) и товаров для детей (одежды, обуви, некоторых школьных принадлежностей, игрушек и др.);

18 % (с 01.01.2004г.) - при реализации иных видов товаров, выполнении работ и оказании услуг.

Таким образом, можно утверждать, что для сельскохозяйственных производителей по основным видам производимой продукции утверждены пониженные ставки [7]. Кроме того, с 1 октября 2016 года реализация и ввоз в Россию племенных животных и их эмбрионов согласно Закона № 187 - ФЗ от 23 июня 2016 г., НДС не облагается при соблюдении ряда условий. В настоящее время рассматривается вопрос о расширении

перечня товаров, с реализации которых НДС рассчитывается по льготной 10 - ти процентной ставке, так предлагается в список добавить плодово - ягодные культуры и виноград.

В тоже время, возможно, к 2017 году произойдет увеличение самой ставки НДС. Законодателем планируется повысить налог с 18 % до 20 % , а льготную ставку – с 10 % до 12 % , с последующим ежегодным повышением ее на 2 % , чтобы постепенно сравнять льготу с основной ставкой налога.

Следует отметить, что в статье 149 НК РФ установлен перечень операций, которые не подлежат обложению НДС – освобождаются от налогообложения. Чтобы воспользоваться данной льготой, предприятие обязано организовать раздельный учет операций, подлежащих и не подлежащих налогообложению. Согласно требованиям НК РФ раздельный учет организуется и по операциям, облагаемы различными ставками. Здесь важная роль отводится учетным налоговым регистрам, требования к которым содержатся в ст.313 и 314 НК РФ. Следует обратить внимание, что НДС относится к группе налогов, по которым формы учетных регистров разрабатываются на федеральном уровне и обязательны к применению [2 - 4]. К ним относятся: счет - фактура либо универсальный передаточный документ, журналы учета полученных и выставленных счетов - фактур, книги покупок и продаж [5,6].

Список использованной литературы:

1. Закирова А.Р. Организация налогового аудита в сельскохозяйственных предприятиях // Новая наука: От идеи к результату. 2016. №10 - 1. С.65 - 67.

2. Клычова Г.С, Фахретдинова Э.Н., Галиуллин Б.А. Создание интегрированной системы бухгалтерского и налогового учета в целях формирования отчетности и оптимизации налоговой нагрузки // Профессия бухгалтера – важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам IV Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2016. С. 77 - 80.

3. Низамутдинов Л.М., Мавлиева Л.М. Некоторые особенности бухгалтерского и налогового учета в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах // Налоговая политика и практика, 2009. №9 - 1. С. 27 - 30.

4. Фахретдинова Э.Н. , Шарипова Л.Н. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета на предприятиях малого бизнеса // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции : в 12 частях. 2015. С. 145 - 147.

5. Фахретдинова Э.Н. Формы налоговых регистров и налоговой отчетности по отдельным налогам // Профессия бухгалтера – важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам IV Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2016. С.152 - 156.

6. Фахретдинова Э.Н. Роль и формы аналитических регистров налогового учета // Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 3.ч., Уфа, 2016. С. 224 - 226.

7. Фахретдинова Э.Н. Выбор режима налогообложения для крестьянских (фермерских) хозяйств // В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 ч. 2016. С.191 - 193.

8. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерская отчетность субъектов малого и среднего предпринимательства - как основа информационного обеспечения механизма управления // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 4. С. 427 - 431.

© З.И. Ахметгалеева, Э.И. Шакирова, 2016

УДК 331

Н.Р.Бабаева

Студентка 3 курса факультета менеджмент
Академия маркетинга и социально - информационных технологий ИМСИТ
г. Краснодар, Российская Федерация

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных рыночных условиях, критериях глобализации экономики и интеграции России в мирохозяйственные связи, более необходимыми факторами государственной конкурентоспособности считаются не природные и финансовые ресурсы, а ресурсы человеческие, другими словами люди, их профессиональные и личные качества, их трудовая мораль и стремление к достижению поставленных целей, их познания и умения, их творческие и новаторские способности. Сейчас опять подтверждается популярнейшая формула 30 - ых годов прошлого столетия «кадры решают всё», которая и для нашего времени нисколько не утратила своей актуальности. Персонал является одним из важных ресурсов организации, необходимых для достижения всех её целей и задач. Сотрудники - главное богатство организации, которое нужно беречь, развивать и использовать для успеха в конкурентной борьбе.

Система управления персоналом сегодня переживает кардинальные перемены, как в нашей стране, так и в странах с развитой рыночной экономикой. Системы управления персоналом различаются. Связано это с тем, что в нашей стране система управления персоналом как значимое направление экономики начала развиваться относительно не так давно. И если для стран с развитой рыночной экономикой в системе управления персоналом сформировалась стабильная ориентация на гуманистические ценности, уже имеющая развитую практику вовлечения сотрудников в дела компании, активизирующую их творческий потенциал, то для российских компаний актуальным сейчас считается освоение всех различных форм и технологий в системе управления персоналом, выработанных в развитых странах и адаптированных к рыночным условиям.

Известные на сей день способы, технологии и процедуры в системе управления персоналом имеют все шансы быть объединены в три подгруппы: способы формирования кадрового состава, способы поддержания работоспособности персонала, способы оптимизации кадрового потенциала и реорганизации. Всеми этими способами полностью обязан обладать грамотный менеджер по персоналу, точно так же как и любой хороший руководитель.

Когда мы хотим выявить основу системы управления персоналом мы исходим из положения о том, что её объектом считается процесс целенаправленного взаимодействия

сотрудников в деятельности организации, как развёрнутой системы, ориентирующейся на клиента.

Промышленные и торговые предприятия, направленные на потребителя, изучают желания потребителей, испытывают стратегические, структурные, диверсификационные изменения и достигают конкурентных преимуществ. Задача управления персоналом в этих условиях - лишить клиента шансов сделать другой выбор в течение длительного времени

Задача развития персонала обуславливается как повышение образовательного и квалификационного уровней, формирующих базу конкурентоспособности и стабильности компании. Инструментом свершения данной миссии служат качественные преобразования в организации в целом, включение в управление персоналом на должном уровне новых элементов и связей, изменяющих содержание и характер трудовой деятельности и отношений сотрудников.

Управление персоналом наступает со стратегических целей и задач организации, которые постоянно обязаны опираться на социальное развитие, принимать во внимание потребности и ценности абсолютно всех групп населения. Цели и задачи правомерно устанавливают все следующие элементы процесса управления человеческими ресурсами: содержимое, фигуры и способы работы сотрудников в организациях, гарантируют всесторонность административных заключений, всегда направляют штат в подобную работу, что всеобщее воздействие в общественно - финансовые итоги. В том случае, если цели, задачи, содержание управленческого процесса составляют целую логическую цепочку, когда начальник способен подобрать более разумные, знакомые науке и практике, варианты и рассчитывать на достижение результатов, можно заявлять о закономерностях управления.

Основные функции управления персоналом требуемые предприятию формируются с помощью кадровой политики. Есть некоторое количество видов для реализации кадровой политики организации. Она может быть стремительной, радикальной, основанной на формальном подходе, приоритете производственных интересов, или, наоборот. Сущность кадровой политики никак не заканчивается наймом на работу, а касается принципиальных положений компании в отношении подготовки, формирования кадров, обеспечения взаимодействия персонала и компании. В то время как кадровая политика связана с определением целевых задач, рассчитанных на будущую перспективу, текущая кадровая политика нацелена на оперативное решение кадровых вопросов. Между ними должна быть, естественно, связь, которая обычно есть между стратегией и тактикой достижения поставленной задачи.

Поиск (подбор) персонала - серьёзный этап в управлении персоналом. Для удачного решения указанных задач кадровые службы обязаны действовать в тесном контакте с руководителями абсолютно всех уровней и узкими специалистами. Не существует 1 - го оптимального способа подбора, вследствие этого отдел человеческих ресурсов обязан обладать абсолютно всем комплектом приёмов с целью привлечения претендентов и использовать их в связи с определённой задачей. На этапе отбора начальство отбирает более подходящих претендентов из резерва, созданного в процессе набора. Процедура отбора персонала с целью замещения свободных должностей состоит из нескольких этапов, любой из которых подразумевает применение специальных способов. Результат отбора в одинаковой степени находится в зависимости от эффективности организации в осуществлении любого его этапа в отдельности, и возможности руководить им как одним процессом.

В следствии плохо проведённого отбора персонала, проведённого руководством, учреждение несёт незапланированные экономические расходы и временные потери. Начальству необходимо использовать специальные тесты, а кроме того внедрить в практику

составление и предоставление претендентами резюме и процедуру отбора персонала, состоящую из нескольких этапов, на любом из которых руководитель согласно персоналу по ряду критериев даёт оценку претендентов на вакантную должность, установить обучение ответственного за поиск и выбор персонала лица на специализированных курсах для сотрудников службы персонала.

Наибольшую значимость в современном менеджменте обретают мотивационные аспекты. Мотивация персонала представляется главным средством обеспечения рационального применения ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Главная задача процесса мотивации - это приобретение наибольшей отдачи через использования существующих трудовых ресурсов, что даёт возможность увеличить единую эффективность и доходность деятельности компании.

Укрупнённо все способы стимулирования можно объединить в следующие 4 типа: финансовые стимулы абсолютно всех типов, управление согласно целям, обогащение труда, система участия. В рамках этих групп методов сегодня разрабатываются отдельные методики и системы стимулирования персонала.

Список использованной литературы:

1. Алехина О.Е. Стимулирование развития работников организации. // Управление персоналом. – 2011. - № 1. – С.50 - 52.
2. Базык Е.Ф. Система мотивации персонала на предприятии как рычаг эффективного управления. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Журнал научных публикаций. – М. – 2015. – № 4. Часть 1. – С. 167 - 171.
3. Базык Е.Ф. Снижение текучести кадров в современных экономических условиях. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Журнал научных публикаций. – М. – 2015. – № 9. Часть 1. – С. 109 - 115.

© Н.Р.Бабаева,2016

УДК 330.142.211

Н.К. Васильева

д - р эконом. наук,
профессор ВАК кафедры «Экономического анализа»,
г. Краснодар, Российская Федерация

А.Э. Барабаш

студентка 2 курса магистратуры
факультета «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ, г. Краснодар, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Аннотация

В статье раскрыто понятие «основные средства», рассмотрены подходы к оценке эффективности их использования на примере ООО «Кореновскагрохимия» Кореновского района, по результатам анализа определены направления улучшения результатов деятельности сельскохозяйственной организации.

Ключевые слова

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА, АНАЛИЗ, ПОКАЗАТЕЛИ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, ФОНДООТДАЧА, ФОНДОЕМКОСТЬ, ФОНДОВООРУЖЕННОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Основу любого производства, в процессе которого создается продукция, оказываются услуги и выполняются работы, составляют основные средства. От их обеспеченности, технического состояния и эффективности использования во многом зависят конечные результаты работы хозяйствующего субъекта, что определяет необходимость анализа их применения.

Степень воспроизводства, техническое состояние и интенсивность использования основных средств являются главным аспектом аналитической работы, так как основной капитал считается материальным выражением научно - технического процесса – основного фактора наращивания эффективности любого производства. Более полное и рациональное применение основных средств означает экономию живого и овеществленного труда при производстве продукции, что содействует росту производительности труда. Сокращение затрат на единицу продукции в результате повышения эффективности использования основных средств означает уменьшение себестоимости продукции и увеличение рентабельности. Поэтому анализ эффективности применения основных фондов в организации имеет актуальное значение на всем этапе существования организации [4].

Основные средства (в действующем законодательстве) – это введенные организацией в эксплуатацию объекты, чья стоимость с 01.01.2016 года превышает сумму 100.000 руб. (для введенных до 01.01.2016 года – 40.000 руб.), которые юридическое лицо использует в своей хозяйственной деятельности и срок полезного использования которых выше одного года [1].

В теории экономики основные средства – это объекты, используемые непосредственно в производственно - сбытовой деятельности организации сроком эксплуатации больше одного года, которые переносят свою собственную стоимость на продукцию косвенно – посредством суммы износа, то есть амортизации [3].

Для точного определения эффективности использования основных средств в организации существует определенная система показателей [2]:

- обобщающие показатели – фондоотдача, фондорентабельность, фондоемкость организации;
- дифференцированные показатели – коэффициент экстенсивной и интенсивной нагрузки оборудования, коэффициент использования оборудования, рентабельность основных средств, коэффициент сменности работы оборудования и другие.

Процесс оценки эффективности использования объектов основных средств проведен на примере ООО «Кореновскагрохимия» Кореновского района Краснодарского края. Это организация аграрного сектора, занимающаяся выращиванием сельскохозяйственных культур и дальнейшей их реализацией.

При анализе основных средств необходимо изучить их состав, структуру и динамику за несколько последних лет функционирования организации (таблица 1).

Таблица 1
Наличие основных средств ООО «Кореновскагрохимия» за 2014 - 2015 гг.

Наименование	2014 г.		2015 г.		Изменение, (+, -)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Здания, сооружения и передаточные устройства	9147	7,14	9407	6,38	+260	- 0,76
Машины и оборудование	92140	71,90	107274	72,70	+15134	+0,80
Транспортные средства	4470	3,49	4470	3,03	-	- 0,46
Земельные участки	22385	17,47	26403	17,89	+4018	+0,42
Всего основных средств	128142	100,00	147554	100,0	+19412	X

Из данных таблицы 1 видно, что за анализируемый период произошло нарастание стоимости основных средств организации в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на сумму 19412 тыс. руб. Наибольшее увеличение наблюдается по статьям машины и оборудование, земельные участки, незначительное увеличение по зданиям и сооружениям.

Все категории, кроме "транспортные средства", имеют положительную динамику, что свидетельствует о наращивании производственного потенциала ООО «Кореновскагрохимия».

Структура основных средств организации за 2 года свидетельствует о достаточном постоянстве соотношений между различными группами объектов основных фондов.

Анализируя остаток основных средств ООО «Кореновскагрохимия» на конец 2015 года, можно говорить о том, что большую часть, более 72 % , составляют машины и оборудование, затем следуют земельные участки - свыше 17 % . Доля же остальных составляющих в общей сумме основных фондов организации незначительна и не превышает 9,4 % .

Рассчитаем показатели технического состояния и движения основных фондов ООО «Кореновскагрохимия» за 2014 - 2015 гг. (таблица 2).

Таблица 2
Показатели технического состояния и движения основных фондов
ООО «Кореновскагрохимия» за 2014 - 2015 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	Изменение (+, -)
Основные средства:			
- на начало года, тыс. руб.	102192	128142	+25950
- поступило (введено), тыс. руб.	26082	21677	- 4405
- выбыло, тыс. руб.	132	2265	+2133
- на конец года, тыс. руб.	128142	147554	+19412
Коэффициент обновления основных производственных фондов	0,204	0,147	- 0,057
Срок обновления основных производственных фондов, лет	3,900	5,900	+2,000
Коэффициент интенсивности обновления основных производственных фондов	0,005	0,105	+0,100
Коэффициент выбытия основных производственных фондов	0,001	0,018	+0,017

Коэффициент износа основных производственных фондов	0,440	0,472	+0,032
Коэффициент годности основных производственных фондов	0,560	0,528	- 0,038
Коэффициент стабильности основных производственных фондов	0,999	0,982	- 0,017
Индекс роста основных производственных фондов	1,254	1,152	- 0,102
Коэффициент прироста основных производственных фондов	0,203	0,132	- 0,071

Как видно из таблицы 2 в 2015 г. произошло значительное изменение в движении основных средств. Невысокие показатели коэффициентов поступления и выбытия указывают на то, что имело место незначительное обновление основных средств. Так в 2014 г. оно составило 20,4 %, а в 2015 г. – 14,7 % и, несмотря на то, что поступление основных средств продолжается, выбытие минимальное. Это говорит о том, что обновление основных средств в 2015 г. замедлилось, что ведет к ежегодному увеличению доли изношенных объектов основных средств в их общем объеме. Таким образом, техническое состояние основных средств в ООО «Кореновскагрохимия» требует постоянного контроля.

Проведем оценку обеспеченности и эффективности использования основных средств путем расчета системы показателей, рассмотренных в таблице 3.

Таблица 3
Показатели обеспеченности и эффективности использования основных средств
ООО «Кореновскагрохимия» за 2014 - 2015 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	Изменение, (+, -)	Изменение, в %
Фондоотдача, руб.	1,32	1,45	+0,13	+9,8
Фондоёмкость, руб.	0,75	0,69	- 0,06	- 8,0
Фондовооруженность, тыс. руб.	1611	1987	+376	+23,3
Фондорентабельность, %	41,1	67,9	+26,8	-

Как видно из данных таблицы 3, обобщающие показатели эффективности использования основных средств в отчетном году изменились в лучшую сторону по сравнению с предыдущим периодом. Фондоотдача повысилась на 0,13 руб. или 9,8 %, фондоёмкость снизилась на 8 % с 0,75 руб. до 0,69 руб., повысилась фондорентабельность на 26,8 %.

Вместе с тем, не смотря на положительную динамику эффективности эксплуатации основных фондов, в организации ООО «Кореновскагрохимия» есть неиспользованные резервы. Улучшение их использования можно достичь путем сдачи в аренду или продажи не используемых основных средств, своевременного обновления, повышения уровня механизации и автоматизации производства.

Остановимся подробнее на продаже неиспользуемого оборудования в ООО «Кореновскагрохимия».

По итогам проведенного анализа состава имеющегося оборудования в ООО «Кореновскагрохимия» обнаружено несколько единиц неиспользуемого оборудования, а именно Камаз - 5410 и Культиватор МТ.

На данный момент они полностью проамортизированы, но находятся в хорошем техническом состоянии. Рыночная стоимость оборудования с учетом морального и

физического износа составляет - Камаз - 5410 – 124 тыс. руб., Культиватор МТ – 520 тыс. руб. Продать их сегодня по первоначальной стоимости не получится, так как имеет место моральный и физический износ.

Рассчитаем затраты, связанные с подготовкой оборудования к продаже и на рекламу по привлечению покупателей (таблица 4).

Таблица 4
Расходы на подготовку оборудования и привлечение покупателей

Наименование оборудования	Проделанные работы	Сумма, руб.
Камаз - 5410	Демонтаж, замена изношенных деталей, покраска	25000
	Рекламная компания	9000
	Доставка покупателю	7000
Культиватор МТ	Демонтаж, замена изношенных деталей, покраска оборудования	20000
	Рекламная компания	15000
	Упаковка и доставка покупателю	18000

По данным таблицы 4 следует, что общая сумма расходов по подготовке для продажи Камаза - 5410 составит 41 тыс. руб., для продажи Культиватора МТ – 53 тыс. руб.

В результате рассмотрения данного предложения, им заинтересовались два покупателя. При этом от одного покупателя поступило предложение на приобретение Камаза - 5410 за 60 % от его рыночной стоимости, а другой покупатель был заинтересован приобретением Культиватора МТ за 80 % от его рыночной стоимости с учетом их морального и физического износа.

Установим цену реализации оборудования (Цр) по формуле:

$Цр = \text{рыночная стоимость оборудования} * \% \text{ от стоимости}$

По данным расчета цена реализации Камаза - 5410 составила 74 тыс. руб. и Культиватора МТ – 416 тыс. руб.

Определим фондоотдачу основных средств (Фо) по формуле:

$Фо = В / \overline{ОФ}$

где: В - выручка;

$\overline{ОФ}$ – среднегодовая стоимость основных средств.

Фондоотдача основных средств в организации составила в 2015 г. 0,896 руб., а с учетом предложенного мероприятия по продаже неиспользуемого оборудования - 0,900 руб. Таким образом, прирост фондоотдачи составит 0,45 % , что свидетельствует о целесообразности реализации предлагаемого мероприятия, которое позволит повысить отдачу от денежных средств, ранее вложенных в основные фонды.

Для обоснования целесообразности реализации предлагаемых мероприятий необходимо произвести оценку их экономической эффективности (таблица 5).

Таблица 5
Экономическая эффективность предложенных мероприятий, тыс. руб.

Показатель	Продажа оборудования	
	Камаз - 5410	Культиватор МТ
Выручка	33,00	363,00
НДС	5,94	65,34

Операционный доход	27,06	297,66
Общая сумма операционного дохода	324,72	
Налог на прибыль	5,41	59,53
Общая сумма налога на прибыль	64,94	
Итого чистая прибыль	259,78	

Анализируя данные, полученные при расчете чистой прибыли, можно сделать вывод, что реализация предложенных мероприятий даст возможность получить дополнительно 259,78 тыс. руб. при продаже неиспользуемых основных средств. Эти средства можно направить на улучшение технической базы организации.

Список используемой литературы:

1. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6 / 01" (ред. от 16.05.2016 г.) [Электронный источник] [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
2. Абдукаримов И.Т. Финансово - экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 320 с.
3. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушеникова. - М.: КноРус, 2012. - 432 с.
4. Александров О.А. Экономический анализ: учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 288 с.
5. Васильева Н.К., Коврякова Е.А. Анализ эффективности и устойчивости рисоводства на Кубани // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. 2014. №101С.1676 - 1686.
© Н.К. Васильева, А.Э. Барабаш, 2016

УДК 336.1

А.В. Баранов, студент 1 курса института Экономики и управления Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, Г. Самара, Российская Федерация
К.С. Веселова, студентка 1 курса института Экономики и управления Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, Г. Самара, Российская Федерация
Научный руководитель: Е.А. Курносова
 к.э.н., доцент кафедры «Экономики инноваций» Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, Г. Самара, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В данной статье дается понятие консолидированного бюджета, представлены основные источники финансирования дефицита бюджета. Показана структура консолидированного

бюджета. Проведен анализ основных характеристик консолидированного бюджета Самарской области за период 2013 – 2016 гг.

Ключевые слова

консолидированный бюджет, развитие региона, региональный бюджет, дефицитный (профицитный) бюджет.

В современных экономических условия консолидированный бюджет представляет собой определенное рода принятия решения, где главной целью является повысить эффективность функционирования экономики России, а также бюджетов всех уровней.

Как правило, консолидированный бюджет составляется при разработке федерального бюджета в виде прогноза, где в свою очередь уточняются пропорции бюджетов всех уровней бюджетной системы (рис. 1). Согласно законодательству, классификация бюджета представляет собой группу определенного вида доходов, расходов, а также источники финансирования дефицита бюджета.

Основными источниками дохода являются налоговые и неналоговые поступления, а также акцизы, дотации и субвенции.

Бюджетные расходы представляют собой группировку, отражающую направление расходования бюджетных средств на функционирование основных задач, стоящих перед государственными органами, органами государственной власти субъектов РФ и муниципальными органами, а также органами управления государственными внебюджетными фондами.

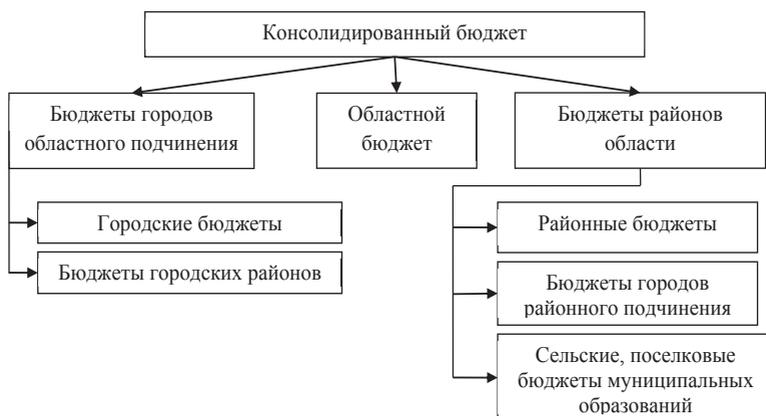


Рисунок 1. Структура консолидированного бюджета [6]

Важно выделить основные источники финансирования, которые представляют собой заемные средства, привлеченные РФ, ее субъектами и муниципальными образованиями в целях покрытия отрицательного бюджета. Источники финансирования отражают следующие поступления средств:

- кредитные средства, полученные от кредитных организаций;

- реализация государственных займов, которые осуществляются благодаря эмиссии ценных бумаг, выплаты в погашение основного долга по государственным и муниципальным ценным бумагам;

- продажа или аренда имущества, где владелец – государство;

- изменение остатков средств на счетах по учету бюджетных средств определенного уровня.

Бюджетная политика содержит в себе доходную и расходную часть государственного бюджета, поэтому существует три варианта бюджета:

- профицитный доход (доходы превышают расходы);

- дефицитный бюджет (превышение расходов над доходами);

- сбалансированный бюджет (доходы равны расходам) [4].

На сегодняшний день большинство регионов РФ имеют – дефицитный бюджет, в том числе и Самарская область, поэтому дефицит государственного бюджета покрывается посредством заимствований, которые называют государственным долгом, представляющим собой совокупность долговых обязательств России перед юридическими и физическими лицами, субъектами Российской Федерации и т.д. [3].

Для наглядного рассмотрения проанализируем консолидированный бюджет Самарской области (табл. 1), а также проведем анализ долговой нагрузки на период 2015 – 2016 гг. (табл. 2).

Таблица 1 – Основные характеристики консолидированного бюджета Самарской области на 1.11.2016 г. [1,4]

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Доходы, млн.руб.	123 534,62	130 166,88	126 705,65	138 248,48
Расходы, млн.руб.	116 849,2	126 226,41	128 428,29	135 122,27
Дефицит (-) / Профицит (+)	6 685,42	3 940,47	- 1 722,63	3 126,22

Как видно из таблицы 1, на 2015 г. консолидированный бюджет Самарской области является дефицитным, дефицит составляет – 1 722,63 млн. руб., однако, на 1.11.2016 г. бюджет является профицитным (доходы превышают расходы) и равен 3 126,22 млн. руб.

Подчеркнем, что вывод о расходах и доходах бюджета на 2016 год делать еще рано, так как календарный год еще не закончился. Регион придерживается направления на сбалансированность бюджета и уменьшение государственного долга.

Таблица 2 – Долговая нагрузка Самарской области на период 2015 – 2016 гг. [5]

Показатели		1.09.2015 г.	1.09.2016 г.	Темп прироста, %
1	Объем государственного долга, млн. руб.	56 066,84	70 585,07	25,89
2	Объем муниципального долга, млн. руб.	11 613,53	12 845,06	10,6
3	Налоговые и неналоговые доходы, млн. руб.	118 563,69	120 859,15	1,93
4	Уровень налоговой нагрузки, % (п.1 / п.2)	0,47 / 0,10	0,58 / 0,11	0,11 / 0,01

Как мы видим из таблицы 2, государственный долг на 1.09.16 г. вырос на 25,9 % и составил 70 585,07 млн. руб., это говорит о том, что госдолг равен сумме дефицитов прошлых лет с учетом вычета бюджетных излишек. Также видно, что на 2016 год вырос

объем муниципального долга почти на 1 231,5 млн. руб. (10,6 %) по отношению 2015 г. и составил 12 845,06 млн. руб.

Таким образом, в заключении скажем, что консолидированный бюджет Самарской области зависит от объема ВВП на душу населения, а также от налоговых и неналоговых поступлений в бюджет. Важно подчеркнуть, что Самарская область и РФ в целом обладает большим инновационным и инвестиционным потенциалом, богат своими сырьевыми ресурсами, что в свою очередь будет привлекателен для стран зарубежья.

Список использованной литературы:

1. Бюджет для граждан Самарской области [Электронный ресурс] URL: <http://budget.minfin-samara.ru/razdely/ispolnenie-budzheta/osnovnie-harakteristiki-ispolneniya-budzheta/> (Дата обращения: 14.12.2016 г.)
2. Курносова Е.А. Экономические аспекты реализации инновационного процесса в разрезе региональной сферы услуг // Наука – промышленности и сервису. 2012. №7 С. 103 – 106.
3. Оганесян Д.А., Курносова Е.А. Теория институциональных изменений // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 2 (124). С. 164 - 169.
4. Теория и практика интеграционных процессов в промышленности Самарской области: монография / В.А. Васяйчева, Н.Г.Гарькина, Е.А.Курносова. – Самара: Изд - во «Самарский университет», 2016. - 188 с.
5. Самарская область среди субъектов РФ [Электронный ресурс] URL: <http://budget.minfin-samara.ru/razdely/sravnenie-s-drugimi-subjektami-otdelnie-pokazateli-ispolneniya-budzheta-subjektov-rf/> (Дата обращения: 14.12.2016 г.)
6. Экономика для бакалавров. Учебник. / В.Н. Афанасьев, Леушина Т.В., Лебедова Т.В., Цыпин А.П. – Оренбург. 2014.

© А.В. Баранов, К.С. Веселова, 2016

УДК 336.7

А.В. Баранов

студент 1 курса института Экономики и управления
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева, Г. Самара, Российская Федерация

Научный руководитель: Е.Н. Кононова

к.э.н., доцент кафедры «Экономики инноваций»
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева, Г. Самара, Российская Федерация

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ФАКТОРЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье дается понятие финансовой стратегии коммерческого банка. Выделены основные факторы, которые влияют на формирование стратегии банка. Приведен анализ стратегии на примере ПАО ВТБ24 за 2013 - 2016 гг.

Ключевые слова

финансовая стратегия банка, коммерческие банки, факторы формирования стратегии, конкурентоспособность банков.

На сегодняшний день коммерческие банки представляют собой финансово - кредитные учреждения, которые имеют стратегические цели, а также эффективный механизм деятельности.

Сегодня можно сказать, что среда, в которой работают российские кредитные организации, существенно изменились. Российский рынок банковских услуг характеризуется возрастающей конкуренцией, а в условиях конкуренции коммерческому банку необходимо осуществлять инновационную деятельность [2], постоянно проводить мониторинг состояния на рынке банковских услуг, принимать управленческие решения, повышать эффективность за счет технологических проектов, а также внедрять необходимые изменения в свою деятельность, что делает данную тему актуальной на сегодняшний день.

Для начала выявим основные понятия следующих терминов: стратегия банка, конкурентоспособность, а также финансовая стратегия банка.

Стратегия банка представляет собой план развития, который рассчитывается на несколько лет вперед, в свою очередь, определяет цели банка, а также путь, к которому банк должен стремиться. Другими словами можно сказать, что стратегия банка определяет то, каким образом будут расходоваться средства банка для выполнения поставленных задач, и по каким принципам будут приниматься управленческие решения.

Под финансовой стратегией банка будем понимать [1] – генеральный план действий, где происходит своевременное обеспечение денежных средств, а также эффективное использование с целью капитализации компании.

По мнению Шапиро С.А. [6] конкурентоспособность коммерческого банка – это способность банка выпускать конкурентоспособные услуги по отношению к другим банкам данной отрасли. Можно сказать, что конкурентоспособность является часто встречающаяся стратегическая цель наряду с капитализацией.

Одним из основных разделов стратегии коммерческого банка являются мероприятия по повышению конкурентоспособности, так как конкурентоспособность направлена на укрепление корпоративного бренда, а также оказание банковских услуг. Кроме того, стратегическое планирование коммерческого банка может быть применено к любой проблеме, например, с целями банка, которые ориентированы на будущее; внешние факторы в условиях их нестабильности, которые в свою очередь влияют на результаты деятельности банка.

Поэтому, для эффективной разработки финансовой стратегии коммерческого банка необходимо осуществлять стратегическое управление, которое основывается на следующих положениях:

- невозможно предсказать точно в длительном периоде тенденции экономического, политического и технологического развития общества;
- структура управления должна быть гибкой и готова быть к постоянным изменениям;
- при принятии решения необходимо сформулировать различные альтернативы, а также при необходимости пересматривать уже поставленные цели.

В процессе разработки стратегии банка необходимо выделить основные элементы стратегического управления (рис. 1).

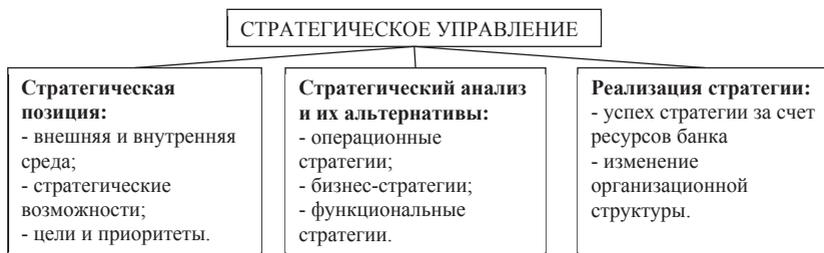


Рисунок 1. Основные элементы стратегического управления

Однако в практике не всегда будут присутствовать все вышеизложенные элементы стратегического управления.

В ситуацию депрессивной экономики последних лет появились многие факторы [4], которые влияют на формирование финансовой стратегии коммерческого банка. В свою очередь, факторы можно классифицировать на внешние и внутренние (рис. 2).

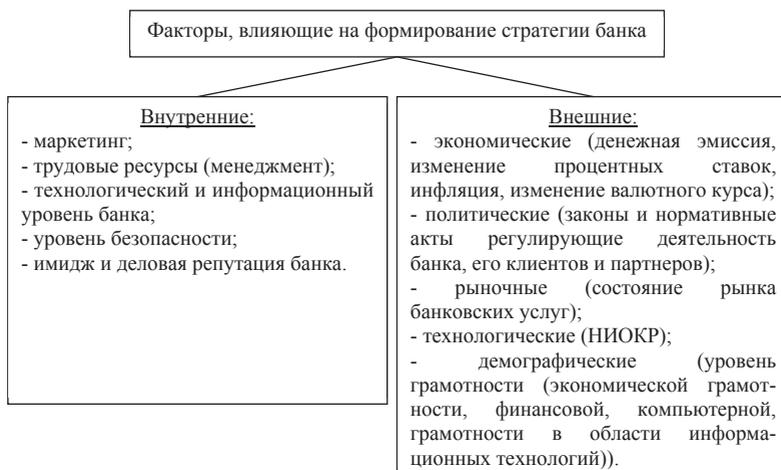


Рисунок 2. Факторы, влияющие на формирование стратегии банка

Как видно из анализа, под внутренними факторами принято понимать сильные и слабые стороны банка, которые позволяют на наш взгляд ориентироваться во внешней среде. Под внешними факторами понимают степень воздействия на банк при стратегическом планировании как угрозы и возможности. Другими словами, можно сказать, что при составлении стратегического планирования данные факторы напоминают нам SWOT - анализ, который позволяет выделить: сильные и слабые стороны (внутренние факторы), а также угрозы и их возможности (внешние факторы).

В проведенном нами исследовании были проанализированы стратегии группы (ПАО) ВТБ24 на период 2013 – 2016 гг. Проведен анализ основных показателей деятельности Банка. Согласно «Стратегии развития розничного бизнеса Группы ВТБ24 на 2013 – 2016 гг.» [3] ключевыми направлениями деятельности Банка являются: улучшение качества обслуживания клиентов; повышение лояльности и удержание действующих клиентов Группы ВТБ24; внедрение инновационных продуктов и услуг; увеличение доли рынка по кредитованию населения и привлечению средств, а также управление рисками и проблемной задолженностью.

Проведем анализ рейтинга ПАО ВТБ24 на 1.12.2016 г. (табл. 1).

Таблица 1 – Рейтинга банка ВТБ24 [5]

	Показатели, тыс. руб.		место		Изменения	
	11.2015 г.	12.2016 г.	По Росси и	По Сам.обл .	Тыс. руб.	%
Активы нетто	2 834 974 534	3 207 540 431	4	3	+ 372 565 897	+ 13,14
Чистая прибыль	- 6 964 986	35 226 902	3	2	+ 42 191 888	
Кредитный портфель	1 597 410 554	1 783 812 010	5	4	+ 186 401 456	+ 11,67
Вклады физ. лиц	1 792 681 045	2 097 564 622	2	2	+ 304 883 577	+ 17,01
Вложения в ценные бумаги	234 135 057	222 232 495	9	8	- 11 902 562	- 5,08

Как видно из проведенного анализа ВТБ24, можно сделать следующие выводы, что на 1.12.16 г. Банк имеет положительную динамику, увеличились вклады физических лиц на 17,01 % , активы нетто выросли на 13,14 % , однако, вложения в ценные бумаги снизились на 5,05 % .

Таблица 2 – Показатели деятельности банка ПАО ВТБ24 на 1.12.2016 г. [5]

	Показатели, %		Изменения	
	11.2015 г.	12.2016 г.	2016 / 2015	п.п.
Рентабельность активов - нетто	- 0,3	1,24	+ 1,54	
Рентабельность капитала	- 3,3	13,96	+17,26	
Достаточность собственных средств (Н1)	10.43	9.81	- 0.62	- 5.94 %
Нормативы ликвидности банка (Н2)	188,92	72,04	- 116,88	- 61,87 %
Нормативы текущей ликвидности (Н3)	214,92	71,13	- 143,79	- 66,9 %

Как видно из табл. 2, рентабельность капитала на 1.12.16 г. составила 13,96 % , что является хорошим показателем, как принято, если рентабельность капитала выше 10 % , то это говорит нам о том, что Банк является финансово - эффективным для использования вложенных денежных средств собственниками предприятия.

Как показал проведенный анализ, несмотря на возрастающую конкуренцию, коммерческие банки разрабатывают стратегические планы в целях принятия ключевых решений, касающихся будущих рынков, продуктов, а также банковских услуг, тем самым позволяет обеспечить осуществление миссии банка и достижение его целей.

Список использованной литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф : [пер. с англ.]. Д. Гергерт, К. Левыкина // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – N 6.
2. Каширина М.В. Инновационное развитие в банковской сфере // Сборник материалов Международной научно - практической конференции / Под. общ. ред. Н.М.Тюкавкина. – Самара: АНО «Издательство СНЦ», 2016. - 255 с.
3. Официальный сайт ПАО ВТБ [электронный ресурс]. URL: <http://www.vtb.ru/annual-report/2015/management-report/strategy/>
4. Пашков Р.В. Стратегия развития банка: монография / Р.В. Пашков, Ю.Н. Юденков. – 2 - е изд., доп. И перераб. – М.: РУСАЙНС, 2015. – 228 с.
5. Рейтинги Банка ВТБ24 [электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings/>
6. Шапиро С. А., Золотова Е. В. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур с использованием мотивационного механизма / М. - Берлин. Из - во: Директ - Медиа, 2016. С.113 - 118.

© А.В. Баранов, 2016

УДК 336.7

А.В. Баранов, студент 1 курса института Экономики и управления Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, Г. Самара, Российская Федерация
Научный руководитель: Е.А. Курносова
к.э.н., доцент кафедры «Экономики инноваций» Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, Г. Самара, Российская Федерация

ЭЛЕМЕНТЫ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ВТБ)

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные показатели деятельности банковского обслуживания. Выделены основные факторы, которые влияют на создание стратегии коммерческих банков. Приведен анализ стратегии Группы ВТБ на период 2017 – 2019 гг.

Ключевые слова

банковское обслуживание, стратегии коммерческого банка, вклады физических лиц, фондирование, интеграция.

Опираясь на мировой опыт, можно утверждать, что банковское обслуживание должно быть многогранным, только в этом случае клиент Банка может получить комфортное обслуживание, а в свою очередь, банк – будет иметь возможность максимально эффективно выбирать каналы предоставления той или иной услуги.

На сегодняшний день формирование финансовой стратегии сопряжено с общей стратегией экономического развития Банка, поэтому она должна быть согласована с ее главными целями и направлениями [4]. Важно подчеркнуть, что финансовая стратегия оказывает сильное влияние на экономическую стратегию Банка, так как изменение ситуации на уровне макроэкономики и на финансовых рынках служит причиной для корректировки не только собственно финансовой, но также и общей стратегии комплексного развития Банка.

Результаты любой деятельности в бизнесе зависят от наличия и эффективности применяемой финансовой стратегии, благодаря которой обеспечивается жизнедеятельность Банка [3]. Наличие, а также учет и правильное использование финансовых средств является начальным этапом, а также конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования рыночной экономики.

Необходимо выделить основные факторы, которые влияют на создание стратегии коммерческого банка, прежде всего они, подразделяются на: внутренние и внешние [5]. К внутренним факторам можно отнести: маркетинг, технологический и информационный уровень банка, уровень безопасности, имидж банка.

К внешним факторам можно отнести: экономические (эмиссия, инфляция, изменение курса валют), политические, демографические (уровень грамотности населения, например, экономическая грамотность, финансовая, компьютерная грамотность).

Рассмотрим динамику основных показателей (активы банковского сектора, кредиты и вклады населения) (рисунок 1).

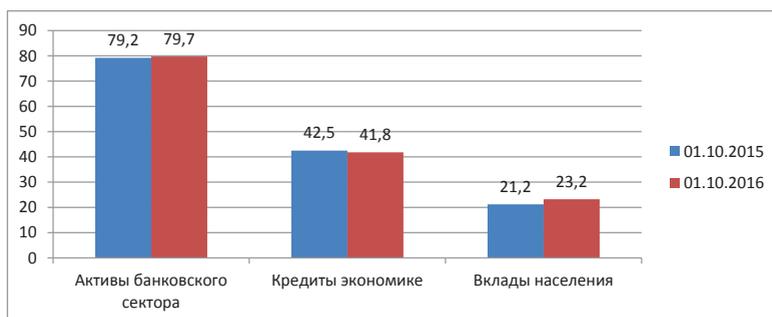


Рисунок 1. Объемы основных показателей, трлн. руб.

Как мы видим из рисунка 1, вклады населения выросли на 9,4 % и составили на 1.10.2016 г. 23,2 трлн. руб. Так же увеличились активы банковского сектора на 0,6 % .

Динамика основных РФ на 1.10.2015 – 1.10.2016 гг., показателей банковского сектора в РФ представлены в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Динамика основных показателей банковского сектора в млрд. руб.

Показатели	1.10.2015 г.	1.10.2016 г.	Темп прироста, %
Активы (пассивы)	79 211	79 669	0,58
Кредиты экономике	42 505	41 140	- 3,2
Кредиты нефинансовым организациям	31 748	31 039	- 2,2
Кредиты физическим лицам	10 757	10 726	- 0,3
Кредиты финансовым организациям - резидентам, кроме КО	1 508	2 639	75
Прибыль текущего года	127	635	

Как мы видим из приведенного анализа, кредиты физическим лицам сократились на 0,3 % . Активы увеличились на 0,58 % и составили 79 669 млрд. руб. Прибыль текущего года увеличилась почти в 5 раз и составила 635 млрд. руб.

Проведем анализ финансовой стратегии Группы ВТБ на 2017 – 2019 гг. [1]. На основе официального сайта ВТБ, наблюдательный совет утвердил стратегию Банка на период 2017 – 2019 гг. Новая стратегия будет включать в себя следующие направления:

- повышение рентабельности (рост прибыли до 200 млрд. руб. на 2019 г.);
- интеграция банковского бизнеса. Как мы знаем, ВТБ24 и Банк ВТБ пройдет стадию слияния банка и тем самым создаст единый универсальный банк. Реорганизация планируется на 2018 год;
- модернизация – развитие современного клиентоориентированного банка за счет технологической информации.

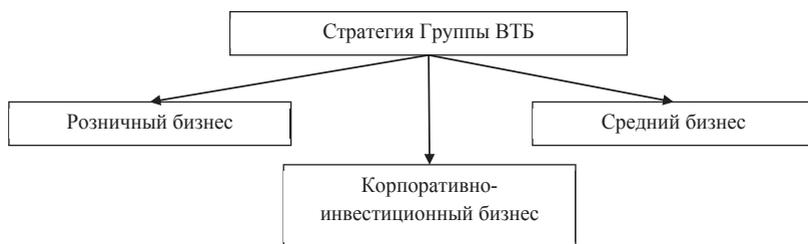


Рисунок 2. Стратегия Группы ВТБ на 2017 – 2019 гг.

Ключевой стратегией является интеграция Банка ВТБ с ВТБ24, в свою очередь, интеграция позволит повысить управляемость и создаст единую конкурентоспособную структуру, которая обеспечит эффективное решение совместных задач.

Группа ВТБ планирует восстановить динамику кредитования, тем самым позволит обеспечить значительный рост кредитного портфеля Группы ВТБ на уровне не менее 10 %

в год. Важно подчеркнуть, что стратегия предусматривает рост кредитования физических лиц, а также повышение доли розницы в кредитном портфеле.

Главной задачей для Группы ВТБ является улучшение структуры фондирования, т.е. рост доли клиентских средств, в первую очередь – физ. лиц. Группа ВТБ ставит задачу повысить доли рынка по всем ключевым показателям рынка с физическими лицами. В свою очередь, это позволит увеличить долю кредитного портфеля до 30 %.

При развитии корпоративно - инвестиционного бизнеса акцент будет направлен на повышение рентабельности бизнеса при работе с корпоративными клиентами, где главными задачами будет: рост кредитования;

рост доли рынка; диверсификация клиентской базы; развитие банковских продуктов; сохранение лидирующих позиций на рынке инвестиционно - банковского обслуживания в Российской Федерации.

Резюмируя вышеизложенное можно сказать, что стратегия банка оказывает сильное влияние на экономическую ситуацию на уровне макроэкономики и на финансовых рынках служит причиной для корректировки не только собственно финансовой, но также и общей стратегии комплексного развития Банка. Анализ стратегии Группы ВТБ показал, что основным направлением в развитии является клиентоориентированность на физических лиц, а также интеграция Банка ВТБ и ВТБ24.

Список использованной литературы:

1.Официальный сайт Группы ВТБ [Электронный ресурс] URL: <http://www.vtb.ru/group/strategy/>

2.Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru/analytics/>.

3.Аюпова Л.К. Организационно - экономические аспекты управления инвестиционной деятельностью предприятия // Актуальные вопросы современной науки. - 2010. - № 14. С. 255 - 264.

4.Курносова Е.А. Экономические аспекты реализации инновационного процесса в разрезе региональной сферы услуг // Наука – промышленности и сервису. 2012. №7 С. 103 - 106.

5.Курносова Е.А. Инновационный потенциал предприятия: составляющие и методы оценки // Математика, экономика и управление. 2015 г. Т.1. С. 105 - 109.

© А.В. Баранов, 2016

УДК 2964

А. В. Баранова

Студентка 1 курса факультета Инноватики
Дальневосточный Федеральный университет
г. Владивосток, Российская Федерация

ГАРМОНИЗАЦИЯ ТРЕБОВАНИЙ СООТВЕТСТВИЯ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА

Гармонизация стандартов соответствия играет важную роль в расширении взаимовыгодного обмена товарами и услугами, развитии промышленного сотрудничества, повышении и обеспечении качества продукции. Акценты гармонизации с каждым годом

все заметнее смещаются в сторону национальных систем стандартизации, метрологии и сертификации. Переход России и стран Восточной Европы к рыночной экономике, образование единого европейского рынка, заключение соглашений о свободной торговле на территории Америки и все это ведет к глобализации международной торговли. Потоки товаров перемещаются по всем континентам и странам, что еще в большей степени привлекает внимание мирового сообщества к вопросам технических барьеров в торговле. Ведущую роль в этом направлении играет Европейская экономическая комиссия (ЕЭК) ООН, определяя области сотрудничества по стандартизации и сертификации товаров, которые содействовали бы свободной мировой торговле товарами и услугами. Рекомендации ЕЭК ООН касаются порядка использования международных стандартов в национальной стандартизации. Эксперты ЕЭК ООН считают, что при разработке национального стандарта в качестве основы следует использовать: международные стандарты, региональные стандарты и действующие национальные стандарты других стран. Стоит принять во внимание, что порядка 70 - 80 % национальных стандартов западноевропейских государств гармонизовано с международными. В России же различными методами принято только до 20 % стандартов ИСО (ISO, Международная организация по стандартизации) и около 60 % стандартов МЭК (IEC, Международная электротехническая комиссия).

Вступление России во Всемирную торговую организацию диктует необходимость внедрения международных стандартов как эффективного инструмента повышения конкурентоспособности. Если взять во внимание пищевую продукцию, то на сегодняшний день все участники производства, переработки и продажи имеют дело с постоянно растущим числом стандартов безопасности. Многие организации сертифицируются сразу по нескольким из них, что ведет к излишним затратам. Гармонизация стандартов позволяет создать условия для решения задач, касающихся как внутреннего рынка, так и экспортно - импортных операций по пищевым продуктам и сырью для их производства. К основным задачам здесь можно отнести:

- обеспечение безопасности пищевых продуктов для жизни и здоровья людей;
- защиту потребителей от ввоза некачественных, опасных и фальсифицированных продуктов питания;
- повышение конкурентоспособности российской пищевой продукции;
- взаимное признание систем сертификации пищевой продукции в двусторонних и многосторонних отношениях.

Мировое сообщество при устранении технических барьеров в торговле стремится к реализации принципа "один стандарт, одно испытание, одна оценка соответствия". Данный принцип во многом отражен в ряде положений Европейского сообщества (ЕС). Их сущность заключается в четком разделении обязательных и добровольных требований к показателям качества и безопасности продукции, в гармонизации требований стандартов, технических регламентов и т.д.

Что же касается лабораторий, то в международной практике аккредитованные для государственного контроля лаборатории используют методы и критерии эффективности, валидированные в соответствии с общими процедурами. Такой подход гарантирует качество и сопоставимость результатов и обеспечивает прослеживаемость к установленным эталонам или образцам сравнения. Директива Совета 93 / 99 / ЕЕС [2, с. 11] требует, чтобы с 1 января 2002 года государственные контрольные лаборатории были аккредитованы в соответствии с ISO / IEC 17025 [3, с. 5]. В соответствии с Решением 98 / 179 / ЕС [4, с. 4] для аккредитованных лабораторий необходимо участие во внешней международной аттестации контроля качества, а также в программе аккредитации. Так же,

аккредитованные лаборатории должны доказать свою компетентность посредством регулярного и успешного участия в программах квалификационных испытаний, признанных или организованных национальными справочными лабораториями. На текущий момент данная практика не нашла своего отражения в законодательстве Таможенного союза и Российской Федерации, поэтому методики и результаты анализов, тестирующих лабораторий не соответствуют требованиям, установленным в странах Европейского Союза, и не могут считаться надежными и достоверными.

Список использованной литературы:

1. Крылова, Г. Д. Основы стандартизации, сертификации, метрологии / Г. Д. Крылова. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2007. – 671 с.
2. Council Directive 93 / 99 / EEC of 29 October 1993 on the subject of additional measures concerning the official control of foodstuffs
3. ISO / IEC 17025 General requirements for the competence of testing and calibration laboratories
4. Commission Decision 98 / 179 / EC of 23 February 1998 laying down detailed rules on official sampling for the monitoring of certain substances and residues thereof in live animals and animal products

© А. В. Баранова

УДК 368.1

А.Ю. Батура

студентка 2 курса

ИЭиП ФЭФ, Брянский ГУ

г. Брянск, Российская Федерация

СТРАХОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Современное экономическое положение России отличается нестабильностью и высокими рисками. Эти риски проявляются по - разному: перепады в курсе валют, изменения условий на рынке товаров, перемены во внешней политике. Все это наносит серьезный удар реальному сектору экономики страны. Если предприятия в сельском хозяйстве могут рассчитывать на существенную поддержку со стороны государства, связанной с по программой импортзамещения, то промышленные предприятия, кроме оборонной промышленности, должны сами изыскивать ресурсы для финансирования своего развития при высоких ставках кредитования. Особенно непростая ситуация сложилась обрабатывающей промышленности. Только за 2015 год она сократила свои мощности на 9 % .[1] Кроме то, в сельском хозяйстве осуществляется страхование основной части рисков с государственной поддержкой [2]. В промышленном производстве риски, связанные с производственной деятельностью предприятий страхуются на добровольной основе. Любая серьезная авария способна прекратить работу предприятия и нанести ему огромный ущерб, который может быть компенсирован из соответствующих страховых фондов, созданных из средств самих же промышленных предприятий.

Таким образом, возникает актуальный вопрос, как уберечь промышленные предприятия от рисков или как минимальными средствами их компенсировать? Для этого необходимо

разобраться, как можно застраховать промышленное предприятие, какие объемы страхования в данной сфере и какие перспективы для страхования промышленных предприятий существуют сегодня.

Основная часть рисков при страховании промышленных предприятий, связана со следующими страховыми сферами:

- страхования имущества предприятия (юридических лиц);
- страхование ответственности промышленных предприятий;
- страхование финансовых и предпринимательских рисков;
- страхование от несчастных случаев и болезней [3].

Разумеется, на предприятии имеется дорогое оборудование, что может сломаться или может быть похищено. Такая потеря ведет к большим убыткам и необходимо компенсировать эти убытки, застраховав имущество. Предпринимательские риски не так часто страхуются предприятиями из - за высокой стоимости такого страхования, но в условиях современной экономической нестабильности такое страхование все более актуально. Страхование ответственности и страхование от несчастных случаев особенно важно для предприятий с особо опасным производством.

Наибольшая доля страхования имущества приходится именно на промышленные предприятия. Промышленные предприятия кроме оборудования страхуют транспорт, что принадлежит предприятиям. Доля страхования оборудования и транспорта соотносятся как 80 / 20. Чаще всего имущество страхуют крупные предприятия, на них приходится до 70 % всех заключенных договоров страхования. Разумеется, для них более актуально страховать имущество. Например, одна из крупнейших металлургических компаний «Мечел» практически каждый год терпит разнообразные аварии, что наносят вред здоровью и имуществу компании. Одна из последних таких аварий – 15.11.16 нанесла ущерб оборудованию в размере десятка миллионов и остановила работу предприятия на три дня [4]. Страховка в этом случае покрыла ущерб и позволила быстро возобновить работу, закупив новое оборудование.

Страхование предпринимательских рисков особенно важно в настоящее время, когда многие предприятия останавливают производства и терпят из - за этого убытки. Кроме этого, в условиях колебания цен, что влияют на возможность срыва сделки, страхование предпринимательских рисков все актуальней, на что указывает рост числа заключенных договоров (табл. 1).

Таблица 1 – Объем страхования промышленных предприятий, млн.рублей[1]

	2015г.		Справочно 2014г.	
	Страховые премии (взносы)	Выплаты по договорам страхования	Страхов ые премии (взносы)	Выплаты по договорам страхования
от несчастных случаев и болезней	81920,7	15245,6	95236,2	15318,0
имущества юридических лиц	191068,0	84349,9	195636,1	72266,4
из него средств транспорта	66737,6	44212,2	60645,3	36301,3
предпринимательских и финансовых рисков	22317,7	15808,3	20199,8	3631,4

Данные таблицы показывают, что из всех видов страхования промышленных предприятий растёт именно страхование предпринимательских и финансовых рисков. За 2014 - 2015 год его объем вырос на 2118 млн рублей или на 10 % . Остальные сферы страхования показывают минус. Так, страхование от несчастных случаев и болезней сократилось на 13316 млн рублей или на 13 % , страхование имущества юридических лиц на 4568 млн рублей или на 0.02 % .

Как становится ясно, представители промышленных предприятий серьезно обеспокоены ситуацией, связанной с экономической нестабильностью в России. Необходимо проанализировать, с чем связаны данные риски:

- Санкции. Полный запрет на ввоз товаров в определенную страну ведет к срыву поставок, что несет значительные финансовые потери для предприятия;

- Валютные колебания. Импортные товары зависят по своей цене от стоимости рубля. Когда рубль начал резко падать в цене, многие предприятия понесли огромные убытки. Например, обувная промышленность России, что создавала свои товары с помощью иностранных комплектующих (90 % материалов – импорт), сократили своё промышленное производство в 2014 - 2015 году на 30 % из - за невозможности закупки материалов по новой высокой цене. Все промышленники хорошо осознают такие риски, из - за чего страхование рисков будет иметь высокий спрос [4];

- Неясность цен на товары. Некоторые товары, зависят от цены на определенный сырьё в условиях, когда данная цена сильно колеблется и ведутся активные переговоры по регулированию данной цены. Яркий пример – связь химической промышленности и нефти. Как известно, нефть это не только топливо, но и уникальный продукт для создания полимеров, пластика и других товаров химической промышленности. В условиях низкой цены на такое сырьё, цены на товары отечественной химической промышленности низки, что повышает спрос и выгодно для промышленных предприятий. Переговоры между Россией и ОПЕК могут привести к резкому повышению цены на нефть, что создает риски для предприятий, которые необходимо страховать [5].

- Высокие ставки по кредитам. В такой ситуации сложно найти финансовые ресурсы для расширения производства предприятиям рентабельность которых ниже размера кредитной ставки. Увеличивается риск невозврата кредита для банка, а значит ужесточаются условия его получения [6].

Все эти данные указывают на высокую перспективность страхования финансовых рисков предприятий и на дальнейший рост подобного страхования. Вместе с этим растёт и размер выплат по данному страхованию. Только в 2015 году размер выплат вырос в 3 раза, что говорит о крайне нестабильной ситуации для предприятий.

В современных условиях 2016 года финансовая нестабильность продолжается. Несомненно, что она продолжится и в последующие годы, вплоть до 2018 года, пока не будет ясна судьба санкций, цен на нефть и положения России на мировой арене. Понимая все эти факты, в будущем наибольшие перемены в сфере страхования промышленных предприятий будут проходить именно в страховании финансовых рисков. Это ставит перед страховыми фирмами ряд проблем:

- необходимость верно оценить существующие риски и их дальнейшее будущее;
- трудности при формировании страховой премии (необходимо учитывать множество факторов) [7];
- рост числа страховых случаев.

Подобные проблемы ставят потребность тесной работы страховых фирм с финансовыми и экономическими аналитиками. Существуют большие риски для самих страховщиков, однако, верная политика сулит значительный доход.

Анализируя все данные, мы приходим к выводу, что современная отрасль страхования промышленных предприятий переживает сложные времена, полные рисков и угроз. Выдвижение страхования финансовых рисков закономерно и продолжится, чем необходимо пользоваться. Остальные отрасли страхования будут постепенно сокращаться.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – www.gks.ru
2. Зверев А.В., Мишина М.Ю. Статистическое обоснование подходов к решению проблем развития сельскохозяйственного страхования. // Вестник Брянского государственного университета. - 2012. - № 3. - С. 25 - 28
3. Зверев А.В. Экономико - психологические особенности страховой деятельности: учебное пособие. Федеральное агентство по образованию, Брянский государственный технический университет. Под редакцией Д.В. Ерохина, В.В. Спасеникова. Брянск. 2009. - 169 с.
4. Официальный сайт Российского Бизнес Канала (РБК) – www.rbc.ru
5. Официальный сайт газеты Коммерсант - www.kommersant.ru
6. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Жарикова П.М. Совершенствование методики оценки кредитного риска банка с целью его минимизации // European Social Science Journal. 2016. № 2. С. 103 - 107.
7. Зверев А.В. Статистика финансового рынка. В книге: Социально - экономическая статистика. Зверев А.В., Рулинская А.Г., Мишина М.Ю., Савинова Е.А., Таранов А.В., Ивакина И.С. Учебное пособие для бакалавров. Под ред. Зверева А.В. Брянск, 2014. С. 364 - 420

© А.Ю. Батуро, 2016

УДК 332

К.О.Безушенко

студен 2 курса магистратуры

Сибирского федерального университета

Института инженерной физики и радиоэлектроники, г.Красноярск.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Для повышения конкурентоспособности и эффективного использования ресурсов территории региона на сегодняшний день актуально использовать такой вид организации труда, как кластерные структуры.

Ядром кластерного подхода является понятие «кластер». Слово «cluster» с английского переводится как: рой, пучок, скопление, концентрация и т.д. Первоначально термин широко использовался в большинстве наук, но прежде всего в естественных науках,

например в физике, медицине, химии, астрономии. Отличительным признаком кластера является объединение каких - либо отдельных элементов в неразрывное целое для воплощения в жизнь определённой цели.

Общепризнанным основоположником кластерного подхода считается американский ученый Майкл Портер, который в работе «Конкуренция» охарактеризовал этот подход, кластер - это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [2]. М. Портер кластер оценивал как инструмент подъема конкурентоспособности экономической системы.

К ключевым характеристикам кластера можно отнести:

- территориальное концентрирование ключевых представителей кластерной структуры;
- наличие крупной, конкурентоспособной организации (лидера);
- долговременные и устойчивые связи между организациями;
- ярко выраженный аспект лидирующего продукта(услуги);
- сочетание конкуренции между участниками кластера.

Исходя из вышеприведенных ключевых характеристик, формирование кластера, как правило, происходит преимущественно, где уже существуют объективные условия для их образования и развития. К таким условиям можно отнести присутствие организаций, тесно связанных между собой технологиями производства. В общем виде кластер это сложная экономическая система, которая содержит большое количество предприятий и организаций, общий производственный цикл, банки, консалтинговые и маркетинговые организации, научно - исследовательские и образовательные учреждения, и т.д.

Аргументами для формирования кластеров выступают:

- эффективное использование новейших технологий (инновации);
- увеличение инвестиционной привлекательности региона;
- увеличение конкурентоспособности региона;
- улучшения инфраструктуры для исследований и разработок;
- подготовка квалифицированного персонала;
- создание новых рабочих мест;
- выход на мировые рынки.

Формирование и развитие кластеров относится к типу задач, решаемых совместно бизнесом и органами власти соответствующего уровня.

На основе анализа литературных источников и с учетом изучения уже имеющегося опыта внедрения кластерных структур, ниже в статье представлены основные преимущества кластеров для региона [3]:

- эффективное взаимодействие органов власти с бизнесом;
- тесные внутрифирменные связи;
- развитие прогрессивных технологий и знаний;
- доступ к новым технологиям (инновациям), методам работы или возможностям поставок;
- интенсивный обмен информационными, финансовыми, кадровыми, инновационными ресурсами;

- минимальное время от появления идеи до практического воплощения;
- снижение барьеров выхода на рынки сбыта;
- повышение общей экономической устойчивости предприятий как внутри кластеров, так и за его пределами;
- улучшение кадрового обеспечения организаций;
- появление и финансирование инфраструктуры для НИОКР;
- снижение издержек производства;
- появление возможности для более успешного выхода на рынки;
- стимулирование развития малого и среднего предпринимательства;

Однако, несмотря на видимые преимущества, кластерная политика имеет свои особенности в различных регионах, которые определяются историческими, географическими и экономическими характеристиками развития территорий.

В заключении подведем итоги и отметим, что главными основаниями для создания кластеров это присутствие конкурентных преимуществ, выгодное географическое расположение территории, существование сырьевых ресурсов, а так же присутствие особенных образовательных учреждений [1].

Список использованной литературы:

1. Макарова О.Ю., Соболева О.В., Иванова В.А. Кластерный подход в инновационном развитии. – Москва, 2014. – 127с.
2. Портер М. Конкуренция. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Погонин А.В. Экономическое развитие региона с учетом кластерного подхода в контексте экономики города. Вестник Пермского университета, выпуск 4(15). С 57 - 2012.

© К.О.Безущенко, 2016

УДК 338.28

Е.С. Белянин

Студент 4 курса факультета

«Корпоративной экономики и предпринимательства»

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Научный руководитель - Т.В. Гениберг,

К.э.н., доцент кафедры

«Корпоративное управление и финансы»

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Г. Новосибирск, Российская Федерация

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТЕПЕНИ КОНЦЕНТРАЦИИ УЧАСТНИКОВ НА РЫНКЕ ПРОИЗВОДСТВА ЧАСТОТНЫХ ПРЕОБРАЗОВАТЕЛЕЙ И ЭЛЕКТРОПРИВОДОВ

Обеспечение конкурентоспособности объективно является основной стратегической задачей любого предприятия. Известно, что уровень конкурентоспособности определяется

большим числом факторов, соответственно, могут быть выделены и различные направления в решении этой задачи.

Экономический кризис серьезно усложнил реализацию производственно - экономических программ предприятий. Но одновременно, обострив конкурентную борьбу, кризис показал исключительную роль активной рыночной политики предприятия при постоянно возрастающей эффективности его деятельности. Фундаментальный подход к реализации этих требований и, соответственно, к обеспечению конкурентоспособности базируется на освоении новых эффективных форм организации производственного процесса фирмы и методов производственного менеджмента. Интересно, что подобные инновации вводят фирмы, которые ведут благотворительную деятельность, скорее всего это обусловлено в обоих случаях размером и статусом компаний, как отмечает Т.В. Гениберг [1, с. 71].

В настоящее время, чтобы выжить в конкурентной борьбе, предприятия и организации осваивают новые виды услуг, новые формы бизнеса, выдвигают на первое место не только своих сотрудников, но и осуществляют борьбу за каждого клиента. Изучается рынок, осуществляется сбор необходимой информации, которая анализируется, после чего разрабатываются стратегии освоения рынка [3].

Таким образом, актуальность выбранной темы, посвященной проблемам конкуренции, обосновывается необходимостью оперативного и эффективного применения инструментов конкурентоспособности, а также управления ими на современном предприятии в соответствии с целеполаганием компании, как указывает Т.В. Клишова [4, с. 143].

Основные цели и задачи предприятий, по обеспечению конкурентного преимущества, в данной отрасли заключаются в следующем.

Цели предприятий: повысить качество продукции, увеличение количества заказчиков и масштабов производства.

Задачи предприятий: найти более качественное сырьё, развить рекламную деятельность, улучшить внешний вид продукции.

Для оценки конкуренции на рынке организаций, производящих электроприводы и частотные преобразователи, определим долю компаний на этом рынке. Доли компаний на рынке приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Структура рынка электроприводов и частотных преобразователей в 2011 - 2015 гг.

Организация	2011	2012	2013	2014	2015
ООО НТЦ «Приводная Техника»	16,6 %	13,5 %	11,4 %	9,3 %	13,1 %
ООО "ВЕСПЕР АВТОМАТИКА"	8,9 %	7,5 %	6 %	7 %	6,4 %
ООО «ГАМЕМ»	6,2 %	5 %	7,3 %	7 %	4,8 %
ЗАО «ЭРАСИВ»	1,5 %	1 %	0,9 %	1,7 %	2,8 %
ООО «ЭЛЛЕРОН»	-	-	0,3 %	0,4 %	0,5 %
ООО «Эффективные Системы»	0,5 %	0,4 %	0,5 %	-	0,4 %
ООО «АДЛ»	0,005 %	0,2 %	0,2 %	0,1 %	0,1 %

Для анализа рынка и определения на нём степени конкуренции в данной работе используется индекс Херфиндаля - Хиршмана.

Показатель индекса Херфиндаля - Хиршмана определяет степень монополизации рынка и его концентрацию [2].

Показатели индекса Херфиндаля - Хиршмана в отрасли производства электроприводов и частотных преобразователей за 2011 - 2015гг. представлены в таблице 2.

По значению индекса, выделяется три типа рынка:

- высококонцентрированный при $1800 < \text{НИИ} < 10000$
- умеренноконцентрированный при $1000 < \text{НИИ} < 1800$
- низкоконцентрированный при $\text{НИИ} < 1000$

Таблица 2 – Показатели индекса Херфиндаля - Хиршмана рынка электроприводов и частотных преобразователей в 2011 - 2015гг.

Год:	2011	2012	2013	2014	2015
Индекс:	395.71	264.7	220.44	187.55	243.87

Как мы можем наблюдать, показатель индекса Херфиндаля - Хиршмана меньше 1000 ($\text{НИИ} \leq 1000$) по итогам каждого года за период 2011 - 2015гг, что свидетельствует о достаточно низкой концентрации рынка в данной отрасли. По значению индекса данный рынок относится к низко концентрированному типу рынка.

Из полученных данных, можно сделать вывод, что организации данной отрасли находящиеся в менее удачном конкурентном положении из - за специфики выпускаемого ими товара.

В целом, предприятий данной направленности на рынке не так много, новые игроки на рынке появляются редко из - за достаточно высоких входных барьеров. Конкуренцию внутри отрасли можно определить как низкую.

Для того, что бы компания стала ещё более конкурентоспособной ей необходимо постоянно совершенствоваться и улучшать свои продукты, адаптировать их к быстро меняющейся внешней среде. Таким образом, организация может значительно преуспеть на рынке.

Список использованной литературы:

1. Гениберг Т.В. Пути совершенствования системы благотворительности в современной России. / В сборнике: Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 71 - 72.

2. Индекс Херфиндаля Хиршмана [Электронный ресурс] URL: [Xhttp://profmeter.com.ua/Encyclopedia/detail.php?ID=1022](http://profmeter.com.ua/Encyclopedia/detail.php?ID=1022)

3. Конкурентоспособность предприятия [Электронный ресурс] URL: <http://www.maninspiration.ru/ibc-386.html>

4. Россинский В.И., Ануфриева Н.И., Петухова С.В., Чередникова Л.Е., Лунев В.Л., Лемеш И.В., Гаврилова В.В., Новотный С.И., Клинцева Т.В., Еременко Е.В., Половова Т.А. Менеджмент / под ред. В.И. Россинского. Новосибирск, 2003.

© Е.С. Белянин, 2016

АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Инфляция - это чрезмерный рост количества обращающихся в стране бумажных денег, который и вызывает их обесценение. Тем не менее, она же остается и самой актуальной проблемой в экономике. Инфляцию можно определить устойчивое непрерывное снижение покупательной способности денег, что негативно сказывается на благосостоянии экономических агентов и может способствовать торможению развития экономики страны в целом. Темп инфляции является индикатором как состояния рынка денег, так и показателем, отражающим состояние всей социально - экономической системы [1].

В результате инфляционных процессов происходит превышение количества денежных единиц в обращении над суммой товарных цен и появление в результате этого денег, не обеспеченных товарами, что приводит к росту цен на них [2]. Как результат происходит падение реальных доходов и рост стоимости жизни.

В экономике существует четкая взаимосвязь между уровнем инфляции в стране и ВВП. Инфляция – как увеличение общего уровня цен на товары и услуги обесценивает ВВП. Как правило, для определения общего уровня цен и темпа инфляции используются индекс потребительских цен (когда набор товаров, включаемых в потребительскую рыночную корзину, достаточно велик) и дефлятор ВВП.

Индекс - дефлятор или дефлятор ВВП учитывает все товары и услуги, включаемые в ВВП страны поэтому отличается от официальной данных об уровне инфляции служб статистики в стране [3].

Проанализируем индексы потребительских цен и дефляторы ВВП по публикуемым Федеральной службой государственной статистики данным (рис. 1).

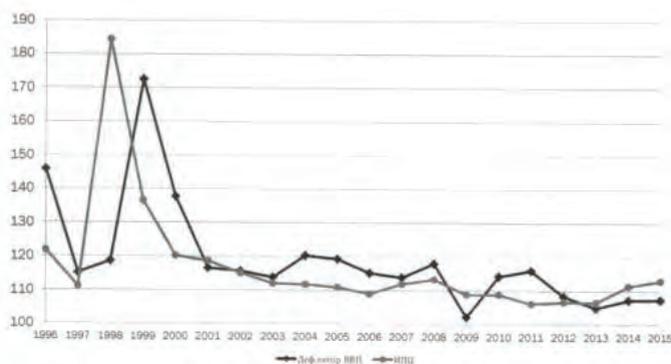


Рисунок 1. Индексы потребительских цен на все товары и услуги и дефлятор ВВП, в % к предыдущему году [4]

Как следует из рисунка индексы потребительских цен растут быстрее чем дефлятор, что свидетельствует о росте цен в основном за счёт потребительских товаров. То есть при потребительской инфляции за год в 12,9 % , индекс - дефлятор составил всего 7,3 % . При этом рост потребительская инфляция началась с 2013 года и к 2015 году достиг максимального уровня предыдущего экономического кризиса. На величину дефлятора ВВП оказало влияние снижение средней ставки экспортной пошлины на энергоносители. Средняя экспортная цена на нефть сильно упала даже в рублях. При этом физический объем добычи вырос. При анализе причин высокого уровня инфляции необходимо учитывать так же влияние таких внешних факторов как антироссийские санкции и политики ценообразования на сырьевых рынках стран - экспортеров нефти.

По данным Росстата падение ВВП за 2015 год составило 3,7 % , таким образом, индекс физического объема ВВП относительно 2014г. составил 96,3 % . А при значительном росте инфляции это свидетельствует от процесса стагфляции.

В этом случае помимо внешних факторов большое влияние на изменение цен оказывают инфляционные ожидания. Потребители своим поведением сами могут стимулировать спрос, а значит и рост цен на продукцию. Такая ситуация имела место в РФ в 2013 году. Такая ситуация опасна для экономики, поскольку препятствует росту сбережений (население боится обесценивания средств и начинает ускоренно их тратить). А это в свою очередь впоследствии ограничивает и производство в стране и предложение товаров [5].

Некоторые недобросовестные производители в целях стимулирования продаж могут вызывать ажиотажный спрос, тем самым спровоцировать обесценивание национальной валюты.

В результате изменения скорости протекания процессов в экономике в теории различают несколько видов инфляции. Но остается нерешенным вопрос, какой уровень инфляции считать оптимальным для экономик различных стран. Согласно экспертов МВФ, нормальным уровнем инфляции для развитых экономик можно считать 2 % . В России же в 2012 - 2016 гг. уровень инфляции значительно превышал даже норму развивающихся стран [6].

Рассмотрим подробнее изменение уровня инфляции потребительской инфляции в России (рис.2).

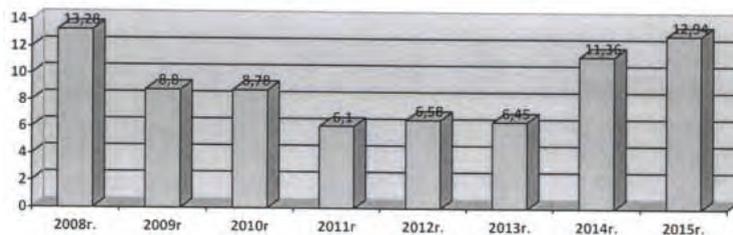


Рисунок 2. Уровень инфляции в РФ, % [4]

Как следует из рисунка 2, наибольший уровень инфляции наблюдался в кризисном 2008 году, а наименьший в 2011 году. В 2015 году уровень инфляции уже приблизился к показателю 2008 года. Таким образом, с 2009 г. по 2013г. в стране имела место умеренная

инфляция, которую можно считать нормальной для экономики и даже она способна стимулировать увеличение объемов продаж, а значит и стимулировать производство. В этот период снижение благосостояния населения практически не наблюдалось, т.к. реальные доходы населения в целом продолжали расти. Однако дальнейший рост цен на потребительские товары привёл к снижению реальных доходов населения примерно на 9,5 % уже в начале 2016 года. По данным обследования проведённым Росстатом 48 % россиян почувствовали себя к 2016 году беднее, а третья часть населения ожидает дальнейшего ухудшения своего материального положения [7].

Причинами роста инфляции в период с 2013 года по 2015 год можно считать введение эмбарго на импорт в 2014г., как следствие разбалансированность рынков и рост издержек в связи с тем, что произошла переориентация поставок внутри страны.

Основные факторы, приведшие к обесценению денег с 2014 по 2015 годов, [5]:

1. Девальвация национальной валюты в декабре 2014 года.
2. Ограничения по импорту товаров из других стран как ответ на санкции запада. Как следствие, это подогрело рост цены на продукты и подстегнуло волнообразный скачок инфляции.
3. Чуть позже к этому добавилось снижение цены на экспортируемые страной энергоресурсы. После этих событий инфляция достигла 17 % в 2015 году, в его начале.

Таким образом, можно сказать, что основные причины инфляции взаимосвязаны и во многом обусловлены ее особенностями, характерными для современной российской экономики.

Список использованной литературы:

1. Колесова Т.Л. Наблюдения за динамикой инфляции в России // Мы продолжаем традиции российской статистики: Матер. I Открытого российского статистического конгресса. – 2015. – С. 388–389.
2. Зверев А.В. Глава 4. Статистика денежного обращения, цен и инфляции. // В книге: Социально - экономическая статистика. Зверев А.В., Рулинская А.Г., Мишина М.Ю., Савинова Е.А., Таранов А.В., Ивакина И.С. Учебное пособие для бакалавров. Под ред. Зверева А.В. Брянск: Издательство ООО "Ладомир", 2014. С. 321 - 363
3. Зверев А.В. Статистика результатов экономической деятельности. // В книге: Социально - экономическая статистика. Зверев А.В., Рулинская А.Г., Мишина М.Ю., Савинова Е.А., Таранов А.В., Ивакина И.С. Учебное пособие для бакалавров. Под ред. Зверева А.В. Брянск: Издательство ООО "Ладомир", 2014. С. 209 - 243
4. Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: <http://gks.ru>
5. Изряднова О. Реальный сектор экономики: обзор. Режим доступа: <http://www.iep.ru/files/text/trends/2015/04.pdf>
6. Леденев Д. Е. Инфляция в современной России: особенности и причины // Научное сообщество студентов: материалы IX Междунар. студенч. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 31 мая 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — С. 194–197.
7. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Иванова В.Д. Совершенствование системы страхования денежных накоплений населения и её роль в решении современных социально -

УДК 338.24

В.В. Борисова
Студент 4 курса
Факультета управления
СПбГЭУ г. Санкт - Петербург, Российская Федерация.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

На сегодняшний день все больше и больше фирм начали совершенствовать систему управления, систему производства, стали уделять внимание качеству продукции.

А для того чтобы определить, выявить, потери, нужно понимать какие виды потерь существуют. Скрытые потери разделяются на семь категорий:

1. Производство
2. Дефекты и переделки
3. Передвижения
4. Перемещения материалов
5. Запасы
6. Излишняя обработка
7. Ожидание

После их выявления, нужно их устранять, сводить к минимуму.

Для того что бы убрать потери в производстве, потери в качестве производимого товара, существуют стандартные операционные процедуры (SOP) .

Также для избежание потерь в запасах существует метод «Точно вовремя» (Just - in - Time) .

Также очень распространённый метод КАНБАН, который позволяет избежать потери времени в производстве, помогает отладить производство и оптимизировать работу.

Существуют много методов оптимизации, повышения эффективности производства. Но, к сожалению не все компании пользуются ими, а многие даже не знают об их существовании. Хотя в сегодняшней экономической ситуации и при нынешней обостренной конкуренции, от производителя ожидается совершенно другой подход, упор на качество и развитие.

Сегодня существуют много различных способов внедрений различных методов совершенствования, можно нанять специалистов, консалтинговые службы, устроить семинары по модернизации и совершенствования производства в компании.

Список используемой литературы.

1. Михайлова М.Р. Бенчмаркинг — универсальный инструмент управления качеством // Методы менеджмента качества.— 2003 № 5.

2. Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга. — М.: Юристъ, 2002. — С. 7.
3. Джордж С., Ваймерскирх А. Всеобщее управление качеством: стратегии и технологии, применяемые сегодня в самых успешных компаниях (TQM). — СПб.: Виктория плюс, 2002. — С. 196 - 197.
4. Владимир Морской. Lean Thinking: решение проблем в производственной логистике / Журнал "Логистик & система" №4 апрель 2005 г.
5. Вумек Д.П., Джонс Д.Т. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004 – 473 с.
6. По материалам конференции «Созвездие качества' 2004». Сборник тезисов докладов. - Киев: Украинская ассоциация качества, Межотраслевой центр качества «ПРИРОСТ», 2004. - 204 с.

© Борисова В.В., 2016

УДК 338.47

Ю.А. Борисова

магистрант

СГУПС

г. Новосибирск, Российская Федерация.

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ УСЛУГ ВЛАДЕЛЬЦА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Реформирование железнодорожного транспорта преобразовало отрасль в вертикально - интегрированный холдинг, включающий в себя владельца инфраструктуры, операторов пассажирских перевозок, логистические компании и других участников транспортного бизнеса.[1] В связи с этим, выделившиеся пассажирские комплексы железнодорожного транспорта в дальнем и пригородном сообщении самостоятельно взаимодействуют с клиентами, государством и владельцем инфраструктуры (компания ОАО «РЖД» собственно). Эти сегменты бизнеса являются для холдинга одними из самых проблемных, так как финансовый результат, как у перевозчика, так и владельца инфраструктуры зачастую отрицателен. Поиск решения из сложившейся ситуации можно найти только при взаимодействии всех участников оказания услуги и регуляторов цен. [5, с.67]

В сложившейся на сегодняшний момент ситуации, вызванной дефицитом финансирования пригородного пассажирского комплекса в целом, необходимо искать решения, связанные с минимизацией расходов, корректным отнесением затрат на оказываемые услуги, повышения общего уровня доходности и эффективности пригородных перевозок железнодорожным транспортом общего пользования. Одним из таких направлений является совершенствование подходов для экономически - обоснованного расчета ставок за услуги, предъявляемые пригородным компаниям.

В современных условиях роль ОАО «РЖД» сводится к предоставлению материальной базы перевозчикам пассажиров. В действующей системе организации пассажирских

перевозок оказание услуг пригородным компаниям (ППК) реализуется моторвагонными депо.

Доходные поступления формируются от оказания услуг, предоставляемых ППК по составляющим: аренда подвижного состава: в т.ч. оказание услуг по ремонту (капитальному, текущему и техническому обслуживанию); а также управление и эксплуатация подвижного состава – предоставление локомотивных бригад для обслуживания поездов.

Ставки за выполненные услуги устанавливаются Департаментом экономики ОАО «РЖД» и согласовываются с пригородными компаниями. Методика расчета ставок была утверждена в 2010 году и использовалась без изменений до 2014 года, что позволяло определять уровень затрат, предъявляемых к оплате пригородным компаниям со стороны ОАО «РЖД».[2]

Анализ рентабельности оказываемых услуг мотор - вагонными депо за время действия методики показал, что складывающийся отрицательный результат от оказания услуг обусловлен, прежде всего, недостатками применяемого нормативного документа, на основании которого были рассчитаны ставки на услуги.

Анализ применения данной методики выявил достаточно проблемных моментов, связанных с базой для формирования ставок, применяемыми подходами утверждения и индексации, а также структурой затрат, учитываемых при расчете. Все это повлияло на финансовый результат деятельности депо.

Последние годы активно велась работа по совершенствованию методических подходов к расчетам ставок, которая предусматривала бы ежегодный расчет и пересмотр ставок, учитывая при этом прогнозируемые изменения объемов работ, ввод и выбытие основных средств, величину цен на услуги сторонних организаций, а также учитывала бы дифференциацию по сериям локомотивов. Кроме того, за прошедший период из структуры ОАО «РЖД» были выделены предприятия по сервисному обслуживанию локомотивов, в связи с чем, необходимо было введение ставки по сервисному обслуживанию подвижного состава с дифференциацией по сериям.

Основные положения предлагаемой методики были реализованы при введении в действие новых методических рекомендаций для определения ставок на выполнение капитального ремонта (с 2015г.) [3] и выполнение текущего ремонта и сервисного обслуживания (в 2016 г.).[4] В результате ставки по капитальному ремонту в 2015 году увеличились от 3 до 4,5 раз (остальные ставки были проиндексированы на 14 %), что позволило получить положительный финансовый результат от данного вида услуг. Рентабельность предприятия по ПВД в 2015 году вышла на уровень 14,9 %, что более чем в 3 раза превысило показатель 2014года, при этом если рассматривать структуру выполняемых услуг, то этому способствовали в основном: выполнение капитального ремонта и текущего ремонта.

Следует отметить, что основным ценообразующим фактором ставки аренды в новой методике является прогноз полной транспортной работы потребного парка подвижного состава в прогнозном периоде.[4] Поскольку некоторые виды ремонта в существующей структуре выполняются внешними контрагентами, а ОАО «РЖД» обеспечивает, в основном, выполнение вспомогательных (технологически необходимых) процессов, в состав элемента ставки аренды подлежат включению помимо затрат, определяющих

стоимость услуг контрагентов, затраты на вспомогательные локальные процессы. Расходы, связанные с осуществлением основных процессов, опосредованы условным количеством ремонтных событий, определенных с использованием модели ремонтного цикла в отношении потребного парка, приписанного к депо полигона соответствующей железной дороги.

Применение новых подходов к формированию ставок на услуги позволяет повысить их экономическую обоснованность, а значит и их рентабельность. Однако дальнейшее развитие данного подхода, по нашему мнению, должно предусматривать дифференциацию по сериям подвижного состава для всех видов услуг, а также возможную дифференциацию ставки по управлению и обслуживанию подвижного состава в части расходов на оплату труда локомотивных бригад в разрезе депо (участков, направлений).

Список используемой литературы:

1) Постановление Правительства Российской Федерации от 18.05.2001 г. № 384 «О Программе структурной реформы на железнодорожном транспорте».

2) Распоряжение ОАО «РЖД» от 20.10.2010 г. №2174р «Об утверждении Методики определения стоимости услуг, оказываемых пригородным пассажирским компаниям».

3) Распоряжение ОАО «РЖД» от 29.12.2014 г. № 3187р «Об утверждении Методики расчета элемента «капитальный ремонт» ставки аренды для подвижного состава «Электропоезд»».

4) Приказ ФАС России от 24.12.2015 № 1302 / 15 «Об утверждении методики расчета ставок платы за услуги по аренде железнодорожного подвижного состава, управлению им, его эксплуатации, техническому обслуживанию и ремонту, оказываемые организациям в сфере перевозок пассажиров железнодорожным транспортом общего пользования в пригородном сообщении».

5) Макеева Е.З., Махарадзе В.В. Современные инструменты повышения устойчивости и эффективности деятельности холдинговых компаний. // Экономика железных дорог. – М., 2015 г., № 4, с. 69 - 77.

© Борисова Ю.А., 2016

УДК 330

Борисова Н.Н., студент 4 курса РБ - 13
ФТИ, СВФУ им. М.К. Аммосова г. Якутск, РФ
e - mail: natashkaborisova2015@mail.ru

Евсеев П. В., научный руководитель
старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М.К. Аммосова

МИНЕРАЛЬНО - СЫРЬЕВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Экономика Республики Саха (Якутия) в основном ориентирована на добычу и поставку сырьевых ресурсов. В валовом региональном продукте добыча полезных ископаемых

занимает до 50 % . Значительную долю в доходной части бюджета составляют налоги, платежи и другие косвенные поступления от разработки месторождений полезных ископаемых.

В системе экономической безопасности Республики Саха (Якутия) особое место занимают проблемы ее минерально - сырьевой безопасности, так как она является крупнейшим регионом России, у которой экономика все еще ориентирована в основном на добычу и поставку сырьевых ресурсов. Исходя из природно - экономических факторов, можно говорить об особенностях минерально - сырьевой безопасности республики.

В Республике Саха (Якутия) добываются порядка 20 видов полезных ископаемых: алмазы, золото, сурьма, олово, уголь, нефть, природный газ и др. В ближайшие годы планируются разведка и вовлечение в освоение месторождений урана, свинца, цинка, апатита и железных руд, предполагается доразведка и разработка месторождений меди и вольфрама. Большинство этих месторождений имеют крупные запасы, некоторые из которых относятся к уникальным не только в России, но и в мире. Например, такие как, алмазные трубки «Удачная», «Мир», «Юбилейная», золоторудное месторождение «Нежданинское», редкоземельное «Томторское» и др. Развитие МСК РС (Я) зависит от наличия основной производственной инфраструктуры — разветвленной транспортной сети и энергетической системы, которые более - менее развиты в Западной, Центральной, Северо - Восточной, Восточной и Южной Якутии. Лишь в последние годы приняты конкретные правительственные решения, подкрепленные реальным федеральным и республиканским финансированием, по формированию в Республике Саха (Якутия) опорной транспортной инфраструктуры. В настоящее время ведутся работы по продлению однопутной железной дороги от Томмота до Якутска протяженностью около 350 км, а также строительство железнодорожного ответвления Улак—Эльга протяженностью 320 км. Ведется строительство не достроенных в прежние годы участков и реконструкция федеральных автотрасс и региональных автодорог. А также планируется значительное улучшение энергообеспечения Якутии как на основе новых вводимых мощностей, реконструкции и расширения крупных гидроэлектростанций и ГРЭС, строительства новых электросетей, так и за счет развития малой энергетики для локально расположенных промышленных и сельскохозяйственных потребителей. При этом основными принципами экономической безопасности РС (Я) являются: - сохранение государственной собственности РС (Я) на землю и другие природные богатства; - укрепление национальной государственности и ее правовой основы; - развитие экономической самостоятельности, экономической структуры, бюджетной и финансовой систем; Уровень экономической безопасности РС (Я) определяется наличием и степенью внешних и внутренних угроз для экономической самостоятельности и экономических интересов. Под ними понимаются экстремальные условия и факторы, оказывающие отрицательное влияние на нормальное функционирование социально - экономической системы РС (Я) в целом. Благоприятное геологическое строение и обширность территории РС (Я) предопределяют наличие многообразия различных видов полезных ископаемых, большого количества месторождений, имеющих крупные запасы минерально - сырьевых ресурсов, что указывает на большие потенциальные возможности укрепления минерально - сырьевой безопасности республики. Окружающая среда практически всей территории Якутии чрезвычайно легкоранима и имеет очень низкую способность самовосстанавливаться, поэтому мне

кажется, что при освоении месторождений нужно первоначально разработать мероприятия по ее охране. Важным мероприятием является наиболее полное извлечение добываемого полезного ископаемого, а в случае комплексных месторождений — экономически оправданное извлечение основных и сопутствующих компонентов. В целом минерально - сырьевые ресурсы Якутии характеризуются: неравномерностью размещения месторождений по территории РС (Я), слабым развитием инфраструктуры (особенно транспортной) или ее полным отсутствием, отрицательно влияющим на освоение удаленных крупных и богатых месторождений, сосредоточением подавляющей части промышленных запасов в небольшом количестве месторождений. Исходя из изложенного, основными направлениями укрепления минерально - сырьевой безопасности следует считать: - усиление общих геологических исследований территории в целях выявления новых перспективных площадей для дальнейшего проведения более детальных геологоразведочных работ; - с учетом количества и качества разведанных запасов полезных ископаемых обеспечение опережающего развития транспортной и энергетической инфраструктуры в местах возможного развития минерально - сырьевых кластеров на основе государственно - частного партнерства, в котором доля государственных инвестиций должна занимать большую часть;

Список использованной литературы:

1. Итоги деятельности отраслей промышленности Республики Саха (Якутия) за 2009 год, итоги I квартала 2010 года, задачи на 2010 год. Министерство промышленности РС (Я). 2010 // URL: <http://www.novaPDF.com>.
2. Промышленное производство в Республике Саха (Якутия), 2010: стат. сб. / Саха (Якутия) стат. Якутск, 2010.
3. Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия). Якутск, 2006.
4. Научная библиотека Кибер Ленинка: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-mineralno-syrievoy-bezopasnosti-respubliki-saha-yakutiya#ixzz4SnY4qoX5>

© Н.Н. Борисова, 2016

УДК 332.01

В.Х. Валиев, соискатель,
Институт экономики и сервиса
ФГБОУВО «Уфимский государственный
нефтяной технический университет»
г.Уфа, Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПОНЯТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В настоящее время перед российскими регионами стоит важнейшая задача системной модернизации экономики и повышения уровня ее конкурентоспособности. Важнейшим

фактором успешной реализации планов модернизации региональной экономики является развитие предпринимательства. Сегодня предпринимательство играет важнейшую роль в выходе из экономического кризиса региона и страны в целом, достижении высоких темпов роста его промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики. В последнее время государством предпринят целый комплекс нормативно - правовых, организационных и иных мер направленных, на формирование благоприятных условий для развития отечественного предпринимательства. В числе этих мер можно отметить реализацию проектов Национальной предпринимательской инициативы, создание «Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорации МСП) и т.д.

Однако, не смотря на то, что в последнее время государством предпринимаются достаточно энергичные меры, направленные на развитие как предпринимательства в целом, так и инновационного в частности, уровень его роста в значительной части российских регионах остается еще довольно низким. Представляется, что недостаточная эффективность мер, реализуемых государственными структурами, в числе прочего, объясняется отсутствием необходимого комплексного понимания того, как в целом, функционирует региональная система предпринимательства. Недостаточность теоретико - методологического обеспечения и научной проработки вопросов становления, функционирования и развития региональных систем предпринимательства обуславливает низкий уровень эффективности практических мер, направленных на стимулирование предпринимательской деятельности в регионах Российской Федерации[2;5].

Исходя из вышеизложенного можно заключить, что текущее положение дел обуславливает острую необходимость дальнейшего развития теоретико - методологического аппарата и прикладного инструментария исследования, проектирования и конструирования региональной системы предпринимательства, способствующей инновационной модернизации экономики субъектов РФ.

Предпринимательство представляет собой совокупность политических, экономических, социальных, организационных, личностных отношений, направленных на организацию бизнеса, с целью производства товара, услуги и получения дохода, а также удовлетворения потребностей потребителя и удовлетворения личностных ценностей и духовных потребностей самого предпринимателя.

Существует много различных определений понятия «предприниматель», «предпринимательство». Классики, основатели экономической науки предпринимателя, рыночную экономику представляли как саморегулируемый механизм, в котором творческому предпринимательству не находилось места (А.Смит), Д. Риккардо видел в капитализме абсолютный, вечный, естественный способ производства, а предпринимательскую деятельность рассматривал в качестве обязательного элемента эффективного хозяйствования. В основу экономической теории К. Маркса легло представление о предпринимателе как о капиталисте - эксплуататоре.

Лишь на рубеже XIX—XX вв. началось осознание значения и роли института предпринимательства. Французский экономист А. Маршалл (1907—1968) первым добавил к упомянутым трем классическим факторам производства (земля, капитал, труд) четвертый — организацию. С этого времени понятие предпринимательства расширяется, как и придаваемые ему функции.

Предпринимательство формируется при наличии определенных экономических, социальных, природных, правовых, политических условий. Предпринимательская система – это система, сформированная вокруг и под воздействием предпринимателей в ходе осуществления предпринимательской деятельности. Система предпринимательства - это система, внутри которой и под воздействием которой реализуются предпринимательские процессы. Это позволяет рассматривать предпринимательство с точки зрения системного анализа.

Согласно определению Г. Б. Клейнера, под системой понимается относительно обособленная и относительно устойчивая в пространстве и времени часть окружающего мира (рассматриваемого как системо - содержащее пространство), характеризующаяся внешней целостностью и внутренним многообразием [3]. В рамках нашей статьи интерес представляют именно социально - экономические системы мезоуровня (социально - экономические системы регионов). По мнению П. В. Савченко, социально - экономическая система объединяет и субординирует деятельность человека, общества и государства, все многообразие экономических, политических, социальных, конфессиональных, межличностных и прочих отношений. Она включает вертикальные и горизонтальные, формальные и неформальные, экономические, административные, корпоративные, культурные и т.п. институты, регулирующие связи между людьми, социальными группами и организациями[8]. При этом региональные социально - экономические системы определяются как системы, функционирующие на целостной территории, которая служит местом постоянного проживания и жизнедеятельности людей, включает ряд взаимосвязанных социально - экономических подсистем и характеризуется взаимообусловленными процессами, происходящими на основе сложившихся и трансформируемых на территории институтов [9.С.28]. Региональная система предпринимательства как подсистема региональной социально - экономической системы еще в достаточной мере не изучена в научных работах пока не нашла должного отражения. В настоящее время существует довольно ограниченное число определений понятия «региональная система предпринимательства». Так, например Машегов П.Н. и Соболева Т.С. считают, что региональная система предпринимательства - это территориально ограниченная совокупность физических и нематериальных объектов, институтов, условий, отношений и процессов, направленных на стабильную реализацию целевых установок функционирования ее участников путем взаимодействия между собой и с элементами окружения[6]. В целом, анализ представленных в научной литературе подходов к определению понятия региональной системы предпринимательства и ее элементов, позволил нам предложить следующее определение: ***региональная система предпринимательства - это совокупность интегрированных и регулярно взаимодействующих или взаимозависимых подсистем формирующих и обеспечивающих условия экономическим агентам для ведения хозяйства на инициативной, рискованной основе с целью получения предпринимательского дохода на определенной территории, обладающей целостностью и взаимосвязью ее составных элементов.***

Можно выделить следующие основные подсистемы региональной системы предпринимательства – инфраструктурная, институциональная, социокультурная, ресурсная и система государственной поддержки, которые в свою очередь тесно связаны

между собой и элементы одной из них являются одновременно элементами другой подсистемы.

Кратко охарактеризуем каждую из подсистем системы предпринимательства.

Для минимизации воздействия негативных факторов, а также для раскрытия внутренне присущих малому предпринимательству динамизма и гибкости необходимо развитие инфраструктуры, ориентированной на малый и средний бизнес.

Собственно рыночная инфраструктура является инфраструктурой предпринимательства, ибо рыночная экономика есть экономика предпринимательского типа, а предпринимательство – продукт развития рынка. В этом смысле инфраструктуру предпринимательства можно считать в отличие от общей инфраструктуры социальной инфраструктурой, хотя предпринимательские структуры пользуются и общей инфраструктурой.

В теории рынков инфраструктура предпринимательства трактуется как совокупность институтов и посреднических структур, связывающих производителя продукции и потребителя в едином рыночном пространстве, устраняющая противоречия между масштабами производства и потребления и позволяющая всем ее участникам обеспечить достижение поставленных целей. С помощью этой совокупности предпринимательские структуры получают возможность устанавливать деловые отношения с внешней предпринимательской средой при помощи взаимосвязи основных макроэкономических потоков и свободного движения товаров и услуг. Инфраструктура предпринимательства рассматривается как одно из неперенных условий результативности предпринимательской деятельности и функционирования экономической системы в целом.

Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности является результирующим итогом воздействия внешних факторов макро - и микросреды, развивается в рамках эволюционного процесса, адекватно реагируя на все преобразования и модернизацию экономической системы, представляя собой совокупность взаимосвязанных объектов, обслуживающих функционирование как общества в целом, так и предпринимательских структур в частности.

В общем случае выделяют:

1. Производственно - транспортную инфраструктуру;
2. Социальную инфраструктуру;
3. Институциональную инфраструктуру.

Необходимы позитивные результаты взаимодействия региональных и предпринимательских структур в развитии инфраструктурного обеспечения предпринимательства, которые обеспечат получение синергетического эффекта, что даст им возможность для удовлетворения таких потребностей развития предпринимательства, как создание передовых производственных технологий.

Институты – это правила игры в обществе или, более формально, устроенные человеком ограничения, формирующие человеческие отношения. Еще институты рассматриваются как механизм управления контрактными отношениями, что дает возможность перенести ядро институционального анализа на уровень опосредуемых ими отдельных транзакций(Уильямс).

Также институты можно рассматривать, как некий набор формальных и неформальных норм, степень соответствия которым непосредственно связана с уровнем конкретного региона, страны.

К неформальным институтам ученые относят привычки, традиции и обычаи.

Сущность институционального подхода заключается в акцентировании внимания на правилах, нормах, стереотипах мышления, управляющих поведением индивидов в обществе. Функционирование институтов опосредуется той сферой деятельности, регуляторами которой они выступают.

Институты в широком смысле – это набор механизмов и правил, обеспечивающих перераспределение ресурсов в экономике, привлечение новых инвестиций, подготовку трудовых ресурсов и формирующих системы стимулов для повышения эффективности в экономике.

Некоторые ученые классифицируют формальные и неформальные институциональные факторы на три категории: регулирующие, нормативные и культурно - познавательные.

Первая категория состоит из системы формальных правил, таких как законы и нормативно - правовые акты, а также правоприменительные механизмы, которые санкционированы государством.

Ко второй категории относятся такие институты, как профессиональные сообщества, которые определяют роль и ожидания конкретных групп.

Третья категория включает принятые убеждения и ценности, разделяемые людьми посредством социального взаимодействия, которые определяют поведение.

Три указанные категории должны быть взаимосвязанными, чтобы иметь смысл для тех, кто полагается на них.

Социокультурная подсистема предпринимательства является неотъемлемым элементом организации предпринимательской деятельности. Она базируется на общих понятиях культуры и неразрывно с ней связана. Культура – это совокупность производственных, общественных и духовных потребностей людей.

Первым всеобщим элементом культуры предпринимательской деятельности является ее законность, вторым элементом – строгое выполнение обязательств и обязанностей, вытекающих из правовых актов, договорных отношений и совершаемых законных сделок, из обычаев делового оборота, что проявляется в не нанесении не только имущественного, но и морального вреда партнерам, конкурентам, потребителям, наемным работникам. Следующим важным элементом культуры предпринимательства является честное ведение его субъектами своего бизнеса. Честное отношение к людям, потребителям, партнерам, государству – это действительно ведущий признак культуры предпринимательства.

Также важно соблюдение предпринимателями общих этических норм, включающих профессиональную этику, общепринятые правила осуществления бизнеса, уровень культуры и воспитания предпринимателей, степень их притязаний, соблюдение обычаев и нравов, действующих в обществе, уровень знаний, необходимых для осуществления законного бизнеса, и др.

Ресурсная подсистема представлена производственными ресурсами. Это природные, трудовые и средства производства. Вовлеченные в предпринимательство, эти ресурсы становятся его факторами. Помимо них, в число основных факторов предпринимательства входят научные и информационные ресурсы, налоги и другие вынужденные платежи (как

своеобразная "плата" обществу за право заниматься предпринимательской деятельностью), а также время (напомним крылатое выражение: "время – деньги").

Система поддержки малого и среднего предпринимательства – это совокупность государственных, негосударственных, общественных и коммерческих организаций, осуществляющих регулирование деятельности предприятий, оказывающих образовательные, консалтинговые и другие услуги, необходимые для развития бизнеса и обеспечивающие среду и условия для производства товаров и услуг.

Целью системы поддержки малого и среднего бизнеса является создание благоприятных условий для развития предпринимательства путем оказания комплексной и адресной поддержки малым предприятиям в различных направлениях: информационном, обучающем, научно - техническом, технологическом, финансовом, имущественном, оказания спектра деловых услуг, налаживания деловых контактов и кооперации, а также в прочих аспектах, потребность в которых может возникнуть у предпринимателей.

Важными задачами государственной политики, направленной на поддержку малого и среднего предпринимательства, являются формирование и обеспечение устойчивого функционирования организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого бизнеса на региональном и муниципальном уровнях.

Государством совместно с рядом общественных предпринимательских структур определены шаги по совершенствованию нормативно - правовой базы, финансово - кредитной и инвестиционной поддержки малого предпринимательства, налаживаются межрегиональные и международные контакты в сфере малого предпринимательства. Заключены межправительственные (в рамках СНГ) и международные соглашения.

Основными формами осуществления поддержки малого и среднего предпринимательства являются:

- кредитно - финансовая;
- производственно - технологическая;
- информационная;
- обучение.

Представляется, что предложенный подход к определению понятия и структуры региональной системы предпринимательства позволит выйти на новый уровень понимания законов и тенденций развития системы ведения хозяйства на инициативной, рискованной основе с целью получения предпринимательского дохода что, соответственно, должно повысить уровень эффективности практических мер направленных на стимулирование бизнес деятельности в регионе.

Список использованной литературы.

1. Галочкина О.А., Разумова И.В. Инфраструктура предпринимательства: сущность и виды. // Вестник экономики, права и социологии.2012. № 1 стр.38 - 40.
2. Дегтярев А.Н, Маликов Р.И, Гришин К.Е. Сопряженность интересов бизнеса и власти как условие развития предпринимательского сообщества // Общество и экономика: Научно - практический журнал. М. – 2014. - № 2 - 3. – С. 156 - 173.
3. Клейнер Г. Б. Новая теория экономических систем и ее приложения // Вестник РАН. 2011. № 9. С. 794 – 808.

4. Клейнер Г. Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 2. // Вопросы экономики. 2016. №1 стр.117 - 138
5. Маликов Р.И., Гришин К.Е., Моделирование параметров развития институциональной конфигурации региональной деловой среды // Экономическая политика, Москва. - 2014. - № 6. - С. 171 - 186.
6. Мошегов П.Н., Соболева Т.С. Региональная система предпринимательства: структура и ключевые моменты. // Среднерусский вестник общественных наук.2012.№2 стр.193 - 198.
7. Предпринимательство: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под редакцией В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка –М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2010, 687с.
8. Савченко П. В. Феномен Системы в контексте реалий и выбора вектора развития России // Вестник Института экономики РАН. 2016. № 2. С. 8.
9. Саморазвивающиеся социально - экономические системы : теория, методология, прогнозные оценки : в 2 т. / Российская академия наук , Уральское отделение ; под общ . ред. А. И. Татаркина. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика» ; Екатеринбург: УрО РАН , 2011. – Т. 1. Теория и методология формирования саморазвивающихся социально – экономических систем . – 308 с .
10. Солодилова Н.З., Маликов Р.И., Гришин К.Е., Потенциал развития и факторы ограничения региональной деловой среды // Экономика региона, Екатеринбург, 2015. - № 2, С. 137 - 148.
11. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа: Учебное пособие.СПб: «Издательский дом «Бизнес - пресса», 2000. 326с.

© В.Х. Валиев, 2016

УДК33

Варзин А. А.

Студент 2 курса магистратуры
Высшей школы государственного аудита (факультет)
Московский Государственный Университет имени Ломоносова

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовая политика организации в значительной степени зависит от финансовой политики проводимой государством, которая может создавать благоприятные условия для развития коммерческих организаций. После перехода к рыночной экономике организации обрели самостоятельность, хотя по - прежнему серьезно зависят от влияния изменений внешней предпринимательской среды. Тем не менее, масштаб организации, её организационная структура и финансовое управление играют главную роль в достижении поставленных целей. В малых и средних предприятиях автономия (самостоятельность) занимает обычно доминирующее место. В крупных же предприятиях в стратегическом

направлении преобладает норма прибыли, и наибольшее внимание уделено экономическому росту.

Осуществляя хозяйственную деятельность в «новой экономике», российские организации теперь получили возможность использовать рыночные методы регулирования в процессе управления. В отраслях материального производства наиболее остро встала проблема дефицита финансовых ресурсов. На развитие организации средства существенно ограничены, более того, время от времени образуются кассовые разрывы. Во многих компаниях формирование оборотных активов обеспечивается не прибылью, а кредитными источниками, что сказывается на структуре капитала. Доля собственных источников сокращается в пользу заёмных средств. В сложившихся условиях фирмы работают практически на то, чтобы рассчитаться по долгам с кредиторами.

В результате, организации многих стратегически важных отраслей экономики находятся на постоянном кредитовании коммерческих банков. При неисполнении принципа возвратности, срочности и платности кредита, независимо от причины, частный сектор не получает прибыли, а зачастую работает в убыток. Таким образом, привлечённые средства уже не направляются в полном объеме на обеспечение операционной деятельности компании, а идут в счёт погашения процентов и тела долга.

Решением данной проблемы бизнес нашёл в использовании предоплат будущих поставок товаров, выполнения работ и оказания услуг, что позитивно влияет на оборачиваемости собственных оборотных активов. Однако эта операция замедляет оборачиваемость у организации, предоставляющей предоплату. Т.е, в целом, частный сектор больше проигрывает от этого, несмотря на то, что отдельные организации могут «играть в плюс».

Сама проблема привлечения финансовых ресурсов лежит на поверхности, корень проблемы лежит в возможности привлечения, доступности этих ресурсов. Речь идёт о высокой плате за ссудный капитал на российском кредитном рынке и ограниченности его предложения. Для современного состояния национальной экономики, в условиях санкций проблема инвестиционных ресурсов стала трудноразрешимой.

Государство, банковский и частный сектор продолжают вести активный поиск источников финансирования, но на фоне слабого инвестиционного климата, договориться с зарубежными инвесторами стало намного сложнее. Тенденция спада началась со второго квартала 2015 года. Подобное поведение рынка можно объяснить двумя факторами: во - первых, продолжительным снижением цен на нефть, во - вторых, негативной сменой международной политической конъюнктуры в связи с событиями на Украине, и как следствие введением санкций против России. [2, с. 9].

Сейчас, с одной стороны, осуществляется попытка использования финансового потенциала, сосредоточенного у населения. Рынок банковских депозитов, является наиболее динамично развивающимся сегментом российского рынка капитала. Прежде всего, это связано с развитием рынка вкладов населения. Сбережения населения являются самыми устойчивыми инвестиционными ресурсами. Депозитные операции уже давно прочно закрепили за собой основную группу пассивных операций коммерческих банков. Таким же образом начинают поступать и коммерческие организации, но в большинстве случаев банки финансируют частный сектор на среднесрочный период. Таким образом,

эффективная депозитная политика стала одним из важнейших путей решения проблемы ограниченности финансовых ресурсов.

С другой стороны, идут процессы освоения новых внешних ресурсов. В последнее время неуклонно растет интерес азиатских инвесторов к инструментам развивающихся стран, в том числе и к России. В складывающихся экономических условиях международный рынок капитала может предоставить отечественным экономическим субъектам возможность внедрения новейших финансовых инструментов с целью расширения собственных возможностей по кредитованию, рефинансированию уже существующих долговых обязательств, а также заимствованию. Освоение финансовых инноваций на практике становится глобальным решением проблемы. Остается эффективно адаптировать уже имеющиеся в арсенале инструменты рынка капитала к новым реалиям. [2, с. 13].

Список использованной литературы:

- 1) Козырьков И.В. «Финансовая политика предприятия» 2010 год
- 2) Тулгаева А. П. Экономика и социум №1 2016 «Привлечение финансовых ресурсов на международном рынке. Особенности займов посредством еврооблигаций»
- 3) Шкваря Л.В. Финансы и статистика «Мировая экономика в схемах и таблицах»

© Варзин А. А.

УДК 65.06

Варламова В.Н.

студентка 4 курса ФТ - 13 - 2

Физико - технического института

СВФУ им. М.К. Аммосова, г. Якутск, РФ

Эл. почта: varya.varlamova.2017@mail.ru

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ. ПРОБЛЕМЫ И СОСТОЯНИЕ

В настоящее время в мире люди не задумываются об экономике в целом. В СМИ и других источниках обычно люди интересуются ценой товара и его значимость в их жизни, не задумываясь откуда берутся ресурсы, механизмы и работа потока и круговорота товаров и денежных ресурсов. В России важное значение имеет в экономике как правило промышленный комплекс производства товаров народного потребления.

Комплекс по производству товаров народного потребления — важная составная часть экономики страны, которая должна способствовать стабилизации общегосударственного потребительского рынка. Это в основном отрасли группы Б, выпустившие в 1995 г. почти 60 % продовольственных товаров. Среди непродовольственных товаров выделяются изделия культурно - бытового и хозяйственного назначения (более 80 %), произведенные в отраслях тяжелой индустрии и местной промышленности. Резкое сокращение выпуска продукции легкой промышленности связано с катастрофическим падением объемов

производства и неспособностью российских предприятий конкурировать с дешевыми импортными товарами, заполнившими российский рынок. [1]

Отрасль группы Б: Производство товаров народного потребления (потребительские товары) [4]

Производство товаров народного потребления — одно из узких мест в экономике России. За последние 5 лет объем промышленного производства потребительских товаров сократился более чем вдвое, в наибольшей степени это касается выпуска непродовольственных товаров. Снижение собственного производства сопровождалось ростом импортных товаров в общем объеме товарных ресурсов России, доля которых в 1994 г. составляла 46 % , а в 1995 г. — 49 % . Насыщение рынка товаров народного потребления за счет отечественного производства — одно из направлений развития российской промышленности. [1] Это объясняется тем что другие страны могут иметь рычаги экономического давления.

Структура выпуска товаров народного потребления имеет значительные региональные различия, связанные с природными, социально - экономическими и демографическими особенностями отдельных территорий России. В Северном, Центральном - Черноземном, Северо - Кавказском, Дальневосточном районах наблюдается преобладание производства продуктов питания, в Северо - Западном, Волго - Вятском, Центральном, Поволжском, Уральском — продукции отраслей тяжелой промышленности. Однако обобщающие показатели не отражают специфики развития и размещения отдельных отраслей. Значительное превышение в структуре производства товаров народного потребления продуктов питания на Дальнем Востоке не означает наличия там всего комплекса отраслей пищевой промышленности и свидетельствует о специализации района на выпуске определенного вида продукции (в данном случае — рыбы), обусловленной особенностями природно - ресурсного потенциала этой территории. Экономические и природные предпосылки района предполагают строгую направленность развития каждой отрасли комплекса, приоритет имеют те, которые могут занять устойчивое место на внутреннем российском рынке. [1]

Наибольшие потрясения легкая индустрия России перенесла в период рыночных преобразований экономики. В 1990 - е гг. доля отрасли в промышленном производстве России сократилась почти в 10 раз. Это было связано с неконкурентоспособностью отечественных товаров легкой индустрии и разрывом связей по поставкам сырья. Вместе с тем кризис в отрасли был неизбежен, так как сокращение объемов производства изделий легкой промышленности наблюдалось во всех развитых странах мира, а значительное увеличение выпуска продукции — только в развивающихся странах. В итоге отраслевая структура российской промышленности приблизилась к структуре развитых стран мира.

Легкая промышленность характеризуется глубокими связями со всеми отраслями экономики, прежде всего с сельским хозяйством, особенно на стадии первичной обработки сырья. Кроме сельского хозяйства сырьевой базой для легкой промышленности служит химическая промышленность, поставляющая синтетическое волокно, искусственные кожи, красители, а также мясная промышленность, дающая кожи. Машиностроение обеспечивает отрасль разнообразным оборудованием, топливно - энергетическое хозяйство способствует нормальному функционированию предприятий. В свою очередь, легкая промышленность снабжает все отрасли народного хозяйства продукцией производственного назначения.

Легкая промышленность объединяет группу отраслей, обеспечивающих удовлетворение потребностей населения в тканях, одежде, обуви и других предметах личного потребления. Выпускается также продукция производственного назначения, которая используется в других отраслях промышленности. В 1995 г. в отрасли действовало 22 343 предприятия, на которых работало 1322 тыс. чел. Было выпущено продукции на 22 267 млрд. руб.

Сырьевой фактор особенно важен в отраслях первичной обработки, что обусловлено массовыми отходами (выход льняной соломки составляет $1/3$ исходного сырья, шерсти — $1/2$), или в отраслях, где высока материалоемкость производства (льняная промышленность). Размещение кожевенного производства целиком зависит от мясной промышленности.

Потребительский фактор оказывает огромное воздействие на размещение предприятий отрасли. Продукция отрасли потребляется повсеместно, а массовый характер производства способствует приближению предприятий отрасли к населению. Кроме того, многие виды готовой продукции (трикотаж, обувь) малотранспортабельны и их перевозка на дальние расстояния дороже перевозки исходного сырья.

Водный фактор учитывают при размещении производства тканей и трикотажа, где процессы крашения и отделки требуют значительного количества воды.

Топливо - энергетический и транспортный факторы не оказывают значительного влияния на размещение легкой промышленности.

В зависимости от степени преобладания сырьевого или потребительского фактора все отрасли легкой промышленности (кроме первичной обработки сырья) делятся на три группы:

- с одновременной ориентацией на сырье и потребителя — шерстяная, шелковая, пенько - джутовая, трикотажная;
- с ориентацией на потребителя — хлопчатобумажная, обувная, швейная;
- с ориентацией на сырье — льняная.

Ведущей отраслью легкой индустрии по объему производства и числу занятых является текстильная промышленность. Она включает первичную обработку сырья, производство всех видов тканей, трикотажа, текстильной галантереи, нетканых материалов и других изделий на основе волокнистого сырья. [2]

Основное производство непродовольственных потребительских товаров в Российской Федерации сосредоточено на территории пяти экономических районов — Центрального, Поволжского, Северо - Западного, Уральского и Волго - Вятского, которые обеспечивают более половины их выпуска. Другие районы европейской части и Восточной зоны России, несмотря на достаточный уровень развития научно - технической базы и наличие трудовых ресурсов, не обеспечивают собственных потребностей и вынуждены ориентироваться на поставку продукции из других районов и из - за рубежа.

Список использованной литературы:

1. <http://www.bibliotekar.ru> – «Экономическая география России»;
2. <http://www.gumer.info> – «Экономика и менеджмент»;
3. <http://www.grandars.ru> – «Grandars»;
4. <http://www.glossary.ru> – «Глоссарий.ru. Лёгкая промышленность».

© В.Н. Варламова.

РАСХОДЫ И ДОХОДЫ СТУДЕНТОВ СВФУ

В экономической теории человек стоит в центре. Деятельность многих людей направлена на удовлетворение своих потребностей и повышение уровня жизни. Разумное управление денежными средствами может помочь достичь своих целей и иметь какой - то доход. В современном мире ничего не бывает бесплатно, чтобы что - то купить надо за это платить. Для большинства людей работа становится основным элементом жизни. По моему мнению твоя зарплата пропорциональна твоим знаниям. Все люди разные, также и у всех размеры доходов и расходов различаются. Это зависит от их запросов, потребностей, вкусов и желания иметь какой - то доход. Доход — денежные средства или материальные ценности, полученные государством, физическим или юридическим лицом в результате какой - либо деятельности за определённый период времени[1]. Расходы — затраты, уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, иного имущества[2]. Особенно актуальна проблема составления рационального бюджета стоит у студентов, как правило, не имеющих представления о том, из чего и в каких размерах будут состоять личные доходы, расходы во время обучения в вузе. При поступлении в институт и попав в непривычную обстановку, первое время студенты стараются экономить на всем, но не выходит, а расходы только увеличиваются. Это объясняется тем, что вокруг столько много соблазнов, что удержаться просто невозможно. Мы задумались над вопросом: «Какие доходы и расходы у студентов?»

Первая жильё. В основном все студенты СВФУ живут в общежитиях. За год проживания в общежитии они платят в среднем 5200 рублей. Для тех студентов, которые снимают квартиру минимальная стоимость за одну комнату составит 12000 рублей. Одна ночь в простой гостинице обойдется вам за 500 рублей. Если вас не взяли в общежитие, то можете вместе с другими студентами снять квартиру.

Питание. Чтобы хорошо учиться и посещать все лекции нужно иметь хорошее здоровье. В основном хорошее питание - это здоровый, наполненный энергией организм. Поэтому во время студенчества, когда ты далеко от родителей, и никто тебе не готовит, нужно соблюдать режим дня и есть полезную еду. Питание удовольствие не из дешевых. Цены на продукты растут каждый день. Поэтому я предлагаю: 1. Самый дешевый вариант – покупать продукты по оптовой цене и готовить из них домашнюю еду. Также для некоторых студентов родители из села отправляют мясо, рыбу и замороженные продукты (капуста, морковь и т.д.). Если вы будете покупать продукты в магазине ваши расходы составят 6000 рублей в месяц в зависимости от аппетита. Питание в студенческой столовой – отличный и недорогой вариант, стоимостью от 4500 рублей в месяц. Если у вас достаточно денег вы можете посетить кафетерии, рестораны, пиццерии. Они тоже сытно накормят студента и плюс вы сэкономите время. Сытный обед обойдется в среднем в 1000 рублей. В таких заведениях напитки бывают дорогими и не понятно почему.

Транспорт. В основном большинство студентов пользуются автобусами, чтобы добраться до места учебы. 1. Оплата наличным расчетом, картами MasterCard, Visa и МИР или с помощью приложений PayPass и PayLate за разовую поездку составит 25 рублей. 2. Оплата транспортной картой – 22 - 23 рубля. Также будут выпущены новые карты с банковским приложением, которое позволит пополнять карту со смартфона или с компьютера. 3. Картой Ultralight можно будет приобрести сразу несколько поездок. При покупке 20 поездок проезд составит 20 рублей, при приобретении 40 поездок – 18 рублей, при 60 – 16 рублей. Срок действия такой карты – 40 дней[3]. Также вы можете воспользоваться услугами такси или скачать приложение индрайвер.

Культура. Человек должен всегда развивать свой кругозор. Культурные запросы обойдутся студенту в несколько тысяч в месяц, в зависимости насколько часто вы посещаете такие мероприятия. Билет в кино стоит около 300 рублей, 500– 2000 часто на концерт, спектакль. В музеях, галереях, кинотеатрах студенты могут покупать билеты со скидкой для этого достаточно показать свой студенческий билет.

Здоровье. Здоровье всегда стоит на первом месте. В нашем университете есть своя поликлиника вы можете пойти в любое время взять талон и пройти обследование. Также вы можете бесплатно по талону лечить свои зубы.

Одежда. Так как мы живем в самом холодном регионе России в республике Саха (Якутия), одежда для нас является весьма серьезным вопросом. На одежду нельзя жалеть деньги. Лучше один раз купить хорошую, теплую одежду и носить его несколько лет.

Проведенное нами исследование на доходы и расходы студентов Северо - Восточного Федерального института, показало, что:

1. Из опрошенных 30 студентов, большая часть студентов 47 % имеют достаточно хороший доход от 5 до 15 тысяч рублей, 21 % студентов имеют доход до 3 тысячи рублей, 22 % студентов имеют доход от 3 до 5 тысяч рублей и очень хороший доход более 15000 тысяч имеют 10 % студентов.

2. Большая часть студентов института 86 % студентов являются хорошистами и имеют стипендию в размере от 4000 до 5500 рублей, а остальные 14 % не имеют стипендии.

3. Большую часть своих доходов 68 % студентов любят тратить на питание, 12 % тратят на личные нужды, 11 % тратят на другие нужды, 9 % отдают своим родителям.

4. Большая часть студентов, которые получают стипендию, не имеют дополнительный источник получения денег (подработка, получают от родителей).

5. Почти все студенты не имеют сбережения и не хранят деньги.

Вывод: Если судить по результатам исследования, каждый студент, который хорошо учится и получает стипендию имеет хороший доход. Помимо, этого в университете существует повышенная стипендия по разным направлениям. Мы пришли к выводу, что надо хорошо учиться и получать каждый месяц хороший доход в виде стипендии. Если вы не являетесь хорошистом можете работать в летнее время и на скопленные деньги жить во время учебы. На старших курсах университета студенты могут работать уже по специальности. Многие компании с радостью встречают в своих рядах молодых специалистов.

Литература:

1. [Электронный ресурс] Ссылка: [https:// ru.wikipedia.org / wiki /](https://ru.wikipedia.org/wiki/) (дата обращения 14.12.16)

2. [Электронный ресурс] Ссылка: [https:// ru.wikipedia.org / wiki /](https://ru.wikipedia.org/wiki/) (дата обращения 14.12.16)

УДК 368.1

П.А. Василевский, студент 2 курса
ИЭиП ФЭФ, Брянский ГУ, г. Брянск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

В России до сих пор одной из социальных проблем остается доступность жилья. За последние 10 лет благодаря ипотечному кредитованию населения миллионы семей смогли улучшить свои жилищные условия. Активный спрос со стороны населения на новое жилье простимулировал и строительство. Следовательно, заслуга ипотечного кредитования не только в улучшении качества жизни населения, но и содействии развитию строительства в РФ.

Не смотря на популярность данного вида кредитования и на то, что его ресурс высок, тем не менее он не в полной мере еще реализован. В условиях кризиса в современной России проблема доступности ипотечного кредитования стоит особенно остро, поскольку для большинства семей это пока еще единственный способ приобретения жилья.

Для анализ объёмов кредитования необходимо рассмотреть его динамику. Лучше всего её характеризуют изменения не абсолютных показателей, а относительных [1]. Таким образом, важнейшим индикатором развития ипотечного кредитования в РФ можно считать долю ипотечных кредитов в общем объеме кредитования.

По состоянию на 2015 год согласно данным Международного валютного фонда соотношение кредитов на жилую недвижимость и совокупных кредитов и займов в РФ составило 8 процентов, что по меркам развитых стран остается низким показателем.

Рассмотрим динамику объема ипотечного кредитования и его доли в общем объеме ВВП в РФ (рисунок 1).

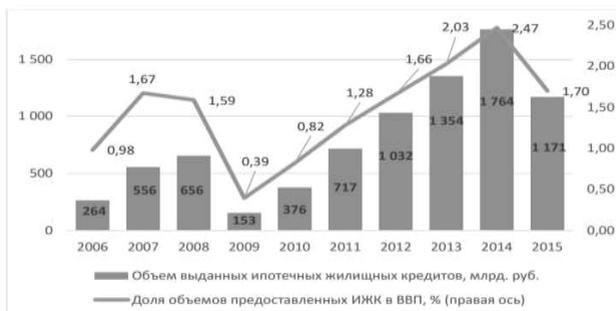


Рисунок 1. Доля объемов ипотечных кредитов в ВВП, % [2]

Если рассматривать уровень развития ипотечного кредитования по его весу в валовом внутреннем продукте, то за период с 2009 года по 2013 год он имел тенденцию к росту и достиг уровня 2,47 % в 2014 году. Это положительная динамика для РФ. Если сравнивать со странами с развитой рыночной экономикой, то этот показатель слишком незначительный на их фоне. Например, в странах ЕС он составляет 44 %, в США – 71 %, в Голландии – 90 %. Даже в сравнении с развивающимися странами (где он составляет 12 - 14 %) он катастрофически низкий [3].

Кроме того, с 2014 года этот показатель сократился на 0,63 % и составил в 2015 году 1,7 %. Это уровень 2007 года.

История развития ипотечного кредитования в РФ условно может быть представлена тремя этапами.

1 этап – докризисный период, когда активно набирают обороты кредитные учреждения по выдаче ипотечных жилищных кредитов. В докризисный период ипотечное кредитование динамично развивалось и имело достаточно высокий темп развития.

2 этап – кризисный. В период с 2009 года объемы кредитования сократились почти вдвое. Основной причиной сложившегося положения явилось снижение ликвидности на международных финансовых рынках. В результате основная доля участников рынка ипотечного кредитования потеряла возможность фондирования за рубежом, что привело к значительному сокращению их количества, к снижению уровня конкуренции между банками, особенно в регионах, где традиционно основными участниками на ипотечном рынке выступают мелкие и средние банки. С 2011 года в РФ вводятся и поддерживаются программы поддержки населения, желающего воспользоваться ипотечным кредитом.

3 этап - падение объемов ипотечного кредитования. В период с 2013 года по 2015 год значительно менялась процентная ставка, которая является барометром нестабильности финансовых рынков [4]. Как следствие, в след за ростом процентной ставки дорожали и кредиты для населения.

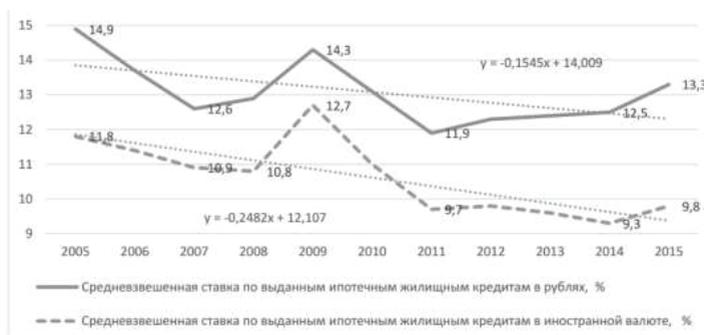


Рисунок 2. Средневзвешенная ставка в ипотечном кредитовании (%) [2]

Как следует из рисунка 2, самый высокий уровень ставки был в 2009 году как следствие мирового финансового кризиса. Так ставка по кредитам в рублях равнялась 14,3 %, по кредитам в иностранной валюте 12,7 %. В 2011 г. был самый низкий уровень ставок по кредитам. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях, выданным в 2015 г.

по сравнению с 2014 г. несколько увеличилась и по итогам года составила 13,3 % , а в валюте - 9,8 % .

Основная составляющая процентной ставки по ипотеке - инфляционная. Инфляция за 2015 г. составила 12,9 % , а реальные доходы населения снизились на 9,5 % [6]. Это повлекло отказ отдельных групп населения от участия в ипотечных программах банков. Самих же банки, учитывая уровень инфляции, могут позволить себе минимальную ставку по ипотечным кредитам в размере 15 % , покрывающую операционные издержки и размер кредитного риска.

Для российских банков по - прежнему остается актуальной проблема роста объема задолженности по ипотечным кредитам (рисунок 3).



Рисунок 3. Динамика задолженности по ипотечным кредитам, млн. руб. [2]

За рассмотренный период прослеживается тенденция к росту, и с каждым годом задолженность увеличивается в среднем на 373 миллиарда рублей в год.

Если сравнивать показатели за 2009 год и 2015 год, то рост увеличения задолженности по предоставленным рублевым кредитам составил почти 4,5 раза. Такое увеличение связано с тем, что многие банки после кризиса стали предлагать продукты по перекредитованию в рублях. За рассмотренный период мы наблюдаем тенденцию к росту, и с каждым годом задолженность увеличивается в среднем на 373 миллиарда рублей в год.

Итак, можно утверждать, что потенциал ипотечного жилищного кредитования в России используется далеко не полностью, в сравнении с зарубежными странами. Объемы выданных ипотечных жилищных кредитов росли на протяжении пяти последних лет, изменив эту тенденцию лишь в 2015 году. В ближайшие годы ожидается рост процентной ставки по данному виду кредита, что вызвано ростом риска невозврата кредитов и инфляционными процессами в стране.

Список использованной литературы:

1. Зверев А.В., Рулинская А.Г., Мишина М.Ю., Савинова Е.А., Таранов А.В., Ивакина И.С. Социально - экономическая статистика: учебное пособие для бакалавров / Под ред. А.В.Зверева. - 2 - е изд., перераб. и доп. Брянск: Издательство ООО "Ладомир", 2014. 420 с.

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – www.gks.ru
3. Аналитика и статистика / Материалы сайта Агентства по ипотечному жилищному кредитованию - [Режим доступа: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/statis/>]
4. Зверев А.В. Статистика финансового рынка. // В книге: Социально - экономическая статистика. Зверев А.В., Рулинская А.Г., Мишина М.Ю., Савинова Е.А., Таранов А.В., Ивакина И.С. Учебное пособие для бакалавров. Под ред. Зверева А.В. Брянск: Издательство ООО "Ладомир", 2014. С. 364 - 420
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
6. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Иванова В.Д. Совершенствование системы страхования денежных накоплений населения и её роль в решении современных социально - экономических задач // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). 2016. № 3. С. 54 - 61.

© П.А. Василевский, 2016

УДК 336.7

К.С. Веселова

студентка 1 курса института Экономики и управления
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева
Г. Самара, Российская Федерация

Научный руководитель: Е.А. Курносова

к.э.н., доцент кафедры «Экономики инноваций»
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева
Г. Самара, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассматривается понятие «кредит» с точки зрения различных авторов, приводятся основные функции и принципы кредитования. Определены направления развития финансовой деятельности хозяйствующих субъектов с учетом возможности банковского кредитования.

Ключевые слова

банки, кредит, капитал, кредитование, потребитель

Происхождение термина «кредит» имеет несколько трактовок. Одни специалисты считают его производным от латинского *credit* (в переводе «он верит»), другие, от *creditum* (ссуда, долг). На самом деле кредит – это движение ссудного капитала, или заем в денежной либо товарной форме. Понятие и практика кредитования существовала еще

несколько тысячелетий назад в натуральной и денежной формах. Обе эти формы кредитов развивались параллельно, приобретая свои масштабы и значение [4].

С точки зрения теории к кредиту относятся неоднозначно. Одними специалистами считается, что кредит возникает от бедности, от нехватки имущества и ресурсов, имеющихся в распоряжении субъектов хозяйства. Кредит, по мнению других специалистов, разрушает экономику, поскольку за него надо платить, что подрывает финансовое положение заемщика, приводит к банкротству. Столь разноплановое понимание воздействия кредита на экономику во многом связано с отсутствием о нем четкого представления.

Со слов М.П. Владимирова кредит - ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором заемщику на условиях возвратности; чаще с выплатой заемщиком процента за пользование ссудой; разнообразные виды кредитов различаются по форме, условиям, срокам предоставления и выплаты процентов.

Со слов Вахрина П.И. кредит - это движение ссудного капитала, включающее в себя мобилизацию свободных денежных средств народного хозяйства и населения и их перераспределение на условиях возвратности, срочности, платности в целях расширенного воспроизводства.

Со слов О.И. Лаврушина кредит - экономические отношения, возникающие между кредитором и заемщиком по поводу ссужаемой стоимости, платности и возвратности [5].

С.В. Кудряшов определяет потребительский банковский кредит как один из видов банковского кредита, обслуживающий финансирование личных и хозяйственных нужд домохозяйств как конечных потребителей валового внутреннего продукта. Е.Ф. Жуков характеризует потребительский кредит как предоставленный банком населению с целью приобретения дорогостоящих предметов потребления, улучшения жилищных условий и т.д. Но такое определение сужает потребительский кредит к одному из видов банковского в денежной форме. Другие авторы, на оборот, отождествляют потребительский кредит с товарным, что тоже некорректно. В зарубежной практике можно встретить такое определение: «Потребительский кредит - это персональный кредит частному лицу для оплаты личных покупок или услуг.

Учитывая изложенные и существующие другие взгляды на сущность потребительского кредита, можно сделать обобщение, что большинство авторов определяют потребительский кредит как кредит физическим лицам на удовлетворение нужд потребительского характера. При определении сущности потребительского кредита не следует сужать его к удовлетворению потребностей населения в товарах и услугах, а считать кредитом на удовлетворение всех его потребительских нужд. Удачно общую отличительную особенность потребительского кредита выразили Э. Рид и Г. Коттер: «Потребительский кредит предназначен для финансирования конечного потребления» [2], а также М.И. Туган - Барановский, который утверждал, что потребительским следует считать кредит, который служит потребительским нуждам личности кредитующего. Учитывая то, что конечным потребителем производимого продукта является физическое лицо, появляется повод трактовать обе мысли в аспекте предоставления потребительского кредита именно физическому лицу. Исходя из этого, с нашей точки зрения, потребительский кредит - это кредит, который в системе классификации кредитов целесообразно выделять по критериям «сфера экономики» (производственный,

потребительский) и «субъекты кредитных отношений» (банковский, государственный, межхозяйственный, международный, личный (населению)).

Рассмотрим кратко сущность, и функции, и принципы кредита, что они представляют на практике. Устойчиво и неизменно понятие о сущности кредита, которое обозначает экономические отношения между кредиторами и заемщиками по вопросу возвратного движения денежной стоимости или стоимости в товарной форме.

Существует две основных функции кредитования в современных условиях: перераспределительная и функция замещения операций с наличными безналичными кредитами. С помощью перераспределительной функции денежные и товарные средства, принадлежащие одному экономическому субъекту, передаются в пользование другому экономическому субъекту на определенное время с условием возвратности, срочности и платности.

Функция замещения заключается в создании на основе кредита платежных средств, при использовании которых наблюдается эффект экономии издержек обращения. Вышеназванная функция появилась вследствие специфической организации современных денежных оборотов с преобладанием в них безналичной формы производимых расчетов. Храня деньги в банках, клиент, таким образом, вступает с последними в кредитные отношения и создает возможность проведения кредитных операций в виде банковских записей, вместо использования наличных средств [3].

В процессе кредитных отношений применяются основные принципы кредита, к ним относятся срочность и возвратность, материальная обеспеченность, целевой характер, платность.

- Возвратность кредита подразумевает своевременный возврат полученной ссуды после завершения пользования ею.

- Срочность кредита обуславливает сроки, в которые ссуда должна быть возвращена заемщиком, они фиксируются в кредитном договоре или другом равноценном документе. Вследствие нарушения заемщиком указанных сроков кредитор имеет право применить к нему экономические санкции.

- Платность кредита – это прибыль, полученная от пользования кредитом и распределенная между кредитором и заемщиком в виде кредитного процента. Посредством этого принципа заемщик не только возвращает кредит, полученный в банке, но и платит за право его использования.

- Обеспеченность кредита – ссуда предоставляется под залог или под финансовую гарантию. Таким образом, обеспечивается защита интересов кредитора в случае нарушения заемщиком принятых по кредиту обязательств.

- Целевой характер кредита – предусматривает использование кредитных средств в конкретных целях, определенных кредитным договором [5].

Безусловно, взять и использовать кредитные средства заемщик может, и не зная основополагающие принципы кредита и правила функционирования этого финансового инструмента. Однако отсутствие информации способно повлечь непредвиденные расходы и разнообразные недоразумения. Чтобы уверенно и безопасно воспользоваться экономическим благом – кредитованием, необходимо владеть основной информацией. Узнав принципы кредита, вы сможете заранее

рассчитать собственные возможности и вступить в законные отношения с банком, не неся огромных потерь и чувствуя себя уверенно в завтрашнем дне.

Человеческие отношения коммерческого характера, включая бартерные, были пропитаны кредитованием испокон веков. Всегда материальных благ разного определения, классификации и субъективной ценности у одних было больше, нежели у других. И всегда существовала потребность в заимствовании недостающих благ. Иными словами, востребованность кредитования обусловлено имущественным расслоением [1].

Экономическая сущность кредита определяет и его функции, глобальную и субъективную направленность.

Итак, современное кредитование позволяет:

- раздвинуть своеобразные рамки и устранить ограничения препятствия для полноценного и быстрого развития производства;
- развитие и производство требуют, как правило, немалых финансовых вложений на начальных этапах;
- перераспределять ценности, оправдывая сущность кредита, его необходимость и популярность;
- использовать ценности эффективней. Обеспечить должную непрерывность производственных и воспроизводственных процессов;
- способствовать экономии издержек;
- стимулировать прибыльность и производство;
- ускорять полезное движение и кругооборот денежных и ценностных потоков;
- концентрировать капитал;
- осуществлять прибыльные операции в масштабе государственном либо частного порядка.

Список использованной литературы:

1.«О порядке формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» положение ЦБ РФ № 254 - П от 26.03.2004 г. // Сайт компания «Консультант плюс» / URL:<http://consultant.ru>, - Загл. с экрана (дата обращения 05.05.2016).

2.Башмачникова Е.В., Курносова Е.А. История развития теории и практики инновационной деятельности в сфере услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 10. С. 17 - 19.

3.Оганесян Д.А., Курносова Е.А. Теория институциональных изменений // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 2 (124). С. 164 - 169.

4.Курносова Е.А. Экономические аспекты реализации инновационного процесса в разрезе региональной сферы услуг // Наука – промышленности и сервису. 2012. №7 С. 103 - 106.

5.Лаврушин О.С. Основы банковского дела / О.С. Лаврушин. – Москва: Кнорус, 2014. – 392 с.

© К.С. Веселова, 2016

К.С. Веселова

студентка 1 курса института Экономики и управления
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева
Г. Самара, Российская Федерация

Научный руководитель: Е.А. Курносова

к.э.н., доцент кафедры «Экономики инноваций»
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева
Г. Самара, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ КАК РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье рассматривается понятие «банковская инновация», подробно рассмотрена технология NFC и другие инновационные продукты применяемые в банковской сфере.

Ключевые слова

инновации, банковская сфера, технологии, обслуживание

Современная финансовая деятельность и механизмы ее функционирования на сегодняшний день являются одними из технологически сложных явлений в экономическом пространстве. Долгое время лидерами рынка являлись кредитные организации, которые внедряли современные инновационные услуги и продукты. В современных условиях конкурентной среды, успешная деятельность банков, как и любой сферы услуг, зависит от стратегии его инновационного развития.

Банковская инновация, по мнению проф. И. Т. Балабанова — это реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка [1].

Российская банковская система на сегодняшний день использует на практике современные технологии и банковские продукты, такие как интернет - банкинг, интернет - трейдинг, системы быстрых денежных переводов и многое другое. Преимуществом системы в отличие от традиционного банковского обслуживания являются: экономия времени, простота использования (простой и понятный интерфейс), безопасность (защищенный канал связи с банком), скорость (быстрота выполнения всех операций), а также самостоятельное ведение своих банковских счетов.

Система интернет - банкинга позволяет выполнить переводы денежных средств, используя компьютер или смартфон, оплачивать коммунальные услуги, сотовую связь, оплачивать интернет - покупки и др. Между прочим, практически все банки, стремящиеся привлечь клиентов, имеют не только официальный сайт, но и свою официальную страницы в социальных сетях для наглядности и доступности.

Еще одной инновацией стало интерактивное брокерское обслуживание, пользователи которого могут приобретать акции компаний и ценные бумаги путем вложения средств по

чеку или со сберегательного счета. Пока немногие банки работают с клиентами в режиме онлайн на покупку акций [5].

Одобренная правительством концепция развития финансового рынка России до 2020 года включает совершенствование финансовых инноваций, а также их активное использование на базе дистанционного банковского обслуживания. Стоит отметить, что нововведения упрощают нашу жизнь, очевидно, что успех того или иного инновационного продукта зависит от успешной инновационной маркетинговой стратегии [3].

Еще одной актуальной тенденцией развития инноваций в банковской сфере стала технология NFC (Near Field Communication — «коммуникация ближнего поля»), которая превращает мобильный телефон в виртуальную банковскую карту. NFC позволяет обмениваться данными между устройствами, находящимися на небольшом расстоянии (1 - 2 см), по беспроводной связи на высокой частоте. Устройства на базе NFC можно использовать как платежные карты, электронные кошельки и многое другое [2].

Коммерческие банки, такие как Сбербанк, ФК «Открытие», Тинькофф Банк, Росбанк, Бинбанк, в этом году предоставили возможность своим клиентам оплаты товаров / услуг со своих смартфонов с помощью технологии NFC.

Универсальные решения на базе NFC Visa payWave или MasterCard PayPass стремительно развиваются в России, так и за рубежом. Однако следует уточнить, что российские банки находятся в положении «догоняющие развитие» по отношению к иностранным контрагентам.

Большинство банков, выпускающих бесконтактные карты, позволяют совершить платеж до 1000 рублей буквально в одно касание без ввода пин - кода. Такие карты значительно снижают риск дублирования карты и совершения с ней мошеннических действий, так как не передаются в руки третьим лицам, например, совершая покупки. А также, банкомат не может «съесть» такие карты, а скорость передачи данных увеличится [4].

Таким образом, в современных условиях конкурентной среды развитие банка и банковской системы в целом невозможно без внедрения инновационных продуктов.

Список использованной литературы:

1. Аюпова Л.К. Организационно - экономические аспекты управления инвестиционной деятельностью предприятия // Актуальные вопросы современной науки. - 2010. - № 14. С. 255 - 264.
2. Казанская Е. А. Инновации в банковской сфере // Молодой ученый. — 2016. — №15. — С. 297 - 301.
3. Курносова Е.А. Экономические аспекты реализации инновационного процесса в разрезе региональной сферы услуг // Наука – промышленности и сервису. 2012. №7 С. 103 - 106.
4. Курносова Е.А. Инновационный потенциал предприятия: составляющие и методы оценки // Математика, экономика и управление. 2015 г. Т.1. С. 105 - 109.
5. Соловьева Е. К., Ханиева М. А. Инновации в банковской деятельности // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXV междунар. студ. науч. - практ. конф. № 10(25).

И.В. Артюхова

к.э.н., доцент кафедры «Экономика предприятия»

Институт экономики и управления (СП)

ФГУАО ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»,

Д.А. Водолазов

студент направления «Экономика»

Институт экономики и управления (СП)

ФГУАО ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»,

г. Симферополь, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА ПЛАНИРОВАНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

На современном этапе развития рыночной экономики предприятиям очень сложно сохранять финансовую устойчивость и стабильность в долгосрочной перспективе, осуществляя деятельность только в одном направлении, игнорируя альтернативные пути. В связи с увеличением рисков недополучения прибыли, из-за перенасыщенности рынков сбыта однородной продукции, перед любым хозяйствующим субъектом возникает объективная необходимость расширять и углублять текущий ассортимент, либо осваивать принципиально новые сферы деятельности. В том или ином случае, процесс диверсификации производственной деятельности выдвигает специфические требования как к кадровому и ресурсному потенциалу, так и к системе планирования.

Основопологающей особенностью планирования программы диверсификации на предприятии, является необходимость учета отраслевых особенностей в планировании. К сожалению, часто планирование различных направлений бизнеса осуществляется по одинаковому клише, при этом не учитываются ни специфика в оплате труда, ни среднеотраслевая норма рентабельности, ни особенности формирования затрат в конкретной отрасли.

Такая методика планирования является в корне неверной, и может не только не принести дополнительных конкурентных преимуществ и увеличения прибыли, но в большей степени усугубить и ускорить процесс ликвидации предприятия.

При планировании системы и фонда оплаты труда в различных подразделениях, филиалах, компаниях, представляющих собой единую хозяйственную систему, следует учитывать, что заработная плата специалистов различных структурных единиц бизнеса может значительно варьироваться. Все зависит от спроса на конкретных специалистов на рынке, уникальности специалистов, средней заработной плате по отрасли.

Негативными последствиями неправильного планирования фонда оплаты труда в различных отраслях в диверсифицированной компании могут стать: повышение уровня текучести кадров, невозможность привлечения высококвалифицированных специалистов; неправильное планирование годовых затрат на содержание персонала. [1, с.89]

Кроме того, в различных отраслях будут различаться статьи расходов, и они будут в разной степени чувствительны к качеству исходного сырья, состоянию используемого оборудования, специфике технологического процесса.

Например, к расходам на организацию работ на строительной площадке будут относиться следующие специфические расходы: 1) по приобретению инструментов, ремонту инвентаря; 2) на аренду техники, складских помещений, навесов, настилов, стремянок; 3) сторонним организациям, связанные с оплатой проектных работ (расходы на

проведение опытно - экспериментальных работ, изготовление и испытание моделей и образцов по изобретениям и рационализаторским предложениям); 4) по геодезическим работам, осуществляемым при производстве строительных работ; 5) по благоустройству и содержанию строительных площадок.[2, с.56]

В гостиничном бизнесе будут совершенно иные статьи затрат. В частности, большую часть расходов будут составлять материальные расходы, в том числе на приобретение средств гигиены, санитарно - гигиенических материалов, медикаменты, стирку белья, приобретение спецодежды. Кроме того, в расходах необходимо будет учитывать расходы на приобретение продуктов питания для ресторана гостиницы.

Также в статье расходов будут входить расходы на эксплуатацию (содержание лифтов, обслуживание производственных приборов и устройств, подготовку к осенне - зимнему периоду). Немаловажную роль также играет отраслевая рентабельность конкретного направления деятельности. Ввиду неоднородности этих показателей, и преобладания одних отраслей над другими, например нефтедобывающей и химической над сферой предоставления услуг, при долгосрочном планировании программы диверсификации у предприятия могут возникнуть определенные затруднения, сопряженные с нехваткой текущих финансовых ресурсов.

Вносит дополнительные трудности при формировании программы диверсификации и специфика хозяйственной деятельности российских предприятий, в общем виде эти факторы могут быть представлены следующими пунктами: недостаток знаний как у руководителей, так и у специалистов финансово - экономических служб; изношенность оборудования; недооценка руководителями усилий, требующихся для реорганизации предприятия, непонимание того факта, что при реорганизации не может быть мелочей: упущения сегодня — это невозможность продать свою продукцию завтра; непонимание значения системного, комплексного планирования.

Список использованной литературы

1. Войтович Ю.А. Модель формирования стратегии развития компании в направлении диверсификации // Экономика и управление. – 2012. – № 8 (69).

2. Кублин И.М., Оноприйчук Б.С. Диверсификация как фактор устойчивого развития предприятия в рыночных условиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://sarsute.ru/images/stories/articlefoto/rio/journal/journal4\(16\)/kublin.pdf](http://sarsute.ru/images/stories/articlefoto/rio/journal/journal4(16)/kublin.pdf).

© И.В. Артюхова, Д.А. Вололазов, 2016

УДК 336

Попова С. О.

Студентка 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

РИСК И ОЖИДАЕМАЯ ДОХОДНОСТЬ В ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Фундаментальное значение в портфельной теории имеет показатель ожидаемой доходности, который отражает предположение инвестора относительно эффективности финансового вложения, которую оно способно принести в будущем. Отметим, что, так как

инвестор принимает решение об инвестировании в текущий момент времени в условиях неопределённости, то, очевидно, что единственно правильного подхода к расчёту показателя ожидаемой доходности не существует. Однако наиболее популярным среди инвесторов и в теории считается метод определения ожидаемой доходности актива с использованием средних величин, для чего делается предположение, что доходность актива, являясь случайной величиной, соответствует нормальному закону распределения Гаусса. В таком случае ожидаемая доходность актива определяется:

1. как средневзвешенная величина

$$\bar{r}_i = \sum_{t=1}^n r_t * p_t,$$

где r_t - значение фактической доходности при исходе t , p_t - вероятность наступления исхода t ($\sum_{t=1}^n p_t = 1$)

2. как среднеарифметическая величина

$$\bar{r}_i = \frac{\sum_{k=1}^n r_k}{n} \quad (2)$$

где r_k - доходность ценной бумаги за период времени k .

Ожидаемая доходность портфеля ценных бумаг – это взвешенная средняя ожидаемой доходности индивидуальных акций, где весами служат доли инвестиций в каждую акцию от всей суммы, вложенной в портфель акций.

$$\bar{r}_p = \sum_{i=1}^N x_i * \bar{r}_i \quad (3), \text{ при чём } \sum_{i=1}^N x_i = 1$$

где \bar{r}_p - доходность портфеля, x_i - доля i - ой ценной бумаги в портфеле, \bar{r}_i - средняя доходность i - ой бумаги, N – количество бумаг в портфеле.

Таким образом, если на доходность конкретной ценной бумаги инвестор повлиять не в состоянии, то её доля в портфеле, а, следовательно, и доходность портфеля во многом зависят от него.

Поскольку инвестор принимает решение в условиях неопределённости, то для её оценки используется такой показатель как риск, под которым в широком смысле слова понимается возможность получения неожиданного или непредвиденного результата. Важное значение для инвестора имеет риск изменчивости (спекулятивный риск), который характеризует возможность получения в будущем от вложения средств, как большего, так и меньшего экономического результата, чем изначально ожидаемый. Для его оценки используется вторая характеристика нормального закона распределения – стандартное отклонение (равное квадратному корню из дисперсии случайной величины), которое позволяет определить интервал разброса доходности актива относительно ожидаемой, в который с определённой вероятностью попадёт фактическое значение доходности. (см. приложение 6)

Риск актива определяется:

1. как средневзвешенная величина

$$2. \sigma_i = \sqrt{\sigma^2} = \sqrt{\sum_{t=1}^n (r_t - \bar{r})^2 * p_t}$$

3. как среднеарифметическая величина

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{\sum_{k=1}^n (r_k - \bar{r})^2}{n}} \quad (4)$$

Портфельное инвестирование позволяет инвестору диверсифицировать риски отдельных активов, поэтому риск портфеля, определяется не как средневзвешенная величина рисков отдельных активов, а также с учётом их ковариации:

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N (x_i * \sigma_i * x_j * \sigma_j * \rho_{ij})} = \sqrt{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N (x_i * x_j * \sigma_{ij})} \quad (5)$$

где x_i, x_j - доли i - ой и j - ой ценных бумаг в портфеле соответственно, ρ_{ij} – коэффициент корреляции между активами, σ_{ij} – коэффициент ковариации между i - ой и j -

ой бумагами – он показывает тесноту связи их доходности между собой, может быть от минус бесконечности до плюс бесконечности.

Таким образом, математическая задача оптимизации структуры портфеля может быть представлена следующим образом:

$$\begin{cases} r_p \rightarrow \max; \\ \sigma_p \rightarrow \min; \\ x_i \geq 0; \\ \sum_{i=1}^N x_i = 1 \end{cases}$$

Однако данная задача некорректна, т.к. не имеет однозначного решения, оптимальный (идеальный) результат недостижим, поэтому при оптимизации портфеля вводятся критериальные ограничения на доходность портфеля ($r_p \geq r_{\min}$) или на риск ($\sigma_p \leq \sigma_{\max}$).

Все портфели, которые могут быть сформированы инвестором из определённого набора ценных бумаг, образуют достижимое множество. Очевидно, что достижимое множество включает бесконечное число разнообразных инвестиционных портфелей, однако анализировать их все не только невозможно, но и нет необходимости, так как наибольший интерес для инвестора представляет только подмножество, называемое эффективным множеством, которое соответствует теореме об эффективном множестве: «Инвестор выбирает свой оптимальный портфель из множества портфелей, каждый из которых: обеспечивает максимальную доходность для некоторого уровня риска; обеспечивает минимальный риск для некоторого значения ожидаемой доходности».

© Попова С. О., 2016

УДК 336

Волкова Т. А.

Студентка 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОТДЕЛЬНЫХ АКТИВОВ И ПОРТФЕЛЕЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ

В настоящее время в портфельной теории существует множество подходов методик к формированию портфеля и определению его оптимальной структуры.

Принимая решение об инвестировании, инвестор должен иметь в виду, что доходность ценных бумаг (и отсюда доходность портфеля) в предстоящий период владения неизвестна. Однако инвестор может оценить ожидаемую доходность (expected returns) различных ценных бумаг, основываясь на некоторых предположениях, а затем инвестировать средства в бумагу с наибольшей ожидаемой доходностью. Однако это будет в общем неразумным решением, так как типичный инвестор хотя и желает, чтобы «доходность была высокой», но одновременно хочет, чтобы «доходность была бы настолько определённой, насколько это возможно». Это означает, что инвестор, стремясь одновременно максимизировать ожидаемую доходность и минимизировать неопределённость (риск), имеет две

противоречащие друг другу цели, которые должны быть сбалансированы при принятии решения о покупке ценных бумаг.

Каждый инвестор имеет свою шкалу оценки риска и доходности. Высокая доходность для одного может показаться низкой для другого. Одни предпочитают низкий риск с низкой доходностью, а другие – согласны на больший риск с большей ожидаемой доходностью. Целью оптимизации портфеля ценных бумаг является формирования такого портфеля ценных бумаг, который бы соответствовал требованиям инвестора, как по доходности, так и по рискованности и позволял бы достичь результатов, которые невозможны при инвестировании только в один актив.

Впервые теоретико - вероятностная формализация понятий риска и доходности была предложена ещё в 1952 г. в статье Г. Марковица «Выбор портфеля». Марковец был первым, кто привлёк внимание к общепринятой практике диверсификации портфелей и точно показал, как инвесторы могут уменьшить стандартное отклонение доходности портфеля, выбирая акции, цены на которые меняются по - разному. Модель Марковица основана на том, что показатели доходности различных ценных бумаг взаимосвязаны: с ростом доходности одних бумаг наблюдается одновременный рост по другим бумагам, третьи остаются без изменения, а по четвертым наоборот доходность снижается. Такой вид зависимости не является детерминированным, т.е. однозначно определенным, а стохастическим и называется корреляцией. Модель имеет следующие основные допущения:

- в качестве доходности ценной бумаги принимается математическое ожидание доходности;
- в качестве риска ценной бумаги принимается среднее квадратическое отклонение доходности;
- принимается, что данные прошлых периодов, используемые при расчете доходности и риска, в полной мере отражают будущие значения доходности;
- степень и характер взаимосвязи между ценными бумагами выражается коэффициентом линейной корреляции.

Рассмотрим основные инвестиционные показатели отдельных активов и портфелей, используемые в портфельной теории, в том числе и в модели Г. Марковица.

Доходность – это относительный показатель, характеризующий эффективность финансового вложения или отдачу от него посредством определения величины дохода / убытка инвестора от каждой инвестированной денежной единицы. Фактическая доходность рассчитывается на основе статистических данных по следующей формуле:

$$r = \frac{w_i - w_{i-1}}{w_{i-1}},$$

где w – благосостояние инвестора в период времени i и $(i - 1)$ соответственно.

Однако необходимо отметить, что при расчете по указанным формулам возникает погрешность, которая приводит к несопоставимости доходностей за длительный промежуток времени, поэтому для того чтобы результаты были более точными воспользуемся следующей формулой:

$$r = \ln \frac{w_i}{w_{i-1}} \quad (1)$$

Данные формулы используются как при определении фактической доходности отдельной ценной бумаги (в таком случае в качестве показателя благосостояния инвестора используются цены активов), так и портфеля ценных бумаг (w при этом обозначает совокупную цену покупки ценных бумаг, входящих в портфель в момент инвестирования и их рыночную стоимость по окончании периода инвестирования).

© Волкова Т. А., 2016

УДК 339.13

М.Н.Воловская

Д - р социол.н., профессор

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИИХ»

Г.Новосибирск, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ

Маркетинговые исследования предназначены для удовлетворения потребностей маркетинга в достоверных информационно - аналитических материалах. Они необходимы при внедрении нового продукта на рынок, поиска новых рынков, изучения деятельности конкурентов, исследования потребителей и т.д. Результаты маркетинговых исследований позволяют руководству предприятия принимать более обоснованные управленческие решения, лучше узнать потребности и предпочтения покупателей, оценить рыночные перспективы продуктов, выбрать наиболее эффективные средства продвижения товаров / услуг и эффективные способы противодействия конкурентам. Однако в теоретическом плане имеет место недосказанность и нерешенность ряда вопросов, относящихся к маркетинговым исследованиям. В частности в специальной научной литературе не получил окончательного разрешения вопрос, связанный с классификацией маркетинговых исследований.

Изучение литературы показало, что среди авторов существуют различные точки зрения по типам, видам и направлениям исследований. Так, И.К. Белявский выделяет 4 типа маркетинговых исследований: «разведочные (поисковые) исследования, описательное (дескриптивное) исследование, экспериментальное исследование, каузальное (аналитическое) исследование. При этом он не рассматривает отдельные виды, входящие в тот или иной тип [1, с.25].

Н.Г.Каменова, В.А. Поляков выделяют цели маркетинговых исследований, в основном (повторяющие типы маркетинговых исследований по И.К.Белявскому), которые могут носить, с их точки зрения, «разведочный характер..., описательный характер..., каузальный характер...» [4, с.6]. Причем на типах и видах маркетинговых исследований авторы не останавливаются и подробно их не рассматривают. Авторы сосредоточивают свое внимание на направлениях маркетинговых исследований, называя ими отдельные маркетинговые исследования: исследования рынка, потребителей, конкурентов и т.д. Этой же точки зрения придерживаются О.А.Лебедева, Н.И. Лыгина [5, с.16].

А.Г.Зайцев, Е.В. Такмакова также пишут о разведочных, описательных и каузальных исследованиях и не классифицируют подробно типы и виды маркетинговых исследований, но в отличие от предыдущих авторов они называют эти исследования направлениями [3, с.5]. Похожей точки зрения придерживается **П.С. Завьялов, который пишет** о видах маркетинговых исследований, соответствующих основным направлениям деятельности фирмы: рекламе, коммерческой деятельности фирмы и ее экономическому анализу, разработке товаров, сбыту и рынкам и т.д. [2].

Еще больший разницей прослеживается в других источниках и на специальных сайтах маркетинговых фирм.

Изучение и обобщение взглядов ученых по видам маркетинговых исследований позволило нам предложить следующую их классификацию по различным признакам:

1. В зависимости от назначения маркетинговые исследования можно подразделить на:

- *разведывательные или поисковые исследования*, которые предпринимаются для сбора предварительной информации, освещающей проблему, уточнения проблемы, более корректной постановки задач, когда недостаточно информации по исследуемой проблеме. В результате маркетолог - исследователь получает прикидочные сведения для общей ориентации в проблеме;

- *пилотажные исследования* применяются для проработки исследовательских процедур и техники, например, при первичном применении анкеты, тестировании и т.д. Они помогают выявить недостатки составления инструментария, которые невозможно обнаружить без проведения исследования: правильность понимания вопросов респондентами, длительность и утомительность анкетирования, определение затрат времени, необходимого на ответы. К выборке людей для опроса специальные требования не применяются. Необходимо обращать внимание на включение в ее состав разных групп респондентов. Эти исследования проводятся в сокращенном варианте и носят репетиционный характер «перед премьерой» – проведением основного исследования. В случае необходимости в анкету и методику проведения вносятся соответствующие исправления.

2. В зависимости от глубины анализа маркетинговые исследования могут быть:

- *описательными* – имеющие целью установить реальные факты, события, показатели - индикаторы. Данные в таких исследованиях получаются вследствие полевого обследования и основываются на репрезентативных выборках. Это данные, соответствующие требованиям научного поиска, позволяющие получить относительно целостное представление об изучаемом явлении. Описательными данные исследования именуются не оттого, что результатом исследований является получение поверхностных данных, а потому, что при таких исследованиях не устанавливаются причины явления или процесса.

- *аналитическими (казуальными)*, проводимыми с целью углубленного изучения явления, всестороннего его анализа. Данные исследования в отличие от описательных, выявляют все причинно - следственные связи, дают возможность их ранжирования, осуществить анализ по отдельным социально - демографическим группам и т.д. Аналитическое исследование по своему характеру носит комплексный характер

3. В зависимости от характера получения информации различают:

- *кабинетные исследования*, когда осуществляется анализ и обработка уже существующей вторичной информации (статистических данных, документов бухгалтерии, списков клиентов, отчетов продавцов и других документов);

- *лабораторные исследования*, проводящиеся в специальных ограниченных условиях (например, тестирование, эксперимент, фокус - группа);

- *полевые исследования*, проводящиеся с целью сбора необходимой информации в реальных условиях (анкетирование, глубинные интервью).

4. В зависимости от длительности изучения объекта исследования, различают:

- *разовые исследования*, которые дают возможность получения «среза» информации по состоянию явления или процесса на данный отрезок времени его изучения. Эти исследования меняются от клиента к клиенту, от проблемы к проблеме и каждый раз планируются и разрабатываются заново;

- *повторные исследования* – это исследования, позволяющие проанализировать динамику изучаемых процессов и явлений и спрогнозировать тенденции их развития. Для этого они осуществляются по одной и той же рабочей программе, в заранее установленные сроки.

Повторные маркетинговые исследования подразделяются на лонгитюдные, панельные, трекинговые, когортные. *Лонгитюдные* исследования представляют собой продолжительное изучение одной совокупности респондентов. В результате многократно регистрируются заранее установленные показатели, что дает возможность осуществить анализ их динамики. Маркетологи используют эти исследования для изучения различных показателей, отражающих поведение покупателей, их ценности, мотивы, изменение восприятия торговой марки и т.д. – проводят мониторинги.

Панельные исследования также проводятся по одной и той же рабочей программе, в четко установленные сроки. Но особенностью данных исследований является строгий подход к выборке – она всегда должна быть одной и той же. В таких исследованиях выборка получила название «панель». Это совокупность одних и тех же респондентов (например, потребителей, в том числе школьников, женщин и др.), опрошенная в базовом и повторном исследовании. С помощью панельных исследований могут изучаться повторные покупки, интенсивность распределения и т.д. В маркетинге наиболее распространены такие виды панелей как торговые, потребительские, производственные и экспертные панели. Панельные исследования утвердились в практике маркетинговых исследований и широко применяются.

Трекинговые (волновые) исследования – это исследования, в которых каждый раз охватываются разные группы респондентов. Этим они отличаются от панельных исследований. Здесь используется такое понятие как псевдопанель – множество респондентов, объединенное в выборку так, что по основным социально - демографическим показателям данная выборка напоминает базовую. В ходе проведения трекингов на анкету всякий раз могут отвечать разные респонденты (например, молодые мамы в 2002 г. и молодые мамы в 2012 г.). Периодичность волн зависит от частоты изменения ситуация на рынке. Чем чаще это происходит, тем менее по длительности должны быть промежутки между волнами исследования. Эти исследования обычно используются для оценки эффективности рекламы, конкурентоспособности торговых марок, анализа динамики целевых групп потребителей, эффективности каналов стимулирования спроса и т.д.

Объектом *когортных* исследований являются респонденты одного года рождения. Исследования дают возможность изучить у лиц одного поколения изменение тех или иных

показателей с течением времени. Например, изменение потребностей и покупательских предпочтений, установок, мотивов покупки товаров, отношения к рекламе и т.д.

5. В зависимости от проблем и поиска их решения маркетинговые исследования подразделяются на исследование рынка, исследование потребителей (целевой аудитории, продукта, услуги), рекламные исследования, исследования в области связей с общественностью, исследование процесса принятия решения о покупке потребителями и т.д.

6. В зависимости от применяемой методологии маркетинговые исследования могут быть:

- *количественные*, в основе которых лежит положение о том, что массовые явления имеют статистический характер, и если изучить достаточно большое количество проявлений изучаемого явления, опросив большое число респондентов, то само явление будет познано. Респонденты со своими индивидуальными особенностями сами по себе не интересуют исследователя и могут быть взаимозаменены. Эти исследования проводятся для получения и анализа достоверных количественных данных. В них данные определяются в % к опрошенным и предоставляются в виде таблиц, схем, графиков.

- *качественные исследования*, которые базируются на том, что каждая человеческая ситуация уникальна, особенна, и именно это «особое» становится объектом исследования. Оно является фрагментом общего опыта. Совокупность таких частных особенностей как мозаика позволяет представить картину исследуемого явления в целом. Целью данных исследований является объяснение наблюдаемых явлений незначительного масштаба. С их помощью в маркетинге, например, определяются мотивация потребителей, процесс принятия решений о покупке, выясняются, какие соображения лежат в основе покупки. Данные исследования не претендуют на получение достоверных статистических результатов, так как выборка в них не отвечает требованиям репрезентативности. Но эти исследования отличаются глубиной познания.

- *количественно - качественные исследования*, в которых используются элементы как количественного, так и качественного исследования.

7. В зависимости от особенностей выборки различают:

- *сплошные*, когда изучается вся генеральная совокупность, т.е. весь объект исследования, все входящие в него единицы.

- *выборочные*, когда изучается мнение лишь специально подобранной группы людей. Свое название эти исследования получили благодаря использованию специальной процедуры отбора из генеральной совокупности небольшой части — выборочной совокупности.

8. В зависимости от значимости для клиентов различают:

- *исследования одного клиента*, результаты которых значимы для одной организации;

- *мультиклиентские исследования* - это сбор информации не по одной, а по нескольким проблемам. Результаты этих исследований важны для ряда клиентов.

9. В зависимости от источника финансирования:

- *инициативные исследования*, которые осуществляют маркетинговые организации с надеждой, что в будущем найдутся клиенты, которым потребуются полученные результаты);

- *заказные* исследования – это исследования, выполняемые по заказу организации и оплачиваемые ею;

- *омнибусные* (от лат. Omnibus – для всех) - исследование оплачиваются группой заказчиков, которых интересуют разные вопросы.

Таким образом, не претендуя на представление полностью завершенной классификации маркетинговых исследований, мы предполагаем, что наш взгляд на данную проблему с системных и комплексных позиций позволит внести некоторую упорядоченность в рассмотрение теории данного вопроса и будет полезен для практических работников, занимающихся проведением маркетинговых исследований.

Список использованной литературы

1. Белявский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие. - 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра - М, 2013. - 392 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=362356>

2. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. Издательский Дом «ИНФРА - М», 2007. Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-research/methods/research_scheme.htm дата обращения 6.11.2016

3. Зайцев А.Г., Такмакова Е.В. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / А.Г.Зайцев, Е.В.Такмакова - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 88 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=500604#>

4. Каменова Н.Г., Поляков В.А. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н.Г. Каменова, В.А. Поляков. - 2 - е изд., доп. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра - М, 2013. - 368 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=351385>

5. Лебедева О.А., Лыгина Н.И. Маркетинговые исследования рынка: Учебник / О.А. Лебедева, Н.И. Лыгина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра - М, 2013. - 192 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=389909>

© Н.М. Воловская, 2016

УДК 338

Р.И. Габдракипова

Комплектовщик III разряда

филиала «Управление материально - технического снабжения и комплектации»

ООО «Газпром добыча Ямбург»

Р.Ф. Еркеев

Инженер II категории отдела главного энергетика,

Нефтегазодобывающее управление

ООО «Газпром добыча Ямбург»

ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА В ЭКОНОМИКЕ

Экономические процессы, как правило, характеризуются сложностью и неоднозначностью. Зачастую легко констатировать факт: «прибыль снизилась на 20 % »,

однако, непросто определить под влиянием каких факторов произошло это снижение, сколько таких факторов, одинаковое ли влияние они оказывают на итоговый показатель. Решить проблему с данной точки зрения помогает в экономической практике один из разделов многомерной статистики – факторный анализ.

В общем виде можно выделить определенные стадии факторного анализа, представляющие собой следующий алгоритм:

- Формулировка проблемы
- Подготовка матрицы исходных данных
- Вычисление матрицы взаимосвязи признаков
- Определение метода факторного анализа
- Факторизация признаков
- Интерпретация факторов
- Вычисление значения факторов
- Интерпретация результатов

В современной экономической науке выделяют два вида факторного анализа по характеру взаимосвязи между показателями: стохастический и детерминированный. Детерминированный факторный анализ подразумевает изучение функциональных взаимосвязей, т.е. таких факторов, которые напрямую соотносятся с результирующим экономическим показателем посредством функций, например, представляют собой частное от деления или произведение. Стохастический анализ в свою очередь изучает вероятностные экономические взаимосвязи, т.е. такие ситуации, где факторы напрямую не взаимосвязаны с результирующим показателем, но тем не менее наблюдается их корреляция.

В рамках детерминированного и стохастического подходов выделяют группы методов факторного анализа, представленных на рисунке 1 и рисунке 2.

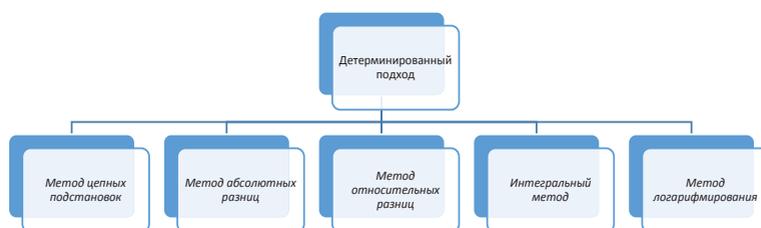


Рисунок 1 - Методы детерминированного факторного анализа

Детерминированный вид факторного анализа наиболее распространен, поскольку, будучи достаточно простым в применении (по сравнению со стохастическим анализом), позволяет осознать логику действия основных факторов развития предприятия, количественно оценить их влияние, понять, какие факторы, и в какой пропорции возможно и целесообразно изменить для повышения эффективности производства.



Рисунок 2 – Методы стохастического подхода

Если при функциональной (полной) зависимости с изменением аргумента всегда происходит соответствующее изменение функции, то при корреляционной связи изменение аргумента может дать несколько значений прироста функции в зависимости от сочетания других факторов, определяющих данный показатель.

Факторный анализ в экономике наиболее часто применяется в финансовом анализе деятельности предприятия. Выделяют следующие основные результирующие показатели, оцениваемые посредством данного вида анализа:

- рентабельность;
- оборачиваемость активов;
- коэффициент автономии.

Таким образом, факторный анализ является одним из важнейших средств оценки в экономической деятельности. Многообразие подходов и методов позволяет произвести углублённую оценку результирующих показателей деятельности предприятий и в соответствии с их значениями и характеристиками разработать наиболее оптимальный пакет рекомендаций для дальнейшего развития и экономического роста предприятия.

Список использованной литературы:

1. Филатов Е.А. Факторный анализ рентабельности собственного капитала по авторским методам // Вестник ИрГТУ. 2013. № 6 (77). С. 234–240.
2. Экономический анализ активов организации: учебник / Д.А. Ендовицкий, А.Н. Исаенко, В.А. Лубков, Н.В. Журавлева [и др.]. М.: Изд - во «Эксмо», 2009. 608 с.
3. Экономический анализ деятельности предприятий и объединений / под ред. С.Б. Барнгольц и Г.М. Таця. 2 - е изд. М.: Финансы и статистика, 1981. 488 с.
4. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / Н.В. Войтоловский [и др.]. М.: ИД «Юрайт», 2011. 507 с.
5. Экономический анализ: основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / под. ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровской. 2 - е изд., перераб. и доп. М.: Высшее образование, 2006. 513 с.
6. Экономический анализ: учебник / Ю.Г. Ионова [и др.]. М.: Изд - во Московской финансово - промышленной академии, 2012. 426 с.

© Р.И. Габдракипова, Р.Ф.Еркеев, 2016

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

2017 год – год экологии в России. В 2014 году Президент нашей страны обозначил курс «экономической мобилизации» на Петербургском международном экономическом форуме, в том же году был принят «Закона о наилучших доступных технологиях» - прямое отражение стратегии более чистого производства. Россия вступает на новый путь развития — путь техногенной революции.

На первый план выходят: экологические чистые, инновационные, экономичные производства, которых в нашей стране не хватает.

Эта проблема не новая, с каждым годом она только набирает актуальность. Экологические проблемы есть, и мы вынуждены искать пути их решения. Наша страна не является первопроходцем в данной области.

Осознание проблем взаимодействия человека и природы произошло в начале 20 века, а методы решения этих проблем были найдены только к его концу. Одним из наиболее эффективных современных подходов к решению данной проблемы является «стратегия более чистого производства», сформированная в 80 - ых годах XX века в США и Норвегии. Суть данной стратегии состоит в следующем: при ограниченном финансировании создаются условия, позволяющие улучшить экономические и экологические показатели деятельности промышленного предприятия за счет активации собственных внутренних ресурсов организации. Применение данной стратегии легло в основу нового экономического процесса - экологизации экономики.[1, с. 6 - 7]

К классическим факторам экономического развития вплоть до 70 - ых годов XX века относили труд и капитал, на тот момент данный подход себя оправдывал. Первые попытки учета антропогенного воздействия на окружающую среду предпринимались еще в 30 - ых годах XX века академиком В. И. Вернадским, но тогда речи о понимании ограниченности природных ресурсов, как о одном из главных сдерживающем факторов экономического роста, практически не было. Такая экономическая система, где природные ресурсы не исчерпаемы, территории не ограничены, а ущерб от производственной деятельности не значителен, получила название «фронтальной экономики».

Научно - технический процесс «шел семимильными шагами», произошел гигантский рост производственных сил и не учитывать ограниченность природных ресурсов стало невозможно. Начала формироваться новая экономическая система с новой концепцией развития — концепцией охраны окружающей среды. К факторам экономического развития стали относить: трудовые, искусственно созданные производственные и природные ресурсы.[2, с 27 - 28] Данная стратегия за годы своего существования претерпела ряд изменений: от концепции рассеивания загрязнения, конечной защиты окружающей среды до стратегии более чистого производства, а также концепции Устойчивого развития. Этот период мы можем обозначить как начало процесса экологизации экономики.

Отправной точкой формирования «Концепции устойчивого развития» стал доклад Комиссии Организации Объединенных наций по окружающей среде и развитию 1987 года «Наше общее будущее». Конференция ООН по окружающей среде и развитию, проходившая в Рио - де - Жанейро в 1992 году, утвердила данную концепцию в составе 178 стран - участниц как основную модель развития современного общества.[3, с. 62]

В нашей стране этот курс был задан в 1996 году с принятием Указа Президента Российской Федерации «Концепция перехода России к устойчивому развитию».

Экономическая суть Концепции устойчивого развития заключается в следующем: возможность сохранения неубывающего благосостояния от поколения к поколению состоит в передаче неумываемого запаса естественного капитала, в том числе природного и созданного человеком.

И как следствие в процессе общественного воспроизводства стал учитываться экологический фактор. На сегодняшний день, установлены взаимосвязи между экономическими и природными явлениями. В случае нестабильной экологической ситуации ежегодный экологический ущерб составляет порядка 3 - 5 % ВВП, а затраты на экологические цели при ухудшении состояния окружающей среды составляет 5 - 6 % ВВП и более, а при стабильной экологической обстановке необходимо тратить 2 - 3 % на природоохранные мероприятия. [2, с. 29]

Дальнейшее развитие и процесс перехода к экологически чистым производствам было задано Президентом РФ Владимиром Владимировичем Путиным на Петербургском международном экономическом Форуме в мае 2014 года, как путь новой технологической революции. А в июле того же года был принят Закон РФ «О наилучших доступных технологиях» (от 21.07. 2014 г. N 219 - ФЗ). Принципы, заложенные в этом законопроекте, как нельзя лучше отражают принципы более чистого производства, сформированные еще в конце 1980 - ых годов Норвежским обществом дипломированных инженеров и научных сотрудников (ТЕКНА), основная суть которого, что экологически чистое производство — это выгодно, а превентивные природоохранные мероприятия приносят положительный экономический эффект.[1, с. 8]

С принятием Закона «О наилучших доступных технологиях» мы можем сказать о вступлении России на путь экологизации экономики и входа в новую эколого - экономическую реальность. Ужесточение экологических требований, изменение подходов к нормированию (отказ от предельно допустимых концентраций загрязняющих веществ (ПДК) как от основы экологического нормирования), по мнению разработчиков данного законопроекта, должно подстегнуть экономику нашей страны выйти на новый виток экономического развития, на путь инноваций, переработки твердых бытовых и промышленных отходов, энергоэффективности и импортозамещения.

Но 2014 год оказался не самым удачным для принятия любых ограничивающих законопроектов для бизнеса, какой бы сферы они не касались. Сказались внешнеполитические факторы: внешнее давление на нашу страну с принятием санкций, падение мировых цен на нефть и ослабление курса рубля по отношению к доллару и евро. Методологическая недоработанность механизмов применения принципов, заложенных в законопроекте о наилучших доступных технологиях, накладывают ограничения и по сегодняшний день. Нельзя отрицать, что изменения внешней конъюнктуры пошли в сторону улучшения, о чем говорит принятие бюджета на трехлетний период до 2019 года,

стабилизация колебания курса рубля по отношению к иностранным валютам, ослабления внешнеполитического давления на нашу страну, нормализация ситуации в банковском секторе. Эти структурные изменения создают благоприятную почву для модернизации промышленных предприятий в целом. Но мой взгляд, этого недостаточно для перехода предприятий на экологически чистые производства и реализации курса «экономической модификации».

В недавнем принятая стратегия развития малого и среднего предпринимательства показала, что 95 процентов зарегистрированного бизнеса в России — это микропредприятия и важных предпосылок для их полноценного развития и перехода в сектор среднего и крупного бизнеса пока недостаточно. Кроме того, сама модернизация предприятий - достаточно капиталоемкий процесс, а с приобретением энергоэффективного, которое в подавляющем большинстве является импортным, оборудования этот процесс становится существенно дороже. Дополнительная нагрузка в виде экологических ограничений, создает административные барьеры, которые со своей стороны тормозят переход к наилучшим доступных технологиям.

По моему мнению, что в стратегии более чистого производства, заложен фундамент для некапиталоемкой модернизации производства за счет активации внутренних резервов предприятия, более рационального использования уже имеющихся ресурсов и оборудования, и постепенного плавного перехода на более современные и энергоэффективные средства производства. Это становится возможно за счет использования полученного положительного экономического эффекта от экономии ресурсов. На мой взгляд, учитывая данные факторы, существует возможность экологизации экономики России и перехода к новой технологической индустриализации нашей страны.

Список использованной литературы:

1. Бьерке Л. Чистое производство и энергоэффективность. Норвежская модель: методическое пособие / Пер. с английского А. Сырчиной. – Херсон: Издательство «Херсонская Торгово - промышленная палата», 2014. – 122 с.
2. Трифонова Т.А., Селиванова Н.В., Ильина М.Е. Экологический менеджмент.: учеб. пособие — Владимир: Владимирский государственный университет, 2003. – 291 с.
3. Голованов Е.Б. Экономика природопользования: текст лекций – Челябинск: Изд - во ЮУрГУ, 2009 – 138 с.

© Е. И. Гальперина, 2016

УДК 2964

Герасимова Е.И.

Студентка 4 курса Факультета международных экономических отношений
Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИГР В РЕАЛЬНОСТЬ

Примерно три года назад в России появился новый вид развлечения. Данную идею привезли из Европы московские предприниматели, создавшие самую известную на сегодняшний день компанию - франчайзинг «Клаустрофобия». За совсем незначительный

период⁶ своего существования на российском рынке, квесты успели полюбить тысячи игроков в более чем 37 городах России. Основная идея квеста – это возможность попасть в искусно созданное увлекательное приключение, где главными действующими лицами являются сами участники квеста.

В ходе игры команда из 2 - 6 человек меняет локации и, согласно сюжету квеста, используя свою сообразительность и логику, преодолевает определенные препятствия и решает множество различных хитроумных головоломок с целью выбраться из комнаты.

Для оборудования первых двух игр потребовалось примерно 1,2 млн рублей. Но сейчас уже более 200 компаний в России занимаются разработкой и созданием квестов. Аудитория за столь короткий срок успев распробовать новую забаву, существенно повлияла на рынок. Теперь уже на создание одной локации нужны как минимум 5 - 6 млн. рублей, однако эта сумма может значительно варьироваться в зависимости от затраченных средств на декорации, сюжет, механизмы, специальное оборудование. Так например, «Последняя загадка Леонардо» и «Я робот» обошлись «Клаустрофобии» в 8 млн рублей каждая.

Отсюда можно сделать вывод, что рынок стал более зрелым, публика – более требовательной. По оценкам «Гильдии квестов», при условии, что экономическая ситуация в стране не изменится, существует вероятность скоро перегрева данного рынка, что следовательно может привести к стагнации данного сектора.

Данную ситуацию можно объяснить рядом проблем, с которыми уже столкнулся рынок. Так например, ожидания аудитории напрямую влияют на существующие и создаваемые локации. Помимо интернет форумов на которых активно обсуждаются комнаты, есть профессиональные рейтинговые сайты, на которых проводится оценка игры по нескольким критериям (сюжет, атмосфера, сложность, задачи, сервис). Можно даже сказать что на рейтинг аудитория ориентируется больше чем на рекламные объявления, так они более информативны, и содержат так же экспертное мнение.

Следующая проблема о которой говорят многие разработчики это привлечение новых клиентов. Изначально игры ориентировались на студентов и предлагались как альтернатива похода в кино. Сейчас же играют как и школьники так и старшее поколение. Но не смотря на это многие ещё не разу не пробовали играть, и сложность с которой сталкиваются организаторы это вопрос – как привлечь новых игроков.

Из этой проблемы можно выделить ещё одну. Помимо того чтобы привлечь новых клиентов, нужно ещё удерживать старых. Многие игроки не раз отмечали высокую стоимость игр, средняя цена варьируется от 2000 до 3000 рублей, что значительно превышает цену билетов в кино или театр. Далеко не все организаторы предоставляют скидки, однако сегодня широко применяется следующая система. Ее суть заключается в том что в зависимости от времени цена на квест разная, так например играть в будни днём, намного выгоднее чем выходными или вечером. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1. Стоимость игр в разное время

Название организации	Цена в будни утром и днем	Цена в будни вечером	Цена в будни ночью	Цена в выходные
QuestQuest	2400 руб	3600 руб	4000 руб	4000 руб
Клаустрофобия	2000 руб	2500 руб	3500 руб	4500 руб
Серьезные игры	3000 руб	4000 руб	3000 руб	6000 руб

⁶ Первый квест запустила компания "Клаустрофобия", основанная Тимуром Кадыровым, Богданом Кравцовым и Сергеем Кузнецовым в декабре 2013г.

Нельзя сказать что эти проблемы сильно влияют на рынок, но их совокупный эффект заставляет задуматься о перспективах развития, так как если ничего не менять то по мнению экспертов квесты могут исчезнуть через 5 - 10 лет.

Несмотря на суровый прогноз, не все уверены что рынок перегрет, кроме того существует множество направлений его развития.

Первые квесты не далеко ушли от компьютерных игр, задача игроков сводилась к нахождению ключа от запертой двери, детали сюжета, как правило, не были проработаны. За короткий промежуток времени ситуация кардинально поменялась: квесты можно делить по жанрам (хоррор - квесты, пиратская тема, космическая тема), по сложности (легкие, сложные, средние). Кроме того появились новые виды игр: перформанс (игра с актерами), экшен - квест (игра имеет несколько путей развития в зависимости от выбора игроков), спортивные квесты (включает физические упражнения для перемещения между комнатами). Отсюда можно сделать вывод, что рынок постоянно развивается.

Ещё одно направление, которое активно развивается - создание комнат в регионах отдаленных от крупнейших городов, таких как Москва и Санкт - Петербург. Многие крупные организации, при продаже франшизы, активно помогают в создании локаций, делясь не только опытом, но и готовыми сценариями, материалами с готовой сметой. Однако тут существует оговорка, не во всех местах можно воспользоваться такой возможностью. Так, на пример, франшиза QuestQuest предлагает эксклюзив на города с населением менее 500 000 человек, при этом на сайте есть список городов на которые не распространяется предложение, так как в них уже существует достаточное количество комнат.

Изначально локация представляла собой небольшое помещение с двумя - тремя квестами и комнатой ожидания. Сейчас многие компании изменили подход, открывая на месте кафе или даже целые развлекательные площадки для привлечения потребителя. Так например, Клаустрофобия открыла Аркаду - командная игра, в основе которой лежит веселье и движение. Она состоит из 20 уникальных мини - игр на площади 500 кв.м.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы: не смотря на бурное развитие индустрии квестов, пока данное направление еще не достигло. Существует множество путей развития данного бизнеса. Однако стоит отметить, что барьеры для входа в отрасль постоянно растут, и новые тенденции развития диктуют не только лидеры на рынке, но и потребители.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Клаустрофобии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moscow.claustrophobia.com/ru/> (Дата обращения: 12.12.2016)
2. Сайт - каталог квестов в реальность QuestScanner [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://questscanner.ru/blog/2016/03/23/razvitiye-kvestov-v-budushhem> (Дата обращения: 10.12.2016)
3. Официальный сайт журнала ЭКСПЕРТОНLINE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2015/12/18/ginok-kvestov-glazami-osnovatelej/> (Дата обращения: 09.12.2016)
4. Официальный сайт журнала Секрет Фирмы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://secretmag.ru/longread/2015/10/20/quests/> (Дата обращения: 09.12.2016)

5. Официальный сайт QuestQuest [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://questquest.ru/franchise/> (Дата обращения: 10.12.2016)

© Герасимова Е. И., 2016

УДК 336.6

Глиджян Г.М. - студент 4 курса
Касимова Д.Ф. - к.э.н., доцент
ИНЭФБ, БашГУ
г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Всем известно, что ни одно предприятие не сможет успешно функционировать на рынке без денежных средств. Деньги – ограниченный ресурс, наличие которого дает возможность выжить и развиваться в дальнейшей перспективе. Для поддержания финансового благополучия на предприятии, его руководству важно уметь управлять денежными потоками.

Концепция денежных потоков зародилась в США в середине 50 - х гг. XX в. В её разработке приняли участие такие известные экономисты, как Л. А. Бернстайн, Ю. Бригхем, Дж. К. Ван Хорн, Ж. Ришар Д. Г. Сигл и Д. К. Шим. В последние годы многие отечественные специалисты в области финансов также осветили в своих работах вопросы, связанные с денежными потоками. Среди них необходимо отметить труды Балабанова И.Т., Бланка И.А., Ковалева В.В., Крылова А.И., Никифоровой Н.А., Донцовой Л.В., Стояновой Е.С., Шеремета А.Д. и др. [3, с. 9]

Так как концепция денежных потоков возникла сравнительно недавно, то экономисты пока не смогли создать единую терминологическую базу, четко обозначить цели и задачи денежных потоков предприятия и решить вопрос о системе показателей, характеризующих денежные потоки. А это снижает практическую значимость имеющихся методик анализа.

Денежный поток, подобно кровеносной системе, охватывает все отделы предприятия, дает жизнеспособность всем планам и проектам, способствует финансовой устойчивости и благополучию предприятия. Каждый ученый - экономист дает свое определение денежным потокам. Вот некоторые из них.

“Денежный поток – это фактически чистые денежные средства, которые приходят в фирму (или тратятся ею) на протяжении определенного периода”. (американский специалист в области финансового менеджмента Ю. Бригхем) [3, с. 17]

“Поток денежных средств от производственно - хозяйственной деятельности определяется вычитанием себестоимости проданных товаров, прочих расходов и налогов из выручки от реализации” (Р. А. Брейли и С.С. Майерс) [3, с. 18]

“Денежный поток – это объем денежных средств, который получает или выплачивает предприятие в течение отчетного или планируемого периода”. (В.В. Бочаров) [3, с. 18]

“Денежный поток (cash - flow) – основной показатель, характеризующий эффект инвестиций в виде возвращаемых инвестору денежных средств. Основу денежного потока по инвестициям составляет чистая прибыль и сумма амортизации материальных и нематериальных активов”. (И. А. Бланк) [3, с. 19]

Т.о. *денежный поток* – это совокупность поступлений и выплат денежных средств, полученных от реализации какого - то проекта или деятельности за определенный период времени.

В Германии под денежным потоком понимают “cash flow” (англ. *поток наличности*), который равен сумме годового избытка, взносов в пенсионных фонд и амортизационных отчислений. [2, с. 2]

В России категория “денежный поток” имеет важное значение: с 1995 г. в состав бухгалтерской отчетности была введена дополнительная форма № 4 “Отчет о движении денежных средств”. [2, с 3]

Все денежные потоки можно разделить на три основные группы:

- Денежные потоки от *производственной деятельности*:

Включает продажи, проценты от инвестиционной деятельности, дивиденды.

- Денежные потоки от *инвестиционной деятельности*:

Включает денежные потоки, связанные с долгосрочными активами.

- Денежные потоки от *финансовой деятельности*.

Включает денежные потоки, связанные с долгосрочными пассивами и собственным капиталом.

Чтобы определить величину финансового результата, необходимо изучить все притоки и оттоки денежных средств. Упомянутый выше *чистый денежный поток* – это разница между всеми поступлениями (притоками) и расходами (оттоками) за определенный период времени.

Выделяют также следующие виды денежных потоков:

Внешний денежный поток: поступление денежных средств от юридических и физических лиц, а также выплаты им.

Внутренний денежный поток: смена места нахождения и формы денежных средств, которые в распоряжении предприятия.

Избыточный денежный поток: превышение поступлений денежных средств над текущими потребностями предприятия.

Дефицитный денежный поток: недостаток денежных средств для удовлетворения текущих потребностей.

Оптимальный денежный поток: сбалансированность поступлений и использования денежных средств. Формирует оптимальный остаток и помогает предприятию выполнять свои обязательства. [4, с. 138]

Каждое предприятие нуждается в собственном капитале для независимого существования. Для этого необходимо грамотно оценивать текущее финансовое положение и управлять денежными потоками, для создания положительного сальдо баланса.

Выделяют три основных метода расчета величины денежного потоков: прямой, косвенный и матричный. *Прямой метод* основан на анализе движения денежных средств по счетам предприятия и используется для контроля за процессом формирования прибыли. Суть косвенного метода – преобразование величины чистой прибыли в величину денежных средств. *Косвенный метод* основан на анализе статей баланса и отчета о финансовых результатах; раскрывает взаимосвязь между разными видами деятельности предприятия. Что касается *матричных моделей*, то их широко применяют при прогнозировании и планировании. Они удобны для финансового анализа, так как упрощают экономические явления и наглядно иллюстрируют все взаимосвязи.

Одна из центральных проблем в экономике России – дефицит денежных средств, необходимых для финансирования проектов. Основная причина заключается в низкой эффективности привлечения и использования денежных средств, а также слабое

применение финансового инструментария. Управление денежными потоками требует контроля над тем, насколько равномерно и синхронно формируются положительные и отрицательные денежные потоки за определенный период времени.

Процесс управления денежными потоками состоит их четырех основных этапов: бюджетирование / скользящее планирование, сбор информации о планируемых платежах, проверка и утверждение платежей и оперативное планирование платежами. [5, с. 3]

Одной из важнейших функций управления денежными потоками является оптимизация денежных потоков предприятия, т.е. процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии, учитывая условия и особенности осуществления хозяйственной деятельности. Для этих целей применяют две прогнозные модели, разработанные в теории управления запасами: модель Баумоля и модель Миллера - Орра. Они просты в использовании и помогают в оптимизации денежных потоков. [4, с. 120]

Денежные потоки – ключевой элемент в успешной деятельности любого предприятия. Умение грамотно анализировать и управлять денежными потоками дает приращение прибыли и создает условия для реализации проектов в перспективе. Также важна работа, направленная на прогнозирование и планирование будущих денежных потоков.

Список использованной литературы:

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. // К.: Ника - Центр, Эльга, 2002. — 736 с. — (Библиотека финансового менеджера. Выпуск 8).
2. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия: учебное пособие; под. ред. А.Н. Ильченко. – Иван. гос. хим - технол. ун - т. – Иваново, 2008. – 193с.
3. Финансовый менеджмент. 10 - изд. / Пер. с англ. под ред. к.э.н. Е.А. Дорофеева. – Спб.: Питер, 2009. – 960 с.: ил. – (Серия «Академия финансов»).
4. Исламгулова Д.Ф. Совершенствование финансового планирования в организации (на примере организаций Республики Башкортостан). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Оренбург, 2004.
5. Исламгулова Д.Ф. Совершенствование финансового планирования в организации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Оренбургский государственный аграрный университет. Оренбург, 2004.

© Г.М. Глиджян, 2016

УДК 338.012

М.Р. Годизова

Соискатель ФГБОУ ВО «Кабардино - Балкарский
ГАУ им. В.М. Кокова»
г. Нальчик, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Устойчивое развитие товарного производства в аграрном секторе предопределяет объективную необходимость формирования рынка с соответствующими ему категориями и методами регулирования [1, 3, 7, 17]. Рынок мы рассматриваем как сложную систему экономических отношений, позволяющую эффективно функционировать экономике на

базе задействования товарно - денежных отношений и конкуренции, направленной на увеличение заинтересованности сельхозтоваропроизводителей, предпринимателей в конечных результатах своей деятельности.

Анализируя его с социально - экономических позиций, необходимо указать, что это механизм, позволяющий развернуть производство лицом к потребителю. В развитом обществе вся деятельность рынка ориентирована на активизацию деловых взаимосвязей экономически обособленных субъектов хозяйствования с целью дальнейшего развития и удовлетворения потребностей потребителей. Рынок является связующим звеном между производством и распределением, а также между производством и потреблением. В связи с этим, наиболее значимыми функциями рынка выступают: обеспечение организационно - экономических связей между производителями и потребителями продукции, стимулирование применения достижений НТП, повышение качества товаров и услуг [2, 6, 11, 24].

С другой стороны, развитие рыночных отношений, в частности, создание эффективных рыночных структур, выступает одним из приоритетных направлений выхода из кризиса в народном хозяйстве.

В связи с этим формирование рыночных структур с методологических позиций необходимо рассматривать в тесном единстве с объективными условиями развития рынка, как отражение общих закономерностей динамических процессов в экономике [10, 18, 22, 29].

Повышение значимости и места рынка в экономике вызвано наращиванием тенденции ускоренного роста количества и ассортимента товарной продукции, предназначенной для реализации по сравнению с ее общим объемом производства. При этом количество продукции, направленной на внутреннее потребление, практически не меняется, от чего ее доля в валовом производстве имеет тенденцию к снижению. В последние годы имеет тенденция наращивания возможностей сельхозтоваропроизводителей поставлять на рынок все больше количество сельскохозяйственной и продовольственной продукции различных видов, и это можно объяснить не только следствием санкций США и западных держав. Это также вызвано ростом предложения. Надо отметить, что также посредством регулирования отношений спроса и предложения с учетом закона стоимости происходит реализация товара на рынке. Участники подобных сделок являют собой субъектов рынка. Наиболее элементарной рыночной структурой выступает схема «производитель - потребитель».

Вместе с тем, на практике одномоментное продвижение продукции от производителя к потребителю встречается не часто. В жизни развитие агропромышленного производства сопровождается технологическими изменениями, что требует соответствующих организационных преобразований [4, 8, 9, 12].

Все вышеизложенное позволяет утверждать, что сущность рынка есть сложное социально - экономическое явление, представляющее систему связей и отношений товарного обмена, возникающее в результате общественного разделения труда и в том, что он, как организационная структура, является неотъемлемой частью воспроизводственного процесса, основу которого составляют производство, распределение, обмен и потребление [19, 28].

Рынок включает в себя три основных элемента: нерегулируемое предложение (свобода производства), нерегулируемый спрос (свобода приобретения), нерегулируемая цена,

которая уравнивает спрос и предложение. Исходным моментом рынка выступает цена, в соответствии с которой осуществляется обмен товарами. Цена является своеобразным сигналом, дающим информацию о существующих условиях для потребителей и производителей, вследствие чего вся хозяйственная деятельность субъектов производит совокупное отражение в ценах, посредством которых устанавливаются производственные издержки, а вместе с ними стоимость товаров [5, 15, 21, 25].

По мнению ряда авторов, основанием принятия подобных решений являются складывающиеся конкурентные отношения между предприятиями [16, 20, 24, 27]. Надо отметить, что конкуренция, как правило, сдерживает частные интересы, направляя их на производство общественно необходимых товаров, в результате чего производственные ресурсы задействуются более эффективно. При этом, они направляются в востребованные отрасли, где производится необходимая для потребителя и рентабельная для сельхозтоваропроизводителя продукция. Параллельно с этим нерентабельные предприятия лишаются возможности получать необходимые ресурсы. Очевидно, что конкуренция вынуждает вносить корректировки производственной деятельности субъектов, а вместе с ними и всего общественного хозяйства в целом [13, 14, 23, 26]. В итоге, она последовательно превращается в общественную организационную силу, воздействующую на все взаимосвязанные субъекты, корректирующую и связывающую их действия в единую общественную воспроизводственную систему. Это означает, что конкуренция является основной регулирующей и контролирующей силой в рыночной экономике, ибо именно она формирует рынок и становится непосредственно рыночным механизмом.

Список использованной литературы

1. Абаев Р.М., Мисаков А.В., Энеева М.Н. Оценка ресурсного контекста и критерия оптимальной траектории экономического роста региональной экономики. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2012. №2. С. 5 - 11.
2. Башиева Д.Х., Кумыкова Ж.С., Мисаков А.В. Некоторые подходы к применению кластера в рамках разработки и осуществления региональной экономической политики. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2015. № 1(63). С. 117 - 122.
3. Бекова О.О., Оздоева Д.М., Мисаков В.С. Интеграция как основа формирования регионального производственного комплекса. Экономические науки. 2011. №85. С. 163 - 167.
4. Гаужаев А.З., Маиров А.Ю., Мисаков В.С. Институционально - организационный контекст стратегии модернизации развития региональных производственных комплексов. Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 2 - 2. С. 62 - 66.
5. Гогичаев А.Б., Мальсургенев М.М., Мисаков А.В. Эффективность использования производственных ресурсов регионального АПК. Terra Economicus. 2009. Т. 7. №2 - 3. С. 185 - 189.
6. Калов З.А., Мисаков А.В., Теуважуков Э.Б. Переход от стратегии выживания к стратегии устойчивого развития. Фундаментальные исследования. 2008. № 9. С. 41 - 46.
7. Кушбокова Р.Х., Шамурзаев З.С., Мисаков В.С. Некоторые подходы к управлению инновационным потенциалом промышленного предприятия. Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 4 - 3. С. 123 - 125.

8. Мисаков А.В. Некоторые аспекты развития институциональной среды агропродовольственного комплекса. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2015. № 4 (66). С. 92 - 98.
9. Мисаков А.В. Формирование агрегированных показателей бухгалтерских балансов. В сборнике: Современные тенденции в научной деятельности. VII Международная научно - практическая конференция. Научный центр "Олимп". 2015. С. 903 - 907.
10. Мисаков А.В., Мисакова З.В., Брицына В.А. Совершенствование механизма управления корпоративными структурами. Тетра Economicus. 2006. №4. С. 80 - 83.
11. Мисаков А.В., Моламусов З.Х., Мисаков В.С. Некоторые методы моделирования инвестиционной деятельности промышленных предприятий в условиях неопределенности. Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 2 (66 - 2). С. 606 - 610.
12. Мисаков В.С. Использование стохастического анализа при выявлении производительности труда. Бухгалтерский учет. 1986. № 12.
13. Мисаков В.С. Некоторые проблемы обеспечения качества информации для процесса стратегического управления. В сборнике: Северный Кавказ в системе стратегического развития России. Материалы Всероссийской научно - практической конференции. 2011. С. 60 - 65.
14. Мисаков В.С. Проблемы обеспечения социо - эколого - экономической безопасности горных территорий Юга России. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2016. №1 (69). С. 113 - 120.
15. Мисаков В.С. Сравнение как общенаучный метод познания. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2007. № 3. С. 16.
16. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. Нальчик, 1996.
17. Мисаков В.С., Аджиева А.Ю. Особенности трансформационных процессов в аграрном секторе. Тетра Economicus. 2008. Т. 6. № 3 - 3. С. 233 - 236.
18. Мисаков В.С., Гертер И.К. Критерии и показатели устойчивого развития территорий. В сборнике: Системный кризис на Северном Кавказе и государственная стратегия развития макрорегиона: материалы Всероссийской научной конференции. Ответственный редактор: Г.Г. Матишов. 2011. С. 190 - 193.
19. Мисаков В.С., Ковалева И.Н., Мисаков А.В. Моделирование системы устойчивого развития региональных экономических кластеров. Нальчик, 2014.
20. Мисаков В.С., Мальсагов И.А. Экономический анализ - основа самоуправления в производственных объединениях. Нальчик, 1991.
21. Мисаков В.С., Мисаков А.В. Последовательность и особенности проведения функционально - стоимостного анализа затрат // International scientific review. 2016. № 11 (21). С. 48 - 50.
22. Мисаков В.С., Мисаков А.В. Региональный аспект перехода к устойчивому развитию. В сборнике: Системный кризис на Северном Кавказе и государственная стратегия развития макрорегиона: материалы Всероссийской научной конференции. Ответственный редактор: Г.Г. Матишов. 2011. С. 193 - 197.
23. Мисаков В.С., Паршин А.Н. Малый бизнес как основа регионального развития. В книге: Национальные элиты и проблемы социально - политической и экономической

стабильности. Материалы Всероссийской научной конференции. Ответственный редактор Г.Г. Магишов. 2009. С. 215 - 218.

24. Мисаков В.С., Расумов В.Ш. Формирование приоритетных направлений повышения отраслевой конкурентоспособности перерабатывающих предприятий АПК // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 2 - 3. С. 45 - 48.

25. Мисаков В.С., Черкесов С.Х. Социально - экономические последствия коррумпированности теневых отношений в региональной экономике. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2013. № 6 - 2 (56). С. 176 - 181.

26. Мисаков В.С., Шахмурзов З.М., Ивазов А.Х. Составляющие и специфика потенциала перерабатывающих предприятий регионального АПК. Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 4 - 3. С. 283 - 285.

27. Уянаев Б.Б., Мисаков В.С. Новая модель развития сельских территорий и обеспечения продовольственной безопасности России. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2015. № 3 (65). С. 135 - 140.

28. Шипшев З.Х., Моламусов З.Х., Мисаков А.В. Роль управленческого учета и анализа в экономическом механизме предприятия. Национальная Ассоциация Ученых. 2015. № 10 (16). С. 12 - 14.

29. Misakov V.S., Kuyantsev A.I., Dikinov A.H., Kazancheva H.K., Misakov A.V. National agriculture modernization on the basis of import substitution // International Business Management. 2016. Т. 10. №10. С. 1946 - 1951.

© М.Р. Годизова, 2016

УДК 336.714

В.С. Гончаров

студент 2 курса

ИЭиП ФЭФ, Брянский ГУ

г. Брянск, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

В настоящее время финансовый рынок даёт множество возможностей для инвестирования капитала, при этом ключевым аспектом в инвестировании выступает грамотно сформированный портфель инвестиций. Ввиду этого актуальным является вопрос управления сформированным инвестиционным портфелем, а также оценки эффективности управления им.

Очевидно, что возможности развития инвестиционных фондов во многом будут зависеть от экономической ситуации в стране. На данном этапе развития российские фонды в большинстве своем не способны составить должного уровня конкуренцию крупным зарубежным фондам и довольно сильно зависят от внешней среды, их успех подвержен влиянию экономической ситуации в стране.

Перспективы отрасли инвестиционных фондов достаточно велики. Но если говорить о уже проведенных преобразованиях, то они носят довольно неопределенный характер.

Положительные изменения носят характер стабилизационных рычагов, но для достижения настоящего «взлета» данной отрасли необходимо коренное решение проблем, а также непосредственно привлечение населения страны к инвестированию в паевые инвестиционные фонды и не только. Однако в большей степени население сейчас наращивает сбережения в банковских депозитах (прирост депозитов физических лиц в банках РФ за 2015 год составил 25,2 %) [1], но не стремится вкладываться в инвестиционные фонды, по причине опасения потери своих средств в следствие высоких инвестиционных рисков.

Для определения роста и популярности инвестиционного фонда используется такой показатель как стоимость чистых активов (СЧА) – общая стоимость активов фонда, за вычетом того, что должно быть выплачено из средств фонда. Большая стоимость чистых активов говорит о популярности фонда среди инвесторов, о доверии ему.

Для оценки эффективности рынка используется показатель CAGR. С его помощью можно определить рост объемов показателя относительно роста объема факторов. CAGR – это средний темп, с которым осуществленная инвестиция росла в течение периода более одного года. Он рассчитывается по формуле:

$$CAGR = \left(\frac{V_N}{V_0} \right)^{\frac{1}{N}} - 1$$

где V_0 – начальная стоимость инвестиций,

V_N – конечная стоимость инвестиций

N – количество периодов (лет)

После расчета показателя по базовой формуле можно сказать следующее: предполагается дальнейший рост на основе 14,8 % в перспективе развития рынка. Потенциал российского рынка инвестиционных фондов огромен, имеет большое количество факторов, способных оказывать исключительно положительное влияние на его развитие.

Довольно сильно на развитие паевых инвестиционных фондов в России могут повлиять смежные сегменты рынка, например, рост негосударственного пенсионного страхования. Так, в США появление пенсионных планов 401(k) в 1978 году дало колоссальный толчок развитию индустрии инвестиционных фондов. В соответствии с данными планами, работодатель может перечислять пенсионные отчисления работника непосредственно фонду, то есть государство из данной цепочки вычеркивается, что сокращает не только транзакционные издержки, но повышает интерес граждан к отрасли. К сожалению, в России пенсионная реформа не предусматривает для будущего пенсионера возможности вложить свои пенсионные накопления в такие фонды напрямую, без посредников.

Еще одним немаловажным сегментом является рынок услуг страхования. Объем рынка страховых услуг в России приближается к уровню развитых стран и у многих страховых компаний возникает необходимость инвестировать огромные объемы денежных средств, составляющих страховые резервы [2], в том числе в различные инвестиционные фонды.

Кроме того, по причине прихода к власти Д.Трампа, образовались достойные условия, а именно валютная либерализация и конвертируемость рубля на должном уровне, когда могут появиться паевые инвестиционные фонды «зарубежных инвестиций», вкладывающие

средства россиян в бумаги иностранных компаний. Такая услуга будет пользоваться спросом, ведь многие не имеют доверия к рынку инвестиционных фондов в России.

Но основным фактором развития российских инвестиционных фондов является ситуация на фондовом рынке. Если капитальные активы на рынке будут устойчиво расти, доходность фондов будет опережать инфляцию и темпы девальвации рубля, то инвестирование в России примет массовый характер [3]. Но, если на фондовом рынке в ближайшие годы будет устойчивый спад, или он будет подвержен внутренним политическим и мировым проблемам, то бум в отрасли так и не начнется [4].

Но до сих пор мы не упомянули о внутренних факторах развития отрасли инвестиционных фондов. Так, одним из них является возможность предоставления инвесторам страхования вложений. Китайский опыт показывает, что стремительный рост фондов начался с предоставления населению широкой линейки специализированных фондов, которые смогли бы предоставить инвесторам возможности с высокой защищенностью вложений, трудно реализуемые при самостоятельной деятельности на фондовом рынке [5].

Так же следует изменить подход в оценке эффективности инвестиционных вложений. Критерием выбора должен выступать не максимизация прибыли, а максимизация математического ожидания благосостояния [6]. Это позволит сгладить противоречия в неравенстве распределения доходов среди инвесторов и привлечь к вложениям в инвестиционные фонды более широкие слои общества.

Помимо этого, для успешного дальнейшего развития отрасли необходимо создание рейтинговых агентств, которые были бы способны предоставлять инвесторам перспективы и риски вложения средств в тот или другой фонд. Поэтому развитие в регионах таковой сети по выкупу и продаже паев различных инвестиционных фондов, а также активная маркетинговая политика могут принести огромную пользу.

Для примера, я провел сравнение рынка инвестиционных фондов в России и Китае, в ходе которого было выявлено:

- рынок инвестиционных фондов в России довольно сильно отстает от такового в Китае, и от других развитых рынков мира;
- российский рынок инвестиционных фондов не отличается рекордным притоком средств в данную отрасль;
- российские граждане не доверяют инвестиционным фондам (преобладают небольшие вклады на длительный срок с минимальным риском), они предпочитают держать свои сбережения в банках;
- население страны не вовлечено в инвестирование (об этом свидетельствует превалирование на рынке юридических лиц, вложений в долгосрочные фонды, преимущественно в закрытого типа);
- в России не сформирован класс потенциального инвестора как такового (среди населения весьма ограниченный процент людей готовых к инвестированию, в основном это состоятельные люди с высшим экономическим образованием).

Все это свидетельствует о наличии серьезных проблем в российской отрасли инвестиционных фондов. Но не стоит забывать и о величайшем потенциале этих фондов, грамотная экономическая политика, своевременное принятие определенных мер по разрешению актуальных проблем способны вывести российский рынок инвестиционных

фондов на уровень «мировых гигантов», о чем свидетельствует расчет потенциального роста отрасли.

Список использованных источников:

1. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Иванова В.Д. Совершенствование системы страхования денежных накоплений населения и её роль в решении современных социально - экономических задач // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). 2016. № 3. С. 54 - 61.

2. Зверев А.В. Экономико - психологические особенности страховой деятельности: учебное пособие. Федеральное агентство по образованию, Брянский государственный технический университет. / Под редакцией А.В. Зверева, Д.В. Ерохина, В.В. Спасенникова. Брянск: Издательство Брянский государственный технический университет. 2009. - 169 с.

3. Зверев А.В. Глава 4. Статистика денежного обращения, цен и инфляции. // В книге: Социально - экономическая статистика. Зверев А.В., Рулинская А.Г., Мишина М.Ю., Савинова Е.А., Таранов А.В., Ивакина И.С. Учебное пособие для бакалавров. Под ред. Зверева А.В. Брянск: Издательство ООО "Ладомир", 2014. С. 321 - 363

4. Паранич А., Окулов В. Паевые инвестиционные фонды – что было, что будет [Электронный ресурс]. – URL: <http://pandia.ru/text/77/192/21683.php>

5. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://minfin.ru/ru/>

6. Спасенников В.В., Зверев А.В. Материальные и духовные ценности в формировании экологического сознания с позиций институциональной экономики и экономической психологии. // Сборник: Инновационно - промышленный потенциал развития экономики регионов. Сборник научных трудов. Под редакцией: О.Н. Федонина, В.М. Сканцева, Н.В. Грачевой, А.В. Таранова. Брянск: Издательство Брянский государственный технический университет. - 2016. - С. 427 - 432.

© В.С. Гончаров, 2016

УДК 330

Горбанева А.А.

Студент, магистр Ставрополь.Россия. СКФУ

МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Управления затратами является актуальной темой, так как широко охватывает вопросы применения систем и методов учета затрат. Выделяют следующие виды методов учета затрат: метод полного поглощения затрат, метод переменных затрат, метод нормативных затрат, попроцессный учет затрат. Конкретное применение одного из типа будет зависеть от специфики каждого предприятия.

Учет затрат - это соотнесение затрат с объектами учета затрат (то есть с любыми объектами, стоимость которых желательно знать). Но, независимо от способа результат все

равно будет приблизительным, так как точно определить затраты возможно только в самых простых случаях.

Часто для исчисления затрат на объект используется следующая формула:

$$\text{Затраты, отнесенные на объект затрат} = \frac{\text{общие затраты}}{\text{общее количество объектов затрат}}$$

Основные задачи управления затратами:

1. Определить роль управления затратами как ключевого фактора улучшения экономических результатов;
2. Определения основных затрат по различным функциям и подразделениям предприятия;
3. Рассчитать необходимые затраты затрат на единицу продукции, работ, услуг;
4. Подготовка информационной нормативной базы для принятия обоснованных управленческих решений;
5. В соответствии с деятельностью предприятия, выбрать подходящую систему управления затратами.

Независимо от выбранных методик и значений для определения затрат, все затраты должны быть возмещены в долгосрочной перспективе, иначе предприятие не сможет функционировать. В краткосрочной перспективе предприятие могут выдержать определенный период, в течение которого затраты не будут возмещены в полном объеме, но это приведет к возникновению убытков.

Чаще всего предприятия разрабатывает системы смешанного типа, в которых используются принципы калькуляции затрат, объединенные таким образом, чтобы получаемый результат наилучшим образом отвечал целям и задачам предприятия. Таким образом, система калькуляции затрат, используемая на практике, является уникальной для каждого предприятия.

Системы калькуляции затрат отражают особенности отрасли, продукции, процессов, структуры и возможностей персонала на каждом предприятии.

Важнейшим приоритетом компаний, для сохранения лучших показатели деятельности, является контроль за уровнем затрат. При осуществлении контроля за уровнем затрат на первое место ставится вопрос ответственности: все затраты определяются и связываются с тем лицом в организации, которое отвечает за несение этих расходов.

Составлять информацию о динамике затрат необходимо для «достижения гибкости бюджета», что позволит подготавливать бюджет для любого уровня объема производства.

Системы калькуляции себестоимости это цифры и отчеты, которые полезны только при сравнении их с контрольными показателями. Существует множество различных контрольных показателей: плановые затраты, затраты в прошлом году, затраты конкурентов, среднеотраслевые показатели и другие.

Таким образом, управление затратами является ключевым фактором в достижении поставленных целей. Пропорциональное распределение затрат приводит к искажению результатов, поэтому большинством предприятий используются традиционные методы управленческого учета (метод поглощения затрат, производственное бюджетирование и

распределение накладных расходов пропорционально расходам на оплату труда работников основного производства).

Многие организации недооценивают роль управления затратами, что несет значительные расходы и влияет на результаты хозяйствования. Каждое предприятие для улучшения своих показателей обязано считать контроль над затратами и бюджетирование в своей деятельности, приоритетными аспектами. Залогом финансовой стабильности и устойчивости в работе предприятия является рациональное управление затратами.

Список использованной литературы

1. Бульга Р.П. Аудит. Учебник для вузов - 4 изд / Р.П. Бульга, М: ЮНИТИ - ДАНА, - 2015г., 432с
2. Бычков С.М., Фомина Т.Ю. Аудит операций с основными средствами - 2015. – . 222с.
3. Зайцева О.П., Аудит основных средств: принципы формирования и основные процедуры проверки / О.П. Зайцева, М: - 2013г., – с. 36.

© Горбанева А.А.. 2016

УДК 330

Горбанева А.А.

Студент, магистр СКФУ. г. Ставрополь
anastasiyagorbanyova@yandex.ru

АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Основной целью аудита основных средств является проверка достоверности операции по движению основных средств и соответствие требованиям законодательства Российской Федерации, при составлении отчетности.

Ключевые слова: аудит, основные средства, проверка, затраты, себестоимость.

Одной из проблем, приобретенных в связи с переходом к рыночной экономике, стала анализ основных средств и их отражение в бухгалтерском балансе.

Значительно зависит, в какой мере верно и подлинно отображены показатели объема, состояния и движения основных средств. При неверной их оценки имеет возможность, исказится картина в целом и спровоцировать серию серьезных трудностей.

Таким образом, данная тема является актуальной, в силу того, что с основными средствами как объектом учета взаимосвязаны многочисленные проблемы современной экономики, а также в нынешних условиях рыночной экономики основные средства становятся для многих организаций крайне важным объектом аудита.

Основными проблемами связанные с основными средствами как объектом учета, являются: незначительный уровень конкурентоспособности продукции в связи с излишним моральным и физическим износом оборудования, не загрузка производственных мощностей, бесосновательное разделение имущественных комплексов, низкие

фондоотдача и инвестиционная активность, недостаточно реальная оценка активов, повышенная налоговая нагрузка при избыточном имуществе. Возрастает воздействие учета основных средств как на финансовое положение субъектов хозяйствования, так и на качество представляемой ими отчетности. Можно утверждать, в настоящее время, основные средства становятся весьма важным объектом аудита.

Основные задачи аудита основных средств:

1. проверка точности и достоверности отражения в учете операций поступления, внутреннего передвижения и выбытия основных средств;
2. определение правильности начисления амортизации основных средств;
3. проверка правильности оформления материалов инвентаризации основных средств и отражение ее результатов в учете;
4. проверка верности документального наличия и движения основных средств;
5. сверка наличия и сохранности основных средств.

Особенности экономического субъекта, объем и сложность работы по его проверке каждый раз требует установления четкой последовательности шагов при проведении аудита и точного распределения обязанностей между аудиторскими специалистами, если проверку проводят несколько специалистов. При разработке плана и программы аудиторской проверки используется аудиторский стандарт «Планирование аудита».

План аудиторской проверки отражает необходимые аудиторские работы по объектам и группам хозяйственных операций, сроки исполнения работ и исполнителей. План оформляется в письменной форме.

В согласовании с целью и задачами аудита основных средств в плане допускается выделить следующие направления проверки:



Схема 1. Основные направления проверки основных средств на организации.

Одним из важных аспектов при выборе методики и осуществлении проверки основных средств в организации является выявление соответствия и обоснованности использования норм, а так же правильное и точное начисление амортизации.

Основные средства по типу, можно распределить на: производственного или непроизводственного назначения. После определения типа основных средств, проверяется правильность отнесения износа по счетам затрат или других источников.

Особенным при проверке начисления амортизации по основным средствам, не имеющим отношение к промышленно - производственным, аудитор обязан обратить внимание, не включается ли она в себестоимость продукции.

Важно проконтролировать основные средства, уже имеющие полный износ, на начисление амортизации. Так же следует обратить внимание, не допускаются ли ошибки в определении норм амортизации и правильность арифметических исчислений.

Подводя итоги, можно сделать выводы, что основные средства организации, задействованные в процессе, непременно, влияют на результаты деятельности и перспективное развитие предприятия. Грамотный учет основных средств, внимательное отношение к этому направлению в учетной работе является крайне значимым аспектом в работе бухгалтера.

Список использованной литературы

1. Булыга Р.П. Аудит. Учебник для вузов - 4 изд / Р.П. Булыга, М: ЮНИТИ - ДАНА, - 2015г., 432с
2. Зайцева О.П., Аудит основных средств: принципы формирования и основные процедуры проверки / О.П. Зайцева, М: - 2013г., – с. 36.
3. Миргородская, Т. В. Аудит / Т. В. Миргородская, М: КНОРУС, 2015г., — 312с.

© А.А.Горбанева. 2016

УДК 336

И.А. Гречухина, к.э.н.

МГУ им. М.В. Ломоносова

Г. Москва, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В ИЗОЛИРОВАННЫХ ЭНЕРГОСИСТЕМАХ

Анализируя тему экономического эффекта от развития отрасли ВИЭ, нельзя не коснуться такого важного аспекта, как энергообеспечение в технологически изолированных системах, ведь именно здесь внедрение технологий ВИЭ является в наибольшей степени экономически оправданным.

В России более 20 млн человек проживают в изолированных энергосистемах, где основным источником электроэнергии является дизельная генерация [1]. По оценке Российского энергетического агентства, 900 дизельных электрогенераторов (ДЭС) установленной мощностью 665 МВт обеспечивают электроэнергией изолированные зоны, вырабатывая при этом около 2,54 млрд кВтч в год [2].

Дизельная генерация является чрезвычайно затратной: ежегодно 5,0–6,0 млн т топлива приходится доставлять вертолетами или танкерами, так что стоимость дизеля достигает 40 тыс. руб. за тонну, и при этом постоянно растет со средним темпом 8 % в год. Таким образом, себестоимость электроэнергии на ДЭС в некоторых районах достигает 150 руб. / кВтч [1].

Вследствие этого, большая часть стоимости электроэнергии, отпускаемой потребителям, особенно бытовым, датируется из бюджетов различного уровня, в результате возникает

перекрестное субсидирование, существенно затрудняющее осуществлять эффективную тарифную политику и реальную окупаемость проектов энергоснабжения. По данным РЭА ежегодные субсидии на энергоснабжение в технологически изолированных регионах составляют более 20 млрд руб [2].

Помимо экономических предпосылок отказа от ДЭС, существуют и серьезные инфраструктурные ограничения их дальнейшей эксплуатации. Многие ДЭС, работающие в изолированных зонах, находятся в крайне неудовлетворительном состоянии, большинство давно уже выработали свой моторесурс, в результате имеют очень высокий расход топлива. Степень износа оборудования составляет более 60 %, КПД – 20 - 30 % [1].

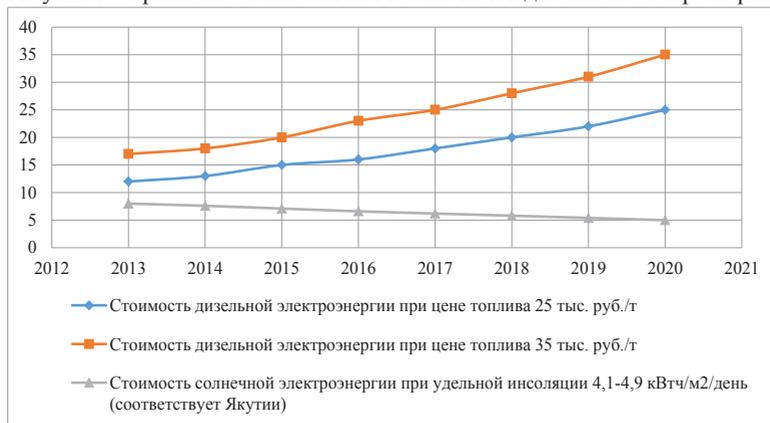
Разрозненность мелких потребителей делает нецелесообразным строительства распределительных сетей, однако вполне подходит для децентрализованной генерации на основе возобновляемой энергии. К тому же, технологически изолированные северные и дальневосточные территории России обладают высоким ветроэнергетическим потенциалом со средними скоростями ветра более 5 м / с на высоте 10 м и удельной плотностью более 400 Вт / м², а во многих местах еще выше [1]. Да и солнечная энергетика, как показывает практика, даже в самых холодных населенных пунктах нашей страны оказывается вполне жизнеспособной и оправданной (примером тому служит успешный запуск **23 июня 2015 г. крупнейшей солнечной электростанции за полярным кругом в поселке Батагай Верхоянского улуса в Якутии [6]**). Согласно оценке Минэнерго, потенциал развития возобновляемых источников энергии до 2020 года в изолированных энергосистемах составляет до 1ГВт [4]. В основном, этот потенциал сосредоточен в Дальневосточном Федеральном округе, который является анклавом автономного энергоснабжения.

Развитие ВИЭ в Дальневосточном Федеральном округе. Большая часть территории гигантского региона ДФО разбита на отдельные микроэнергосистемы, снабжающие электричеством один - два поселка. В объединенную энергосистему (ОЭС) Востока включены лишь мощности юга ДФО (Приморье, Хабаровский край, Амурская область, Еврейская АО и юг Якутии). Энергосистемы Камчатки, Сахалина, Магаданской области, Чукотки, Якутии, в силу своей удаленности от обжитых территорий, вынуждены функционировать абсолютно автономно и использовать дорогостоящую дизельную генерацию [7].

Именно здесь развитие ВИЭ в наибольшей степени экономически оправдано. Во - первых, в силу того, ДФО обладает огромным потенциалом ресурсов ВИЭ. Например, по объему суточной инсоляции, а также на основании индекса привлекательности региона для развития солнечной энергетики, Якутия является одним из самых оптимальных регионов России для строительства СЭС [3].

Вторым важнейшим драйвером развития возобновляемой энергетики в ДФО является то, что в регионах Сибири и Дальнего Востока генерация ВИЭ гораздо дешевле дизельной. На Рисунке 2 представлено сравнение стоимости кВтч дизельной и солнечной генерации при удельной инсоляции 4,1–4,9 кВтч / м² / день, характерной для Якутии. Как показывает рисунок, при средней себестоимости дизельной генерации в 35–45 руб / кВтч (напомню, что в некоторых регионах этот показатель достигает 150 руб / кВтч.), солнечная энергетика уже в 2013 г. достигла сетевого паритета и оказалась дешевле дизельной. Как видно из рисунка, в дальнейшем этот разрыв будет только увеличиваться.

Рисунок 1 – Сравнение стоимости кВтч солнечной и дизельной электроэнергии



Источник:

составлено автором по материалам III Международной конференции «Развитие возобновляемой энергетики на Дальнем Востоке России». Якутск. 25 - 27.06.2015 г.

Достигнутые результаты по развитию ВИЭ в ДФО. Ввиду вышеназванных факторов, география проектов ВИЭ на Дальнем Востоке расширяется быстрыми темпами.

В Республике Саха (Якутия) активно развивается солнечная энергетика. В изолированных населенных пунктах региона введены в эксплуатацию 12 солнечных электростанций (Таблица 1). В 2015 году РАО ЭС Востока завершила строительство первой очереди солнечной электростанции (СЭС) мощностью 1 МВт в поселке Батагай Верхоянского улуса Республики Саха (Якутия). Эта станция является самой крупной СЭС за полярным кругом.

Строительство СЭС на территории Якутии проводится «кустовым» способом с учетом транспортной доступности населенных пунктов. В 2015 г. таким способом был реализован проект «Батагай - Столбы - Бетенкес общей мощностью 1050 кВт, позволяющий экономить порядка 320 т дизельного топлива в год. Реализация проекта в п. Батагай позволила снизить затраты на строительство небольших по мощности СЭС в п. Бетенкес и п. Столбы за счет снижения затрат на оборудование и логистику. Совместная реализация проектов сократила общее время строительства объектов за счет эффективного использования техники и трудовых ресурсов. Функционирование СЭС в рамках одного куста позволяет снизить затраты на обслуживание и запасы основного оборудования [4].

В 2015 г. в ДФО произведен запуск двух крупных объектов ветровой энергетики: на Сахалине и Камчатке. В селе Новиково реализован первый на Сахалине проект ВЭС: установлено 2 ветроустановки на 450 кВт. Ветрогенерация в Новиково будет синхронизирована с действующей дизельной электростанцией, которая до последнего времени была единственным источником электроэнергии для села, где проживает более 500 человек.

В поселке Усть - Камчатский в 2015 г. был введен в эксплуатацию ветродизельный комплекс, состоящий из 3 ВЭУ, суммарная мощность которых – 1000 кВт. Прогнозируется, что после сдачи в коммерческую эксплуатацию объект возобновляемой энергетики будет ежегодно вырабатывать более 2 млн кВтч, частично заместив выработку дизельной электростанции поселка, что позволит экономить более 550 тонн топлива. Это первая

очередь ветропарка: в дальнейшем планируется строительство еще 7 ветроустановок, в результате чего мощность комплекса достигнет 3 МВт. Ветроэнергетический комплекс в Усть - Камчатском включает автоматизированную систему управления технологическим процессом и комплекс программно - аппаратных средств стабилизации параметров сети и утилизации излишков электроэнергии [5].

Таблица 1 – Результаты работы по внедрению ВИЭ в ДФО

Место расположения (населенный пункт, улус)	Установленная мощность (кВт)	Год ввода в эксплуатацию	Экономия топлива (ориент.) за 2016г., тонн	Экономия в денежном эквиваленте (ориент.) за 2016 г., тыс. руб.
СЭС п. Батамай Кобяйский улус	60	2011 - 2014	17,3	780,2
СЭС п. Ючюгей Оймяконский улус	20	2012	5,9	267,7
СЭС п. Дулгалах Верхоянский улус	20	2013	9,0	404,7
СЭС п. Куду - Кюель Олекминский улус**	20	2013	6,6	296,3
СЭС п. Эйик Оленекский улус	40	3 кв 2014	12,0	540,8
СЭС п. Куберганя Абыйский улус	20	4 кв 2014	6,1	272,6
СЭС п. Джаргалах Эвено - Быгантайский улус	15	4 кв 2014	4,6	206,7
СЭС с. Юнкюр Верхоянский улус*	40	2015	13,8	623,2
СЭС с. Бетенкес Верхоянский улус*	40	2015	15,0	676,3
СЭС с. Столбы Верхоянский улус*	10	2015	3,9	175,5
СЭС с. Улуу Алданский улус*	20	2015	8,7	392,9
СЭС Багатай	1000	2015	300,0	13 500,0
ВЭУ п. Тикси	250	2007	75,0	3 375,0
2 ВЭУ с. Новиково	450	2015	227,0	10 215,0
3 ВЭУ п. Усть - Камчатский (Камчатский край)	1000	2015	590,0	26 550,0
ВДК с. Никольское (Камчатский край)	1050	2013	300,0	13 500,0
Итого	4055		1 594,9	71 776,9

Источник: составлено автором

Общие результаты развития ВИЭ в ДФО представлены в Таблице 1. На сегодняшний день установленная мощность объектов ВИЭ в ДФО составляет порядка 4 МВт. Это

позволяет экономить приблизительно 1,6 тыс. т дизельного топлива ежегодно. В 2016 г. при средней цене тонны дизеля 45 тыс. руб. эта экономия ориентировочно составит порядка 71,8 млн. руб. (см. таблицу).

Статья подготовлена при поддержке проекта РГНФ № 16 - 02 - 00299

«Разработка методологии и инструментария оценки динамики перехода Российской Федерации к «зеленой» экономике»

Список использованной литературы:

1. Елистратов В.В. «Проблемы и опыт разработки проектов электроснабжения Северных поселений на основе ветродизельных электростанций». Презентация. III Международная конференция «Развитие возобновляемой энергетики на Дальнем Востоке России». Якутск. 25 - 27.06.2015 г.

2. Егоров И.Ю. «Предложения ФГБУ «РЭА» Минэнерго России по развитию ВИЭ на Дальнем Востоке». Презентация. III Международная конференция «Развитие возобновляемой энергетики на Дальнем Востоке России». Якутск. 25 - 27.06.2015 г.

3. Каланов А. Перспективы развития ВИЭ и сегмента солнечной генерации в изолированных энергосистемах Дальнего Востока на примере вертикальной интеграции российского производителя поликремния. Презентация Роснано. 27.06.2013

4. Каплун А.А. «Развитие проектов ВИЭ в ДФО». Презентация. III Международная конференция «Развитие возобновляемой энергетики на Дальнем Востоке России». Якутск. 25 - 27.06.2015 г.

5. Официальный сайт ПАО «РАО ЕЭС Востока» URL: <http://www.rao-esv.ru/press-center/RAOESVostokanachalomontazhpervogovetroenergeticheskogokompleksanaSakhaline/>

6. Официальный сайт правительства Якутии. URL: <http://www.sakha.gov.ru/node/247077>

7. Энергетика Дальнего Востока. Приложение №167 от 07.09.2012, стр. 13 URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2015833>

© И.А. Гречухина, 2016

УДК _33

Григаравичюс П.

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»,

Руководитель: Кобелева И. В. к.п.н. доцент кафедры БУ и ЭА
г. Магнитогорск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТСЖ

В условиях рыночной экономики, повышается независимость предприятий, их экономическая и юридическая самостоятельность и ответственность. Значение финансовой устойчивости организации резко увеличивается. В этих условиях значительно возрастает роль анализа финансового состояния организаций: наличия, размещения и использования денежных средств.

Результаты анализа финансовой деятельности необходимы, прежде всего, собственникам, а также инвесторам, кредиторам, поставщикам, налоговым инспекциям, менеджерам.

Основная цель финансового анализа организации – это получение некоторого числа значимых параметров, дающих точную и объективную оценку финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Классический анализ финансовой деятельности организации состоит из нескольких этапов:

- а) анализ имущества и источников его формирования;
- б) анализ эффективности использования активов и источников их формирования и финансовых результатов;
- в) анализ и оценка финансового состояния.

При проведении анализа должны учитываться отраслевые особенности условия жизнедеятельности каждой организации.

В настоящее время значительную роль в региональной экономике играют некоммерческие организации, такие как ТСЖ и ЖСК. В этом случае под регионом понимается географическая принадлежность субъекта РФ, такая как область, край, республика.

Некоммерческой организацией признается организация, не имеющая своей главной целью извлечение прибыли, а также не распределяющая прибыль, полученную от коммерческой деятельности между участниками.

К категории некоммерческих организаций, в том числе, относятся товарищества собственников жилья (ТСЖ), которые создаются с целью управления и обеспечения эксплуатации общего имущества в многоквартирном доме[1.[http: // www.grandars.ru / college / ekonomikafirmy / hozyaystvennaya - deyatelno....](http://www.grandars.ru/college/ekonomikafirmy/hozyaystvennaya-deyatelno...) (Дата обращения: 15.11.2016)].

Проведение анализа финансовой деятельности в некоммерческой организации, а именно в товариществах собственников жилья имеет свои особенности:

1) В уставной деятельности при планировании и учете целевого расходования средств товарищество собственников жилья руководствуется сметой доходов и расходов (п. 1 ст. 3 Федерального закона «О некоммерческих организациях»).

Смета доходов и расходов представляет собой план поступления и использования финансовых ресурсов организации. В смете доходов и расходов отражаются поступления и выбытия денежных средств, доходы от основной и коммерческой деятельности.

Однако в некоторых ТСЖ отсутствуют сметы, регламентирующие расходование средств на отдельные программы или направления деятельности некоммерческих организаций, поэтому целевое расходование средств определяется суммой, а не целью и не средствами. В таком случае, возможно предъявление налоговыми органами в адрес ТСЖ обвинения в нецелевом использовании средств.

2) Значительная часть финансирования ТСЖ напрямую зависит от внешних источников, т.е. от поступлений платежей жителей за коммунальные услуги и содержание мест общего пользования [3, с. 1004 - 1006].

3) В силу того, что ТСЖ имеет большое количество должников в лице собственников помещений, то зачастую у ТСЖ, недостаточно собственных средств для покрытия текущих обязательств, поэтому отсутствуют возможности в реализации независимой финансовой политики и маневрирования.

Необходимо отметить, что в связи со спецификой деятельности ТСЖ, классические методы расчета эффективности деятельности предприятия не в полной мере отражают результаты его функционирования.

Анализ финансовой деятельности товариществ собственников жилья заключается в проверке соответствия сумм расходования денежных средств сметным назначениям, а

также проверке соответствия деятельности ТСЖ, принципам формирования и использования его имущества с целями и задачами, определенными уставами и органами управления ТСЖ [2, с. 15 - 17].

Основными задачами анализа финансирования ТСЖ являются:

- оценка обеспеченности ТСЖ денежными средствами и использования их по целевому назначению;
- характеристика состояния расчетов с контрагентами;
- выявление причин отклонений от запланированных значений и затруднения финансирования;
- выявление резервов и источников улучшения финансового состояния ТСЖ, разработка мероприятий по их реализации.

Анализ финансовой деятельности организации играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности предприятия, в её управлении, в укреплении её финансового состояния.

Подводя итоги рассмотрения данного вопроса можно сделать следующие выводы:

- анализ финансовой деятельности в товариществах собственников жилья имеет ряд особенностей, таких как недостаток оборотных средств, вызванный несвоевременным внесением оплаты собственниками жилых помещений;
- при планировании деятельности товариществам собственников жилья необходимо руководствоваться сметой доходов и расходов;
- в рамках проведения анализ финансовой деятельности необходимо проверять соответствие статей расходов денежных средств целевым назначениям.

Таким образом, представленная тема является весьма актуальной и требует дальнейшего анализа, как с теоретической, так и с практической точки зрения.

Список литературы:

1. Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия. [<http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/hozyaystvennaya-deyatelnost...> (Дата обращения: 15.11.2016)].
2. Парасоцкая Н.Н. Товарищества собственников жилья: проблемы учета и налогообложения - [2, с. 15 - 17].
3. Спесивцева А.Л. Анализ хозяйственной деятельности ТСЖ «Элегия» // Молодой ученый. – 2015. – №11. – [3, с. 1004 - 1006].

© Григаравичюс П.

УДК 330

Л.А. Григорьева, Студент, Физико - технический институт
Северо - Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
г. Якутск, Российская Федерация

ЭКОНОМИКО - ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Республика расположена на севере в Восточной Сибири в низовьях реки Колымы и в бассейнах рек Лены, Яны и Индигирки. Общая территория составляет 3103,2 тыс. квадратных километров. Якутия является самой большой административно территориальной единицей в мире, превосходя по размерам такие страны как Франция,

Австрию, Швецию, ФРГ, Грецию и Финляндию соединенных воедино. Столица Республики Саха (Якутия) - Якутск достаточно удалена от столицы Российской Федерации – Москвы более чем на 8 тысячи километров. Территория вытянута около 2000 км с севера на юг и 2500 км с запада на восток. Включает Новосибирские острова. Граничит: на юге - с Амурской областью, на юго - востоке - с Хабаровским краем и Магаданской областью, на востоке с Чукотским автономным округом, на северо - западе - с Долгано - Ненецким и Эвенкийским автономными округами (в составе Красноярского края), на юго - западе - с Иркутской областью.

На территории Якутии находится огромное количество рек и озер. Протяженность рек Якутии составляет 2 млн. км. Самой известной рекой во всем мире является река Лена (4400км). Большинство рек Якутии впадают в Северно – Ледовитый океан. На территории находятся крупные озера такие как Бустах (249км²), Лабынкыр (глубина 52м), Себян - Кюель (150м), где в 1937 году предположительно потерпел крушение Экипаж Леваневского, совершающий тогда первый коммерческий рейс через Северный Полюс в Америку. Огромная территория республики занята горами и плоскогорьями. В Якутии расположен Верхоянский хребет, гора Победа - является самой высокой точкой, высота ее достигает 3147 м. Омывается морями Северно Ледовитого океана (Лаптевых, Восточно – Сибирским). [3; 136]

Население Якутии составляет 959 689 (по данным росстата 2016), Основные жители Якутии – якуты 46 % , русские 43 % , украинцы - 7 % , малочисленные народы севера 2, 3 % . Официальный язык: русский, якутский.

В Якутии преобладает горнодобывающая, деревообрабатывающая, топливноэнергетическая и мясоперерабатывающая. Большинство населения проживает в столице Якутии – Якутске, остальное население проживает в районах республики. Республика поделена на 34 района (улуса), где в большинстве своем население занимается такими видами ремесел как: рыболовство, охота, оленеводство, животноводство, растениеводство. Охота и рыболовство являются древнейшим видом выживания у якутов, по сей день, охотники сохранили правила и уловки предков, чтят их традиции и ритуалы.

В горах Восточной Якутии 485 ледников общей площадью 413 кв. км. И с запасом пресной воды около 2 тыс. куб. м. Большую часть занимают горы и плоскогорья, где обитают такие животные как северный олень, снежный баран, кабарга, волки, медведи, лисы, лоси и т.п. Все эти животные занесены в красную книгу, ведется огромная работа по приумножению их популяции. Почва в основном таежная, почти вся внутренняя почва погружена в вечную мерзлоту, поэтому в некоторых районах невозможна посадка садово - огородных культур. Территория состоит из тундры, лесов, арктической пустыни (Тикси). [1; 26]

Климат в Якутии очень суровый, здесь находится известный во всем мире "Полюс Холода" Оймякон, где минимальная температура составила - 64,3, а в 1938 году по не официальным данным температура составила – 74,9.

Политика РС(Я) поддерживает малый и средний бизнес, благодаря этому республика обеспечивает себя более 60 % молочной продукции, 60 - 70 % овощными культурами (картофель, капуста, морковь), мясом 32 % . Данный факт положительно влияет на жизнь Якутии учитывая факт внедрения в жизнь страны санкций, обусловленный всемирным кризисом.

Основными видами деятельности республики в целом является алмазодобывающая, нефтяная, угольная промышленности. Их доля составляет более 80 % процентов от прочих. Данные виды промышленности представляют такие предприятия как "ЯкутГазПром", "Золото Якутии", "Алдан Золото", "Алмазы Анабара".

Торговые отношения связывают Якутию с 34 странами мира. Большая часть объема внешней торговли приходится на Азию. Первое место в экспортных поставках занимают алмазы и золото, затем уголь и лес. Экспортируются также черный и цветной металл, пушнина, продукция оленеводства и коневодства. На территории республики установлен льготный режим налогообложения для предприятий с иностранными инвестициями.

Республика плодотворно взаимодействует с ЮНЕСКО, ПРООН, Советом Европы, Всемирной Организацией Здравоохранения, Всемирным Фондом дикой природы и другими международными институтами. В Якутске находится штаб - квартира Северного Форума - неправительственной организации, объединяющей арктические государства.

Экономика Якутии с каждым днем набирает обороты, так например для сравнения можно рассмотреть 2000 –е годы. *«В 2002 году у нас бюджет был в 30 миллиардов рублей, а сейчас — свыше 160. Это больше, чем в других регионах, которые раньше являлись промышленными гигантами, например, Самарская область. Таких результатов удалось добиться за счет реализации крупных проектов. Теперь правительство намечает новые рубежи, и глава республики Егор Борисов обратился к президенту с просьбой на федеральном уровне утвердить Схему развития до 2030 года»,* — подчеркнул сенатор. [4; 1]

Одно из набирающих обороты отраслей является туризм. Все больше поклонников данного вида спорта привлекает Якутия, ее тайны, неизведанные леса, неописанные маршруты. Здесь в республике особо популярны такие туристические места как "Орто Дойду", "Тукуланы", "Ленские Столбы", для экстремалов город – памятник "Зашиверск" и сплав по реке "Сахандья" унесшая с собой не одного путешественника и занесенная в американскую версию знаменитой телепередачи "Экстрим".[2; 39]

Якутия одно из тех мест, которое по сей день сохранила чистоту девственных лесов, популяцию редких животных, чистоту рек и озер, культуру и обычаи предков, родной язык, традиции и нравственность.

Список использованной литературы:

1. Барашкова Варя, Книга северного человека, - Якутск, издд. "Бичик", 2014 – 68с.
2. Гуков А.Ю., Таинственная Якутия, - Якутск, Принтком, 2010г.
3. Аржакова К.С. Удивительная Якутия, Якутск, Бичик, 2015г. – 173с.
- 4 Интернет - ресурс @Sakha News, Якутск, 2016

© Л.А. Григорьева, 2016

УДК 330

Н.К. Григорьева, Судент, Физико – технический институт
Северо – Восточный федеральный университет им. М.К.Аммосова
г. Якутск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ

Основным вопросом, который ставит перед собой каждый выпускник вуза, является вопрос о трудоустройстве. Это важный шаг для каждого молодого человека, т.к. необходимо оправдать вложения и время, которые потрачены на обучение, а также работа должна приносить моральное и материальное удовлетворение. И, пожалуй, главной задачей в этот период является не пополнить ряды безработных.

Безработица молодежи — социально - экономическое явление. Труднее приходится молодым специалистам, которые только начинают свое профессиональное становление, если учитывать, что компании по - разному относятся к вопросам найма без опыта работы. Одни работодатели оценивают молодых специалистов как особый демографический слой, не способный принять достойную конкуренцию на рынке труда, и считают пустой тратой времени нанимать неопытного специалиста, если учитывать затраты дополнительного времени на его обучение, когда за этот период вероятнее увеличить производительность труда с помощью рабочей силы опытных специалистов. Другие, наоборот видят положительные стороны в найме таких специалистов, их обучении и последующем оформлении на контрактную основу. Однако безработица среди молодежи продолжает нарастать, потребность молодых специалистов в трудоустройстве не соответствует перспективе рабочих мест на рынке труда.

Как правило, молодые люди до 30 лет уже обзаводятся семьей, и это требует постоянного заработка для поддержания своего уровня и статуса жизни и своей семьи. При этом часто неработающие молодые специалисты занимаются поиском временной работы и легкого заработка, тем самым зачастую прибегая к нелегальным дилерам, попадая в сферу преступности. Отсутствие работы среди молодежи зачастую приводит к проблемам отчуждения со стороны общества, а тем самым к алкоголизации, наркомании и девиантному поведению.

Таким образом, выпадение трудоспособных ресурсов из активной экономической жизни влияет на бюджет, увеличивается потребность в средствах для оказания социальной поддержки. Возникают проблемы, связанные с организацией структур службы занятости, снижение рождаемости и рост уровня смертности, что приводит к преждевременному «старению населения» и увеличению нагрузки на трудовые ресурсы.

Чрезмерная безработица отрицательно отражается на всей экономике страны, и это становится одной из главной на сегодняшний день проблемой. Рост безработицы среди молодых специалистов ведет не только к ухудшению уровня жизни семьи молодого гражданина, а также к серьезным экономическим потерям. В современной России не создано необходимых условий, которые в полной мере способствовали бы реализации правовых и социальных гарантий на труд для молодых граждан. Молодежная политика на федеральном уровне не имеет стабильную, современную, гибкую нормативную базу. Это касается, прежде всего, федерального закона о государственной молодежной политике, а также бюджетно - финансовых механизмов взаимодействия центра и регионов в рамках программно - целевого подхода к молодежной политике.

На региональном уровне создана система социальных служб, которая постепенно вносит свои коррективы по работе с молодежью. Однако, следует отметить, что это только начальная платформа того механизма, который должен оказывать социальную поддержку молодежи.

Основными причинами роста безработицы среди молодежи являются следующие факторы: квалификация молодых специалистов не соответствует потребностям рынка труда, а также дальнейшим прогнозам по расширению востребованности кадров; отсутствие или снижение у молодых специалистов профессиональных навыков, по изучаемой ранее профессии; несоответствие требованиям работодателя; низкий уровень

заработной платы у молодых специалистов и замедленное продвижение по должности; ошибочный выбор профессии, специальности.

Современная ситуация в сфере труда и занятости ставит молодежь в очень сложные условия. Например отмена распределения выпускников учебных заведений, как гарантия занятости по специальности, что ставит молодых специалистов в систему жесткой конкуренции с людьми, имеющими опыт работы, где выпускник должен уметь доказать наличие у себя соответствующих знаний, умений и способностей, свою компетентность. Меняется престижность профессий у молодежи. Раньше на первых местах были космонавты, врачи, ученые. Сейчас популярными стали профессии предпринимателя, коммерсанта, экономиста, менеджера, юриста.

В настоящее время степень участия молодежи на рынке труда зависит от политики, проводимой в сфере образования, от политики кадров на предприятиях, от степени развитости систем социального обеспечения, экономической конъюнктуры.

По данным Росстата на сентябрь 2016 года известно, что средний возраст безработных составил 36,2 года. Молодежь до 25 лет среди нетрудоустроенных составляет 22,9 % , в том числе в возрасте 15 - 19 лет - 4,5 % , 20 - 24 лет - 18,5 % . Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15 - 19 лет (36,9 %) и 20 - 24 лет (13,9 %) .

Что касается молодого населения, то у людей в возрасте от 15 до 24 лет уровень безработицы в феврале 2016г. составил 15,8 % , в том числе среди городского населения - 15,0 % , среди сельского населения - 18,0 % . Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15 - 24 лет по сравнению с уровнем безработицы населения в возрасте 30 - 49 лет составляет 3,3 раза, в том числе среди городского населения - 3,8 раза, сельского населения - 2,4 раза.

Исходя из вышеизложенного, требуется найти пути решения данной проблемы. Первым делом, необходимо разработать такие мероприятия, которые были бы направлены на создание условий, которые были бы наиболее оптимальными для самоопределения личности в трудовой среде.

Что касается выпускников высших и других учебных заведений, то проблемы трудоустройства могут частично лежать и на самом учреждении. Университеты, институты или училища должны создать такие условия, благодаря которым выпускник сможет трудоустроиться без особых проблем и найти применение своим знаниям и навыкам, полученным в ходе обучения.

Однако, как показывает практика, в настоящее время молодые люди, которых выпускают учебные заведения не могут устроиться по профессии и работают в совершенно чуждой для них сфере, или находятся в вечном поиске заработка, не желая обратиться на рынок занятости.

Так же есть необходимость увеличения численности предприятий, которые сотрудничают с местным Центром трудовой занятости - это поможет молодым специалистам быстрее найти рабочее место.

Таким образом, можно сделать вывод, что безработица является частью общественной жизни, однако необходимо найти пути ее преодоления, так как иначе она может привести к экономическим проблемам. Формирование системы социально - профессиональной ориентации должно помочь молодым специалистам найти свое место в трудовой среде и

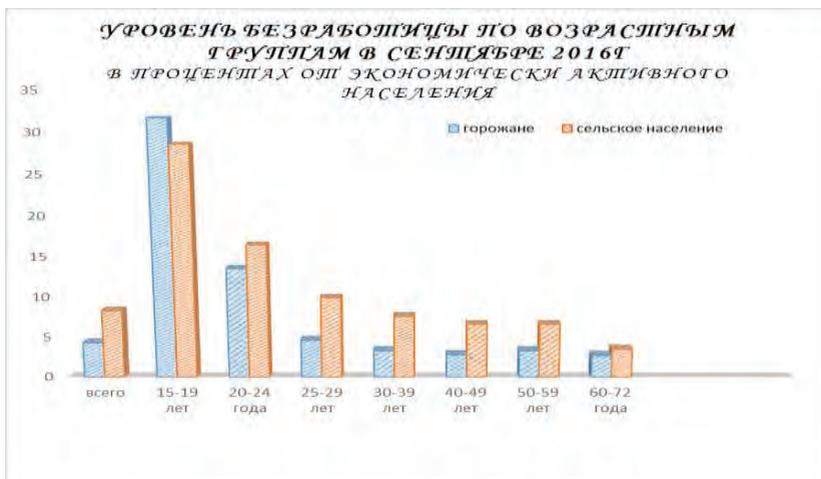
направить свои знания и навыки, которые они получили в учебном заведении, в нужное русло.

Растущая армия молодых безработных – еще и результат отстающего от бизнес - реалий образования в вузах и колледжах. Образование слишком зациклено на теории. Поэтому выпускники часто слышат от работодателей: «Забудь все, чему тебя учили в университете». Отставание в развитии промышленности тоже в какой - то степени объясняет несовершенство образовательной системы.

В колледжах надо внедрять дуальную систему – она предполагает, что часть обучения должна проходить в аудиториях, а часть – на рабочих местах. А в вузах пора ввести образование, ориентированное на практические занятия. Причем «обучение работой» надо сделать основной, а не дополнительной частью учебного процесса.

Передовые университеты начинают делать программы обучения, которые развивают так называемые надпрофессиональные компетенции – IT - грамотность, аналитические способности, языковую грамотность. Чтобы владельцы такого диплома смогли работать где угодно. Вообще, безработица в молодежной среде – проблема системная и общемировая, к примеру, в Греции 75 % молодых людей не могут найти работу.

Масштаб проблемы очень велик. Нужно в вузовские учебные программы на старших курсах нужно включить мастер - классы от специалистов рынка труда. Кроме того, вузы должны предлагать своим выпускникам стажировки в хороших компаниях, а не там, где они сами могут устроиться.



Для успешного и долгосрочного трудоустройства молодых людей дальнейшая работа по их профориентации должна осуществляться совместно профконсультантами службы занятости, представителями образовательных учреждений и работодателями. Каждая из этих трех сторон может и должна вносить в нее свой неоценимый вклад для предотвращения ущерба жизненным интересам молодых людей, системе общественных ценностей, а тем самым и стабильности государства.

Список использованной литературы

1. Апокин А., Юдкевич М. Анализ студенческой занятости в контексте российского рынка труда // Вопросы экономики. – 2008. - № 6. – С. 98 - 111
2. Гоффе Н. Влияние кризиса на занятость и безработицу // МЭ и МО. – 2012. - № 8. – С. 27 - 39
11. Гришин И. Стимулирование и динамизация занятости: рецепт flexicurity // МЭ и МО. – 2012. - № 4. – С. 40 - 51
3. Давыдов С. Предельная привлекательность работы: понятие и измерение // Общество и экономика. – 2011. - № 8 - 9. – С. 228 - 247
4. Добындо М.Н. Оптимальная занятость, достойный уровень жизни населения – стратегическая цель трансформации экономики // Труд и соц. отношения. – 2008. - № 2. – С. 35 - 42
5. Пугач В.Ф., Федорова Е.А. Трудоустройство выпускников российских вузов // Высшее образование в России. – 2011. - № 10. – С. 136 - 147

© Н.К. Григорьева, 2016

УДК 338.4

И.В. Кобелева

к.п.н., доцент каф. Бухгалтерского учета и экономического анализа
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

П. В. Грищенко

студентка 4 курса Института экономики и управления
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г. И. Носова»,
г. Магнитогорск, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВУЗА

Предприятия при любой форме собственности составляют основу рыночной экономики, которая обуславливает необходимость развития экономического анализа на микроуровне, то есть на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. В современных рыночных условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания участников рыночных отношений, организаций и лиц, которые заинтересованы в его функционировании.

Финансовый анализ является частью экономического анализа и основным инструментом для оценки финансового положения предприятия. При его помощи можно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта. Например, охарактеризовать его платежеспособность, доходность и эффективность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные решения. Финансовый анализ дает возможность оценить степень предпринимательского риска, имущественное состояние предприятия. Организация анализирует достаточность капитала для текущей деятельности

и долгосрочных инвестиций, необходимость в дополнительных источниках финансирования или обоснованность политики распределения доходов [1, С.12].

В экономической науке существует множество классификаций экономического анализа предприятий. Экономический анализ может быть отраслевой и межотраслевой. Методика отраслевого анализа учитывает специфику отдельных отраслей экономики. С другой стороны, межотраслевой экономический анализ является теоретической и методологической основой анализа во всех отраслях национальной экономики.

При разработке методики анализа конкретной отрасли экономики, необходимо учитывать её характерные особенности. Каждая отрасль общественного производства в силу разного характера имеет свои особенности, законы функционирования и, как следствие, характерные для нее экономические отношения. Следовательно, необходимость проведения отраслевого анализа обусловлена спецификой отраслей экономики [1, С.53].

Наиболее специфичной отраслью национальной экономики является образовательная деятельность, имеющая свои отличительные черты:

- сочетание бюджетной и рыночных сфер. Наличие нескольких источников финансирования, и, как следствие, необходимость разделения доходов и расходов по источникам финансирования;
- особенности статуса бюджетных учреждений. Бюджетные учреждения не являются собственниками используемого имущества, следовательно, нельзя оценить их ликвидность и финансовую устойчивость;

Чтобы оценить эффективность деятельности государственного высшего учебного заведения, необходимо использовать определенную методику анализа, которая должна учитывать эти особенности.

В настоящее время, при сложившейся экономической ситуации, бюджетного финансирования недостаточно для покрытия расходов, связанных с организацией учебного процесса. На рынке образовательных услуг существует жесткая конкуренция, следовательно, руководство учебных заведений решает различные проблемы, связанные с оптимизацией хозяйственных процессов в ВУЗе.

Процесс разработки стратегии и тактики экономического развития образовательного учреждения невозможен без анализа его деятельности. Необходимо провести расчет и сравнение экономических показателей, характеризующих финансовое состояние организации, исследовать динамику изменения этих показателей в ту или иную сторону [2, С.19].

Процесс организации бизнес - процессов в образовательном учреждении должен начинаться, в первую очередь, с изменения взглядов и привычек руководителей. Им следует оптимизировать суммарные издержки организации, а не сокращать отдельные расходы по подразделениям и видам деятельности. Однако, при увеличении затрат в одной области, происходит их экономия по системе в целом. К основным статьям затрат относятся: оплата труда, оплата коммунальных услуг, оплата текущего ремонта зданий и сооружений, командировки. Необходима детализация расходов для управления издержками. Целесообразно изучать статистику, анализировать подъемы и падения в деятельности учреждения и реагировать на них. Аналитическая обработка финансовых показателей деятельности за предыдущие периоды, с учетом изменений во внешней среде, позволяет прогнозировать финансовую политику и выявлять скрытые резервы.

Таким образом, деятельность государственного вуза - это отдельная отрасль хозяйствования. Для её исследования следует использовать специальную методику, которая основана на классическом анализе финансово - хозяйственной деятельности предприятия с использованием моментов, учитывающих особенности и характерные черты российской высшей школы. К таким особенностям относятся:

- масштаб финансово - экономической деятельности и наличие в структуре управления ВУЗа финансовых служб как субъектов, призванных формировать и реализовывать финансовую политику;
- диверсификация деятельности и раздельный учет финансовых потоков;
- применение элементов бюджетного управления в планово - экономической работе ВУЗа.

В методике анализа деятельности государственного ВУЗа, можно выделить следующие этапы (рис.1):

- 1) Выбор объекта исследования, постановка цели и формулирование задач для их достижения. Для достижения различных целей анализа используются различные методики.
- 2) Выбор основных показателей работы ВУЗа, используемых для проведения анализа.
- 3) Определение источников информации, каковыми являются данные финансового, аналитического и статистического учета и отчетности [4].

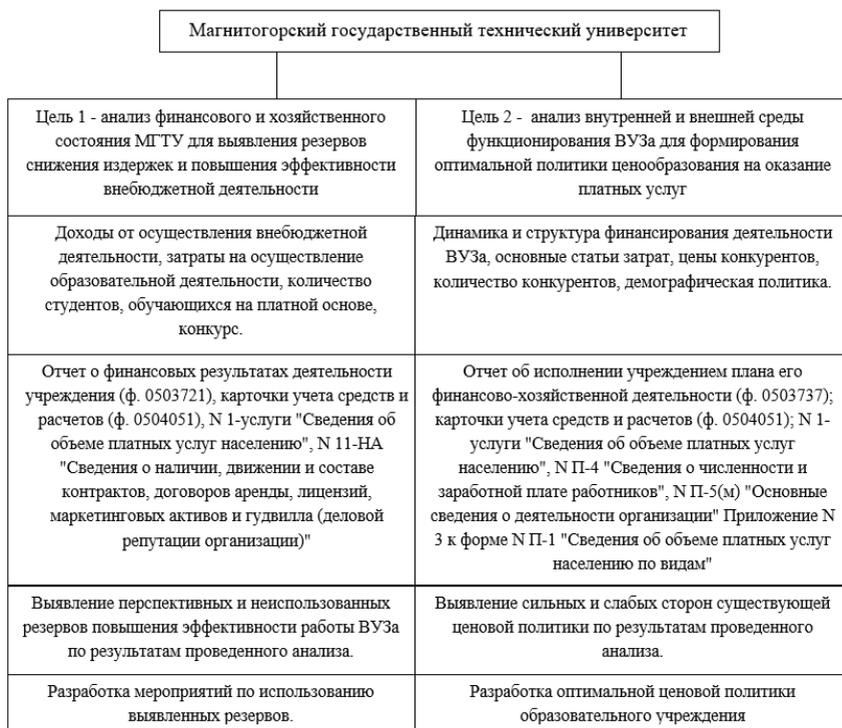


Рисунок 1. Анализ хозяйственной деятельности государственного ВУЗа

4) Непосредственный анализ финансово - хозяйственной деятельности университета. К основным методам обработки информации в анализе хозяйственной деятельности относятся: способ сравнения; способ относительных величин; способ средних величин; группировка данных; балансовый, графический и табличный методы. Особое значение в процессе анализа деятельности образовательного учреждения имеет балансовый метод, применяемый для оценки обеспеченности учреждения различными ресурсами, анализа исполнения сметы доходов и расходов и т.д.

5) Выявление перспективных и неиспользованных резервов повышения эффективности работы исследуемого объекта или разработка ценовой политики учреждения по результатам проведенного анализа.

6) Разработка организационно - экономических мероприятий, способствующих повышению эффективности работы ВУЗа.

7) Непосредственный анализ финансово - хозяйственной деятельности университета.

Каждый этап данного алгоритма исследования - это самостоятельный блок, требующий глубокой детализации. Результаты, полученные на отдельных этапах исследования финансово - хозяйственной государственного ВУЗа, могут быть экономически значимы для дальнейшего анализа.

Список использованной литературы:

1. Аношкина, Е.Л. Современные социально - экономические аспекты и методы развития системы высшего образования [Текст] : учеб. пособие / Е.Л. Аношкина. - СПб., 2012. - 184 с.

2. Антропов, В.А. Совершенствование внутривузовских организационно - экономических отношений: постановка проблемы [Текст] : учеб. пособие / В.А. Антропов, Е.В. Ревина. - Москва: Университетское управление: практика и анализ, 2012. – 48 с.

3. Годовая бухгалтерская отчетность бюджетных учреждений за 2016 год [Электронный ресурс]. - URL: <http://m.budgetnik.ru/art/102008-qqq-16-m8-02-08-2016-godovaya-buhgalterskaya-otchetnost-byudjetnyh-uchrejeniy-za-2016-god>. – Загл. с экрана.

© Грищенко П.В., 2016

УДК 334.758

Гусейнов Э.Э., Налбандян А.Э.

гр. 2423 4 курс

Финансовый факультет

ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА БИЗНЕСА ПРИ СЛИЯНИИ И ПОГЛОЩЕНИИ

В связи с развитием бизнеса в современной экономике стали частыми такие действия компаний как слияние или поглощение. А оценка бизнеса при слиянии и поглощении является наиболее распространенной. Для начала рассмотрим сущность данных

мероприятий. Слияние происходит в ходе соединения двух или нескольких компаний и образования одной новой фирмы.

Поглощение – это покупка одной компанией у другой как минимум 30 % уставного капитала.

Объединения компаний имеет место, в случае если фирмы намерены усилить позиции на рынке, стать более конкурентоспособными, осуществить новые бизнес – стратегии, расширить ассортимент продукции, укрепить финансовое положение и производственные мощности. [1]

В большинстве случаев слияние и поглощение подразделяют на 4 группы:

1. согласованное слияние – поддерживается акционерами и управляющими;
2. оспариваемое поглощение – одна фирма скупает акции другой фирмы напрямую у их держателей, без согласия руководителей;
3. отторжение – одно предприятие продает свою некоторую ненужную часть другому;
4. выкуп управляющим (Management Buy Out) – акции скупает сам управляющий компании. [3. с. 77 - 82]

Так, если главная причина слияния и поглощения – увеличение стоимости бизнеса, то на первый план выходит оценка стоимости бизнеса каждой из компании - участницы сделки. Оценка в этом случае становится неотъемлемой частью, она укажет экономическую целесообразность и эффективность соединения, а также выявит предполагаемые риски. Так как продавец фирмы будет в плюсе, если стоимость его компании будет завышена, соответственно покупателю будет выгодно, если стоимость этой фирмы будет занижена, значит оценка при слиянии и поглощении должна производиться как со стороны продавцов, так и со стороны покупателей независимыми оценщиками. [2]

На сегодняшний день в оценке бизнеса существует 3 подхода:

- сравнительный, включающий: метод компаний – аналогов; метод ретроспективных сделок; метод отраслевых коэффициентов;
 - доходный, включающий: метод дисконтированных денежных потоков; метод капитализации доходов; метод капитализации дивидендов;
 - затратный, включающий: метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости.
- [4. с. 94 - 100]

Рассмотрим каждый из методов.

Метод компаний – аналогов производится на основе цен на одну обыкновенную акцию компании аналогичной оцениваемой.

Метод ретроспективных сделок – основывается на расчете стоимости контрольного пакета акций фирм – аналогов.

Метод отраслевых коэффициентов предусматривает оценку на основе предприятий – аналогов той же отрасли, что и оцениваемая фирма. Метод дисконтированных денежных потоков основывается на определении будущих денежных потоков. Данный метод применим к молодым фирмам с нестабильными денежными потоками.

Метод капитализации доходов больше подходит к фирмам, которые давно функционируют, и денежные потоки в разные периоды примерно одинаковы. Стоимость, данным методом, рассчитывается путем деления чистой прибыли на ставку капитализации.

Метод чистых активов. В рамках данного метода оценивается накопленный потенциал фирмы за период предшествующий оценке, который уменьшается на долговые

обязательства фирмы. рассчитывается как разница между рыночной стоимостью активов и текущими долговыми обязательствами. [5. с. 121 - 125]

Метод ликвидационной стоимости. В данном случае рассчитывается сумма денежных средств, которую собственник получит при ликвидации предприятия и продажи активов по частям. Расчет стоимости таким методом производится, если денежные потоки небольшие по сравнению с чистыми активами, в случае банкротства, при добровольной ликвидации предприятия. Таким образом, слияние и поглощение может повлечь как негативные, так и позитивные последствия, а оценка бизнеса в данной процедуре позволит оценить непредвиденные риски или положительный эффект от этой стратегии и поможет принять правильное решение.

Список литературы:

1. ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»: Федеральный закон Российской Федерации от 29 июля 1998 года №135 - ФЗ.
2. Федеральный стандарт оценки "ОЦЕНКА БИЗНЕСА (ФСО N 8)".
3. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для бакалавров / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков ; под общ. ред. В. И. Бусова; гос. ун - т управления. - Москва: Юрайт, 2014. - 430 с.
4. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для студентов эконом вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / Н. Ф. Чеботарев; финансовый ун - т при правительстве РФ. – 3 – е изд. – Москва: Дашков и К, 2014. – 252с.
5. Оценка бизнеса: учебник для вузов / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В.В. Терехова; Питер, 2012.– 415 с.

© Э.Э. Гусейнов, А.Э. Налбандян, 2016

УДК 336

В.Б. Дасени, Студент, Экономический факультет
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

С.А. Самолина, Студентка, Экономический факультет
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

Ю.С. Стрельникова, Студентка, Экономический факультет
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ (EVA) И КОЭФФИЦИЕНТА ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ

АННОТАЦИЯ

В данной статье исследование направлено на изучении вопроса о зависимости экономической добавленной стоимости компании и коэффициента текущей ликвидности. Расчет коэффициента текущей ликвидности является очень важной частью нашего

исследования, поскольку помогает нам проверить гипотезу и сделать полноценные выводы. В качестве объекта исследования выступает компания «Аэрофлот».

Ключевые слова: EVA, коэффициент текущей ликвидности, банкротство, статистическая зависимость, инвестиции, инвестор, кредитор, платежеспособность.

Актуальность исследования зависимости между экономической добавленной стоимостью (EVA) компании и коэффициентом текущей ликвидности приобретает особое значение в современных условиях экономической нестабильности, следствием которой является снижение платежеспособности компании и наступление ее банкротства. Подобные исследования позволяют кредиторам и инвесторам оценивать влияние роста или снижения операционной эффективности на уровень платежеспособности компаний и менеджменту компаний принимать эффективные управленческие решения с учетом их риска по финансированию текущих операций [5, 6].

Рост стоимости компании должен сопровождаться наличием допустимого значения коэффициента текущей ликвидности, поскольку у организации, не замеченной в манипулировании отчетностью, в таком случае уменьшаются обязательства и увеличиваются активы [2, 7, 8]. На этом основании мы выдвигаем гипотезу о наличии статистической значимой прямой зависимости между экономической добавленной стоимостью компании и коэффициентом текущей ликвидности.

Для расчета EVA мы воспользовались формулой Б. Стюарта и Д. Стерна [3]:

$$EVA = NOPAT_{\text{корр.}} - WACC \cdot IC_{\text{корр.}} \quad (1)$$

где $NOPAT_{\text{корр.}}$ (Net Operating Profit After Taxes) – скорректированная чистая операционная прибыль после налогообложения;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала;

$IC_{\text{корр.}}$ (Invested Capital) – скорректированная сумма инвестированного капитала, то есть скорректированная сумма всех активов, которыми управляет компания.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитан по следующей формуле:

$$K_{\text{тл}} = \frac{OA}{KO}, \quad (2)$$

$K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

OA – оборотные активы

KO – краткосрочные обязательства.

Нормальным считается значение коэффициента 2 и более (это значение наиболее часто используется в российских нормативных актах; в мировой практике считается нормальным от 1.5 до 2.5, в зависимости от отрасли).

Для проверки гипотезы воспользуемся данными из годовой финансовой отчетности ПАО «Аэрофлот» за 2010 - 2015 гг. В качестве выборки были взяты поквартальные значения за вышеуказанный период.

Результаты расчета показателей WACC, $NOPAT_{\text{корр.}}$, $IC_{\text{корр.}}$, EVA и $K_{\text{тл}}$ представлены в таблице 1 [1, 4].

Таблица 1 – Значения показателей WACC, $NOPAT_{\text{корр.}}$, $IC_{\text{корр.}}$, EVA и $K_{\text{тл}}$ «Аэрофлота» поквартально за 2010–2015 гг.

Период		WACC, %	NOPAT корр., тыс.руб.	IC корр., тыс.руб.	EVA, тыс. руб.	Kтл
Год	Квартал					
2010	I кв.	7,98	- 23673,12	48528961,0 0	- 3895031,77	1,52175791 1

	II кв.	7,84	2383167,4 5	41055172,0 0	3060720,23	2,22363929 2
	III кв.	7,72	8017997,5 2	35801108,0 0	6087843,34	2,85541837 1
	IV кв.	9,40	9361090,8 2	34531007,0 0	860907,23	3,19256410 1
2011	I кв.	8,29	17024642, 77	38228937,0 0	13854058,4 8	2,89221349 9
	II кв.	7,79	35504553, 84	46847900,0 0	18000155,3 5	2,46145696 4
	III кв.	5,71	55818903, 15	59469878,0 0	20571905,0 2	2,15465034 6
	IV кв.	19,42	68378980, 05	68818676,0 0	2590134,22	1,89124125 7
2012	I кв.	6,86	- 138505,37	68541139,0 0	- 4838334,06	1,95016098 2
	II кв.	6,67	1749034,9 1	94957642,0 0	251903,91	1,32384890 9
	III кв.	12,73	8051456,7 8	85797460,0 0	1715966,28	1,62127467 1
	IV кв.	19,84	4130662,4 6	87484481,0 0	- 10351452,5 9	1,44531497 1
2013	I кв.	18,37	521995,93	88551163,0 0	- 15744218,9 2	1,53797124 2
	II кв.	8,81	- 513465,60	85638152,0 0	7689204,83	1,68009098 8
	III кв.	4,55	9001448,8 9	73789643,0 0	13700044,5 8	2,18999966 6
	IV кв.	17,50	4136805,8 3	78049886,0 0	- 15163694,0 3	1,80090557 5
2014	I кв.	8,19	- 1937585,5 6	86327376,0 0	- 9006004,15	1,70762366 2
	II кв.	7,24	- 3005810,9 6	103171003, 00	- 1474298,19	1,46934433 4
	III кв.	4,99	2342411,4 3	95740678,0 0	8041696,51	1,65762367 9
	IV кв.	2,62	1441479,3 6	129559284, 00	491586,34	1,24595153 2

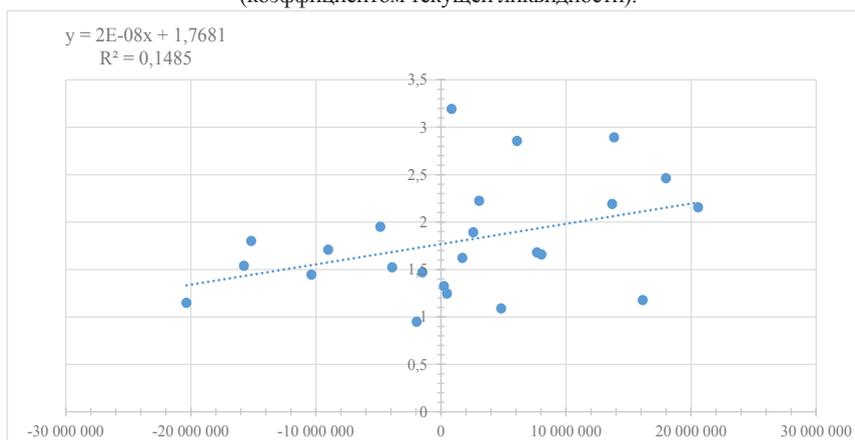
2015	I кв.	10,47	4713942,0 0	149317719, 00	- 20344480,1 8	1,14797917
	II кв.	4,70	- 7618823,0 0	168358816, 00	4819545,05	1,08946322 7
	III кв.	4,05	7208198,1 5	162935603, 00	16141781,3 4	1,17692637 4
	IV кв.	6,68	11514411, 00	192087691, 00	- 1931266,07	0,94839741 7

Из таблицы видно, что в большинстве кварталов коэффициент текущей ликвидности «Аэрофлота» находится в рамках нормального значения, т.е. между единицей и двумя. Однако во II, III и IV кварталах 2010 г., I, II и III кварталах 2011 г. и в III квартале 2013 г. коэффициент ликвидности больше двух, а это значит, что у компании по какой-то причине существуют незадействованные активы. Напротив, в IV квартале 2015 г. коэффициент текущей ликвидности не достигает единицы, что говорит о неплатежеспособности организации.

Стоимость компании в вышеуказанных периодах ведет себя так же, как и коэффициент текущей ликвидности, но следует отметить, что в целом она колеблется и приобретает то положительные, то отрицательные значения. Поэтому мы не можем однозначно принять или опровергнуть гипотезу без дополнительного исследования, представленного ниже.

Проверим наличие статистической значимой прямой зависимости между показателями экономической добавленной стоимости и коэффициентом текущей ликвидности помощью коэффициентов детерминации и линейной корреляции. Корреляционное поле представлено на рисунке 1.

Рисунок 1 – Корреляционное поле, отражающее зависимость между EVA и $K_{тл}$ (коэффициентом текущей ликвидности).



На корреляционном поле изображены линия тренда и коэффициент детерминации (R^2). Исходя из того, что коэффициент линейной корреляции, равный 0.39, принадлежит отрезку [0.3; 0.7], то делаем вывод об умеренной зависимости между показателями. Следовательно, связь между показателями не столь существенна, чтобы на нее полагаться.

Заметим, что только 15 % дисперсий зависимой переменной (коэффициента текущей ликвидности) объясняется дисперсией уравнения линейной регрессии. А чем больше этот показатель, тем меньше влияние иных факторов на результат. В нашем случае на 85 % результат зависит от влияния прочих факторов.

Итак, выявленная зависимость имеет прямо пропорциональный характер, то есть при увеличении значения EVA на 100 000 000 значение коэффициента текущей ликвидности в среднем увеличивается на 2. На наш взгляд, это может быть обусловлено тем, что ликвидность выступает в роли своеобразного индикатора, позволяющего кредиторам и инвесторам принимать соответствующие решения по какой-либо компании. Имеется в виду, что с ростом стоимости компании логичным является и повышение, а не снижение платежеспособности организации. В противном случае возникает вопрос, за счет чего было достигнуто увеличение стоимости бизнеса.

На основе вышесказанного можно с уверенностью говорить, что выдвинутая ранее гипотеза о статистической значимой прямой зависимости между показателями экономической добавленной стоимостью компании и коэффициентом текущей ликвидности подтверждается. Это значит, что с некоторой осторожностью кредиторам и инвесторам можно оценивать влияние роста или снижения операционной эффективности на уровень платежеспособности компаний и менеджменту компаний принимать эффективные управленческие решения с учетом их риска по финансированию текущих операций. Данные знания позволят повысить качество взаимодействия как внутри компании, так и качество ее взаимодействия с внешними пользователями.

Список использованных источников:

1. Водзинская Э.В., Рахтиенко Я.Е. Теоретические аспекты показателя EVA в рамках концепции управления стоимостью компании // *Современные тенденции развития науки и технологий*. 2016. №3 - 9. С. 32 - 35.

2. Гулчиева Р.У., Михеева Е.А., Бердюгина А.С., Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами как показатель финансовой устойчивости компании // *Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник Международной научно - практической конференции 25 ноября 2016 г. в 7ч. Ч2 / – г. Пермь – АЭТЕРНА*, 2016 с. 9 - 11

3. Дасени В.Б., Самолина С.А., Стрельникова Ю.С. К вопросу о манипулировании финансовой отчетностью при расчете показателей EVA и ROE (на примере компании «Аэрофлот») // *Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы: сборник статей Международной научно - практической конференции*. В 4 частях. 2016. С. 98 - 103.

4. Дасени В.Б., Самолина С.А., Стрельникова Ю.С. Особенности применения показателя EVA в расчете рыночной стоимости компании // *Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей Международной научно - практической конференции*. В 5 частях. 2016. С. 131 - 135.

5. Дьякова С.С. Использование показателей EVA и ROE при проведении инвестиционного анализа в интересах стейкхолдеров компании // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 10 - 11. С. 26 - 31.

6. Дьякова С. С., Красовская А. Н. Новые подходы к расчету показателя EVA в российской практике // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4 - 9. С.46 - 49.

7. Никифоров Б.Д., Алексеев М.А., Савельева М.Ю. Эконометрический анализ взаимосвязи ликвидности, финансового цикла и рентабельности российских компаний отрасли «Транспорт и связь» // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 апреля 2016 г., г. Пермь). В 2 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 59 - 62.

8. Скляр В. А., Алексеев М.А., Савельева М.Ю. Исследование взаимосвязи ликвидности, финансового цикла и рентабельности российских компаний отрасли «Рыболовство, рыбоводство» // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 апреля 2016 г., г. Пермь). В 2 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 108 - 110.

© В.Б. Дасени, С.А. Самолина, Ю.С. Стрельникова, 2016

УДК 336

В.Б. Дасени

Студент

Экономический факультет

Новосибирский государственный университет экономики и управления

г. Новосибирск, Российская Федерация

С.А. Самолина

Студентка

Экономический факультет

Новосибирский государственный университет экономики и управления

г. Новосибирск, Российская Федерация

Ю.С. Стрельникова

Студентка

Экономический факультет

Новосибирский государственный университет экономики и управления

г. Новосибирск, Российская Федерация

ДЕКОМПОЗИЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ (EVA)

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается декомпозиция показателя экономической добавленной стоимости компании с целью выявления взаимозависимых драйверов и,

соответственно, рычагов эффективного управления для максимизации стоимости компании. Каждый компонент формулы подробно расписывается и рассматривается на схемах. Также изучаются различные возможные варианты воздействия на показатели и целесообразность компании в стремлении к увеличению или снижению того или иного показателя.

Ключевые слова: EVA, декомпозиция, рычаги управления, эффективное управление, влияние показателей, максимизация стоимости компании.

В последнее время большой востребованностью обладает вопрос точной оценки рыночной стоимости компании и способов совершенствования управления процессами увеличения рыночной стоимости. Данная востребованность привела к возникновению концепции управления стоимостью компании (Value - Based Management, VBM) [2]. Согласно концепции VBM, традиционные бухгалтерские критерии оценки деятельности компании являются неэффективными. Это связано в первую очередь с ориентированностью финансовой отчетности на процессы, произошедшие в прошлом, что ограничивает возможность расчета стоимости компании на будущее, это в свою очередь является ограничением в привлечении потенциальных акционеров [5].

Одним из ведущих показателей VBM - подхода является показатель экономической добавленной стоимости (EVA). Преимуществами EVA перед другими показателями оценки стоимости компании, основанных на базе балансовой стоимости и денежных потоков [4]. Во - первых, появляется возможность избежать ошибок менеджерам управленческого уровня в принятии решений, которые могут оказать негативное влияние на стоимость компании в длительном периоде. Во - вторых, менеджеры могут проследить затраты на капитал [1]. В - третьих, экономическая добавленная стоимость позволяет оценить инвестиционную привлекательность компании.

Вышеперечисленные моменты позволяют говорить о необходимости проведения декомпозиции показателя EVA. Разложение показателя на составляющие элементы и построение дерева образования экономической добавленной стоимости позволяют обеспечить контроль за достижением поставленных целей и определения ответственных за полученные результаты. Анализ деятельности в этом случае будет более эффективным и позволит с легкостью выявить «места заражения» компании, которые разрушают ее стоимость.

С экономической точки зрения, декомпозиция экономической добавленной стоимости позволяет максимизировать стоимость компании за счет устранения или уменьшения отрицательного влияния компонентов показателя EVA [6].

Изучение влияния составляющих элементов показателя экономической добавленной стоимости, с объективной точки зрения, способствует формированию знаний и навыков менеджеров компании по увеличению ее стоимости. Так же стоит отметить, что менеджеры становятся заинтересованы в активном участии наращивания стоимости, поскольку происходит развитие компании.

С методической точки зрения, декомпозиция EVA позволяет выявить влияние каждого составляющего элемента путем применения факторного анализа, следовательно, и возможность определения границ, в которых показатель сможет варьироваться, не принося негативного влияния на стоимость компании, а возможно и увеличивать ее.

Согласно разработанной модели EVA в 1991 году консалтинговой компанией Stern Stewart & Co [3] расчет показателя производится по формуле (1):

$$EVA = NOPAT - WACC * IC, (1)$$

где NOPAT – чистая операционная прибыль после налогообложения;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

IC – сумма инвестированного капитала.

На основе формулы (1) соответственно и модели EVA (Stern Stewart & Co) была построена декомпозиция на рисунках 1 - 3 с использованием общепринятых обозначений составляющих элементов.

Рисунок 1. – Декомпозиция показателя экономической добавленной стоимости (составляющий элемент NOPAT).

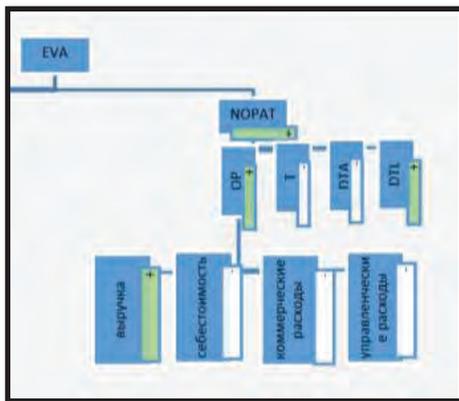


Рисунок 2. – Декомпозиция показателя экономической добавленной стоимости (составляющий элемент IC).

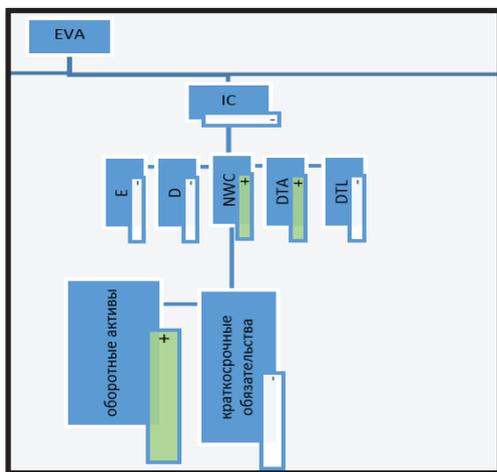


Рисунок 3. – Декомпозиция показателя экономической добавленной стоимости (составляющий элемент WACC).



Согласно представленному дереву образования EVA видно, что максимизация экономической добавленной стоимости и тем самым стоимости фирмы достигается за счет повышения эффективности по основному виду деятельности (т.е. максимизация чистой операционной прибыли после налогообложения), а так же путем снижения рисков бизнеса и тем самым снижением требуемой доходности со стороны инвесторов (минимизации средневзвешенной стоимости капитала) и уменьшения сумм заемных средств (минимизации инвестированного капитала).

Достижение вышеперечисленных изменений возможно за счет увеличения операционной прибыли путем максимизации выручки и сокращения себестоимости, коммерческих и управленческих расходов, так же за счет уменьшения ставки налога на прибыль. Однако, данные компоненты относятся к факторам макроуровня, что означает слабое влияние менеджмента компании на них, так как они охватывают в основном политические, экономические, социальные и инфраструктурные особенности страны. Например, уровень процентной ставки и нормы налогообложения, темпы инфляции и величина номинальной и реальной заработной платы никак не зависят от решений менеджмента, но тем самым увеличивают коммерческие и управленческие расходы.

Факторы микроуровня, охватывающие состояние отрасли, в котором функционирует компания (технологические, конкурентные, барьеры входа и выхода), косвенно влияют на размер выручки, на количество и цену акций, находящихся в обращении.

Формирование стоимости так же происходит за счет факторов, охватывающих финансово - экономическое состояние бизнеса, производственный потенциал, маркетинговую стратегию, ее корпоративную и организационную структуру управления, т.е. факторов микроуровня. За счет увеличения оборотных активов и уменьшения обязательств достигается уменьшение инвестированного капитала.

Проанализировав декомпозицию экономической добавленной стоимости, представленную на рисунках 1 - 3, были разработаны рекомендации менеджерам компаний, используемые показатель EVA.

Для начала, менеджерам следует разработать систему контроля за всеми отделами компании, для полного и точного понимания работоспособности персонала всех отделов

компании, последние в свою очередь должны обеспечить прозрачность и понятность своей работы.

К главным драйверам роста стоимости компании относится эффективное управление текущими затратами, т.е. чрезмерное сокращение затрат на заработную плату персонала компании приведет к демотивации сотрудников, а также к потери ценных кадров. Поэтому менеджерам следует найти компромиссное решение.

Совет руководству компании внести указания по расчету экономической добавленной стоимости не реже, чем раз в год. Для регулирования и контроля за показателем EVA, следует рассчитывать его на каждый отчетный период (квартал, полугодие, 9 месяцев и год).

Менеджерам, регулируя такой драйвер как обязательства, следует уделять больше внимания краткосрочным займам. Поскольку затраты на долгосрочные обязательства в итоге будут больше, чем на краткосрочные. Однако, существуют риски и при краткосрочном и долгосрочном финансировании, менеджерам компании следует определить оптимальный вариант.

Другим главным драйвером в увеличении экономической добавленной стоимости является увеличение оборотных активов, а, следовательно, и чистых оборотных активов. Но следует учитывать оптимальную потребность, иначе использование ресурсов будет неэффективно. Однако, недостаток оборотных активов может привести к неготовности своевременного погашения своих краткосрочных обязательств, а в дальнейшем и к его банкротству, не говоря уже про стоимость компании.

Менеджерам следует уделять внимание решениям по достижению роста стоимости не в ущерб социальной ответственности компании, следует учитывать влияние деятельности на регион, так как это является косвенным влиянием на увеличение EVA.

Декомпозиция показателя экономической добавленной стоимости может быть уже разложена более подробно, за счет учета отраслевых особенностей.

Список используемых источников:

1. Водзинская Э.В. Оценка стоимости компаний российского рынка разработки программного обеспечения методами DCF и EVA // Экономические исследования и разработки. 2016. № 4. С. 163 - 168.

2. Водзинская Э.В., Рахтиенко Я.Е. Теоретические аспекты показателя EVA в рамках концепции управления стоимостью компании // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. №3 - 9. С. 32 - 35.

3. Дасени В.Б., Самолина С.А., Стрельникова Ю.С. К вопросу о манипулировании финансовой отчетностью при расчете показателей EVA и ROE (на примере компании «Аэрофлот») // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы: сборник статей Международной научно - практической конференции. В 4 частях. 2016. С. 98 - 103.

4. Дасени В.Б., Самолина С.А., Стрельникова Ю.С. Особенности применения показателя EVA в расчете рыночной стоимости компании // Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей Международной научно - практической конференции. В 5 частях. 2016. С. 131 - 135.

5. Дьякова С.С. Использование показателей EVA и ROE при проведении инвестиционного анализа в интересах стейкхолдеров компании // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 10 - 11. С. 26 - 31.

6. Дьякова С. С., Красовская А. Н. Новые подходы к расчету показателя EVA в российской практике // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4 - 9. С.46 - 49.

© В.Б. Дасени, С.А. Самолина, Ю.С. Стрельникова, 2016

УДК 338

О.В. Дворцова

старший преподаватель

Военный университет Министерства обороны

г. Москва,

Российская Федерация

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проблеме рисков предприятий уделено достаточно внимания российской и западной экономической наукой. Отечественные и зарубежные ученые предлагают разнообразные трактовки самого понятия риска и его типов; описывают факторы, которые провоцируют его возникновение; разрабатывают механизмы идентификации рисков и способы их анализа и оценки.

Но, несмотря на многочисленные научные изыскания, в данной экономической сфере остается открытым вопрос о создании универсального и, главное, эффективного механизма управления рисками: их быстрого идентифицирования; качественной и количественной оценки; и способов предупреждения.

Таким образом, наиболее актуальной на сегодняшний день выступает необходимость разработки механизма управления рисками промышленного предприятия на основе комплексной методики оценки рисков компаний, занимающийся промышленно - производственной деятельностью. Данный инструмент позволит промышленному предприятию увеличить вероятность получения пропорциональных доходов путем оперативного информирования компании об ожидаемых рисках и возможностях их предотвращения.

Расчеты коэффициентов парной корреляции, зависимости объема выпускаемой продукции от различных видов затрат предприятий машиностроительного комплекса, в частности предприятий по производству транспортных средств и оборудования, представленные в таблице 1, подтверждают тесную взаимосвязь объемов производимой продукции от каждого из шести анализируемых видов затрат предприятия исследуемой отрасли промышленности [2, с.24].

Таблица 1 - Коэффициенты парной корреляции зависимости объема выпускаемой продукции от видов затрат предприятий (по виду экономической деятельности «Производство транспортных средств и оборудования»)

Коэффициент парной корреляции $K [x, y]$	Инвестиции в основной капитал	Средне - месячная номинальная начисленная заработная плата	Затраты на материальные ресурсы	Затраты на потребляемую энергию	Текущие затраты на охрану окружающей среды	Затраты на технологические инновации
Объем продукции	0,94247	0,99273	0,99923	0,98899	0,98040	0,87845

Выявленная закономерность зависимости итогового совокупного показателя объемов производства промышленного предприятия (или даже отрасли в целом) от различного рода затрат обусловили следующую взаимосвязь:

$$Z = f(R_1, R_2, R_3, R_4, R_5, R_6), (1)$$

где Z – обобщенный показатель риск - ситуации компании;

R_1 – риски, связанные с основным капиталом;

R_2 – риски, связанные с производственным процессом;

R_3 – риски, связанные с потребляемой энергией;

R_4 – риски, связанные с персоналом (человеческим капиталом);

R_5 – риски, связанные со снабжением предприятия природными ресурсами (материалами, сырьем, топливом);

R_6 – риски, связанные с защитой окружающей среды и экологической ситуацией.

Комплексы факторов производства, формирующие риски, детально изучены и представлены автором на основе стадий жизненного цикла инновационного продукта [3, с.1094].

Расчет совокупного показателя риск - ситуации предприятия, следовательно, будет производиться по следующей формуле:

$$Z = \sum_{i=1}^n R_i/k (2)$$

где Z – обобщенный показатель риск - ситуации предприятия;

R_i – величина показателя определенной группы рисков;

k – количество факторных показателей.

Одним из вариантов получения необходимой для расчетов информации по перечисленным категориям рисков является проведение экспертной оценки, когда специалисты производственной сферы, работники финансового, маркетингового и кадрового отделов предприятия, имеющие опыт производственной деятельности не менее пяти лет, используя свой опыт и интуицию, оценивают заявленные группы рисков.

Используя анкету с двумя блоками оценивания по каждому виду риска (блок A характеризует степень вероятности возникновения риска; блок B выражает уровень

отрицательных последствий вследствие возникновения данного риска), респондентами выявляется экспертная оценка по четырем этапам (проектирования, производства, гарантийного обслуживания и утилизации).

Оценка рисков двух блоков проводится по шкале от 0,00 до 1,00 с интервалом 0,2; где 0,00 выражает отсутствие риска, а 1,00 свидетельствует о максимальной степени его проявления.

При этом для ранжирования полученных результатов можно использовать шкалу классов опасности риска (1 - 6). В данном диапазоне классов опасности первый класс покажет отсутствие вероятности возникновения риск - ситуации. Уровень потерь во 2 классе не будет превышать чистую прибыль предприятия; потери 3 класса можно охарактеризовать как не превышающие показателей расчетной прибыли; убытки, которые превысят величину ожидаемой прибыли, определяют 4 класс опасности; если же величина этих потерь окажется больше ожидаемой прибыли и даже составит размер полной расчетной выручки, то правомерно говорить о 5 классе рискованности; и, соответственно, потери, равносильные банкротству охарактеризуют 6 – максимальный класс рискованности.

Учитывая при этом этапы жизненного цикла инновационной продукции, стоит отметить, что диапазон изменений групп рисков ($R_l - R_6$) всех стадий определяется одинаковыми границами $-0 \div 1$.

В соответствии с тем, что в общей методике оценки рисков рассматривается шесть компонентов, $k = 6$. Следовательно, обобщенный показатель риск - ситуации – $Z \in [0; 1]$.

В связи с тем, что процесс управления рисками того или иного предприятий в значительной степени обусловлен его внутренней средой, немаловажным компонентом в механизме управления выступает система его организационной структуры.

Неоспорим тот факт, что руководители компании при выборе определенной организационной структуры всегда руководствуются текущими целями и задачами своего предприятия, учитывая, наряду с этим, изменения факторов внутренней и внешней среды.

Организационная структура в данном случае играет определяющую роль в процессе планирования производственной деятельности компании, ее осуществления, контроля и мониторинга за всем ходом промышленного производства.

Очевидно, что в рамках линейной организационной структуры риск промышленного предприятия будет более ощутимым, чем при матричной модели управления. Осуществив анализ состояния структур управления промышленными предприятиями, приходим к выводу, что изменение организационной структуры напрямую оказывает воздействие на уровень риск - ситуации, и, следовательно, меняя систему управления и применяя на разных стадиях производственного процесса линейную, линейно - функциональную, дивизиональную или матричную организационную структуру, появляется возможность влияния на риск.

На основе методики оценки адаптивности организационной структуры промышленных предприятий, разработанной Бабиц О.В. [1, с.34], можно представить матрицу зависимости степени риска предприятия от организационной структуры управления.

Стоит отметить, что для оценки оптимального количества групп с однородными интервалами для нормального распределения, следует воспользоваться формулой Стерджесса:

$$n = 1 + 3,322 * \lg(N), (3)$$

где n – количество интервалов;

N – число единиц совокупности [7, с. 308].

Если упорядочить полученные данные, их можно разбить на шесть интервальных вариационных рядов (таблица 2), каждый из которых отражает определенную группу однородных оценок анализа организационной структуры в диапазоне от 2,8170 до 13,165. Шаг в данном случае составляет 2,586.

Таблица 2 – Вариационные ряды оценки организационной структуры субъекта промышленной деятельности

№ п/п	Значение	Организационная структура
1	$0 < Y < 2,817$	Частный предприниматель
2	$2,818 < Y < 5,404$	Линейная организационная структура
3	$5,405 < Y < 7,992$	Линейно - функциональная организационная структура
4	$7,993 < Y < 10,580$	Дивизиональная организационная структура
5	$10,581 < Y < 13,164$	Матричная организационная структура
6	$13,165 < Y < \infty$	Множественная организационная структура конгломератного типа

Наряду с этим, были определены крайние интервалы для промышленной предпринимательской структуры, состоящей из одного человека (от 0 до 2,817); и для так называемых конгломератных холдингов, представляющих собой объединение разнородных предприятий, деятельность которых не связана с технологическим процессом (от 13,165 до ∞). Проанализировав полученные группы, и, принимая в расчёт определенную условность реализации той или иной организационной структуры, представляется возможным их укрупнение и выделение трех уровней системы управления на предприятии и, соответственно, выделение трех диапазонов степени рискованности производственной деятельности компании: низкая степень риска, рискованная деятельность, высокая степень риска.

Если руководство компании вполне удовлетворено текущим состоянием своего предприятия, оно может ничего не менять в политике своего управления. Но данную стратегию развития нельзя назвать перспективной, в силу того, что подобная «безрисковая» деятельность предприятия противоречит основной идее его функционирования – получения прибыли.

Таким образом, изменение политики функционирования компании будет обусловлено её конкретными задачами – в погоне за дополнительной прибылью идти на больший риск или улучшать качество системы управления предприятия.

Предлагаемая методика подразумевает построение прогнозов развития внутренней и внешней среды предприятия на краткосрочный временной период и выявления оптимальных границ области реагирования на потенциальные отклонения от ожидаемого результата.

Автором предлагается следующий алгоритм реализации предложенной методики:

1 шаг. Определение показателя организационной структуры компании.

2 шаг. Выбор проекта / ов компании для оценки рисков.

3 шаг. Выявление основных групп рисков по выбранному проекту по этапам циклов деятельности компании.

4 шаг. Определение основных видов рисков в рамках каждой группы рисков.

5 шаг. Оценка вероятности возникновения рисков на основе экспертных мнений по этапам проектирования, производства, обслуживания и утилизации.

6 шаг. Расчет среднего показателя каждой группы рисков по этапам проекта на основе полученных анкетных данных опытных специалистов компании.

7 шаг. Расчет совокупного показателя риска для выбранного проекта за рассматриваемый временной промежуток.

8 шаг. Определение показателя адаптивного риска проекта по шкале классов опасности риска.

9 шаг. При необходимости осуществление представленного алгоритма (шаги 1 - 8) по другим проектам других временных промежутков функционирования компании.

10 шаг. Построение графика функции по трем координатам (уровню риска, организационной структуры и времени) всех оцениваемых проектов предприятия.

11 шаг. Осуществление пошагового интерполирования выявленной функции кубическим сплайном.

12 шаг. Осуществление прогнозирования дальнейшего функционирования компании на краткосрочный период по выявленной закономерности.

13 шаг. Принятие руководством решения относительно дальнейшей бизнес - стратегии компании с целью достижения намеченных целей.

Выбор бизнес - стратегии организации будет определяться полученным прогнозом и перспективной целью компании.

Вывод

Стоит отметить, что процесс управления рисками компании предполагает лишь уменьшение степени негативного воздействия рисков на ключевые экономические показатели предприятия, так как потенциальные факторы рисков на практике полностью устранить не представляется возможным.

Таким образом, если организация стремится завоевать рынок, то руководство может пойти на принятие прогнозируемого риска или применить стратегию превентивного воздействия на риск и попытаться снизить вероятность своих потерь; если же приоритетом компании на данном этапе будет сохранение сложившегося положения на рынке и обеспечение своей финансовой устойчивости, то она, безусловно, будет стремиться избежать отрицательных последствий развития рискованной ситуации.

Список использованной литературы:

1. Бабич О.В. Стратегия реструктуризации промышленных предприятий: автореф. дисс. докт. экон. наук. / О.В. Бабич. – М., 2014

2. Дворцова О.В., Наянов Е.А. Исследование корреляционной зависимости объема выпуска транспортных средств и оборудования от используемых факторов производства в сфере машиностроения // Известия МГТУ «МАМИ» – 2013 – № 4(18), т.1. С.20 - 25

3. Дворцова О.В. Классификация рисков машиностроительного предприятия на основе стадий жизненного цикла инновационного продукта и модернизированной системы факторов производства // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 7. С. 1091 - 1097

4. Кандыбко Н.В., Булыга Р.П., Ветрова И.Ф., Закутнев С.Е. и др. Разработка методологии оценки и прогнозирования издержек производства по этапам жизненного цикла обычных систем вооружений, боеприпасов и спецхимии (Научно - исследовательская работа). – М.: ФУ при Правительстве РФ, 2015.

5. Платко А.Ю. Основы устойчивого развития автомобильной промышленности на базе эколого - экономической оценки инноваций. Монография. - М.: Издательство «Форум», 2013

6. Промышленность России, 2014: Стат.сб. / Росстат. - М., 2014. – 326 с.

7. Теория статистики: учебник / Под ред. проф. Р.А. Шмойловой. – 3 - е изд., перераб. – М.: Финансы и статистика, 2000

© О.В. Дворцова, 2016

УДК 336

А.А. Демидович

Студент

Сибирский федеральный университет

И.А. Демидович

Студент

Сибирский федеральный университет

г. Красноярск, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Банковская система играет важную роль в инвестировании в основной капитал. Банки занимают важную позицию в перераспределении финансовых ресурсов между различными секторами российской экономики. Как собственные средства банков, так и средства, привлеченные ими из других секторов, формируют финансовые потоки, которые направляются в реальный сектор экономики. Банки могут играть роль посредника между государством и реальным сектором в тех случаях, когда через банковскую систему осуществляется финансирование определенных инвестиционных проектов, инвестиционных программ за счет бюджетных средств.

От того, каким образом будет происходить развитие процессов инвестиционного кредитования, в значительной степени зависит будущее преобразований в экономике.

Благодаря такому направлению банковской деятельности, как инвестиционное кредитование, банковская система России постепенно продвигается по пути усиления интеграции с реальным сектором экономики. В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от «О Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», банковская система должна занять важную позицию в финансировании социально - экономического развития России. В соответствии с данным документом предусматривается повышение уровня банковского кредитования экономики до 80 - 85 % ВВП в 2020 г. Кроме того,

предусматривается рост вклада банковского сектора в финансирование инвестиций в основной капитал до 20 – 25 % в 2020 г. Данные показатели планируется достичь, в том числе, благодаря расширению деятельности государственных институтов развития и увеличению долгосрочной составляющей в банковском кредитовании.

Анализ современной российской практики показывает, около 42 % потребностей предприятий в инвестициях финансируется за счет собственных средств. Другая необходимая часть средств для финансирования инвестиций привлекается ими из различных внешних источников. Одними из самых значимых источников внешнего финансирования инвестиций, являются фонды денежных средств, которые формируются финансовыми посредниками – коммерческими банками.

Реализация современных задач социально - хозяйственного развития России в условиях усиления финансовых ограничений определяет необходимость повышения роли инвестиционного кредитования банков в финансировании реального сектора экономики [2, с.6].

Согласно графику, представленному на рисунке 1, в совокупных активах банковского сектора по состоянию на 01.01.2014 года большая доля - 51,4 % - приходится на банки, контролируемые государством, доля крупных частных банков - 28,8 % , доля банков с участием иностранного капитала - 15,3 % (банков, которые находятся под влиянием резидентов Российской Федерации, – 5,9 %).

Доля средних и малых банков Московского и остальных регионов составляет по 2,3 % активов банковского сектора. Таким образом, доля контролируемых государством банков и доля крупных частных банков в 2014 году увеличивается и, согласно прогнозам Банка России, будет продолжать расти. Доля же банков, контролируемых иностранным капиталом, будет снижаться.

Как видно из диаграммы, представленных на рисунке 2 кредитование нефинансового сектора экономики в сложившихся условиях обеспечивается в основном банками, контролируемыми государством и крупными частными банками (64,2 % и 25 % соответственно).

Доля банков с участием иностранного капитала составляет 7,7 % , доля других кредитных организаций – 3,1 % .

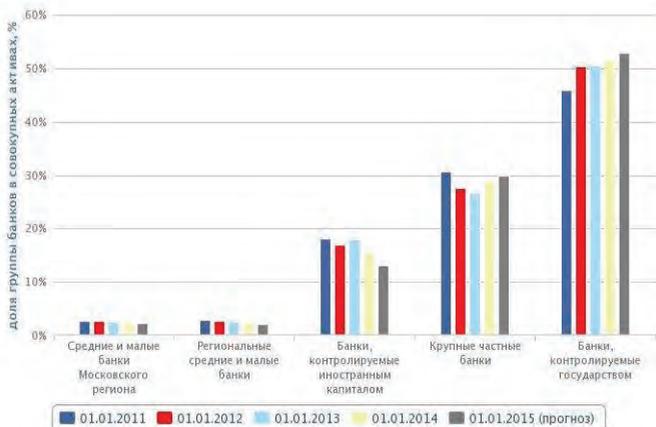


Рисунок 1 – Доля группы банков в совокупных активах, %



Рисунок 2 – Доля кредитов нефинансовым организациям в их общем объеме по банковскому сектору на 01.01.2015 [3]

Перейдем к определению степени участия банков в инвестиционных процессах путем предоставления инвестиционных кредитов.

Участие банков в финансировании инвестиций в основной капитал выражается, прежде всего, в инвестиционном кредитовании. [1, с.12].

В таблице 1 представлены данные по кредитам и инвестиционным кредитам, которые были выданы банками организациям.

Таблица 1 – Кредиты и инвестиционные кредиты банков организациям [2]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кредиты, предоставленные нефинансовым организациям, всего, млрд. руб.	17966	25 436	27 531	31 582	33 241	29 995
Инвестиционные кредиты, предоставленные банками организациям всех форм собственности, млрд. руб.	595,8	725,7	725,7	725,7	1 098,7	805,3

Анализ данных, представленных в таблице 8, показывает, что общий объем кредитования стабильно увеличивался с 2010 по 2014. В 2015 году наблюдается спад объема выданных кредитов.

Объем инвестиционных кредитов, предоставленных банками организациям всех форм собственности, стабильно увеличивается с 2010 по 2014. В 2015 году наблюдается спад объема инвестиционного кредитования организаций.

Список использованной литературы:

1. Аганбегян А.Г. Инвестиционный кредит – главное звено преодоления спада в социально - экономическом развитии России / А. Г. Аганбегян // Деньги и кредит. – 2014. – № 3. – С. 11 – 18.
2. Игонина Л.Л. Финансовая система и финансовая политика в контексте задач обеспечения социальноэкономического развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 43. – С. 2–8
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http // www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

© А.А. Демидович, И.А. Демидович, 2016

УДК 336

А.А. Демидович

Студент

Сибирский федеральный университет

И.А. Демидович

Студент

Сибирский федеральный университет

г. Красноярск, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КРЕДИТОВ

Существуют различные виды классификаций кредитов по ряду признаков, к ним относятся: срок кредитования, состав кредиторов, вид процентной ставки, валюта предоставления, техника предоставления и др.

В зависимости от сроков кредитования кредиты разделяются на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

По виду процентной ставки можно выделить кредиты с фиксированной ставкой и кредиты с плавающей ставкой

Фиксированная процентная ставка - постоянная ставка, которая устанавливается на определённый срок.

Плавающая процентная ставка - ставка, размер которой не зафиксирован. Рассчитывается по формуле, определенной в договоре.

В зависимости от валюты предоставления выделяют кредиты, предоставляемые: в валюте страны - кредитора; в валюте страны заемщика; в валюте третьей страны; мультивалютный [3, с.44].

По степени обеспеченности выделяют обеспеченные и необеспеченные (бланковые) кредиты.

Бланковые кредиты предоставляются заемщикам без использования вторичных форм обеспечения возвратности кредита [2, с. 97].

Обеспеченные кредиты являются наиболее популярной разновидностью кредита. В зависимости от вида обеспечения их подразделяют следующим образом: залоговые

(обеспечены имуществом, имущественными правами, ценными бумагами); гарантированные (банками, финансами или имуществом третьего лица), застрахованные.

По технике предоставления инвестиционные кредиты бывают предоставляемые одной суммой и предоставляемые кредитной линией.

Кредитная линия представляет собой соглашение между банком и заемщиком, согласно которому банк обязан предоставлять заемщику в течение определенного периода времени кредиты в пределах определенного лимита [3, с.35].

По составу кредиторов выделяют кредиты, предоставляемые одним кредитором и кредиты, предоставляемые на синдицированной основе.

Следует отметить, что для инвестиционного кредитования нередко характерно привлечение широкого круга кредиторов, которые образуют синдикат. Один из крупных кредиторов данного консорциума выступает в роли представителя интересов всего синдиката

По видам заемщиков выделяют кредиты: предоставляемые предприятиям государственной собственности, акционерным обществам, обществам с ограниченной ответственностью и т.д.

По видам воспроизводства основного капитала выделяют кредиты:

- на новое производство;
- на расширение действующего производства;
- на реконструкцию действующего производства;
- на техническое перевооружение;
- на приобретение готового производства [1, с.129].

Важное место в инвестиционном кредитовании занимает распределение рисков между участниками. Существует три формы кредитования: кредитование с правом полного регресса, кредитование с правом частичного регресса, регресса, кредитование без права регресса.

Кредитование с правом полного регресса характеризуется отсутствием распределения рисков между заемщиком и кредитором. Заемщик единолично несет ответственность по рискам, при этом кредитор имеет право на полную компенсацию по всем обязательствам заемщика.

Особенностью второй формы - кредитование с правом частичного регресса - является разделение рисков между кредитором и заемщиком.

Третьей формой является кредитование без права регресса, при котором большую часть рисков по проекту несет кредитор.

Наиболее популярной формой является кредитование с правом частичного регресса т.к. при использовании данной формы все риски проекта распределяются между участниками таким образом, чтобы определенный риск был учтен той стороной, которая сможет наиболее лучшим образом дать ему оценку и застраховать.

В зависимости от степени риска кредиты разделяют следующим образом:

- стандартные (без риска);
- нестандартные (умеренный уровень риска);
- сомнительные (средний уровень риска);
- проблемные (высокий уровень риска);
- безнадёжные (практически безвозвратные) [1, с.97].

Следует отметить, что банки на практике не осуществляют кредитование, если риски слишком высоки. В процессе обслуживания кредита банки могут пересматривать степень риска.

Список использованной литературы:

1. Банковское дело / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2008. – 240 с.
2. Инвестиции: учебник / А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, 2 - е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2011. – 584 с.
3. Нешитой, А.С. Финансы и кредит: Учебник / А.С. Нешитой. – 6 - е изд., перераб. И доп. - М: Дашков и К. – 2013. – 447 с.

© А.А. Демидович, И.А. Демидович, 2016

УДК33

Н. А. Десюкова

слушатель ДПО

ТЭИ СФУ

г. Красноярск, Российская Федерация

УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

На сегодняшний момент одним из главных показателей успешного ведения бизнеса является наличие положительного финансового результата деятельности – прибыли. «Прибыль – это важнейшая экономическая категория, определяющая интенсивность пополнения собственных финансовых ресурсов, от уровня обеспеченности которыми, в свою очередь, зависит степень финансовой устойчивости организации» [6].

Наличие отрицательного финансового результата деятельности организации – убытка, свидетельствует об иммобилизации собственного капитала, что создает предпосылки для повышения степени зависимости организации от внешних источников финансирования, а в итоге – сокращения ее платежных возможностей и увеличения риска банкротства [6].

В этой связи становится бесспорным утверждение, что получение положительного финансового результата является стратегической целью менеджмента любого хозяйствующего субъекта.

Формирование финансового результата осуществляется в среде бухгалтерского учета определяемой воздействием нормативно - законодательных актов Российской Федерации, так и внутренних локальных нормативных документов организации наиболее существенным из которых в свете рассматриваемого нами вопроса можно выделить Учетную политику [3]. В свою очередь непосредственно качество финансового результата оценивается при осуществлении глубокого экономического анализа, направленного преимущественно на выявление внутренних резервов роста прибыли.

Основываясь на вышесказанном можно с уверенностью утверждать, что тема данной статьи бесспорно является актуальной. В качестве основных целевых установок имеет:

- рассмотрение методических аспектов формирования финансовых результатов деятельности коммерческих организаций в среде бухгалтерского учета;
- рассмотрение алгоритма экспресс - анализа финансовых результатов деятельности коммерческой организации.

В среде бухгалтерского учета формируются финансовые результаты от обычных и прочих видов деятельности обобщение которых демонстрирует прибыль (убыток) до налогообложения и чистую прибыль (убыток), представляющую собой разницу между прибылью (убытком) до налогообложения и суммой текущего налога на прибыль рассчитанного в среде налогового учета коммерческой организации. Технология формирования бухгалтерского финансового результата прослеживается в Отчете о финансовых результатах – одной из основных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности.

При формировании статей упомянутой формы отчетности используется накопленная информация по следующим бухгалтерским счетам:

- 90 «Продажи» - финансово - результативный, активно - пассивный счет, предназначен для определения финансового результата от обычных видов деятельности. Финансовый результат от обычных видов деятельности практически в каждой организации, это результат от реализации товаров, работ, услуг представляет собой разницу между выручкой от продажи нетто и расходов от обычных видов деятельности. Финансовый результат от обычных видов деятельности характеризуется величиной валовой прибыли (убытка) и прибыли (убытка) от продаж;

- 91 «Прочие доходы и расходы» - финансово - результативный, активно - пассивный счет, предназначен для определения финансового результата от прочих видов деятельности;

- 99 «Прибыли и убытки» - предназначен, для обобщения финансовых результатов от всех видов деятельности накопленного за период, их налогообложения, а в некоторых случаях и учета санкций за нарушения налогового законодательства;

- 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» – предназначен для учета финансового результата, как отчетного года, так и предыдущих [4].

К каждому из указанных счетов Планом счетов бухгалтерского учета предусмотрены субсчета, информация накопленная на которых следующим образом используется для формирования показателей Отчета о финансовых результатах:

Таблица 1 – Стандартный алгоритм формирования статей Отчета о финансовых результатах

Показатель отчетности	Источник информации
Выручка	Кредитовый оборот по субсчету 90.1 минус Дебетовый оборот по субсчету 90.3
Себестоимость продаж	Дебетовый оборот субсчета Дебету 90.2
Валовая прибыль	Определяется расчетным путем (Выручка минус Себестоимость продаж)
Коммерческие расходы	Сумма дебетовых оборотов по субсчетам 90.7
Прибыль от продаж	Дебетовый оборот по субсчету 90.9
Проценты к получению	Кредитовый оборот по субсчету 91.1
Прочие расходы	Дебетовый оборот по субсчету 91.2
Прибыль (убыток) до налогообложения	Сумма дебетового (кредитового) оборота по субсчету 90.9 и субсчету 91.9

Прибыль (убыток) до налогообложения	Сумма дебетового (кредитового) оборота по субсчету 90.9 и субсчету 91.9
Текущий налог на прибыль	Сумма из проводок за период Дт 99 Кт 68 субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»
Чистая прибыль	Определяется расчетным путем (Прибыль (убыток) до налогообложения минус Текущий налог на прибыль)

Процедура формирования Отчета о финансовых результатах согласно алгоритма представленного в таблице 1 преимущественно соответствует малым предприятиям, имеющим особенности в организации учета и отчетности выражающиеся в упрощении организации учетного процесса и технологии формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности [1]. В свою очередь средние и крупные организации при формировании финансового результата обязаны организовать учет разниц, возникающих между данными бухгалтерского и налогового учетов, согласно требований ПБУ 18 / 02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций».

Согласно которому возникают следующие виды разниц между данными бухгалтерского и налогового учетов:

Таблица 2 – Характеристика разниц возникающих между данными бухгалтерского и налогового учетов [1]

Разница	Характеристика	Производная
Постоянная	это суммы, учтенные в бухгалтерском учете на счетах учета расходов, которые для целей налогообложения не будут признаны никогда	Постоянное налоговое обязательство (ПНО) Дт 99 Кт 68
Отрицательная постоянная	это суммы, учтенные в бухгалтерском учете на счетах учета дохода, которые для целей налогообложения не будут признаны никогда	Постоянный налоговый актив (ПНА) Дт 68 Кт 99
Вычитаемая временная	это суммы, учтенные в бухгалтерском учете в текущем периоде, которые для целей налогообложения будут признаны в одном из следующих периодов	Отложенный налоговый актив (ОНА) Дт 09 КТ 68
Налогооблагаемая временная	это суммы, учтенные в налоговом учёте в текущем периоде которые для целей бухгалтерского учета будут признаны в одном из следующих периодов	Отложенное налоговое обязательство (ОНО) Дт 68 Кт 77

Таким образом, можно говорить о том, что информативность статей отчетности, характеризующих финансовый результат деятельности средних и крупных организаций более высокая и детальная, позволяющая видеть природу различий данных бухгалтерского и налогового учета, а значит, в некотором роде, оценивать управленческие решения с точки зрения «налоговой выгоды».

Чтение бухгалтерской финансовой отчетности будет более информативными если ее данные подвергнуть анализу. Причем следует иметь ввиду, что алгоритм анализа малого предприятия может иметь специфику обусловленную особенностями учета и отчетности [2].

В данном случае, наиболее универсальным на наш взгляд, будет применение методики экспресс - анализа финансовых результатов предложенную в работах Дягель О. Ю., Соловьевой Н. А. [5, 6] , которая в общем предлагает поэтапное проведение: 1) общего анализа динамики финансовых результатов и их формирования; 2) изучения и оценки качества прибыли; 3) факторного анализ чистой прибыли [5].

На наш взгляд, методика экспресс - анализа финансовых результатов на основе доступной информационной базы позволит малым, средним и крупным организациям: а) правильно сориентироваться с основными проблемами, ухудшающими финансовый результат в отчетном периоде, и принять адекватные меры по устранению причин, их вызывающих; б) оценить результативность принимаемых управленческих решений.

Список использованной литературы

1 Конева О. В. Учетно - аналитическое обеспечение управления налоговой нагрузкой малого предприятия: монография / О. В. Конева. - Красноярск : Сиб. федер. ун - т, 2016. – 252 с.

2 Конева О. В. Модель комплексного анализа и оценки малого бизнеса // Инновационное развитие экономики. - 2013. - №1 (13). – С. 133 - 140.

3 Полякова И. А., Заркова О. В. Учетная политика по созданию резерва по сомнительным долгам // Вестник красноярского аграрного университета. – 2015. - № 3. – С. 134 - 138.

4 Сацук Т. П., Полякова И. А., Ростовцева О. С. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2014. - 280 с.

5 Соловьева Н.А. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации: учеб. пособие / Краснояр. гос. торг. - экон. ин - т; сост. Н. А. Соловьева, О. Ю. Дягель. – Красноярск, 2007. – 236 с.

6 Соловьева Н. А., Дягель О. Ю. 2.4 Методика экспресс - анализа результатов деятельности коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. - 2014. - №1. – С. 63 - 69.

© Н. А. Десюкова, 2016

УДК – 159.9

Дивненко О. В., кандидат педагогических наук, доцент ВАК РФ,
Фонд информационного обеспечения науки (Москва),
Национальный институт бизнеса (Москва);

Калиничев В.Л., кандидат педагогических наук,
Фонд информационного обеспечения науки (Москва);

Мусатов А. А., Фонд информационного обеспечения науки (Москва)

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ИССЛЕДОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЭКСПЕРТНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ, ПРИВЛЕКАЕМЫХ К НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Одним из направлений управления процессами проведения экспертизы является совершенствование процедур оценки экспертных компетенций независимых экспертов с учетом особенностей объектов экспертизы научно - технических проектов.

Для того, чтобы адекватно оценить экспертные компетенции недостаточно только статусных анкетных данных и опыта профессиональной деятельности специалистов, привлекаемых к экспертизе научно - технических проектов. Также важны личностные, морально - нравственные и, собственно, экспертные компетенции.

До сих пор нет единой стройной теории, которая отражала бы все особенности компетентностного подхода. Данная ситуация позволяет современным исследователям достаточно широко и объемно или, наоборот, узко и точно определять суть понятия «компетенция». В большей степени, согласие достигнуто в том, что компетентность предполагает наличие у человека определённого набора компетенций, которые позволяют принимать оптимальные решения и быть эффективным в определенной профессиональной сфере деятельности \ конкретной ситуации \ жизнедеятельности в целом.

Компетентность предполагает готовность решать задачи со знанием дела; включает в себя содержательный (знание) и процессуальный (умение) компоненты и предполагает знание существа проблемы, а также умение её решать; постоянное обновление знаний, владение новой информацией, новыми технологиями для успешного применения этих знаний в конкретных условиях, то есть обладание оперативным и мобильным знанием.

С точки зрения данного исследования возможностей оценки экспертных компетенций важно, что компетентность — это качество человека, обладающего всесторонними знаниями \ опытом в какой - либо области, мнение которого, в связи с этим, является веским, авторитетным.

Можно согласиться с тем, что компетенция – это совокупность системы знаний, умений, навыков, а также опыта самостоятельной деятельности и личной ответственности в определенной области; это способность применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной сфере.

Узкое понятие - экспертные компетенции - определяется современными исследователями достаточно широко. В рамках данной статьи экспертные компетенции рассматриваются как круг вопросов, которые может и вправе решать эксперт, основываясь на своих специальных знаниях, что определяется (подтверждается) наличием соответствующих документов \ сертификата.

При исследовании оценки экспертных компетенций независимых экспертов, привлекаемых для проведения экспертизы, актуально проведение как теоретических, так и эмпирических исследований.

Прежде всего, важно обобщить и систематизировать имеющийся российский и зарубежный опыт по формированию требований, определению критериев и способов оценки компетенций экспертов, привлекаемых для проведения экспертизы проектов в научно - технической сфере.

Важно заметить, что перечень исследований и источников, описывающих требования к экспертным компетенциям независимых экспертов, разработанных исходя из особенностей объектов экспертизы, не велик. Критерии и способы оценки экспертных компетенций также достаточно мало описаны в современной научной литературе.

Эмпирических исследований по данной проблематике также немного. Хотя именно эта сторона научно - исследовательской работы требует достаточно глубинного и серьезного подхода.

Достаточно адекватными – с точки зрения – научного подхода к исследуемой проблеме является использование экспертных интервью и анкетного опроса представителей научно - технической сферы, включенных в процесс проведения экспертизы.

Результаты данных методов исследования, в том числе, могут позволить сделать задел для разработки проекта методики оценки экспертных компетенций независимых экспертов, привлекаемых к проведению экспертизы научно - технических проектов.

При описании результатов апробации проекта методики оценки экспертных компетенций независимых экспертов важно не только обоснование количественного и качественного состава группы независимых экспертов, на примере которых была проведена апробация разработанного проекта методики оценки экспертных компетенций. Важен тщательный анализ процедуры и результатов оценки экспертных компетенций независимых экспертов, полученных при использовании проекта методики.

Использование методики оценки экспертных компетенций независимых экспертов может позволить снизить потенциальные риски при привлечении новых экспертов, мнение о которых еще не сформировано в достаточной мере. С другой стороны, применение методики позволит обозначить возможные проблемные области при самой процедуре отбора экспертов.

С точки зрения оперативного управления процессами отбора и привлечения независимых экспертов к процессу экспертизы применение методики оценки экспертных компетенций является достаточно щепетильным вопросом.

С одной стороны, естественно, что не каждый профессионал может быть хорошим качественным экспертом. С другой стороны, привлекаемые для проведения экспертизы специалисты уже имеют определенные статусы и профессиональный опыт. Именно поэтому вопрос оценки экспертных компетенций независимых специалистов, привлекаемых к экспертизе, является крайне актуальным и значимым, поскольку высокий уровень компетенций эксперта является одним из важных условий качественного экспертного сопровождения научно - технических программ и проектов.

Список использованной литературы

1. Петров А.Н. Равнение на результат. Перемены в ФЦП улучшат нашу жизнь? \ \ Поиск. Газета научного общества, № 07 (2014), 14.02.2014;

2. <http://fcprg.ru> - официальный сайт Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно - технологического комплекса России на 2014—2020 годы»;

3. <http://www.fcntp.ru> - официальный сайт Дирекции научно - технических программ

© Дивненко О.В., Рудковская И.Б., Мусатов А.А., 2016.

УДК 338.367

Донсков Д. А.,
магистрант 2 курса, института менеджмента
Оренбургский государственный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПРИНЦИП ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧЕГО МЕСТА

В настоящее время предприятия функционируют в условиях жесткой конкурентной борьбы, вызывающих необходимость поиска преимуществ в реализации стратегии компании, которые формируются в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия, особенностей его деятельности и доступности различных ресурсов.

Предприятия России, в поиске преимуществ, все больше склоняются в сторону системных структурных преобразований, ориентированных на логистику.

Важное значение в системе логистического управления занимает организация рабочего места. Под организацией рабочего места подразумевается оснащение его в соответствии с технологическим процессом и производственными заданиями необходимым основным и вспомогательным технологическим оборудованием с наиболее целесообразным его расположением для данного производственного процесса, определение в каждом случае наиболее рациональных форм и методов организации труда, наиболее производительных и экономных движений рабочего, а также установление определенного порядка на рабочем месте и обеспечение рабочего места всеми видами обслуживания [1, 236 - 237].

Одним из подходов к организации рабочего места является концепция бережливого производства. По мнению некоторых экспертов сегодня можно говорить о переходе от массового к бережливому производству. Бережливое производство – логистическая концепция менеджмента, сфокусированная на оптимизации бизнес – процессов с максимальной ориентацией на рынок, основанная на непрерывном стремлении к устранению всех видов потерь. Целью такого производства является достижение минимальных сроков создания новой продукции, минимальных затрат труда, гарантированной поставки продукции заказчику, высокого качества. Потерями в бережливом производстве называют операции, на которые затрачиваются материальные и временные ресурсы без добавления ценности товару или услуге для конечного потребителя. Очевидна связь логистики и бережливого производства. В основе логистики – движение финансовых, информационных, материальных потоков. Основой бережливого производства выступает управление процессами как потоком [1].

Если рассмотреть рабочее место с точки зрения определения потерь, то зачастую выявляются потери, связанные с нерациональной организацией рабочего пространства. Это необдуманная организация рабочих мест, отсутствие постоянного местонахождения у предметов, лишние движения персонала при поиске документов, материалов, инструмента и т. п.

Согласно логистической концепции менеджмента требуется исключить все действия, не создающие ценности для потребителя, необходимо оптимизировать материальный поток движения изделий в зоне рабочего пространства. То есть, сделать так, чтобы изделие максимально быстро поступало к месту переработки, максимально быстро проходило все стадии технологического цикла, без задержек, и было готово к операциям в следующей рабочей зоне.

Распланировка рабочих мест, включая размещение на них приспособлений, инструментов, заготовок и деталей, должна отвечать требованиям максимальной экономии трудовых движений, наибольшего удобства и наивысшей производительности. Планировка рабочего места должна обеспечить кратчайший путь прохождения детали в горизонтальной плоскости. Одновременно нужно предусматривать минимальное перемещение детали и в вертикальной плоскости, что достигается применением простой, но эффективной оснастки для укладки предметов на уровне зоны обработки, в пределах досягаемости рук рабочего, который не затрачивал бы при этом лишних и утомительных движений.

В интересах достижения оптимизации материального потока необходимо очень внимательно относиться к расположению оборудования на производственных участках.

Станки в производстве нередко оказываются слишком удаленными один от другого или неправильно располагаются один от другого или неправильно располагаются один по отношению к другому или же, наконец, располагаются не в порядке последовательности операций. Этим затрудняется межоперационная переброска деталей и в результате возникают потери рабочего времени. Для пересмотра материальных потоков на производственном участке и оценки рациональности расстановки оборудования, следует применять универсальный подход к сокращению производственного цикла на промышленном предприятии [2, 220 - 223].

Использование логистической оценки материального потока на рабочем месте, с точки зрения бережливого производства позволит выявить скрытые издержки и повысить эффективность работ, а логистическое управление компанией создаст надежный фундамент для долгосрочного конкурентного преимущества на современном рынке.

Список использованной литературы:

1. Сатель Э. А., Самборский Г. И., Брянский Г. А., Летенко В. А. Основы технической подготовки производства и организация труда / Э. А. Сатель, Г. И. Самборский, Г. А. Брянский, В. А. Летенко. – М: МАШГИЗ, 1959. С. 328.

2. Донсков Д. А. Пути сокращения производственного цикла на промышленном предприятии / Д. А. Донсков // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно – практической конференции (24 ноября 2015г, г. Стерлитамак). – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С. 220 – 223.

© Д. А. Донсков, 2016

УДК 338.001.36

М.С. Заворина

студентка 3 курса

НГУЭУ

г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КОНТУРА ИНТЕРЕСОВ КРЕДИТОРОВ

В статье рассматриваются методы анализа ликвидности, проводится анализ финансового состояния, ликвидности крупных организаций в сфере телекоммуникации.

Ключевые слова: ликвидность, финансовое состояние, финансовое здоровье.

Финансовое здоровье компании – это возможность привлекать финансовый и нефинансовый капитал на выгодных для компании условиях, вовремя платить по нему и удовлетворять финансовые интересы всех групп стейкхолдеров [11, с.64 - 70].

Три проекции формируют ответ на вопрос о финансовом здоровье компании: проекция ликвидности (генерация денежных потоков и расчета по обязательствам, а также по

требованиям собственников); проекция текущей экономической эффективности деятельности; проекция сбалансированного роста бизнеса (проверка качества роста) [6].

С целью экономии времени целесообразно, на наш взгляд, выделять два контура анализа, которые объединяют показатели в рамках выделенных трех проекций. Первый контур анализа – это контур кредитора, когда акцент делается на возможность погашения текущих и долгосрочных обязательств компании, возможность роста выручки и активов и привлечения нового капитала. Второй контур – контур собственника, который может формироваться на базе внутренней информации о компании (например, управленческого учета) и с учетом рыночных альтернатив, тогда правильно говорить о «внутреннем контуре собственника» [1].

Ликвидность – это показатель, который дает возможность различным стейкхолдерам, таким как кредиторы и владельцы собственного капитала, провести анализ финансового состояния организации на предмет возможности погашения в определенный срок долговых обязательств либо напрямую денежными средствами, либо за счет реализации оборотных активов [3,5].

Для проведения экспресс - анализа целесообразно, на взгляд автора, использовать ключевые показатели, характеризующие ликвидность с точки зрения контура интересов кредиторов и контура интереса собственников.

В данной работе рассмотрена ликвидность как проекция анализа финансового здоровья компании, с точки зрения контура интересов кредиторов.

Анализ краткосрочной (текущей) ликвидности делится на три направления:

- оценка ликвидности баланса, удовлетворительности его структуры;
- расчет коэффициентов ликвидности;
- анализ тенденций изменения базовых аналитических показателей проекции ликвидности и анализ риска утраты ликвидности [7].

Анализ ликвидности бухгалтерского баланса заключается в сравнении средств по активам, сгруппированным по степени их ликвидности и расположенным в порядке убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными в порядке возрастания срочности их погашения (имущественный подход) [12]. С точки зрения функционального подхода нужно найти разницу между определенными величинами соотношений [9].

Комплексная оценка ликвидности баланса производится на основе расчета общего коэффициента ликвидности баланса, который показывает отношение суммы всех ликвидных средств компании к сумме всех платежных обязательств:

$$L = \frac{(A1+0,5A2+0,3A3)}{(П1+0,5П2+0,3П3)}$$

Показатель применяется для оценки изменения финансовой ситуации в компании с точки зрения ликвидности, а так же при выборе наиболее надежного из потенциальных партнеров [2].

Кроме того, рассчитываются коэффициенты ликвидности (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели ликвидности и оборачиваемости

Показатель	Расчет
текущей ликвидности	$\frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$

быстрой (срочной) ликвидности	$\frac{A1 + A2}{P1 + P2}$
критической (абсолютной) ликвидности	$\frac{A1}{P1 + P2}$
оборачиваемости дебиторской задолженности	отношение выручки от реализации к средней дебиторской задолженности
коллекционный период	частное, полученное от деления количества дней в году на оборачиваемость дебиторской задолженности
оборачиваемость запасов	отношение себестоимости реализованной продукции к средним товарно - материальным запасам
продолжительность одного оборота запасов в днях	отношение количества дней в году к оборачиваемости запасов
оборачиваемость кредиторской задолженности	$\frac{\text{себестоимость реализованной продукции} + \Delta \text{запасов}}{\text{средняя кредиторская задолженность}}$
период платежей поставщикам	частное, полученное от деления количества дней в году на фиксированные активы
денежный конверсионный (чистый финансовый) цикл	сумма среднего коллекционного периода и среднего периода оборачиваемости запасов за вычетом периода платежей поставщикам
чистый операционный цикл	сумма среднего коллекционного периода и среднего периода оборачиваемости запасов
покрытия	$\frac{A1 + A2 + A3 - \text{долгосрочные фин. вложения}}{P1 + P2}$
доля ликвидных активов в совокупных активах предприятия	$\frac{A1}{A1 + A2 + A3 + A4}$
обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$\frac{P4 - A4}{A1 + A2 + A3}$
маневренности функционального капитала	$\frac{A3}{((A1 + A2 + A3) - (P1 + P2))}$

Для анализа ликвидности будет использована отчетность двух компаний в сфере телекоммуникации за 2015 год.

Первая компания – ПАО «Московская городская телефонная сеть» – российская телекоммуникационная компания. Компания оказывает услуги местной и внутризоновой телефонной связи для 4,3 млн. абонентов в Москве, из которых около 3,6 млн. абонентов относятся к квартирному сектору. С ноября 2007 года по настоящее время МГТС активно развивает собственные услуги доступа в Интернет под торговой маркой «Интернет от МГТС», и оказывает их более 510 тыс. абонентов. Юридическим лицам также предоставляются услуги доступа в интернет и виртуальной частной сети. Крупнейшие

акционеры компании: ПАО «Мобильные ТелеСистемы» (55,738 % обыкновенных акций), и её дочерние структуры ЗАО «Система - Инвенчур» (24,204 %), Comstar One Ltd. (14,195 %) [10].

Вторая компания – ПАО «Ростелеком» – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России. Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 12,2 млн., а платного ТВ «Ростелекома» – более 9,2 млн. пользователей, из которых свыше 4,0 миллионов смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ». Крупнейшие акционеры «Ростелекома» — Российская Федерация в лице Росимущества (48.71 % обыкновенных акций) и Внешэкономбанк (4.29 % обыкновенных акций). Акции компании обращаются на Московской бирже и Лондонской бирже [8].

Ликвидность компании с позиции кредитора характеризует наличие у компании оборотных активов, достаточных для погашения текущих обязательств. Финансовое здоровье компании считается благоприятным, когда оборотные активы превышают текущие обязательства, чем больше превышение, тем больше возникает уверенности, что компания сможет своевременно расплачиваться по своим обязательствам [4,7].

Группировка активов и пассивов для анализа ликвидности баланса представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Группировка активов и пассивов для анализа ликвидности баланса за 2015 год

Группы активов	Абсолютное значение, тыс. р.		Группы пассивов	Абсолютное значение, тыс. р.		Отклонение	
	ПАО «МГТС»	ПАО «Ростелеком»		ПАО «МГТС»	ПАО «Ростелеком»	ПАО «МГТС»	ПАО «Ростелеком»
1. Наиболее ликвидные активы, А1	905338	10902612	1. Наиболее срочные обязательства, П1	6694996	56154316	-5789658	-45251704
2. Быстро реализуемые активы, А2	5555032	44999436	2. Краткосрочные пассивы, П2	20124	72274227	А2 - П2 5534908	-27274791
3. Медленно реализуемые активы, А3	750932	4475045	3. Долгосрочные пассивы, П3	4244421	161011129	-3493489	-156536084
4. Трудно реализуемые активы, А4	101882064	509443402	4. Постоянные пассивы, П4	98133825	280380823	-3748239	-229062579

Итого	10909 3366	5698204 95		1090933 66	5698204 95		
-------	---------------	---------------	--	---------------	---------------	--	--

Результаты анализа свидетельствуют, что бухгалтерский баланс неликвиден, большая часть неравенств не выполняется. В ПАО «МГТС» наиболее ликвидные активы не могут покрыть наиболее срочные обязательства на сумму 5789658 тыс. р., медленно реализуемые активы не могут покрыть долгосрочные пассивы на сумму 3493489 тыс. р., вложений собственников для формирования внеоборотных активов недостаточно на 3748239 тыс. р.

В ПАО «Ростелеком» наиболее ликвидные активы не могут покрыть наиболее срочные обязательства на сумму 45251704 тыс. р., быстрореализуемые активы не могут покрыть краткосрочные пассивы на 27274791 тыс. р. медленно реализуемые активы не могут покрыть долгосрочные пассивы на сумму 156536084 тыс. р., вложений собственников для формирования внеоборотных активов недостаточно на 229062579 тыс. р.

Далее проведем расчет излишка / дефицита с точки зрения функционального подхода (табл.3).

Таблица 3 – Расчет излишка / дефицита
с точки зрения функционального подхода организации

Показатели	Значение для ПАО «МГТС»	Значение для ПАО «Ростелеком»
1. П2 - (A1+A2), A1+A2<П2	- 6440246	224478775
2. П1 - A3, П1≥A3	5944064	51679271
3. П4+П3 - A4, П4+П3>A4	496182	- 68051450

В ПАО «МГТС» финансирование дебиторской задолженности не осуществляется за счет краткосрочных кредитов и займов, т.к. неравенство не выполняется, так же внеоборотные активы финансируются за счет долгосрочных источников финансирования. В ПАО «Ростелеком» финансирование дебиторской задолженности осуществляется за счет краткосрочных кредитов и займов, т.к. неравенство выполняется, так же внеоборотные активы не финансируются за счет долгосрочных источников финансирования, т.к. неравенство не выполняется.

В обеих компаниях финансирование запасов осуществляется за счет кредиторской задолженности, так как период погашения кредиторской задолженности больше, чем период оборачиваемости запасов.

Общий коэффициент ликвидности баланса меньше 1 (табл.4), это свидетельствует о том, что платежные обязательства данных предприятий не покрываются ликвидными средствами, ПАО «Ростелеком» находится в худшей ситуации, чем ПАО «МГТС».

Таблица 4 – Расчет общего коэффициента ликвидности баланса

Показатель	Значение для ПАО «МГТС»	Значение для ПАО «Ростелеком»
L (общий коэффициент ликвидности баланса)	0,49	0,25

Далее оценим коэффициенты ликвидности и оборачиваемости (табл.5).

Таблица 5 – Расчет показателей ликвидности и оборачиваемости для ПАО «МГТС» и ПАО «Ростелеком» за 2015 г.

Показатель	Значение для ПАО «МГТС»	Значение для ПАО «Ростелеком»
Критической ликвидности	0,13	0,08
Быстрой ликвидности	0,96	0,44
Текущей ликвидности	1,07	0,47
Покрытия	- 4,32	- 0,71
Доля ликвидных активов в совокупных активах предприятия	0,01	0,02
Обеспеченность собственными средствами	- 0,52	- 3,79
Маневренность функционального капитала	1,51	- 0,07
Оборачиваемость дебиторской задолженности	6,68	5,97
Коллекционный период	54,64 дня	61,14 дней
Оборачиваемость запасов	68,17	76,04
Продолжительность одного оборота запасов в днях	5,35 дней	4,80 дней
Оборачиваемость кредиторской задолженности	3,17	4,53
Период платежей поставщикам	113,56 дней	79,47 дней
Денежный конверсионный (чистый финансовый) цикл	- 53,57 дня	- 13,53 дней
Чистый операционный цикл	59,99 дней	65,94 дней

Результаты анализа позволяют сделать вывод, что организация ПАО «Ростелеком» менее ликвидна, чем ПАО «МГТС». У обеих анализируемых организаций бухгалтерский баланс является не ликвидным. Как у ПАО «МГТС», так и у ПАО «Ростелеком» общий коэффициент ликвидности меньше 1, это свидетельствует о том, что платежные обязательства данных компаний не покрываются ликвидными средствами, ПАО «Ростелеком» находится в худшей ситуации, чем ПАО «МГТС». За счет имеющихся оборотных активов организация ПАО «МГТС» полностью может погасить краткосрочные обязательства, в отличие от организации ПАО «Ростелеком», которая не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Оборотные активы организации ПАО «МГТС» не обеспечены собственными средствами, однако значение показателя лучше среднеотраслевого значения, равного - 1,10, ПАО «Ростелеком» находится в значительно худшей ситуации. Финансовый цикл отрицателен, продолжительность обращения кредиторской задолженности больше, чем продолжительность операционного цикла. Это означает, что компания ПАО «Ростелеком», так же как и компания ПАО «МГТС» имеет много кредиторской задолженности и помимо этого скорее всего осуществляет реализацию своей продукции покупателям на условии предоплаты.

Таким образом, для экономии времени, целесообразно выделять контур анализа интересов кредиторов, который объединяет показатели, необходимые для анализа

ликвидности организаций, с точки зрения погашения в определенный срок долговых обязательств либо напрямую денежными средствами, либо за счет реализации оборотных активов. Результаты проведенного исследования могут быть использованы в деятельности коммерческого предприятия в целях повышения эффективности финансового планирования, а также они могут дать кредиторам оценку кредитоспособности организации, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по своим обязательствам.

Список использованных источников

1 Анкудинов А.Б. Концептуальные основы формирования стейкхолдерской модели организации корпоративных финансов и возможности эмпирического тестирования ее эффективности: научное издание // Вестн. КГФЭИ. – 2011. – № 3. – с.70 - 76, 97

2 Бабалыкова И.А., Панкратова Е.В., Ручинская Ю.С. Баланс как денежный измеритель состояния имущества организации, его ликвидность и источники образования // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности. – Издательство «Магарин Олег Григорьевич». – 2016. – с.39 - 45

3 Бородина Е.И. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под. ред. О.В. Ефимовой и М.В. Мельник. – 4 - е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега - Л», 2009. – 451 с.

4 Бородина Ю.Б., Савельева М.Ю., Уланова Н.К. Корпоративные финансы: слайд - конспект: в 2 ч. / под общ. ред. М. А. Алексеева; Новосиб. гос.ун - т экономики и управления. – Новосибирск: НГУЭУ, 2016. – Ч.2. – 150 с.

5 Вахрушина Н.С. Анализ финансовой отчетности / М.А. Вахрушина, Н.С. Пласкова и др. М.: Вузовский учебник, 2011. – 431 с.

6 Глазунов М.И. Ликвидность и платежеспособность предприятия // Рос. пред. - во. – М.: Креат. экономика. – 2009. – №6 - 2. – с.79 - 83

7 Немцева Ю.В., Суховеева А.С. Эффективность системы управления оборотными средствами в компании. // Теория и практика современной науки. 2015. № 2(2). С.118 - 123.

8 О компании ПАО «Ростелеком» // Режим доступа: <http://www.rostelecom.ru/>

9 Оценка финансового здоровья предприятия - Диагностика и прогнозирование банкротства // Режим доступа: <http://www.finabalance.ru>

10 Публичное акционерное общество «Московская городская телефонная сеть» // Режим доступа: <http://mgt.ru/>

11 Теплова Т.В. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров / М.: Издательство Юрайт, 2014. – 655 с. – Серия: Бакалавр. Углубленный курс.

12 Шакиров А.Р. Использование данных бухгалтерского баланса для принятия управленческих решений: научное издание // Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса. – М., 2013. – с.147 - 152

© М.С. Заворина, 2016

Задорожня Е.К.

К. э. н., доцент кафедры
Менеджмента и инновационных технологий
Инженерно - технологическая академия
Южного федерального университета
Г. Таганрог, Российская Федерация

Штейникова С.Д.

Студент ИУЭС
Инженерно - технологическая академия
Южного федерального университета
Г. Таганрог, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основным звеном экономики в рыночных условиях хозяйствования являются предприятия, которые выступают в роли хозяйствующих субъектов. Они для осуществления хозяйственной деятельности, получения продукции, доходов и накоплений используют определенные виды ресурсов: материальные, трудовые, финансовые, а также денежные средства.

Финансовое обеспечение предпринимательства основано на реализации принципов самокупаемости и самофинансирования.

Самокупаемость как метод финансирования означает возмещение текущих затрат за счет полученных доходов. Самокупаемость в условиях рыночной экономики должна обеспечиваться в первую очередь за счет собственных ресурсов (выручки от реализации) или за счет заемных, если собственных не хватает. Для реализации принципа самокупаемости большое значение имеет управление затратами.

Процесс управления затратами предполагает стремление не просто к уменьшению затрат, а к определению оптимальной величины себестоимости. Определение оптимальной величины затрат подразумевает: планирование затрат; планирование капитальных вложений; фиксацию уровня затрат; улучшение стоимостных показателей. Важным моментом для реализации самокупаемости является включение в состав окупаемых затрат денежных накоплений[2,с. 55].

Для разработки стратегии развития предприятия пользуются стратегическим финансовым менеджментом. Важнейшими его элементами являются гибкость и оперативность.

Использование этих методов в практике позволяет быстро реагировать на происходящие перемены, вносить коррективы в стратегию предприятия, избавляться от неэффективных методов финансирования.

Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, предопределяют хорошее финансовое положение предприятия платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. В этой связи

важнейшей задачей предприятий является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом.

Эффективность работы каждого предприятия во многом зависит от полной и своевременной мобилизации финансовых ресурсов и правильного их использования для обеспечения нормального процесса производства и расширения производственных фондов. В этой связи для каждого предприятия важное значение имеет правильная организация финансовой работы [3, с.271].

Основными задачами управления финансовым обеспечением являются:

- мобилизация финансовых ресурсов в размере, необходимом для обеспечения нормального процесса производства и расширения производственных фондов в объемах, установленных планами,

- изыскание путей увеличения прибыли и повышения рентабельности производства,

- своевременное выполнение обязательств перед различными звеньями финансово кредитной системы,

- своевременное выполнение обязательств перед поставщиками по оплате товарно - материальных ценностей, перед работниками - по оплате их труда,

- контроль за сохранностью, использованием оборотных активов и ускорением их оборачиваемости,

- контроль за рациональным и целевым использованием финансовых ресурсов

Для правильной организации финансирования предпринимательской деятельности следует классифицировать источники финансирования. Отметим, что классификация источников финансирования в российской практике отличается от зарубежной. В России все источники финансирования предпринимательской деятельности делятся на четыре группы:

- 1) собственные средства предприятий и организаций;
- 2) заемные средства;
- 3) привлеченные средства;
- 4) средства государственного бюджета.

Список использованной литературы:

1.Врублевская О.В. - Отв. ред., Романовский М.В. - Отв. ред. Финансы 3 - е изд. Учебник для вузов. — М.:Издательство Юрайт, 2011 г. — 590 с.

2.Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учеб. для магистров / Т. И. Григорьева. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 462 с.

3.Когденко, В. Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика : учеб. пособие для вузов / В. Г. Когденко, М. В. Мельник, И. Л. Быковников. – М. : ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 471 с.

4.Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций : [учеб. пособие] / А. С.

© Е.К.Задорожная, С.Д.Штейникова ,2016

Задорожня Е.К.

К. э. н., доцент кафедры Менеджмента и инновационных технологий
Инженерно - технологическая академия Южного федерального университета
Г. Таганрог, Российская Федерация

Штейникова С.Д.

Студент ИУЭС

Инженерно - технологическая академия Южного федерального университета
Г. Таганрог, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время, предприятиям необходимо мобилизовать свои внутренние ресурсы и в этом огромное значение играет анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

Финансовый анализ применяется для исследования экономических процессов и экономических отношений, чтобы показать сильные и слабые стороны предприятия, которые используются для принятия оптимального управленческого решения. Для того, чтобы определить наиболее выгодные способы для использования ресурсов и сформировать конкретную структуру предприятия необходимо проанализировать финансовые результаты деятельности предприятия. Проанализировав финансовые результаты можно спрогнозировать значения некоторых показателей данного предприятия и провести финансовую оценку деятельности.

В настоящее время деятельность любого предприятия – это предмет внимания большого круга участвующих в рыночных отношениях, которые интересуются финансовыми результатами деятельности предприятия. Необходимо истинно оценивать финансовое состояние своего предприятия и конкурирующих предприятий для того, чтобы обеспечивать выживаемость предприятия.

Завершающим этапом деятельности любого предприятия является финансовый результат. В первую очередь, финансовый результат связан с производством и реализацией продукции и является условием следующего витка его деятельности. Если финансовые результаты деятельности предприятия высокие, то это укрепляет бюджет государства за счет изъятия налогов, делает предприятие инвестиционно привлекательным. Поэтому можно сделать вывод, что экономическое состояние и финансовые результаты являются главным в комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности предприятия[2, с.134].

Существует множество целей для того, чтобы провести экономический анализ финансовых результатов деятельности, среди них:

- вовремя предоставить данные руководству и службам предприятия, чтобы в дальнейшем они смогли объективно дать оценку результатам деятельности своего предприятия за отчетный год, а в последующем сравнить отчетный год с предыдущим с бизнес - планом, результатами деятельности других предприятий;
- определить показатели, которые повлияли на изменение финансового результата и определить резервы роста прибыли;
- разработать ряд мероприятий, которые помогут сделать прибыль предприятия максимальной;

- разработать ряд предложений для использования прибыли предприятия после налогообложения.

Прибыль предприятия является главным объектом анализа финансовых результатов. Необходимо постоянно управлять прибылью для роста эффективности хозяйственной деятельности. Управление прибылью - это процесс разработки и принятия управленческих решений руководством предприятия по всем основным аспектам ее планирования, формирования, распределения и использования.

В области формирования и использования прибыли, управленческие решения являются взаимосвязанными и влияют на конечные результаты деятельности предприятия. Каждое управленческое решение по формированию, распределению и использованию прибыли должны иметь альтернативные возможности [1, с.534]. Если говорить о системе управления прибылью, то она должна быть динамичной, учитывать изменения факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации и управления предприятием и т.д. Управление прибылью должно быть направлено не только на тактические цели предприятия, но и стратегические.

Регулировать же финансовые результаты субъектов хозяйствования побуждают быстро изменяющиеся условия хозяйствования. Основными направлениями регулирования финансовых результатов являются: распределение доходов и затрат между смежными отчетными периодами, регулирование методов оценки активов (основных средств, производственных запасов, нематериальных активов) и др.

Список использованной литературы:

1. Алиев И.М., Горелов Н.А., Ильина Л.О. Экономика труда. – М.: Юрайт, 2011. – 672 с.
2. Гусева Л.И. Анализ в управлении финансовым результатом предприятия / Л.И. Гусева, А.В. Порицкий // Управление инновационным развитием современного общества: Материалы междунар. науч. - практ. конф. (Саратов, 10 окт. 2014 г.) / Редкол.: С.С. Чернов [и др.]. – Энгельс: ООО «Академия управления», 2014. – С. 152–153.
3. Басовский Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие: для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит". Москва, 2010 (Высшее образование).

© Е.К.Задорожная, С.Д.Штейникова, 2016

УДК 658

Задорожная Е.К.

К. э. н., доцент кафедры Менеджмента и инновационных технологий
Инженерно - технологическая академия Южного федерального университета
Г. Таганрог, Российская Федерация

Тарасова О.А.

Студент ИУЭС

Инженерно - технологическая академия Южного федерального университета
Г. Таганрог, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В России производительность труда занимает одно из самых важных и спорных мест в экономике. Трудовые ресурсы являются неотъемлемой частью производственного

процесса, именно они занимают особое важное место среди всех предоставляемых ресурсов предприятия. Именно в человеческом ресурсе, в качестве и уровне его образования состоит тот ресурс, который обеспечивает фирмам, предприятиям, компаниям выживаемость, вовлеченность, стабильность и успех в условиях конкуренции.

Трудовые ресурсы формируют ряд показателей, через динамику которых можно проследить уровень производственного процесса, эффективность, а также стабильность предприятия.

Персонал напрямую влияет на производственный процесс и для наилучшего результата, необходима правильная работа с персоналом, в том числе и мотивационная система.

Для того чтобы максимизировать прибыль организации, необходимо обеспечить предприятие компетентным персоналом в достаточном количестве. А чтобы грамотно организовать управление кадрами, необходимо большое внимание уделить основному, мотивирующему сотрудников фактору - оплате труда и размер премии, ведь от этих показателей напрямую зависит объем выпущенной продукции, а исходя, из этого показателя уже изменяются и остальные финансовые показатели.

Сбалансированная система организации трудовых ресурсов, значительный уровень производительности труда имеют огромное значение для повышения объемов производства на предприятии[1,стр. 216].

Целью анализа трудовых ресурсов является добиться более рационального использования численности рабочих, их рабочего времени для выявления резервов увеличения производительности труда. Под трудовыми ресурсами предприятия следует понимать численность и качественный состав персонала предприятия. Наиболее значимыми задачами в сфере управления и использования трудовых ресурсов являются изучение состава и структуры персонала предприятия, анализ эффективности использования фонда рабочего времени. Немаловажное значение имеет оценка производительности труда и анализ факторов, которые непосредственно влияют на производительность труда различных категорий работников.

Важнейшим показателем эффективности использования трудовых ресурсов является производительность труда. Как экономическая категория она характеризует плодотворность, результативность труда. В процессе анализа целесообразной деятельности производительность позволяет соизмерить результаты и произведенные затраты труда.

Основными показателями производительности труда на уровне организации являются показатели выработки и трудоемкости. Также, следует отметить, что показатель производительности труда можно охарактеризовать путем соизмерения затрат труда и его результатов через показатели прибыли и чистой продукции[3,стр. 136].

Очень важным является уровень квалификации персонала предприятия, так как от этого, в частности, зависит уровень оказываемых предприятием услуг. Поэтому следует рассмотреть такие критерии уровня квалификации, как возраст, уровень образования и трудовой стаж персонала. Поскольку трудовые ресурсы являются фактором экономического роста, то необходимо не только совершенствовать их использование на уровне предприятия, но так же следует совершенствовать научно - методические подходы к изучению данной категории, чтобы на этой основе предложить практические рекомендации по эффективному воспроизводству трудовых ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.
2. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения: монография / М.А.Вахрушина, Л.Б.Самарина. - М. : Вузовский учебник, 2012. - 142 с.
3. Жулина Е.Г. Экономика труда: Учебное пособие. [Электронный ресурс] / М.: Эксмо, 2012. – 208 с.
4. Комплексный экономический анализ предприятия / А. П. Калинина и др. – Санкт-Петербург: Лидер, 2013. – 569 с.
5. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра - М, 2012. – 534 с.

© Е.К.Задорожная, О.А. Тарасова ,2016

УДК 33

Захарова Т. Н.

студент 3 курса Финансово - экономического института
ФГАОУ ВО «Северо - Восточного федерального университета
имени М.К.Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

АНАЛИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МОЛОДЕЖНОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ)

***Аннотация:** в статье проанализированы методы управления коллективом. Методом исследования выступает методика Захарова В.П.*

***Ключевые слова:** метод управления, стиль руководства, общественные молодежные организации.*

Данный вопрос является одним из основных проблем в организации, в которых руководитель должен быть настоящим профессионалом, ведь речь идет об управлении как персоналом, так и организации в целом.

Объектом исследования является молодежная общественная организация Республики Саха (Якутия).

Предметом исследования являются методы управления в коллективе молодежной общественной организации.

Цель работы – изучить каждый метод управления в молодежной общественной организации.

Что такое метод управления? Метод управления – это совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных организацией целей. [2]

Существуют несколько подходов и классификаций методов управления, однако по наиболее распространенной классификации они делятся на три группы:

- экономические методы управления, основанные на социально - экономических законах и закономерностях развития объективного мира — природы, общества и

мышления; использование этих методов основано на системе экономических интересов личности, коллектива и общества.

- организационно - распорядительные методы управления основаны на правах и ответственности людей на всех уровнях хозяйствования и управления (часто эти методы называют административными).
- социально - психологические методы управления, основанные на формировании и развитии общественного мнения относительно общественно и индивидуально значимых нравственных ценностей — добра и зла, сути жизни, нравственных начал в обществе, отношений к личности т.д. [1]

Все методы управления тесно переплетаются в работе руководителей. Авторитарный тип может использовать и экономические, и административные меры. Демократ будет базироваться на экономических методах. Либерал может избрать любую форму воздействия. С другой стороны всё зависит от подчиненного, какой из методов на него влияет больше всего. Грамотный руководитель и служба персонала всегда видят главную мотивацию сотрудника и используют подходящие методы для воздействия.

Социально - психологические методы управления сложно отнести к какому - либо определенному типу руководства, т.к. для их использования руководитель должен либо сам быть грамотным психологом, либо же в организации должна присутствовать психологическая служба. Иначе подчиненные не будут воспринимать всерьез действия руководителя. Данный метод подходит и влияет только на некоторых сотрудников, которых необходимо определить ещё при принятии на работу.

Для того, чтобы выявить какой метод управления характерен одной из молодежных общественных организаций Республики Саха (Якутия), мы использовали методику Захарова В.П.

По результатам исследования мы выяснили, что в молодежной общественной организации характерен демократический стиль руководства. Это значит, что руководитель использует экономический метод управления. Руководитель, ведет себя как один из членов группы, каждый член может при нем свободно выражаться по разным вопросам. По своему складу такой руководитель рассеян, безалаберен, толком не может ставить цели, слишком мягкий по характеру, коммуникативный, но слабый организатор.

В данной организации весьма характерен социально - психологический метод управления, так как в организации присутствует психологическая дружба. Большинство членов организации являются студентами, которые тесно взаимодействуют друг с другом.

Административный метод управления необходим в каждой организации, чтобы были порядок, контроль, ответственность. В молодежной общественной организации Якутии организационно - распорядительный метод составляет 16 %.

Также, в молодежной общественной организации характерен экономический метод управления. Каждый месяц руководитель вознаграждает лучших активистов.

Таким образом, умелое и грамотное применение и сочетание различных методов управления, является одним из главных факторов успеха организации, ведь, люди – главное достоинство любой организации.

Список использованной литературы:

1. Классификация и содержание методов управления [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://lib.sale/menedjment-otrasli-kniga/klassifikatsiya-soderjanie-metodov.html>

2. Методы управления [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://managment-study.ru/metody-upravleniya.html#ixzz4RZeHIXyE>

3. Сибирякова С.Г., Борисова У.С. Методы менеджмента // Экономика и социум. 2013. № 2 - 3 (7). С. 94 - 97.

© Т.Н. Захарова, 2016

УДК 332.02 : 338.28 : 338.46 : 338.49 : 656

О.Н. Панамарева

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «ГМУ им. адмирала Ф.Ф. Ушакова»

А.А. Захарян

Филиал ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»,
г. Новороссийск, Российская Федерация

ИННОВАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что инновации являются основной движущей силой экономического и социального развития. Невозможно охватить всю широту их применения. Цель научной работы – изучение основных аспектов инноваций в экономике России. Базовые задачи исследования – это: 1) изучить сущность понятия «инновация», виды инноваций, понятие «инновационная активность»; 2) отследить динамику показателей в целом по экономике и по отраслям; 3) рассмотреть понятие и виды инфраструктуры; 4) исследовать внедрение инноваций в инфраструктурную составляющую экономики. В таблице 1 представлены определения термина «инновация».

Таблица 1 – Понятие «инновация»

Автор / источник		Трактовка
<i>Инновация</i> – это:		
1)	австрийский экономист И. Шумпетер [1]	введение новшеств в виде технологий, каких – либо новых услуг, товаров, новых форм организации производства и труда, обслуживания и управления (первоначальная трактовка);
2)	[2, 3]	конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта (услуги), внедренного (реализованного) на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам;
3)	[4]	нововведение, инновационный продукт – результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового продукта, услуги и технологии и (или) новой организационно - экономической формы, обладающий

		явными качественными преимуществами при использовании в проектировании, производстве, сбыте, потреблении и утилизации продуктов, обеспечивающий дополнительную по сравнению с предшествующим продуктом или организационно - экономической формой экономическую (экономия затрат или дополнительная прибыль) и (или) общественную выгоду);
4)	Панамарева О.Н. [5, с.254]	новшество, примененное в области технологии производства (использование при перевозке грузов современных технологических транспортных средств, при перегрузке – тепловизоров и др.) или управления какой - либо хозяйственной единицей (ТП, логистической системой, транспортным узлом и др.).

Итак, инновация трактуется как конечный продукт инновационной деятельности, который можно воплотить в виде нового продукта, или же какого - либо технологического процесса, который используется в практике. Другими словами, инновация – это новый реализованный продукт для потребителя, который должен соответствовать желаниям потребителя. Объекты инноваций представлены в таблице 2.

Таблица 2 – [5, с.; 6, с.1; 7, с.1; 8, с.23]

Объекты инноваций	
1)	продукция (виды и номенклатура транспортных и сопутствующих услуг, их качество);
2)	материалы (топливо, антикоррозийные покрытия и др.);
3)	средства производства (транспортные суда – танкеры - газовозы, LNG - танкеры, контейнеровозы и др.; перегрузочное и складское оборудование; станки и др.);
4)	объекты интеллектуальной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы и др.);
5)	технологические процессы;
6)	человеческий фактор (развитие личности, уровень образования, повышение квалификации и др.)
7)	средства индивидуализации лиц и товаров (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров);
8)	социальная сфера;
9)	организационные изменения (формирование единого документооборота, единой транспортно - логистической системы, современной системы менеджмента, базирующееся на информационных и интеллектуальных технологиях);
10)	результаты законченных научно - исследовательских, опытно - конструкторских, технологических работ и экспериментальных разработок и др.;
11)	информация, составляющая служебную и коммерческую тайну;
12)	весь массив неохраемых результатов интеллектуальной деятельности.

Инновации можно разделить на следующие виды (см. таблицу 3).

Таблица 3 – Виды инноваций

Классификационный признак инновации		Вид инновации
1)	по распространенности	а) единичные; б) диффузные.
2)	по месту в производственном цикле	а) сырьевые; б) обеспечивающие; в) продуктовые.
3)	по критерию общественной полезности	а) ведущие к сокращению затрат; б) приводящие к улучшению качества изделий; в) способствующие увеличению количества производимых продуктов, оказываемых транспортных услуг; г) сберегающие трудовые ресурсы; д) ведущие к охране окружающей среды.
4)	по ожидаемому охвату доли рынка	а) локальные; б) системные; в) стратегические.
5)	по масштабу вызываемых инновациями последствий	а) стратегические; б) текущие.
6)	по степени новизны для рынка	а) новые для отрасли в мире; б) новые для отрасли в стране; в) новые в масштабах территории; г) новые для данного предприятия.
7)	по степени новизны и инновационному потенциалу	а) радикальные; б) комбинаторные; в) совершенствующие.
8)	по критерию оригинальности изменений	а) оригинальные (креативные); б) имитирующие.
9)	по уровню воздействия на экономику	а) базовые; б) улучшающие; в) псевдоинновации.
10)	по стимулу появления (источнику)	а) вызванные развитием науки и техники; б) вызванные потребностями производства; в) вызванные потребностями рынка.
11)	по причинам возникновения:	а) стратегические; б) реактивные.
12)	по виду реализации	а) воплощенные в материале, изделии; б) невоплощенные.

Касательно сферы промышленности, здесь выделяют два базовых вида технологических инноваций, а именно: *продуктовые* и *процессные инновации* [9, с.1]. *Продуктовые*

инновации – инновации, охватывающие внедрение технологически новых или усовершенствованных продуктов. Они подразделяются на два подвида:

1. *Радикальная продуктовая инновация (или технологически новый продукт)* – это продукт, технологические характеристики которого принципиально новые либо существенно отличаются от аналогичных характеристик и использования ранее производимых продуктов.

2. *Технологически усовершенствованный продукт* – существующий продукт, качественные или стоимостные характеристики которого были заметно улучшены путем использования более эффективных компонентов и материалов, частичного изменения одной или ряда технических подсистем.

Процессные инновации включают разработку и внедрение технологически новых производственных методов, в т.ч. и методы передачи продуктов. Такие инновации основываются на применении нового производственного оборудования, новых методов организации производственного процесса или их совокупности, а также на использовании результатов НИОКР. Эти инновации направлены, на повышение эффективности производства либо передачи уже существующей на предприятии продукции [10].

Инновационная активность (ИА) – показатель, отражающий темпы, масштабы и продолжительность разработки и внедрения нововведений, основанных на использовании достижений научно - технического прогресса и передового опыта; благодаря ИА оценивается характер инновационной деятельности [11]; ИА «является ключевым фактором динамичного развития и конкурентоспособности современной экономики – это несомненный факт» [12, с.126].

В России инновационная активность движется вперед достаточно медленно по сравнению со странами - лидерами передового развития. Особенно полно данный аспект раскрыт авторами в работе [13, с.79]. При этом РФ продолжает сотрудничество с зарубежными странами, поскольку они имеют достаточно большой опыт в области инновационной деятельности, который полезен при осуществлении инноваций в различных отраслях экономики России, а также – в науке и образовательной сфере. Ежегодно реализуются проекты различного масштаба. Так, например, если обратиться к динамике показателей инновационной активности в экономике России, то, по мнению аналитиков агентства Bloomberg [14, с.1], РФ занимает 12 место в этом рейтинге (см. рисунок 1), она обошла Великобританию и Китай.

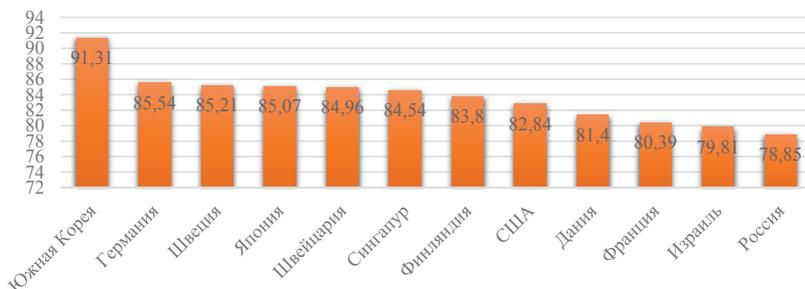


Рисунок 1 – Уровень внедрения инноваций в экономики стран мира, %

Так РФ лидирует по такому показателю, как доля выпускников с высшим образованием инженерно - технических и научных специальностей. Как не странно, Китай занимает 21 - е место в этом рейтинге, хотя его экономика – вторая по величине экономика мира; это объясняется тем, что страна по - прежнему имеет статус развивающейся, а также технологии, которые она использует, заимствованы у других стран, а не разработаны внутри страны.

По оценкам экспертов в России очень слабо развиты инновационные связи, система кредитования, аспекты в области нематериальных активов, сложная политическая обстановка в России и низкий уровень свободы СМИ. Также в РФ велик процент «утечки мозгов» в другие страны. С этим необходимо бороться, создавая оптимальные условия для жизни квалифицированных работников, так как у нас много инженеров с высшим образованием, от которых и зависит развитие инноваций в стране.

По итогам 2015 г. лидерами по внедрению инноваций в экономику стали такие страны, как: Южная Корея, Германия, Швеция, Япония, Швейцария, Сингапур, Финляндия, США, Дания, Франция, Израиль, Россия. Развитие инноваций – процесс длительный [15]; потому и не удивительно, что страны, уверенно взявшие курс на этот процесс, лидируют в данной области на протяжении нескольких лет. Если же рассматривать структурно инновационную активность России по отраслям, то мы придем к следующему результату [16], представленному на рисунке 2.



Рисунок 2 – Структура инновационной активности в РФ по отраслям в 2015 г., %

Согласно представленной информации на рисунке 2 отметим, что наиболее высокий уровень инновационной активности наблюдается в таких областях как: производство электрооборудования (15 %); производство нефтепродуктов (14 %); химическое производство (12 %); производство транспортных средств (11 %); информационно - коммуникационные технологии (10 %). В остальных отраслях наблюдается низкий уровень инновационных технологий, из - за недостаточности финансирования. Поскольку «развитие инноваций в России – принципиальная позиция руководства стран» [16], на будущие периоды эту ситуацию Правительство РФ намерено поправить, поддерживая,

стимулируя и финансируя инновации в инфраструктуре страны, в т.ч. и на морском транспорте [12, с.135; 17, с.58].

Рассмотрим вопрос, какую роль инновационные технологии играют в инфраструктурных составляющих экономики? Начнем изучение данного вопроса с понятия инфраструктуры, ее видов и особенностей. **Инфраструктура** – комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, служащих для нормального функционирования системы. В инфраструктуру включают дороги, транспорт, связь, складское хозяйство, водоснабжение, внешнее энергоснабжение, спортивные сооружения, обслуживающие предприятия и озеленение, а также здравоохранение, науку, образование (см. рисунок 3).

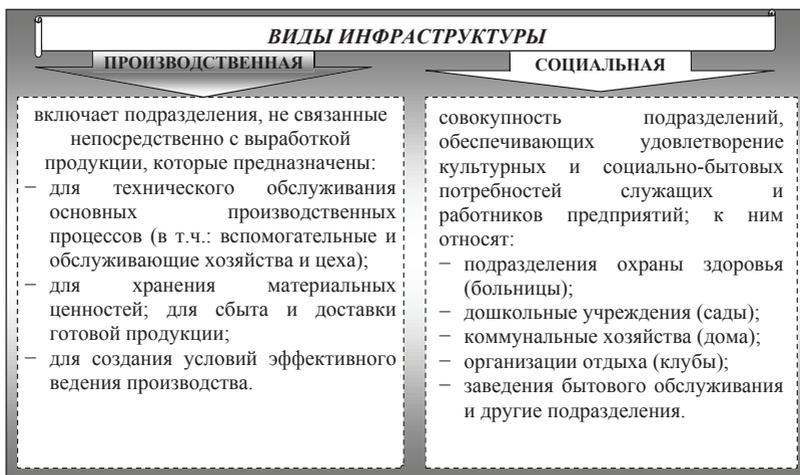


Рисунок 3 – Основные виды инфраструктуры экономики

На данный период времени в России внедряют инновации во многие инфраструктурные составляющие страны. По мнению председателя ЦБ РФ Эльвиры Набиулиной доля инноваций в инфраструктуре страны должна была вырасти до 12 – 13 % к 2015 г., а к 2020 г. может составить 16 % , также она сообщила, что в этот период времени ожидается обновление кадрового состава и рост научного потенциала в России. В целом, заметила она, что переход к инновационной экономике в РФ потребует достаточно больших временных рамок, так как инновации очень медленно внедряются в экономику страны [18].

Для перехода страны к инновациям требуется развитие транспортной системы – основной инфраструктурной составляющей экономики. В основе развития транспортной системы лежит план до 2030 г. Стоит задача создать условия для развития инноваций и повышения качества жизни населения РФ. Существенный импульс получит развитие пассажирского транспорта общего пользования, скоростные и высокоскоростные перевозки; а также – грузового транспорта. Вся стратегия разбита на два этапа: первый – до 2015 г. (уже завершен) и второй – до 2030 г. Транспортная стратегия РФ – инновационное развитие транспортной сферы не как отдельных субъектов, но как единого организма в целом [19].

Также необходимо выделить и внедряемые инновации в строительство Российских дорог. Известно, что по причине плохого качества как дорожных покрытий, так и вообще дорог в целом, в России происходит более 15 % аварий от общего их количества. На данный период времени на строительство дорог уходит необоснованно много средств бюджета РФ (см. рисунок 4).

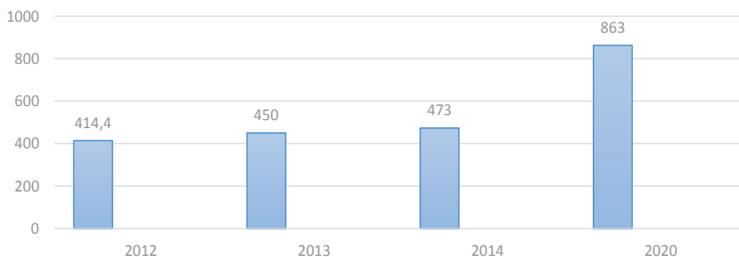


Рисунок 4 – Динамика величины средств, выделенных и запланированных из бюджета РФ на строительство дорог, за период 2012 – 2020 гг., млрд. руб.

Но, несмотря на это, общая протяженность строящихся, реконструируемых и ремонтируемых дорог в нашей стране крайне низкая. Все это свидетельствует о недостаточно высоком уровне проектирования, применяемых технологий, используемых материалов, машин и оборудования. ГК «Автодор» разработала Стратегию развития скоростных автомобильных дорог, согласно которой к 2030 г. планируется построить более 12 тыс. км таких дорог на территории РФ, по качеству соответствующих европейским стандартам. Одним из пилотных проектов является строительство объекта федерального значения: скоростной автомобильной дороги Москва – Санкт - Петербург. С целью соблюдения экологической безопасности будут построены специальные шумозащитные экраны и высажены зеленые насаждения. Строительство автомобильных дорог с применением инновационного подхода, по мнению отраслевых специалистов, войдет в обиход наряду с созданием системы отбора инновационного продукта и его исследования, развитием соответствующей нормативной базы и отслеживанием результатов внедрения инноваций.

Инновации постепенно входят в транспортную составляющую экономики страны, но при этом наблюдаем их низкий процент распространения на морском транспорте, тоже можем сказать и про туристскую индустрию РФ, она не просто открыта для инноваций, она в них нуждается. В России туризм стоит на месте, хотя если внедрять инновации в эту сферу, как это делают другие страны (поскольку это одна из статей стабильного дохода большинства европейских стран), доходная часть бюджета РФ значительно увеличится. Российскому туристскому бизнесу необходимо внедрять новейшие технические достижения и развивать гостиницы на мировом уровне, также необходимо вовлечение в туристическую индустрию новых ресурсов, повышение уровня маркетинга и менеджмента, разработку и развитие инновационных рекламных стратегий, призванных привлекать к туризму и отдыху в России максимальное количество наших соотечественников и граждан

зарубежных стран [20]. И даже здесь к транспортной составляющей должно быть особое внимание.

Кроме того следует отметить, что в России инновации получили достаточное распространение в области медицины, так как от ее развития зависит качество жизни населения. Сейчас ученые большое внимание отдают лечению злокачественных новообразований. Одной из последних разработок является создание экспериментального оборудования, основной действующей деталью которого является своеобразная игла. Она подводится к опухоли и испускает специальные микроимпульсы, заставляющие патологически измененные клетки запускать процесс саморазрушения. Также инновации дошли до того, что возможно пройти полное обследование организма за две минуты, это колоссальное достижение в медицине. Сейчас ученые вплотную подошли к серьезным открытиям, которые позволят людям с ограниченными возможностями вернуть себе достаточный уровень социальной активности [21].

Подводя итог вышесказанному, отметим, что инновации в России распространяются, не так быстро, как в других странах; но они уже затрагивают и промышленную, и инфраструктурную, и социальную сферы. Только сегодня отечественные и смешанные компании, функционирующие на территории РФ, начинают активно прибегать к инновационным технологиям, как в производстве, так и в управлении [22, с.51]. И все же основным барьером к их развитию является, прежде всего, чрезмерная осторожность инвесторов («КПД инвестиций оказался невысок» [16]), и статичность мышления управленцев, особенно крупных государственно - частных корпораций. Необходима кардинальная смена парадигмы управления развитием экономики России.

Список использованной литературы:

1. Барышева, А.В. Инновации: учеб. пособие. – М.: Дашков и К, 2013. – 382 с.
2. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь. – М.: ЦИСН, 1998.
3. Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998 – 2000 гг., одобренная Постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832.
4. Приложение к проекту «Основы политики Российской Федерации в области развития национальной инновационной системы на период до 2010 года и дальнейшую перспективу».
5. Панамарева, О.Н. Экономика транспортного предприятия (морской транспорт): учебное пособие. – 3 - е изд., перераб. и дополн. – Новороссийск: ГМУ имени адмирала Ф.Ф. Ушакова, 2016. – с. 298.
6. Субъекты и объекты инновационной деятельности [Электронный ресурс] URL: <http://www.inventech.ru/lib/pravo/pravo-0173/> (дата обращения: 03.11.2016).
7. Субъекты и объекты инновационной деятельности [Электронный ресурс] URL: <http://librisum.com/kommers/pred81.htm> (дата обращения: 03.11.2016).
8. Субъекты и объекты инновационной деятельности [Электронный ресурс] URL: http://www.pravo.vuzlib.su/book_z1646_page_23.html (дата обращения: 03.11.2016).

9. Инновации [Электронный ресурс] URL: <http://1fin.ru/?id=281&t=454&ht=4213&w=%EC%E0%F2%E5%F0> (02.11.2016) (дата обращения: 03.11.2016).

10. Утвержден план реализации в 2015 – 2016 гг. Стратегии инновационного развития России / Минэкономразвития РФ, 2015. [Электронный ресурс] URL: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения: 12.03.2015).

11. Фатхутдинов, Н.А. Инновационный менеджмент: учебник. – СПб.: Кнорус, 2012. – 448 с.

12. Панамарева, О.Н. К вопросу о формировании инновационной системы России: аспекты инфраструктурной составляющей экономики / О.Н. Панамарева, Е.В. Супонина // Современный российский менеджмент: сборник статей XXII Международной научно - практической конференции. – Пенза: Приволжский Дом знаний, 2015. – С. 126 – 137.

13. Панамарева, О.Н. Наука и инновации в России / О.Н. Панамарева, А.В. Мартынцева // Управление экономическими системами: сборник статей VII Международной научно - практической конференции / под редакцией Б.Н. Герасимова. – Пенза, 2015. – С. 79 – 96.

14. Аналитики агентства Bloomberg составили рейтинг стран по уровню инновационности их экономики, 1998 – 2016 гг. [Электронный ресурс] URL: <http://www.bloomberg.com/news/articles/> (дата обращения: 20.02.2016 г.).

15. РФ обошла Китай в рейтинге самых инновационных экономик, 1998 – 2016 гг. [Электронный ресурс] URL: <http://rg.ru/2016/01/19/innovacii-site.html> (дата обращения: 19.01.2016).

16. Инновации в России / Бизнес идеи, 2011 – 2016 гг. [Электронный ресурс] URL: <http://vse-temu.org/centr.html> (дата обращения: 15.02.2016).

17. Панамарева, О.Н. Инновации – настоящее и будущее морских торговых портов России // Журнал «Общество: политика, экономика, право». – Краснодар: ООО «Издательский дом – Юг», 2013. – № 4. – С. 58 – 67.

18. Доля инноваций в экономике РФ к 2015 г. вырастет до 12 - 13 % [Электронный ресурс] URL: <http://gia.ru/economy/> (дата обращения: 11.01.2016).

19. Новости: инновации в транспорте / Агентство инноваций и развития эконом. и соц. проектов, 2009 – 2016. [Электронный ресурс] URL: <http://www.innoros.ru/news/tags/innovatsii> (дата обращения: 03.06.2015).

20. Инновационное развитие туризма и отдыха в России. [Электронный ресурс] URL: <http://www.innovprom.ru/> (дата обращения: 16.11.2015).

21. Инновации в медицине / FB.ru, 2001 - 2016 гг. [Электронный ресурс] URL: <http://kakfb.ru/zdorove/medicina/72094-innovacii-v-medicine-innovacionnyye-tehnologii-v.html> (дата обращения: 17.04.2015).

22. Панамарева, О.Н. Предпосылки формирования инновационной организационной системы управления информационным пространством территориально - экономического объекта // Управление и экономика: исследование и разработка: сборник статей международной научно - практической конференции. – Пенза: Приволжский Дом знаний, 2015. – С. 51 – 64.

© О.Н. Панамарева, 2016

© А.А. Захарян, 2016

ПОСЛЕДСТВИЯ АСИММЕТРИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье рассматриваются причины и последствия асимметрии информации на примере рынка медицинских услуг и рынка труда. Приведены основные методы борьбы с проблемой неравномерного распределения информации.

Ключевые слова: асимметрия информации, проблемы, рынок медицинских услуг, рынок труда, сигналы.

Концепция неполной и несовершенной информации является базовой предпосылкой институциональной экономической теории. Асимметричная информация характерна для многих ситуаций в нашем обществе, с которыми приходится сталкиваться ежедневно. Иначе говоря, потребитель не знает, что именно он покупает, а качество товара выясняется в процессе его использования.

Информация является ключом к снижению риска. То есть при наличии полноты понимании ситуации можно извлечь те или иные выгоды в будущем.

Информационный голод - это такая недостача информации для масс, которая морально «развращает» их однообразием и отсутствием достоверности данных.

В рыночных условиях важную роль играет информация о товаре: товарная, коммерческая, потребительская. Информация о товаре может поступать в словесной, цифровой, изобразительной, символической и штриховой форме. Внимание к информации о товаре вызвано тем, что насыщенный рынок ставит перед потребителями и производителями сложную задачу: иметь достоверную информацию о новых и уже существующих товарах.

Асимметрия информации – это неравномерное распределение информации о товаре между сторонами сделки. Ситуация асимметричной информации возникает в процессе заключения договоров или сделок, когда отдельные участники обладают важной информацией, имеющей непосредственное отношение к предмету договора, сделки, которой не обладают другие участники [1, с.10].

Асимметричная информация охватывает различные сферы деятельности, на каждом из которых она имеет свои особенности. Асимметрия информации порождает следующие проблемы:

- проблема неблагоприятного отбора;
- проблема дорогостоящей верификации состояния;
- проблема риска недобросовестности.

Показательным примером является рынок медицинских услуг, где покупка услуг врача рассматривается как плата за его профессиональные знания. Здесь информационная асимметрия связана с тем, что врач и пациент, оплачивающий его услуги, обладают

различной информацией. У врача возникает соблазн назначить пациенту более дорогой курс лечения. В этом случае появляется место для возникновения механизма, благодаря которому рынок адаптируется к информационному неравенству. Возникают такие понятия, как профессиональная и предпринимательская этика и нравственные ценности, которые постепенно внедряются в рыночные отношения. Асимметрия информации также проявляется в условиях конкурентной борьбы между лечебными заведениями. Как показали исследования зарубежных стран, недостаток данных может стать причиной негативного влияния конкуренции больниц на качество лечения [<http://www.studfiles.ru/preview/5331395/page:20/>]. Это дает дополнительный аргумент в пользу усиления мер, направленных на повышение прозрачности показателей и обработку информации о деятельности системы. Асимметрия информации при условии её усиления становится одной из главных проблем в экономике здравоохранения, мешающая выйти на общественно эффективные уровни затрат, объемов, качества медицинской помощи.

Не менее ярким примером является Рынок труда. Прежде всего, асимметрия информации проявляется на стадии найма работников. В этот момент работодатель не знает реального качества приобретаемого товара. Однако доступен ряд других характеристик (образование, возраст, пол, национальность, опыт работы), которые рассматриваются как сигнальная информация о качестве рабочей силы, возможностях и способностях работника. Образовательные сигналы являются одними из наиболее важных. Еще один аспект асимметрии информации заключается в том, что многие фирмы завышают уровень заработной платы относительно равновесного, потому что понимают: с одной стороны, высокая зарплата обязывает к более напряженному труду и условиям формирования высокой корпоративной культуры; с другой — она обуславливает более высокие потенциальные потери для работников в случае их увольнения.

На финансовом рынке недостаток асимметрии информации порождает с одной стороны недостоверную стоимость финансовых активов (например, завышенные, либо заниженные цены на акции), а с другой стороны, порождает существование спекулятивных рынков [3, с.47].

В преодолении асимметрии информации между субъектами экономических отношений большую роль играет государство, устанавливающее правила системы лицензирования, квалификационных тестов и контроля, преследующее мошенничество и лживую рекламу.

Для устранения неполноты информации применяют также:

- сертификаты качества, лицензии и прочие документы, которые подтверждают хорошую репутацию товаров (продавцов);
- гарантии и поручительства;
- страхование рисков, в том числе, социальное страхование;
- рыночные сигналы (например, на рынке труда это образование, стаж работы, престижность заведения).

Защита прав потребителя должна опираться на полную информацию о качестве продаваемых товаров и услуг. Здесь контролирующую функцию должны выполнять общества потребителей, СМИ, исполнительные органы власти и фирмы.

От асимметрии информации страдает не только потребитель. Скрытые характеристики покупателей часто становятся причиной отсутствия максимальной прибыли даже для фирм, располагающих значительной рыночной властью. Скрытые характеристики

представляют серьезную проблему для работодателей при найме рабочей силы. Если работодатель окажется не способным определять профессиональные качества работников, это может стать причиной не только сокращения его прибыли, но и снижения эффективности функционирования рынка труда.

Итак, асимметрия информации на рынке оказывает существенное влияние, как на поведение участников рынка, так и на механизм его функционирования. В зависимости от степени асимметрии информации, обусловленные ею негативные последствия могут проявиться как в неоптимальном распределении ресурсов, так и в невозможности установления рыночного равновесия, что в свою очередь оказывает влияние на все сферы экономики, включая здравоохранение, образование, производство, социальную и обслуживающую сферы.

Список используемой литературы

1. Багаутдинова И.В., Шалина О.И. Проблемы агентских отношений: классификация и методы борьбы с конфликтами. В сборнике: Методологические проблемы моделирования социально - экономических процессов. Сборник статей II Всероссийской конференции с международным участием. 2014. С. 9.

2. <http://www.studfiles.ru/preview/5331395/page:20/>

3. Дегтярева И.В., Шалина О.И. Рынок ценных бумаг. Учебное пособие / И. В. Дегтярева, О. И. Шалина; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Уфимский гос. авиационный технический ун - т. Уфа, 2010. С.232

© Л.Ф. Ибрагимова, К.А.Лирикова, 2016

УДК 336

К.А. Иванова; А.М. Гринкевич
студент - магистр; к.э.н., доцент
НИ ТГУ
г. Томск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЭЛАСТИЧНОСТИ РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

В течение последних почти двух десятилетий налоговая система постоянно находилась в состоянии трансформации. Изменялись ставки налогов и порядок налогообложения, что в итоге затрагивало практически всех субъектов экономики и касалось всего общества. При этом происходившая перестройка налоговой системы влияла не только на экономические условия производства товаров и услуг, но и на доходы граждан.

Важнейшей характеристикой налоговой системы является её эффективность. Эффективность налоговой системы – понятие достаточно сложное, относящееся к группе показателей и характеристик, не поддающихся количественному определению. Под эффективностью налоговой системы в широком смысле понимается ее способность выполнять возложенные на нее функции. Это означает, что налоговая система может быть

признана эффективной лишь в том случае, если она отвечает следующим общим (основным) требованиям:

- обеспечивает поступление налогов в бюджет в объемах, достаточных для выполнения государством своих экономических, социальных и общественно - политических функций;
- обеспечивает финансовые условия для возобновления воспроизводственных процессов на расширенной основе (средства, остающиеся после уплаты налогов, должны быть достаточными для сохранения и развития производства в реальном секторе экономики);
- способствует решению наиболее важных общегосударственных задач, определенных в социально - экономической политике государства в качестве приоритетных и нашедших соответствующее отражение в налоговом законодательстве.

Таким образом, для оценки эффективности налоговой системы требуется целый комплекс критериев. Однако практически не существует прямых показателей, однозначно (в положительном или отрицательном аспекте) характеризующих результативность налоговой системы. Поэтому при оценке эффективности используются косвенные макроэкономические показатели.

По мнению некоторых отечественных ученых, важнейшими показателями эффективности налоговой системы выступают коэффициенты эластичности и динамичности налогов, так как в российской налоговой практике они достаточно распространены.

Эластичностью налога (\mathcal{E}) называется относительное изменение объема его поступлений при неизменности налоговой системы по отношению к относительному изменению базы налогообложения. Эластичность налога определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \frac{\text{Процентное изменение налоговых поступлений}}{\text{Процентное изменение базы налогообложения}}$$

Если вместо базы налогообложения использовать показатель ВВП, то можно рассчитать эластичность не одного налога, а налоговой системы в целом, что будет характеризовать изменение налоговых поступлений в зависимости от изменения показателя экономического роста (ВВП):

$$\mathcal{E} = \frac{\Delta AT / AT}{\Delta GDP / GDP}$$

где Δ - изменение за указанный период;

AT - налоговые поступления при неизменной налоговой системе;

GDP - валовой внутренний продукт.

Можно выделить следующие значения коэффициента эластичности налоговой системы \mathcal{E} :

1) $\mathcal{E} > 1$ - налоговая система считается эластичной, если происходит более быстрое увеличение поступлений налогов по отношению к ВВП, т. е. удельный вес налоговых доходов в валовом доходе возрастает;

2) $\mathcal{E} < 1$ - налоговая система неэластична, т. е. удельный вес налоговых поступлений снижается;

3) $\mathcal{E}=1$ - доля налоговых поступлений в ВВП остается стабильной, т. е. поступления налогов изменяются так же, как и национальный доход.

Сравнительный анализ экономической литературы позволил выявить две противоположные точки зрения на вопросы эластичности налоговой системы:

1) для экономики благоприятным условием является эластичная налоговая система, особенно в тех странах, где рост государственных расходов имеет тенденцию к опережению прироста ВВП [1, с.54]. В этом случае эластичная налоговая система характеризует ее способность к быстрому расширению в случае дополнительных расходов государства;

2) для экономики благоприятным условием является неэластичная налоговая система [2, с.86]. В этом случае пределами эластичности будет выступать предельная совокупная налоговая ставка (по теории А. Лаффера). Это объясняется тем, что эластичная налоговая система способствует экономическому росту, вследствие чего повышаются расходы на социально - экономическую инфраструктуру и ее содержание. При неэластичной налоговой системе, наоборот, отпадает необходимость в частых незапланированных повышениях налоговых ставок, которые отрицательно сказываются на производительности и увеличивают совокупную налоговую нагрузку на предприятия и общество в целом.

Другим важным показателем выступает динамичность налоговой системы (Д), определяемая как прирост суммы собранных налогов по отношению к относительному увеличению ВВП:

$$Д = \frac{\Delta T / T}{\Delta GDP / GDP},$$

где ΔT - изменение фактических налоговых поступлений заданный период;

ΔGDP - изменение показателя валового внутреннего продукта за рассматриваемый период.

Если изменения в системе способствуют увеличению доходов, то показатель динамичности будет выше показателя эластичности, поскольку фактические налоговые поступления превысят сумму, которая была бы получена при неизменной налоговой системе.

Таким образом, основное различие показателей эластичности и динамичности состоит в том, что эластичность налогов характеризует прогнозное изменение начисленных налогов, а динамичность налогов - их фактическое поступление (т. е. исполнение плана).

Отметим, что некоторые авторы вовсе не выделяют показатель динамичности налогов и характеризуют все описанные ранее изменения через показатель эластичности.

О.В. Калинина в своей статье [3, с.13] не упустила практическую значимость при оценке эффективности налоговой системы и провела сравнительный анализ коэффициентов эластичности российской налоговой системы за 2007 - 2009 гг., представленный в таблице 1.

Таблица 1 - Расчет показателя эластичности налоговой системы России 2007 - 2009 гг.

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.
ВВП (GDP), млрд руб.	33 258,1	41 444,7	39 063,6
Номинальный ВВП (ΔGDP), в % к предыдущему году	23,6	24,6	- 5,7
Налоговые поступления в консолидированный бюджет с учетом ЕСН (Т), млрд руб.	8 643,4	10 032,8	8 379,3

Процентное изменение налоговых поступлений консолидированного бюджета с учетом ЕСН, (ΔT), %	27,8	16,1	- 16,5
Эластичность налоговой системы	1,18	0,66	2,89

На основании данной таблицы можно сделать вывод, что в 2007 и 2009 гг. российская налоговая система обладала эластичностью (коэффициенты эластичности составили 1,18 и 2,89 соответственно), что означает более быстрое увеличение (а в 2008 г. уменьшение) поступлений налогов по отношению к ВВП. Показательным является значение коэффициента в 2009 г. - изменения налоговых поступлений почти в 3 раза превышают изменения национального дохода, при этом динамика в обоих случаях отрицательная, что стало реакцией на глобальный финансовый кризис 2008 - 2009 гг.

Далее на основе данных, представленных на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики [4], рассчитаем показатели эластичности налоговой системы России до 2015 г. включительно (табл.2)

Таблица 2 - Расчет показателя эластичности налоговой системы России
2010 - 2015 гг.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ВВП (GDP), млрд руб.	46 308,5	55967,2	66926,9	71016,7	77945,1	80804,3
Номинальный ВВП (ΔGDP), в % к предыдущему году	18,5	20,9	19,6	6,1	9,8	3,7
Налоговые поступления в консолидированный бюджет с учетом ЕСН (T), млрд руб.	7662,9	9719,6	10958,2	11325,9	12669,5	13787,8
Процентное изменение налоговых поступлений консолидированного бюджета с учетом ЕСН, (ΔT), %	- 8,5	26,8	12,7	3,4	11,9	8,8
Эластичность налоговой системы	- 0,46	1,28	0,65	0,56	1,21	2,38

Таким образом, анализируя полученные показатели таблицы 2 за период 2010 - 2015 гг, мы можем прийти к следующим выводам. Прирост налоговых доходов значительно превышал прирост ВВП в 2011, 2014 и 2015 году ($26,8 > 20,9$; $11,9 > 9,8$ и $8,8 > 3,7$), а вот в 2010, 2012 и 2013 году прирост ВВП выше чем прирост налоговых доходов, что говорит об ограниченной эффективности фискальной функции, поскольку государство не в полной мере обеспечивалось необходимыми финансовыми ресурсами для удовлетворения общественных потребностей. Если рассматривать динамику налоговых доходов, то в 2011 году наблюдается пик (26,8 %), в период с 2011 по 2013 год – снижение налоговых

поступлений до 3,4 % , а в 2014 году данный показатель вновь увеличивается почти в 3 раза по сравнению с предыдущим 2013 годом (11,9 %). Но в 2015 году вновь наблюдается отрицательная динамика данного показателя (8,8 %), так как рост налогов вызывает увеличение издержек производства, удорожание товаров и снижение темпов экономического роста. К этому следует добавить недовольство населения усилением налогового бремени. Что касается коэффициента эластичности налоговой системы, то мы можем отметить, что в 2011, 2014 и 2015 гг. данный показатель был больше единицы (налоговые доходы увеличивались более быстрыми темпами, чем ВВП) и составлял 1,28, 1,21 и 2,38 соответственно; удельный вес налоговых доходов в ВВП возрастал, т.е. налоговая нагрузка увеличивалась. В этой связи темп роста ВВП в 2012 году снизился и коэффициент эластичности составлял 0,65. Проследившая подобную динамику, мы можем сделать прогноз, что в 2016 году эластичность налоговой системы снизится.

Список использованной литературы:

1. Бард В. С. Налоговое регулирование в условиях экономической интеграции / В.С. Бард. – Минск: БГЭУ, 2003. – 189 с.
2. Барулин С. В., Макрушин А. В., Тимошенко В. А. Налоговая политика России / С.В. Барулин, А.В. Макрушин, В.А. Тимошенко. – Саратов: Сателлит, 2004. – 167 с.
3. Калинина О.В. Оценка эффективности российской налоговой системы // Финансы и кредит. – 2011. - №11. – С.10 - 14.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] // Электронные данные. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/

© К.А. Иванова, А.М. Гринкевич, 2016

УДК 336

Исакова Ю.Р.

Студентка 2 курса экономического факультета
Федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финуниверситет), Financial University (Владикавказский филиал)
г. Владикавказ Российская Федерация

Д. К. Санакоева

к.э.н., доцент кафедры «Налогов. Бухгалтерский учет»
Федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финуниверситет), Financial University (Владикавказский филиал)
Российская Федерация г. Владикавказ

ЭКОНОМИКО - СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

В настоящее время проблема безработицы в России весьма актуальна, так как оказывает существенное влияние как на социально - экономическую, так и на политическую ситуацию в стране.

Безработица - не проблема отдельного государства, она затрагивает все страны мира. Понятие «безработица» имеет несколько значений. Больше всего мы склоняемся к определению, что безработица - такое явление, при котором часть экономически активного населения не занята в общественном производстве товаров и услуг [1, с. 39 - 45].

В России в настоящих условиях количество безработных людей это приблизительные результаты. Сначала, заметим - количество безработных сильно отличается от количества тех безработных, которые зарегистрированы. Многие люди не стоят на учете в службе занятости. Особенно это можно заметить в сельской местности, в небольших поселках и городах. Большинство безработных по разным обстоятельствам были сняты с учета, но при этом они оставались безработными. В стране много тех, кто работает неполный рабочий день и имеет символическую заработную плату. [5, с. 16 - 24]

Большая безработица это неустойчивая основа социальных отношений в любом государстве. [9, с. 236]



Рисунок 1. Уровень безработицы населения в возрасте 15 – 74 года.

Безработица может быть из - за целого ряда причин, которые можно разделить на несколько групп:

- экономические;
- политические;
- социальные;
- личностные.

К экономической группе причин можно отнести те, которые связаны со спецификой развития экономики того или иного региона (страны). Если производственные мощности государства на нуле, экономика терпит крах, предприятия останавливаются, то естественно, что о полной занятости населения не может быть и речи. [12, с. 834 - 838]

Политические причины основаны на каких - либо управленческих мерах государства по регулированию того или иного сектора экономики. Порой политики, решая вопросы международного масштаба, забывают, что влияют на жизнь граждан внутри страны.

Группа социального характера включает в себя причины возникновения безработицы, независящие от экономического или политического вектора развития. На них больше влияет престижность и мода. К примеру, может быть одна тысяча свободных вакансий на

должность уборщицы, но из-за своих убеждений о возможности найти более престижную и лучшую работу люди остаются безработными на текущий момент [4, с. 15 - 20].

К личностной группе причин относятся те, которые связаны с индивидуальными качествами людей. Ведь существуют и те, кто вовсе не хочет работать, живут на пособие, употребляют алкогольные напитки и наркотические вещества, и заставить их делать что-либо для общества просто невозможно в существующем правовом поле.

Для вычисления правильных статистических данных по поводу неработающих людей используется специальная формула безработицы. Уровень безработицы, который можно с её использованием вычислить, и определяет ту степень незанятости экономически активного населения. Можно вычислять разными путями коэффициент безработицы. Формула расчётов в каждом способе будет своя. Но в основном в статистике используют норму безработицы Международной организации труда, которая определяется отношением общего количества безработных к количеству экономически активного населения. [8, с. 25 - 29]

На самом деле при полном понимании причин, видов и факторов формула расчета безработицы помогает дать реальную оценку занятости населения и работы правительства по обеспечению достойных рабочих мест.

Всегда уровень безработицы характеризовал состояние экономики, и благодаря такому показателю можно делать вывод о том, куда стремиться дальше и что нужно исправить в экономическом векторе развития. [3, с. 28 - 30]

Проведенный анализ показал, что в последнее время уровень безработицы в России снизился по сравнению с уровнем 2009 года (рисунок 2) [10, с. 44 - 49]

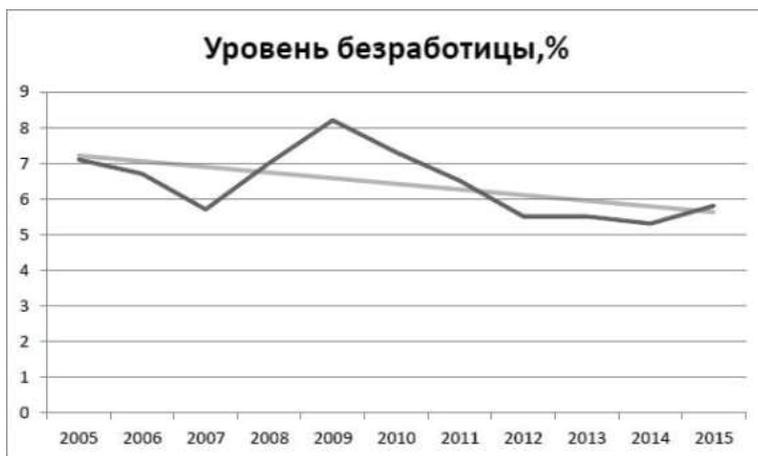


Рисунок 2 - Динамика уровня безработицы по данным Росстата, 2005 - 2015 год

По данным ЕМИСС (Единая межведомственная информационно - статистическая система), российская безработица за I квартал 2015 года была равна 4,3 млн. человек. Но следует понимать, что ЕМИСС, как и Росстат, не учитывают скрытую безработицу, когда место работы сохраняется за человеком формально, но без фактической занятости. К

скрытым безработным могут относиться и те люди, которые хотят устроиться на работу, но не могут из-за ряда причин.[2, с. 34]

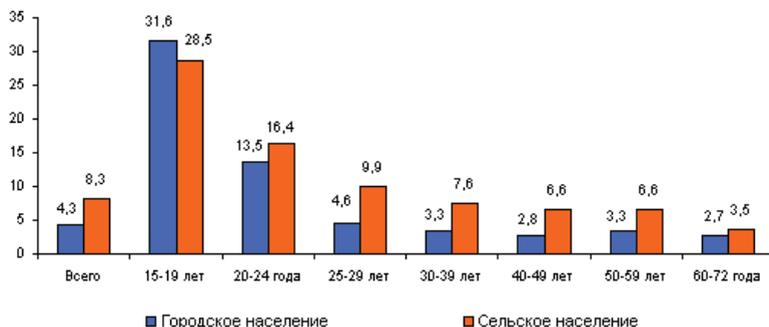


Рисунок 3 - Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения

Если рассматривать безработицу в региональном разрезе, самая плохая ситуация в республике Ингушетия - уровень безработицы составляет 29,9 % в апреле 2015 года. Самый низкий уровень безработицы рассматривается в Москве — в пределах 3 %, как и в Санкт - Петербурге. В среднем на территории России безработица составляет 7 % от количества экономически активного населения. [6, с. 252 - 254]

Главной причиной регионального различия (уровень безработицы в Москве 18,7 % раз ниже, чем в Ингушетии) является слабое развитие региона, так как не создаются новые рабочие места и нет вложений в развитие инфраструктуры. Это можно проследить на примере республик Северного Кавказа, с большим количеством молодежи, которой требуются рабочие места. Это характерно и для Сибири, и для Дальнего Востока в связи с их географическим положением и удаленностью их от Центральных экономических регионов России. [11, с. 1018 - 1027]

Таблица 1 - Усредненные статистические данные о безработице в России по годам

Год	Экономически Активное население	Занятые	Безработные	Уровень Безработицы, %
2015	75 676 000	71 545 000	4 131 000	5,46
2014	75 779 000	70 857 000	4 922 000	6,50
2013	75 478 000	69 934 000	5 544 000	7,35

В соответствии с выборочными обследованиями населения Росстата, в апреле 2015 года уровень безработицы в России достиг показателя в 5,8 % . Это составляет порядка 4,4 миллиона человек. Службами занятости зафиксировано менее 1 миллиона безработных. Именно этой информацией руководствовался президент страны во время своего прямого выступления с отчетом по итогам года в апреле 2015 года. В соответствии с социологическими опросами, в феврале 2015 года порядка 27 % населения отметили

сокращение числа сотрудников на предприятиях на протяжении конца 2014 – начала 2015 года. В соответствии с информацией, представленной Росстатом, в течение последнего десятилетия уровень безработицы в России варьировал в диапазоне между 6,5 % в 2014 году и 8,2 % в 2009 году, который многие помнят как кризисный. В целом в последний год, в соответствии с цифрами, ситуация несколько улучшилась [7, с. 498].

Таким образом, рост безработицы имеет следующие негативные последствия: происходит недоиспользование, обесценивание трудового потенциала страны, качество жизни ухудшается, усиливается давление на величину заработной платы, растут расходы общества на смену профориентации или восстановление профессионального статуса, растет число правонарушений.

Список используемой литературы

1. Бусыгина А.А. Статистические показатели экономической преступности / А.А. Бусыгина, М.В. Казиев, А.М. Терехов // Синергия Наук. 2016. № 5. С. 39 - 45.
2. Васильева, А.В. Особенности оценки эффективности труда на мезоуровне национальной экономики в современных условиях / А. В. Васильева // Управление экономическими системами: электронный журнал. 2016. - №8(90). - С.34
3. Дикунцова М.С. Эффективность государственных расходов на науку Актуальные проблемы гуманитарных и социально - экономических наук. 2012. № 6 - 4. С. 28 - 30
4. Дикунцова М.С. Новые приоритеты трансформации российской экономики и государственной политики В сборнике: Механизмы обеспечения устойчивого развития российской экономики Международная научно - практическая конференция преподавателей, аспирантов и студентов. 2013. С. 15 - 20.
5. Кабашова, Е. В. Статистические методы в исследовании факторов дифференциации заработной платы // Лучшая научная статья 2016: сборник статей II Международного научно - практического конкурса. Пенза, 2016. - С. 16 - 21.
6. Кабашова, Е. В. Статистическое исследование динамики использования трудовых ресурсов на предприятии / Е. В. Кабашова, Е. С. Иванова // Современные тенденции развития науки и производства: сборник материалов III Междунар. науч. - практ. конф. Том III. - Кемерово: ЗапСибНЦ, 2016. - С. 252 - 254.
7. Калабеков И.Г. Цифры и факты в реформах России. (Издание второе, переработанное и дополненное) / И.Г. Калабеков. – М.: РУСАКИ, 2016. – 498 с.
8. Конорев А.М., Кривошлыков В.С., Жахов Н.В. Эффективность использования трудовых ресурсов в аграрном секторе экономики Курской области // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2016. № 4. С. 25 - 29.
9. Кривошлыков В.С., Жахов Н.В., Конорев А.М. Сельское хозяйство регионов России: проблемы и перспективы // Монография / Курск: «Деловая полиграфия», 2016. - 236 с.
10. Марков А.В. Новые подходы к развитию кадров в России, стимулирование труда персонала Марков А.В., Ухорская Т.В. Вестник Чебоксарского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. 2014. № 1 (6). С. 44 - 49.
11. Николенко П.Г. Формирование кадровой инфраструктуры в сфере сервиса / П.Г. Николенко, А. М. Терехов, А.В. Терехова, И.Ю. Попова // Экономика и предпринимательство, 2016 г. - №2 - 1 (67 - 1). С. 1018 - 1027.

12. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Коновалова С.Ю. Динамика и структура заработной платы в РФ // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8 - 1 (61 - 1). С. 834 - 838.

© Ю.Р. Исакова, 2016

УДК 338

Ю.В.Сорокина

ассистент кафедры «Управление и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и
предпринимательства (филиал) ДГТУ

А.И. Израелян

Студент 2 курса экономического факультета.

Институт сферы обслуживания и
предпринимательства (филиал) ДГТУ. г. Шахты, Российская Федерация.

ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В связи с переходом государств к модели «открытой» экономики перед производителями встаёт вопрос о конкуренции с высококачественными товарами не только на внешнем, но и на внутреннем рынке «подводным камнем» решения этого вопроса становится способность произвести конкурентоспособную продукцию. Основным фактором обеспечения конкурентоспособности, значение которого постоянно увеличивается, служит технологическое перевооружение отечественного производства. Поэтому вариант инновационного развития экономики не имеет вариаций. Скорость деятельности в сфере инноваций во многом задаёт высоту экономического развития. Анализ экономического развития продемонстрировал, что наиболее прибыльными современными предприятиями и отраслями стали те которые ориентируются на высокотехнологических товаров, таких как компьютеры, телефоны, медикаменты и медицинское оборудование. Изучение высоких технологий в производстве и выпуск новых наукоёмких товаров является стабильным способом развития экономики в большинстве индустриально развитых стран мира. Поэтому проблема предпринимательства в сфере инноваций, сегодня достаточно востребована, ведь этот образ деятельности служит шагом вперед не только для российской, но и для международной экономики в целом. Сколько прекрасного и невообразимого может подарить нам окружающий мир. Даже когда мы ищем способы стабильного заработка в нём можно найти много чего полезного. Для этого всего лишь нужно быть наблюдательным в окружающей нас действительности. И тогда удастся получить оригинальную идею, которая может понравиться многим. Часто большинство инновационных идей основывается на уже известных способах предпринимательства. Эти идеи отличаются тем, что они доработаны и более эффективны, чем предыдущие. Существует множество инновационных замыслов, часть которых уже используется в практике, а часть существует пока только теоретически [1]. Главная проблема, которая встаёт перед новаторами это риск. Об этом свидетельствует факт, что среди всех субъектов малого предпринимательства количество предприятий вынесших конкуренцию составляет около 50 % , а из каждых десяти инновационных малых

предприятий успеха достигают лишь один - два. Ещё одним препятствием для малых инновационных предприятий является то, что они из - за своих небольших масштабов не могут выполнить перспективную предпринимательскую идею независимо, поскольку не имеют подходящих средств. Но небольшие масштабы также имеют и положительные стороны, такие как возможность, подключаться к инновационному процессу на разнообразных его стадиях: от производства инноваций (венчурные фирмы) к их использованию на ступени угасания. У каждой инновации имеется свой Жизненный цикл. Жизненным циклом инновации называется отрезок времени с момента возникновения идеи и до момента извлечения из производства продукта, полученного на основе этой идеи. Для максимальной эффективности использования этого цикла применяются различные стратегии. В большинстве случаев предприятия - лидеры применяют ценовую стратегию «снятия сливок», при которой вначале на новинку ставят повышенные цены, понемногу понижая их по мере наполнения рынка. Эта стратегия допускает возможность компенсировать издержки на научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы (НИОКР), проникнуть в разные участки рынка или контингент покупателей, добиться высокой репутации качества товара, потому как высокие цены психологически у покупателей часто соотносятся с товаром высокого качества. Обратной стратегией ценообразования, к которой также могут прибегать инновационные предприятия, является стратегия низких цен для покорения рынка, или «цен прорыва». Как правило, этим способом, фиксируются цены на технически несложные изделия, которые запросто можно скопировать. Следует подчеркнуть, что создание стратегии инновационного предприятия особенно сложна, так как предприятие не может использовать продолжением прошлых тенденций, а требуется в прогнозировании будущего развития с употреблением прогноз, метода Дельфи и других подходов [2, с. 426]. Так как инновационная деятельность имеет большое значение для государства, то государство стремится поощрить и поддержать этот вид труда. Ведь по различным подсчётам вложение научно - технического прогресса в прирост валового внутреннего продукта в наиболее развитых странах составляет от 75 до 100 % . Поскольку методов поощрения и предоставления льгот инновационным предприятиям много я приведу лишь часть из этих способов:

1. государство может осуществлять частичное и полное страхование инновационных рисков.

2. государство освобождает малые внедренческие производственные предприятия в первые два года от уплаты налога на прибыль;

3. государство поддерживает развитие науки, включая прикладной, и выучивает соответствующие кадры рабочих (главный источник инновационных идей);

4. в пределах большей части правительственных ведомств в наличии находятся различные программы, нацеленные на повышение активности бизнеса в сфере инноваций;

5. госзаказы, главным образом в форме контрактов, на проведение НИОКР гарантируют начальный запрос на многие новшества, которые потом широко используются в экономике страны

6. налоговые и другие способы госрегулирования создают заинтересованное влияние внешней среды, которые являются причиной необходимой и эффективной инновационной деятельности отдельных фирм [3, с. 47 - 53];

Государство не только поощряет и предоставляет льготы инновационным предприятиям, но и воздействует на них. Способы влияния государства на инновации можно поделить на прямые и косвенные. Прямые методы государственного контроля инновационными процессами осуществляются главным образом в двух формах: административно - ведомственной и программно - целевой. Административно - ведомственная форма

проявляется в образе прямого безвозмездного финансирования, выполняемого в соответствии со специальными законами, принимаемыми с целью непринуждённого содействия инновациям. Программно - целевая форма государственного управления инноваций подразумевает контрактное финансирование последних с помощью осуществления государственных целевых программ поддержки нововведений, в том числе на малых наукоемких фирмах. К косвенным методам влияния государства в промышленно развитых странах принадлежит либерализация налогового законодательства, в частности использование налоговых льгот. Соответствие их зависит от положения экономики в стране и намеченной в связи с этим политики государства - с опорой на рынок или на централизованное воздействие [4].

Таким образом, можно сказать, что инновации играют очень важную роль в развитии не только государства, но и всего мира. Инновационная деятельность очень важна на предприятии, так как в современных условиях успешная деятельность компаний невозможна без нововведений. Инновации всегда ориентировались на рынок, руководствовались и зависели от его потребностей. Именно благодаря нововведениям обеспечивается удовлетворение растущих потребностей, поддержание и увеличение уровня жизни.

Список использованной литературы:

1. Ратанин П.И. Инновационное предпринимательство в переходный период России к рынку. - М., 2002.
2. Применение клиентоориентированного подхода на предприятиях сервиса. Алехина Е.С., Горностаева Ж.В. Экономика и предпринимательство. 2015. №4 - 1. С. 426.
3. Бочаров А.В. Шмелев Ю.М. Государственная инновационная политика - формирование национальной инновационной системы // Инновации. 2003. №2. С. 47 - 53.
4. Инновационный процесс в странах развитого капитализма (методы, формы, механизм) / Под ред. Рудаковой И.Е. - М.: изд - во МГУ, 2001.

© А.И. Исраелян, 2016

УДК 339.138

Е.Е. Кабанова

Кандидат социологических наук,
старший преподаватель кафедры менеджмента
и административного управления РГСУ
г.Москва, Российская Федерация

А.А. Гыльева

студентка, направление подготовки «Конфликтология»,
кафедра менеджмента и административного управления РГСУ
г.Москва, Российская Федерация

ГЕОБРЕНДИНГ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КАБАРДИНО - БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

Региональное развитие является приоритетной задачей современной России. В настоящее время государственная региональная политика Российской Федерации

направлена на сокращение уровня дифференциации социально - экономического состояния регионов, обеспечение сбалансированного роста субъектов.

Программы финансовой поддержки экономически нестабильных регионов, проводимые государством недостаточны. Несмотря на то, что из федерального бюджета направляется значительный объем финансовых средств, уровень социально - экономического развития российских территорий является достаточно низким [15, с. 163]. Большинство регионов - реципиентов, получающих дотации и бюджетные кредиты, не улучшают свое социально - экономическое положение, а зачастую существуют за счёт выделяемых средств из федерального бюджета. Количество регионов, зависящих от выделяемых федеральных средств не уменьшается.

В 2016 году к числу регионов - «доноров», которые не получают дотации относятся 10 субъектов Российской Федерации, такие как: Москва, Московская область, Ленинградская область, Республика Татарстан, Свердловская, Челябинская, Тюменская области, Ненецкий автономный округ, Ханты - Мансийский автономный округ, Ямало - Ненецкий автономный округ [14].

Количество субъектов готовых выделять средства в федеральный бюджет на поддержку регионов - реципиентов сокращается. Сложившаяся ситуация отрицательно влияет на экономическое положение государства, происходит неравномерное распределение федерального бюджета по регионам, что также приводит к торможению социально - экономического развития всей страны.

Дотационные регионы имеют ряд проблем, такие как: нестабильность основных экономических показателей; неразвитая производственная, финансовая и социальная инфраструктура; неблагоприятные условия для ведения сельского хозяйства; инвестиционная непривлекательность региона; нехватка квалифицированных кадров [8] и другие. Данные проблемы вызваны неэффективным распределением средств на местах, нерациональным использованием ресурсов самого региона. Неоднородность, высокий уровень социально - экономической дифференциации по уровню развития территорий обуславливает применение принципов территориального маркетинга в региональном управлении [7, с. 103].

Под территориальным маркетингом следует понимать деятельность, осуществляемая в интересах территории, ее внутренних субъектов, во внимание которых заинтересована территория [13]. В более широком смысле, понятие территориальный маркетинг рассматривается как коммерческая, политическая, социальная и иная деятельность, основанная на принципах маркетинга, с целью создания, поддержания и / или изменения отношений и поведения частных лиц и организаций коммерческого и некоммерческого характера, относительно конкретной территории, изменение имиджа этой территории [17].

Маркетинг территории предусматривает комплексное развитие территории по трем основным назначениям:

- Территория – как место проживания (инфраструктура);
- Территория – как место отдыха (туристско - рекреационный комплекс);
- Территория – как место хозяйствования (инвестирование, производство, переработка и добыча) [17].

Целью территориального маркетинга является: создание и поддержание имиджа / престижа территории; повышение инвестиционной привлекательности; эффективное использование ресурсов; выполнение социальных региональных программ.

В настоящее время одной из немаловажных составляющих территориального маркетинга является геобрендинг. Под геобрендингом понимается комплексное мероприятие по изменению имиджа, бренда, закрепленного за территорией, с целью повышения конкурентоспособности территории и создания устойчивого образа или «бренда», привлекательного для крупных инвесторов, резидентов и нерезидентов региона [1].

Положительный образ территории складывается из двух главных элементов, таких как индивидуальность рассматриваемой территории и ее узнаваемость. К индивидуальности территории можно отнести комплекс признаков (визуальных, вербальных), по которым любой может узнать и «отличить» регион от другого, например, по гербу, гимну, территориальному расположению и тому подобное. Также к индивидуальности территории относят уникальные ресурсы, которыми обладает регион.

Грамотное позиционирование обеспечивает узнаваемость территории, не только в стране, но и за ее пределами. В качестве примера успешного позиционирования территории можно привести город Нью - Йорк. В городе проводятся уникальные мероприятия мирового масштаба, такие как показы мод, аукционы, пешеходные торговые зоны (улица Уолл стрит), снимаются большое количество голливудских фильмов. Также считается, что Нью - Йорк - это город бизнеса и предпринимательства США, город, обладающий знаменитыми архитектурными сооружениями (статуя Свободы) [2].

Рассматривая регионы России с точки зрения возможного потенциала и конкурентоспособности, можно сказать, что они «спрятаны» под большим количеством социально - экономических проблем, которые возможно решить благодаря рациональному и эффективному использованию ресурсов внутри каждого региона. Одним из таких перспективных субъектов России, в котором возможна успешная реализация маркетинга территории, является Кабардино - Балкарская республика.

Кабардино - Балкария располагает всеми условиями и имеет разнообразный природно - ресурсный потенциал для повышения благосостояния и конкурентоспособности региона, развития туристско - рекреационной зоны, отвечающей мировым стандартам, повышения эффективности агропромышленного сектора, создания рабочих мест и привлечения крупных инвесторов. На территории республики находится немалое количество перспективных туристических объектов, отличающие ее от других курортов не только России, но и всего мира. Имеющийся туристический потенциал позволяет развивать различные виды туризма:

Горнолыжный туризм:

курорт «Приэльбрусье». Это целый район республики с горнолыжными трассами и канатными дорогами на склонах Эльбруса, Чегета и Долины Азау;
Безенгийская стена - пять из семи пятитысячных горных вершин, расположенных на Северном Кавказе.

Лечебно - оздоровительный туризм:
<ul style="list-style-type: none"> • Целебные источники Джилы - Су; • озеро Тамбукан, с 18 - ю источниками минеральных вод и комплексом лечебных грязей; • Аушигерские термальные источники [5]; • Более 100 источников минеральных вод на территории республики.
Экологический туризм:
<ul style="list-style-type: none"> • Голубое озеро в Черекском районе, являющееся одним из глубоких озер России; • Поляна Нарзанов; • Башкаринское озеро; • Чегемские водопады, отличающиеся своей красотой.
Культурно - познавательный туризм:
<ul style="list-style-type: none"> • Бедькская пещера; • Склепы в селении Эл - Тюбю; • Сторожевые башни аула Куннюм; • Самый высокогорный памятник Владимиру Высоцкому; • Родина поэта Кайсына Кулиева; • Обычаи и традиции Кабардинцев и Балкарцев; • Верхняя Балкария - музей под открытым небом [5].

Реализация туристско - рекреационного комплекса, находящегося на территории Кабардино - Балкарии, отвечающего мировым стандартам возможна с помощью привлечения специалистов и проведения ряда мероприятий, способствующих повышению конкурентоспособности и популяризации значимых для данного комплекса объектов.

Еще одной перспективной отраслью республики является агропромышленный комплекс Кабардино - Балкарии. Республика располагает благоприятными природно - климатическими условиями и конкурентными преимуществами для развития садоводства, овощеводства, животноводства, элитного семеноводства, птицеводства, переработки плодоовощной продукции и выведения ее на международный уровень.

Но несмотря на благоприятные условия для развития агропромышленного комплекса, Кабардино - Балкарская Республика занимает 42 место (удельный вес от общего производства - 0,7 %) по производству скота и птицы на убой в живом весе по России, молока - 28 место (1,5 %), яиц - 49 место (0,4 %) [12]. Основными причинами неэффективности и торможением роста агропромышленного комплекса в Кабардино - Балкарской республике являются низкий уровень инвестиционной и инновационной активности, отсутствие эффективной и легкодоступной системы кредитно - финансового, инвестиционного и налогового обеспечения, стратегического развития.

Сегодня Кабардино - Балкария, несмотря на огромный потенциал и ресурсную обеспеченность региона, не в состоянии самостоятельно решить основные проблемы, тормозящие рост перспективных отраслей экономики. Сложная экономическая и непростая внешнеполитическая ситуации, введение санкций против России, запрет на выезд за границу некоторых категорий граждан, рост валют - все это подчеркивает необходимость

по праву признать развитие территории актуальной задачей [6; 9, с. 30; 16, с. 15]. Одним из механизмов повышения эффективности и инвестиционной привлекательности республики, необходимо проведение брендинга территории, который будет способствовать росту как имиджа территории, так и увеличению объема производства товара в данном регионе.

Список использованной литературы:

1. Арпентьева М.Р. Системный геобрендинг в развитии инновационной экономики региона. Вестник Пермского научного центра УРО РАН. 2016. № 2. С. 34 - 39.
2. Бодрова Ж.А., Логинов М.П. Опыт использования инструментов маркетинга для повышения инвестиционной стоимости территории. Вопросы управления. 2016. №1 (19). С. 77 - 85.
3. Ветрова Е.А., Коновалова Е.Е., Атаманова М.А., Болгова М.А. Риски использования social media в деятельности предприятий индустрии туризма гостеприимства. Ученые записки российского государственного социального университета. 2014. Т. 2. № 4 (127). С. 331 - 337.
4. Ветрова Е.А. Особенности развития государственно - частного партнерства в Российской Федерации. Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 6 (146). С. 69 - 72.
5. Дзахмишева И. Ш., Карданова Ф. Х. Современное состояние и перспективы развития туризма в Кабардино - Балкарской республике. Фундаментальные исследования. 2014. №6 - 3. С. 544 - 547.
6. Кабанова Е.Е. Развитие туристической привлекательности российских территорий: ретроспективный анализ и современные реалии. Социальная политика и социология. 2015. Т. 14. № 4 (111). С. 131 - 140.
7. Кабанова Е.Е. Развитие туристической привлекательности муниципальных образований Российской Федерации. Москва, 2016.
8. Кабанова Е.Е. Проблемы подготовки туристических кадров в современных условиях. Материалы Ивановских чтений. 2015. № 4. С. 99 - 101.
9. Кабанова Е.Е. Развитие туристической привлекательности муниципальных образований. Научный вестник МГИИТ. 2016. № 1 (39). С. 26 - 30.
10. Козырев М.С. Государственные компании и корпорации как субъекты публичного управления. Инновационная наука. 2016. № 1 - 3 (13). С. 128 - 131.
11. Козырев М.С. Современное состояние системы мониторинга социально - экономического положения в РФ. Материалы Афанасьевских чтений. 2014. № 1. С. 143 - 154.
12. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.mcx.ru
13. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. СПб., 2006. - 416 с.
14. Политическая Россия. Общественно - политический интернет журнал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://politrussia.com>
15. Фролова Е.В., Кабанова Е.Е. Развитие туристической привлекательности российских территорий: современные тенденции и управленческие практики. Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 1 (43). С. 153 - 169.

16. Фролова Е.В., Кабанова Е.Е. Кадровое обеспечение процессов развития туризма в муниципальных образованиях Российской Федерации. Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2016. Т. 5. № 3. С. 15 - 18.

17. Чернозубенко П.Е. Территориальный маркетинг. Записки Маркетолога. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.marketch.ru

© Е.Е. Кабанова, 2016

© А.А. Гыльева, 2016

УДК 338.43:637.1 (470.324)

Н.В. Калугина

магистрант

ВГАУ им. императора Петра I,
г. Воронеж, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В ООО НПКФ «АГРОТЕХ - ГАРАНТ БЕРЕЗОВСКИЙ»

В настоящее время молочная отрасль России находится в непростом положении. Сокращение поголовья коров стало причиной снижения объемов производства. По данным официальной статистики поголовье коров в хозяйствах всех категорий России по итогам 2015 года сократилось на 1,8 % относительно 2014 года. Производство сырого молока в 2015 году по сравнению с 2014 годом сократилось на 0,3 % [2].

Также на рынке молока существует тенденция к повышению цен. По данным Федеральной службы государственной статистики, по итогам 2015 года индекс цен сельхозпроизводителей на сырое молоко составил 102,9 % . Причиной повышения цен по сравнению с уровнем прошлого года является увеличение себестоимости производства молока в связи с девальвацией национальной валюты.

Объектом исследования является ООО НПКФ «Агротех - Гарант Березовский» Рамонского района, которое специализируется на выращивании зерновых культур и производстве молока. Хозяйство крупное по размеру применяемых производственных ресурсов и выпускаемой продукции, так как по многим показателям опережает прочие хозяйства района.

Расчеты основных экономических показателей эффективности производства продукции скотоводства выявили низкорентабельность производства молока в 2015 году (5,1 %). Причиной этому могут быть высокие затраты на производство продукции (табл. 1).

Таблица 1 – Экономические показатели эффективности производства продукции

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2013 г.
Удельный вес животноводческой продукции в выручке от реализации, %	19,1	23,6	19,6	X

Среднегодовое поголовье животных, гол.	625	650	623	99,7
в т. ч. коров	334	334	334	100,0
Продуктивность коров, ц / гол	61,5	69,1	70,9	115,3
Произведено молока на 100 га сельхозугодий, ц:	296,8	333,7	342,3	115,3
Затраты трудана 1 ц молока, чел. - ч.	2,7	3,0	2,7	100,0
Себестоимость 1 ц молока, руб.:	1605,83	1711,14	2065,00	128,6
Цена реализации 1 ц молока, руб.:	1526,51	2012,58	2170,58	142,2
Уровень рентабельности (окупаемости) продукции скотоводства, %	(85,9)	6,4	(91,7)	X
молока	(95,1)	17,6	5,1	X

Согласно данным таблицы 2, в 2015 г. по сравнению с 2013 г. себестоимость валового надоя увеличилась на 47,9 % за счет роста производственных затрат на 1 корову. По сравнению с районными данными себестоимость 1 ц молока в 2015 г. выше на 184,5 руб.

Таблица 2 – Уровень себестоимости молока и влияющие на нее факторы

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.	По району 2015 г.
<i>Исходные данные</i>				
Валовой надой молока, ц	20538	23087	23685	58652
Среднегодовое поголовье коров, гол.	334	334	334	1229
Себестоимость валового надоя молока, тыс. руб.	33059	39503	48909	110294
в т. ч. оплата труда, тыс. руб.	9197	12301	14772	31907
стоимость кормов, тыс. руб.	13371	15019	21851	50069
Затраты труда на молоко, тыс. чел. - ч.	57,0	70,0	64,0	167,0
<i>Показатели</i>				
Себестоимость, руб. / ц	1609,71	1711,00	2064,98	1880,48
в т. ч. оплата труда, руб. / ц	447,8	532,8	623,7	544,0
корма, руб. / ц	651,0	650,5	922,6	853,7
<i>Факторы, влияющие на себестоимость молока</i>				
Производственные затраты на 1 корову, руб. / гол.	98979,0	118272,5	146434,1	89742,9
Продуктивность 1 коровы, ц / гол.	61,5	69,1	70,9	47,7
Затраты труда на 1 ц молока, чел. - ч. / ц	2,77	3,03	2,70	2,85
Израсходовано кормов на 1 ц молока, руб. / ц	651,0	650,5	922,6	853,7

Исходя из того, что затраты на производство молока в 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличились, рассмотрим структуру себестоимости молока за три года (табл. 3).

Таблица 3 – Структура себестоимости молока

Статьи затрат	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	затраты на 1 ц, руб. / ц	в % к итогу	затраты на 1 ц, руб. / ц	в % к итогу	затраты на 1 ц, руб. / ц	в % к итогу
Оплата труда с отчислениями	447,8	25,1	532,8	28,0	623,7	27,2
Корма	651,04	36,5	650,5	34,1	922,6	40,2
из них: собственного производства	633,31	35,5	442,3	23,2	605,4	26,4
Электроэнергия	85,549	4,8	95,2	5,0	101,1	4,4
Нефтепродукты	39,293	2,2	37,1	1,9	39,2	1,7
Содержание основных средств	175,19	9,8	189,7	10,0	166,3	7,3
Прочие затраты	385,04	21,6	400,1	21,0	439,3	19,2
Итого затрат	1783,9	100,0	1905,4	100,0	2292,2	100,0

В структуре себестоимости молока, согласно данным таблицы 3, в 2015 г. наибольший удельный вес занимают корма – 40,2 % , что выше значения 2013 г. на 3,7 % . Также высокие затраты в 2015 г. приходятся на оплату труда с отчислениями – 27,2 % , что выше значения 2013 г. на 2,1 % .

Далее определим общий экономический эффект от производства молока (табл. 4).

Таблица 4 – Общий экономический эффект от производства молока

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	в среднем по району за 2015 г.
Валовой надой молока, ц	20538	23087	23685	14663
Количество реализованного молока, ц	19327	21132	20940	13374
Выручено от продажи молока, тыс. руб.	29503	42530	45452	27826
Цена реализации молока, руб. / ц	1526,52	2012,58	2170,58	2080,56
Стоимость валового надоя молока, тыс. руб.	31351,6	46464,4	51410,2	30507,6
Себестоимость валового надоя молока, тыс. руб.	33059	39503	48909	27573,5
в т. ч. материальные затраты	23862	27202	34187	19596,8
Среднегодовое поголовье коров, гол.	334	334	334	307
Количество работников в отрасли, чел.	32	32	29	42

Затраты труда на молоко, тыс. чел. - ч.	57,0	70,0	64,0	41,8
<i>Общий экономический эффект</i>				
Валовой доход, тыс. руб.	7489,6	19262,4	17223,2	10910,9
на 1 корову, руб. / гол.	22424,0	57671,96	51566,61	35511,3
на 1 работника, руб. / чел.	234050,4	601951,1	593905,1	259782,2
на 1 человеко - час, руб. / чел. - ч.	131,4	275,2	269,1	261,0
Чистый доход, тыс. руб.	- 1707,4	6961,4	2501,2	2934,1
на 1 корову, руб. / гол.	- 5111,9	20842,6	7488,8	9549,6
	-			
на 1 работника, руб. / чел.	53355,9	217544,8	86250,0	69859,6
на 1 человеко - час, руб. / чел. - ч.	- 30,0	99,4	39,1	70,2

Согласно данным таблицы 4, валовой доход хозяйства в 2015 г. больше среднерайонных значений в 1,6 раза. Однако чистый доход в хозяйстве по сравнению со среднерайонным значением меньше на 432,9 тыс. руб. Причина тому высокая себестоимость валового надоя молока относительно его стоимости.

Для снижения себестоимости мы разработали технологическую карту по обслуживанию дойного стада коров в ООО НПКФ «Агротех - Гарант Березовский». Представим сводные данные по затратам на производство продукции (рис. 1).



Рис. 1. Затраты на производство молока, руб.

Таблица 5– Калькуляция себестоимости молока

Показатели	Наименование продукции			Всего затрат, руб.
	молоко	приплод	навоз	
Количество продукции в натуре	24048	317,3	2672	X
Отнесено затрат на продукцию, руб.	44 501 867,44	4 944 651,94	1 031 866,79	50 478 386,17
Себестоимость 1 ц, руб.	1 850,54	15 583,52	386,18	X

Исходя из расчетов в таблице 5, себестоимость 1 ц молока снизилась на 214,44 руб. / ц. Результат был получен вследствие возросшей продуктивности, которая, в свою очередь, увеличилась за счет совершенствования кормовой базы.

Таблица 6– Экономическая эффективность производства молока

Показатели	План	Факт (2015 г.)
Объем реализации молока, ц	22473	20940
Себестоимость молока - всего, тыс. руб.	44501,9	48909,0
1 ц, руб.	1 850,54	2 064,98
Выручка от реализации - всего, тыс. руб.	48779,4	45452,0
1 ц,руб.	2170,58	2170,58
Полная себестоимость - всего, тыс. руб.	38833,9	43241,0
1 ц, руб.	1728,02	2065,00
Прибыль (убыток), тыс. руб.	9945,6	2211,0
Уровень рентабельности (окупаемости), %	25,6	5,1

Таким образом, прибыль от реализации молока по проекту составила 9945,6 тыс. руб. Если сравнить полученную проектную прибыль и фактическую можно заметить, что она увеличилась на 7734,6 тыс. руб. Следовательно, увеличился уровень рентабельности – на 20,5 %.

Несмотря на то, что Россия в мире является одним из лидеров среди производителей молока и молочной продукции, себестоимость производства молока в России выше, чем в других странах, за низкой государственной поддержки отрасли.

Так как развитие молочного подкомплекса является стратегически важной задачей российского АПК, в рамках «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» реализуются мероприятия по развитию животноводства в РФ.

Проект подпрограммы поддержки молочного животноводства предусматривает новые формы государственной поддержки развития отрасли молочного животноводства: выделение субсидий на возмещение прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм), выделение субсидий на идентификацию маточного поголовья крупного рогатого скота молочного направления.

Список использованной литературы:

1. Закшевская Е.В. Государственное регулирование развития молочного подкомплекса АПК: проблемы и пути решения / Е.В. Закшевская, Н.М. Шевцова, Ю.О. Полевик. - Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2015. - №4(47). - 202 с. - 137 - 143
2. Шевцова Н.М. Состояние и тенденции развития рынка молока и молочной продукции в РФ / Н.М. Шевцова. - Наука и бизнес – синергетическая модель в контуре активизации хозяйственной деятельности в области экономики и управления: материалы

Международной научно - практической конференции (9 - 10 октября 2013 года). - Брянск: ООО «Ладомир», 2013. - 429 с.

3. Шевцова Н.М. Тенденции развития рынка молока и молочной продукции в России / Н.М. Шевцова. - Сельскохозяйственные науки и агропромышленный комплекс на рубеже веков: сборник материалов XIII Международной научно - практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. – 200 с. – С.177 - 181

© Н.В. Калугина, 2016

УДК 33

Карибаев А.А., магистр экономических наук
Казахстанского университета инновационных и телекоммуникационных систем
г.Уральск

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА НЕФТЕГАЗОВЫХ КАМПАНИЙ: АНАЛИЗ ЛУЧШЕГО ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Актуальность исследования связана с тем обстоятельством, что весь мир в конце 20 - ого века пережил три революции. В начале 80 - х научно - технологическую, в 90 - е информационную, связанную с развитием интернета и в 2000 - х - управленческую. Это вызвало потребность в появлении новой парадигмы управления, направленной на раскрытие творческого потенциала человека. [1,215]

Возникло противоречие между устаревшими методами управления, когда сотрудник рассматривался как винтик общей системы, и необходимостью инновационных изменений и внедрению новых технологий.

Изменение управленческой парадигмы должно было решить задачу подготовки высококлассных специалистов, обладающих системным мышлением и созданием такой корпоративной культуры, которая способствовала активному раскрытию возможностей трудового потенциала работников.

Кроме этого, новые условия требовали решения целого ряда прикладных задач :

- создания новой системы мотивации
- внедрение модели управления знаниями и их коммерциализации;
- разработка технологий самоменеджмента и внедрение системы постоянных усовершенствований;
- управления талантами.

Переход к парадигме управления человеческими ресурсами впервые был сформулирован американским учёным Чарльзом Хэнди [2,12] и получил развитие в работах российских учёных В.И.Иванова, В.И.Пагрушева[3,57], Ю.А.Афонина, Добренькова В.И., Жабина А.П. [4,67]

В современных социально - экономических условиях характерно противостояние управленческих подходов в контексте «старой» и «новой» парадигм управления. Управление в современном контексте подразумевает достижение планируемых

(ожидаемых) целей, задач организации посредством определенных методов, действий, направленных на получение результата. Очевидно, что специальное управленческое действие начинается с познания сути происходящих процессов, выдвижения новых идей, установок, что характеризует, прежде всего, содержание управления, уровень управленческого мышления и управленческих отношений с субъектом хозяйствования. В современной отечественной теории управления организации практически не отражены попытки интерпретации управленческих отношений и факторов их оптимизации в новых социально - экономических условиях. И настоящая статья представляет одну из попыток рассмотреть их в комплексе современных концептуальных основ менеджмента.

К началу XXI в. сформировалось представление о хозяйствующем субъекте (предприятии) как о сложной, саморазвивающейся, социокультурной системе, действующей в функционально - неопределенном окружении, основные подсистемы которой (объект и субъект) различны по своей сущности [5,121]. Концепция «человеческих отношений» (Д.Мак Грегор[6,145], Г. Дж.Марч [7,452], А.Маслоу[8,43], Э.Мэйо[9,78], А.И.Пригожин[10,112], Г.Саймон, Смитбург Д., Томпсон В. [11,197], Ф.Херцберг [12,234], и др.), бытующая в практике управления «старого» типа оказала огромное влияние на развитие теории и практики менеджмента в период XX начала XXI вв. Организации стали признавать, что существует устойчивая взаимосвязь между такими факторами, как возможность принимать самостоятельные решения, удовлетворенность работой и количеством прогулов, текучестью кадров, активностью профсоюзов. В модели «человеческие отношения» основное внимание направлено на создание оптимальных условий труда для работника.

На рубеже XX - XXI вв. в теории и практике эффективного менеджмента наиболее часто встречается термин «менеджмент человеческих ресурсов» (Н. Тичи, М. Деванна [13,28], М. Армстронг [14,76], П.В. Журавлев, Ю.Г. Одегов, Н.В. Волгин[15,112] и др.), который рассматривает сотрудников как источник неиспользованных резервов, дающий возможность более рационально спланировать и организовать управленческую деятельность, оптимизировать процесс принятия решений на различных уровнях в общей структуре предприятия. Данный феномен объясняется мобилизацией потенциального трудового ресурса работника, реагирующего на активную управленческую деятельность менеджеров и позволяющую ему участвовать в принятии управленческих решений. С позиции философских воззрений на менеджмент «человеческих ресурсов», сотрудники - это активы предприятия, человеческий капитал, что определяет в большей степени усиление роли мотивации и стимулирования к труду и меньший контроль над сотрудниками. Под человеческим капиталом понимается комплекс качеств, навыков, способностей и знаний человека, используемых им при осуществлении хозяйственной деятельности в интересах получения дохода. Удовлетворение потребностей становится результатом личной заинтересованности работника.

Таким образом, одно из существенных отличий менеджмента «человеческих ресурсов» от менеджмента «человеческих отношений» состоит в том, что осуществление в организации менеджмента «человеческих ресурсов» предполагает активную трудовую позицию самого сотрудника. Это предъявляет особые требования к структуре предприятия и его политике в области организации труда и создания комплекса условий для работы. И то, и другое должно оставлять место для личной инициативы работника. На практике это

означает, что более инициативные сотрудники за свой труд получают больше и продвигаются по службе быстрее, чем другие.

Однако, несмотря на различия, выделяются некоторые общие черты. Это:

- отношение к человеческому ресурсу как основному источнику доходов;
- создание комплекса условий для творческой деятельности каждого работника, поощрение его инициативности за личный вклад в общее дело;
- интеграция кадровой политики в общую политику организации [16,154].

Следовательно, по сути, в настоящее время, произошел переход от научной организации управления производством к научной организации управления «человеческими ресурсами». В рамках менеджмента «человеческих ресурсов» меняется и кадровая политика организации: из «реагирующей» она превращается в активную стратегическую политику управления, которая менеджерами институционального уровня (топ - менеджерами) интегрируется в генеральную политику развития всей социальной организации. Ведущими ориентирами этой политики менеджмента являются подбор, прием на работу компетентных и заинтересованных сотрудников, стабильность коллектива, совершенствование кадрового менеджмента в части обучения и повышение квалификации работников, сохранения контингента высокопрофессиональных сотрудников. Такой подход в условиях дальнейшей демократизации управления, предполагает широкое привлечение персонала к управленческим функциям, превращение организации из объекта управления в субъект самоуправления, а также перехода России к цивилизованной (социально - ориентированной) рыночной экономике.

Идеологический плюрализм концептуальных подходов к менеджменту организации распространяется на сферу выбора разнообразных механизмов управления с учетом факторов, которые, в последствие, обеспечат успешность управленческих акций в отношении развития организации. К таким факторам относится, прежде всего, управленческая культура руководителя организации, поскольку от его умения руководителя выдвинуть стратегические (тактические) цели, сформулировать задачи управления по реализации поставленных целей, а затем найти адекватные методы их решения зависит эффективность менеджмента всей организации. Управленческая культура употребляется в научной литературе в широком смысле как совокупность ценностей, знаний, умений, отношений и норм поведения работников в организации. Большинство теоретиков и практиков в области управления под управленческой культурой понимают «единство управленческих знаний, чувств, ценностей, управленческих и организационных отношений на данном этапе управленческой деятельности» .

В данной статье управленческую культуру с позиции концепции управления «человеческим ресурсом» мы рассматриваем как целостный феномен, который описывает свойство личности, занятой в сфере управления, способной к решению проблем и задач, возникающих в производственном процессе и оказании помощи сотруднику в трудной профессиональной ситуации, а также в ситуациях, требующих управленческого воздействия с использованием знаний и опыта, ценностей, способностей и наклонностей.

Принято выделять следующие элементы управленческой культуры, как органичной части общей культуры общества:

- управленческие знания (теория управления, менеджмента), соответствующие сознание, чувства, настроения;

- общественные отношения, прежде всего управленческие, организационные, которые материализуют знания, нормы в образцы поведения и поступки, в процессе социализации личности передают ей нормы и ценности общества, в том числе и управленческие, делая их устойчивым элементом культуры человека;

- управленческая деятельность, имеющая творческий характер, позволяющая развивать организаторские качества личности, творить как саму личность, так и ее культуру, нормы ее поведения, мотивы и ценностные ориентации.

В более широком понимании управленческая культура это специфическая область управленческой работы с человеческим ресурсом.

Механизм ее формирования может быть представлен следующим образом:

- формирование знаний, управленческих концепций, проектов программ и т.д.;
- развитие управленческих отношений;
- мотивация творческой деятельности в сфере управления;
- утверждение уважения в обществе к общественным институтам, государству, законам, морали, праву;
- разработка и внедрение управленческих технологий, которые оптимизируют сам процесс управления и объединяют в одно целое управленческие знания, отношения в творческую деятельность, работу общественных институтов.

Таким образом, в управленческой культуре особое значение имеет рациональное начало, знания, современные концепции, наукоемкие технологии. Без современных знаний основ управления нельзя реформировать общество, грамотно осуществлять государственное регулирование.

Важной особенностью современной управленческой культуры является ее инновационный характер. Анализ управленческой практики показывает, эффективность той или иной модели управления зависит от ее адекватности фундаментальным жизненным ценностям, формирующим определенную микрокультуру (или субкультура) организации, называемую организационной (корпоративной культурой). Организационная культура предприятия следует рассматривать как динамичное образование, управление которым невозможно без знания особенностей его возникновения, основных его характеристик и тенденций развития общества.

Высокий уровень управленческой культуры предполагает умение постичь эту субкультуру, познать и понять ее - и в соответствии с полученными знаниями и представлениями умело руководить ею, в том числе грамотно изменяя ее, если это необходимо. Следовательно, организационная культура - это важная составляющая управленческой культуры.

В современных моделях управления именно на указанный фактор обращается особое внимание. В преуспевающих, конкурентоспособных современных организациях используются не обычные рычаги управления в виде руководящих указаний, а работа ведется в направлении создания особой организационной культуры, уникальной для каждой фирмы, в основе которой лежит соответствующий набор ценностей: приверженность идеалам стандартов качества и обслуживания, интересам потребителя, ценным практическим нововведениям и т.п.. Современному работнику важно понимать и принимать организационную культуру, следовать выработанным нормам поведения на предприятии.

Вместе с тем, успешный опыт руководителей свидетельствует, что управленческая культура должна постоянно развиваться и изменяться под воздействием особенностей принимаемой организацией стратегии, ее внутренней сложности и мобильности внешней среды.

Поскольку с течением времени стратегия меняется, могут понадобиться соответствующие изменения и в организационной структуре, а, следовательно и в культуре управления.

Таким образом, в современных организациях необходимо создавать механизмы трансфера инновационных технологий, на основе частно - государственного партнёрства развивать движения рационализаторства и изобретательства, формировать лидеров инновационного развития и поощрять результаты творческих изысканий .

Но для этого нужны современные управленческие технологии, что является перспективами дальнейших творческих исследований.

Список используемой литературы

1. Дракер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. - М.: Вильямс, 2000.
2. Хэнди. Ч Время безрассудства: Искусство управления организации будущего. – СПб.: Питер, 2001. с.288.
3. В.Н. Иванов, В.И.Патрушев, Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления Издательство: Экономика, Серия: Энциклопедия управленческих знаний, 2001 г.с. 328
4. Афонин Ю.А., Добренков В.И., Жабин АП. Современные механизмы управления социальными изменениями: учеб. пособие для вузов. М.,2012.с. 281
5. Горшкова Л.А. Анализ системы управления организацией: Монография. — Н.Новгород:Изд - во ННГУ, 2000. 178 с
6. McGregor D.M. The professional manager. N.Y.: McGraw Hill, 1967.
7. March J.G., Simon H. Organisations. N.Y.: John Wiley & Sons, 1958.
8. Maslow A.H. A preface to motivation theory // Psychosomatic med. 1943. № 5. P. 85 - 92.
9. Mayo G.E. The Social Problems of an Industrial Society. Boston, 1945.
10. Пригожин А.Н. Методы развития организаций изд. Международный центр финансово - экономического развития 2003. С. 854
11. Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях. М., 1995.
12. Herzberg, F. The Motivation to Work / F. Herzberg, B. Mausner, B. Snyderman. New York: Harper & Row, 1959. - 421 p.
13. Тичи Н., Деванна М. А. 1990. Лидеры реорганизации. М.: Экономика. (В оригинале книга называется «Transformational Leadership».)
14. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10 - ое изд. – СПб.: Питер, 2009. – 832 с.
15. Волгин Н.А., Журавлев П.В., Одегов Ю.Г., Управление человеческими ресурсами: Опыт индустриально развитых стран: Учебное пособие, 2002 г., 448 стр.,
16. А . Karibaev Modern mechanisms of management of the organization : theoty and practice . - Uralsk, "NTCNTP", 2016

BENCHMARKING AS A TOOL OF INDUSTRIAL SCOUTING

Abstract: benchmarking is one of the most productive methods to get company goals to meet international standards. Because this isn't just an innovative technology for competition analysis, but also a concept which assumes that a company continues striving for growth and self - improvement, and which entails the relentless research for new ideas, their adaptation to the company's specific needs and their implementation

Key words: internal, competitive, functional, assessment and comparison of the effectiveness of operation, assessment of processes, analyze indicators

Knowledge management calls for the use of benchmarking - the constant assessment, analysis and implementation of the best technologies, procedures and methods to compare the current state of the company with the created ideal model of the business. Benchmarking is a strategic instrument which uses the processes of legal competitive intelligence to achieve business goals. It allows companies to take that, which competitors are doing better, and use it to improve their own business.[1,24]

Some authors define benchmarking as a process which constantly compares a company's own products, services and technologies with those of the strongest competitors in any given sphere, which are the widely accepted market leaders. However, this comparison can be used effectively not only between organizations, but within them as well, which makes benchmarking a method for continuous improvement of any type or level of activity as long as the benchmark itself does not remain fixed, but always corresponds to the changing surrounding environment and capabilities of an enterprise.

In today's culture competition takes on global dimensions, and the achievement of world - wide standards become the main goal of major companies. We believe that nowadays benchmarking is one of the most productive methods to get company goals to meet international standards. Because this isn't just an innovative technology for competition analysis, but also a concept which assumes that a company continues striving for growth and self - improvement, and which entails the relentless research for new ideas, their adaptation to the company's specific needs and their implementation. [2,78]

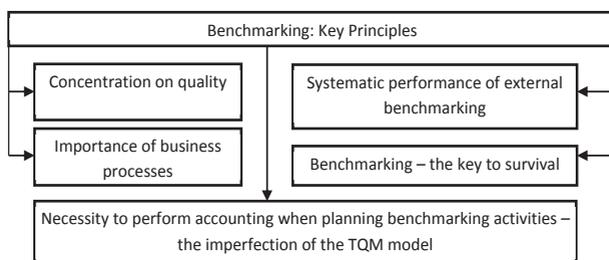


Fig. 1. Benchmarking: Key Principles

In business today, benchmarking can be significantly useful to companies of all sizes, from small enterprises to transnational corporations. It allows producers to discover unfilled market niches and pinpoint potential partners for manufacturing - technological cooperation. It also helps them develop and implement new practices to raise the quality of services and the efficiency of work, and as a result, to fortify the company's positions in the market.

Benchmarking is based on assessment and comparison. There are five main types of benchmarking.

1. internal - assessment and comparison of the effectiveness of operation between two departments within a company
2. competitive - assessment of operations performed by the competitor, and their comparison with the company's own work[3,156]
3. functional - assessment of similar processes within the sphere, and their comparison with the company's own production
4. general - assessment of processes in unrelated spheres and their comparison
5. joint - upon agreement, several companies assess their activities in order to them compare the results and come up with the most effective approaches.

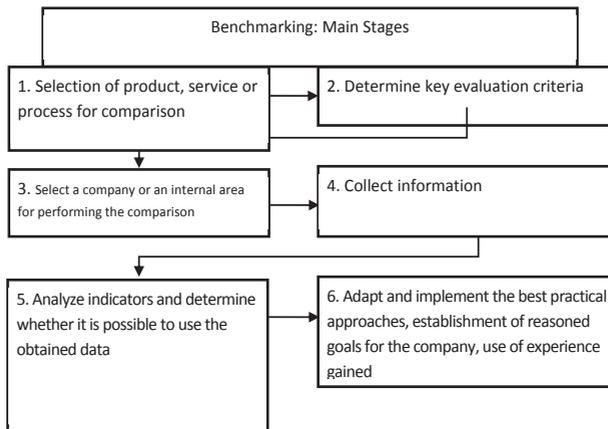


Fig. 2. Main Stages of Benchmarking

Benchmarking can be broken down into several stages:

- the need of the company to undergo change becomes evident (either following an analysis of the changing environment, or after the company is compared to another one)
- the company's effectiveness is evaluated, with focus on processes which account for the quantitative assessment of company characteristics[4,253]
- a partner is selected who agrees to be used in the comparison by providing data about its own operations, or an assessment is made based on publicly accessible data
- in certain cases this type of comparison can span several companies in one or more sectors, which provides the researching company a chance to hand - pick attributes from different competitors to which it will aspire. The comparison itself will allow the company to evaluate its effectiveness and to determine the causes for its shortcomings.

Literature:

- [1] P. Senge, The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization, pub. 1999.P - 47
- [2] P.F. Drucker, Management Challenges for the 21st Century. Pub. 2001. P. - 172.
- [3] E. Michaels, H.Handfield - Jones, B.Axelrod. The War for Talent. Mann, Ivanov and Ferber pub. 2009.P - 340
- [4] A . Karibaev Modern mechanisms of management of the organization : theoty and practice . - Uralsk, "NTCNTI", 2016

© Карибаев А.А.,2016

УДК 657

С. В. Кесян

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина»
г. Краснодар, Российская Федерация

ПОРЯДОК ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОТЧЕТНОСТЬ МСФО

Несмотря на тот факт, что существует два варианта составления отчетности в соответствии с МСФО: параллельное ведение учета и составление отчетности в соответствии с МСФО; трансформация российской отчетности в отчетность МСФО – непосредственная трансформация российской отчетности в отчетность МСФО невозможна. Это обусловлено необходимостью владения дополнительной информацией: иная база данных, формируемая на основе первичных документов [3].

Трансформация – это процедура, проводимая по состоянию на отчетную дату и включающая все корректировки, необходимые для перекладки показателей финансовой отчетности, подготовленной по национальным стандартам учета, в формат МСФО с учетом соответствующих принципов признания, измерения и раскрытия всех элементов финансовой отчетности [1].

Например, для трансформации отчетности в соответствии с МСФО организации необходимы, кроме бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах еще и следующие документы:

- оборотно - сальдовая ведомость по счетам бухгалтерского учета;
- учетная политика организации;
- для основных средств и нематериальных активов – информация о их движении, методы и сроки начисления амортизации по группам средств и т. д.;
- для инвестиций – информация об их движении по видам;
- информация о дебиторской и кредиторской задолженности, развернутое сальдо по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 71 «Расчеты с подотчетными

лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» и т.д., аналитическая информация по этим счетам, сроки дебиторской и кредиторской задолженности;

- остатки по счетам 68 «Расчеты по налогам и сборам» и 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» по видам налогов и начислений.

Трансформация финансовой отчетности предполагает специфику подхода для каждой отдельно взятой организации, вследствие чего список необходимых документов для трансформации может отличаться.

На предварительном этапе трансформации финансовой отчетности готовятся данные, которые будут служить основой этой трансформации. Происходит обобщение аналитических сведений, формируются оборотно - сальдовые ведомости из российской системы бухгалтерского учета [2].

Затем производится анализ учетной политики организации на соответствие основным аспектам и требованиям МСФО, в результате которого определяют те участки учета, на которые следует обратить особое внимание.

В последствии готовятся рабочие документы – рабочие таблицы, на основе которых проводится сравнительный анализ РСБУ и МСФО в отражении фактов хозяйственной жизни. Данные рабочие документы специфичны для каждой организации и не могут быть унифицированы.

После предварительной подготовки начинается непосредственно сам процесс трансформации финансовой отчетности.

Первый шаг трансформации отчетности в соответствии с МСФО предполагает перегруппировку (переквалификацию) статей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Это осуществляется посредством перегруппировки и реклассификации информации из отчетности РСБУ в таблицу входящих остатков. Так, активы заносятся в трансформационную таблицу со знаком «+», а обязательства и капитал со знаком «-».

Например, незавершенное строительство будет раскрыто в составе основных средств, поэтому заносится в раздел «Основные средства».

Трансформационная таблица будет заполнена и по строкам, и по столбцам. По строкам – наименование статей отчета о финансовом положении и отчета о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе по МСФО, по столбцам – остатки по российским данным (таблица 1).

Таблица 1 – Основная трансформационная таблица

Отчетность РСБУ	+ , - МСФО поправки прошлых лет (накопительно)	= Промежуточный результат после корректировок прошлых лет	+ , - Реклассификация	+ , - Поправки и текущего года	= Отчетность МФО на конец года
Бухгалтерский баланс					

Активы					
Пассивы					
Капитал					
Нераспределенная прибыль					
Отчет о прибылях и убытках прочем совокупном доходе					
Выручка					
Себестоимость					
Прибыль до налогообложения					
Налоги					
Чистая прибыль					

Второй шаг трансформации предполагает определение перечня корректировок, которые необходимо сделать по статьям отчета о финансовых результатах для приведения в соответствие с МСФО (отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе).

Данные корректировки могут затрагивать: корректировку отчетных периодов; оценки активов, обязательств, капитала, доходов и расходов в соответствии с МСФО. Поправки производят путем корректирующих записей по статьям отчетности.

При этом, каждая корректировка должна быть сопровождается аналитическим раскрытием. Данный этап трансформации сопровождается сложным и трудоемким процессом вычислений с целью корректировки счетов РСБУ в соответствии с МСФО. Для каждой статьи отчетности целесообразно выделять отдельный рабочий лист, на котором регистрируется итоговая корректировка [3].

Например, по основным средствам есть специфика в подходах РСБУ и МСФО. Так, переоценка основных средств в РСБУ не принимается в МСФО. Выходят из положения, сторнируя переоценку по российским данным учета и затем делают переоценку исходя из справедливой стоимости в соответствии с МСФО. В РСБУ по итогам оценки, была произведена дооценка основных средств в 30 000 руб., а по данным МСФО определено, что дооценка составила 60 000 руб. Сначала необходимо убрать дооценку из добавочного капитала в РСБУ: Дебет счета 83 «Добавочный капитал» 30 000 руб.

Кредит счета 01 «Основные средства» 30 000 руб. а затем сделать дооценку по справедливой стоимости в соответствии с МСФО:

Дебет статья «Основные средства» 60 000 руб.

Кредит статья «Резерв переоценки» 60 000 руб.

Помимо корректировки результатов переоценки основных средств, производят пересчет амортизации основных средств исходя из новой первоначальной стоимости объекта, а

также пересмотра способов начисления амортизации и сроков полезного использования объекта.

Следующие шаги трансформации финансовой отчетности предполагают: разработку трансформационной модели отчетности и составление записей по реклассификации статей отчетности. Заключительный шаг - составление самой трансформационной отчетности.

Список использованной литературы:

1. www.consultant.ru
2. www.garant.ru
3. www.gaap.ru

© С. В. Кесян, 2016

УДК 33

Кечеджиян К.А.,
студент 3 курса
факультета экономики и финансов
РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Устойчивое усовершенствование банковского сектора экономики Российской Федерации в настоящее время сопровождается актуальными задачами и вопросами. В первую очередь это связано с необходимостью роста эффективности государственного регулирования экономики, в частности денежно - кредитной политики в условиях кризиса в банковской сфере. В результате функционирования экономики в период санкций, перед системой финансов Российской Федерации возникает ряд актуальных для неё целей, а также последующий исход решения задач развития.

Один из главных вопросов в политически - экономическом положении - национальная валюта, зафиксированный результат становления системы банков страны. Наибольший вклад в становление экономики и банковских секторов внесли механизмы контроля над банками, а также их группами и тд. Это говорит о возрастании амплуа Центрального Банка, как инспекционного и регулирующего органа системы банка государства в будущем. [1, с. 87]

Ученые подчеркивают, что банковская система является значительным элементом экономической системы страны. Основная направленность банка и его сектора обязательно ориентирована на воспроизводственные процессы.

Значимость проведения наблюдения в развитии систем банков в настоящее время связана с определенными тенденциями и задачами. Отдельные особенности формирования систем банков на данном этапе, выявили необходимость в дальнейшем изучении

некоторых вопросов, связанных с изучением процессов развития банковского сектора. Выделим основные тенденции:

1. Резкое снижение общего числа организаций, занимающихся выдачей кредитов. Наблюдается тенденция дальнейшего сокращения обеспеченности населения, банковскими услугами. Сократилось число банков на территории РФ; с 2000 г. по настоящий момент уменьшилось в 2,3 раза, а число филиалов банков сократилось в 2,2 раза. [2, с. 38]

2. Проявляется усиление роли банковского сектора в контроле над денежной массой РФ в период с 2014г по 2015г.

3. Активное влияние банковского сектора на рост потребительского спроса в экономике.

4. Незаинтересованное отношение банковской системы к инвестиционным процессам, протекающим в экономике РФ.

5. Промышленные предприятия сталкиваются со сложностью привлечения средств из банковского сектора, используемых для замены основных производственных фондов.

Проведенный анализ выявил отличительные черты банковской системы, связанные с уменьшением числа кредитных организаций сопровождающихся одновременным увеличением потребностей экономических субъектов. Банковская система современности, характеризующаяся высокими процентными ставками на кредиты, ориентирует свою деятельность на увеличение потребительского спроса, ведут к увеличению разрыва между экономикой страны и её финансовым сектором. В ходе сложившейся ситуации, банковская система постепенно прекращает осуществлять функции поставщика финансов, а начинает быть её элементом, который направлен на достижение целей эффективности и собственной устойчивости. Перечисленные особенности совершенствования банковской системы подразумевают необходимость создания успешных кампаний, направленных на расширение влияния процессов модернизации экономики [3, с. 56].

Таким образом, нынешние тенденции формирования банковского сектора и государственной экономики отражают необходимость изучения вопросов, связанных с регулированием системы банков и её функций в стране. Перед банковской и финансовой системами ставится цель разработки стратегических и тактических задач. Всё это обуславливает непрерывный процесс наблюдения функционирования банковской системы и постоянного анализа тенденций её развития.

Список литературы:

1. Лисицын И.К. Проблема ликвидности в банковском секторе // В сборнике: Новая модель экономического роста на основе структурной модернизации в России Материалы XVI Международной межвузовской научно - практической конференции, 2015. с.85 - 89.

2. Стародубцева, Е.Б. Банковское дело: Учебник для бакалавров / Е.Ф. Жуков, Ю.А. Соколов, Е.Б. Стародубцева; Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: Юрайт, 2015. - с.37 - 41

3.. Эзрох, Ю.С. Методология оценки конкурентности банковской конкурентной среды России / Ю.С. Эзрох / Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2015. - №14. – С.56 - 57.

© Кечеджиян К.А., 2016

Спешилова Н. В.,
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой организации
производства и моделирования экономических систем,
Килибаева К. О.,
магистрант направления «Экономика»,
профиль «Учет, анализ и аудит»
студентка 1 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «Оренбургский ГАУ»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Учет и контроль движения денежных средств помогает обеспечить устойчивое и платежеспособное состояние организаций. Абсолютная величина показателей данных потоков и динамика их изменения в течение года характеризует эффективность работы предприятия. Однако в условиях неплатежей первостепенное значение приобретает поток денег, которые поступают в организацию от различных видов деятельности. В условиях современной экономики нужно учитывать то, что умелое использование денежных средств может привести к получению дополнительной прибыли организации. Для этого необходимо думать об их рациональном вложении для получения максимальных доходов [1].

Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью правильной организации учета денежных средств в организации. Для осуществления хозяйственной деятельности предприятию необходимо иметь в собственности деньги. Часть данного состояния находится в кассе организации, а часть – на специальных и расчетных счетах в банке. Деньги в современной экономике являются средством взаимосвязи между субъектами экономики. Совершенствование учета денежных средств имеет важное значение для правильной организации денежного обращения предприятия, для расчета ликвидности и платежеспособности. Приумножение, рациональное использование, контроль за их сохранностью – это важнейшие задачи бухгалтерского учета.

В учебном пособии под редакцией Ковалева В.В. «Финансы» дано следующее определение: «Денежные средства представляют собой совокупность средств предприятия, представленные денежным оборотом» [6, С. 234]. Учет – установление наличия чего-нибудь, измерение и регистрация с количественной и качественной стороны [3]. Учет обеспечивает постоянную информацию обо всех сферах хозяйственной деятельности и общественной жизни, является составной частью управления экономическими процессами и объектами.

Учет движения денежных средств на предприятиях регулируется нормативным законодательством и действующей учетной политикой. Формирование учетной политики организации для целей бухгалтерского учета в соответствии с пунктом 3 статьи 5 Закона «О бухгалтерском учете» и пунктом 5 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности должно осуществляться исходя из своей структуры, отраслевой принадлежности и других особенностей деятельности.

Анализ учета денежных средств, является одним из основных этапов управления на предприятии. Вопросы учета денежных потоков, достаточно часто рассматриваются и находят свое отражение в трудах зарубежных и отечественных авторов. Значительный вклад в решение данного вопроса внесли Х. Андерсон, Ж. Перар, Д. Стоун, Д. Г. Сигл, Э. С. Хендриксен, М. И. Баканов, С. Б. Барнгольд, Ю. А. Бабаев, И. Т. Балабанов, И. А. Бланк, В. В. Бочаров, Л. Т. Гиляровская, О. В. Ефимова, В. В. Ковалев, А. Ш. Маргулис, Е. А. Мизиковский, В. Д. Новодворский, В. Ф. Палий, Н. С. Пласкова, Г. В. Савицкая, Е. М. Сорокина, А. Н. Хорин, А. Д. Шеремет и др. [7].

Несмотря на то, что как отмечалось выше, к данной теме обращалось достаточно много ученых, следует подчеркнуть, что в современной научной литературе комплексных работ, посвященных исследованию учета денежных потоков, очень мало. Разработка единого комплекса и рекомендаций по осуществлению учета денежных средств и их анализу являются необходимыми, особенно, когда экономика страны находится в кризисных условиях.

Критерием качества и достоверности учета денежных средств является соответствие законодательной базе бухгалтерского учета. При соблюдении критериев действующего законодательства гарантируется бесперебойная работа и соблюдение позиций на рынке. Для того, чтобы раскрыть движение денежных средств, оценить поступления и платежи, а также проанализировать величину полученного денежного капитала с состоянием денежных средств, необходимо проанализировать все поступления и выбытия денежных средств, при этом не мало важной составляющей является организация автоматизации учетно - аналитической информации в сельскохозяйственных организациях [9].

При анализе денежных потоков организации необходимо руководствоваться отчетом о прибылях и убытках. Информация, содержащаяся в данных отчетах, позволяет провести анализ, который оказывает прямое влияние на движение денежных средств. Необходимо также отметить, что информация, которая содержится в бухгалтерских отчетах, не является точной и достоверной. Использование таких данных при проведении анализа способствует тому, что выводы о денежных потоках организации не являются практически значимыми [10].

Существует ряд проблем, которые связаны с понижением качества информации. Одним из таких недостатков является учет в отчете денежных средств только денежных средств и отсутствие информации о денежных эквивалентах. Эквиваленты – это активы предприятия, которые не обладают абсолютной ликвидностью, но в любой момент могут ее приобрести. Еще одна проблема связана с отражением в отчете о движении денежных средств покупки и продажи иностранной валюты. При совершении данных операций не происходит увеличения или уменьшения денежных средств, а меняется лишь величина валюты [4].

Бухгалтерский учет на предприятии осуществляется в соответствии с утвержденными руководителем рабочим планом счетов, первичной документацией, порядком проведения инвентаризации и методами оценки видов имущества и обязательств, правилами документооборота и технологией обработки учетной информации, а также в соответствии с порядком контроля за хозяйственными операциями [2].

Выделяют ряд основных особенностей бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях:

- 1) главным средством производства является земля, поэтому необходим учет земельных угодий и финансовых вложений в них;

- 2) специфика бухгалтерского учета обусловлена неодинаковой природой отраслей сельского хозяйства и соответственно происходящими в них изменениями;
- 3) на предприятиях из - за действия климатических факторов производство сезонное;
- 4) часто из одного вида культуры получают несколько видов продукции. Это приводит к необходимости разграничения затрат в бухгалтерском учете;
- 5) в аграрном производстве используется разнообразная сельскохозяйственная техника, что требует достоверного учета.

Оренбургская область, как один из агропромышленных регионов России, занимает лидирующее место по производству многочисленных наименований растениеводческой и животноводческой продукции в Приволжском федеральном округе.

Административно область разделена на 35 районов. На ее территории расположены 12 городов, 26 поселков городского типа и более 1700 сельских населенных пунктов. Так, одним из достаточно развитых, в плане сельскохозяйственного производства, является Акбулакский район.

Администрация МО Акбулакский район имеет в своем подчинении сельскохозяйственные организации, расположенные на территории района. Эти предприятия занимаются разведением крупного рогатого скота, а также посевом яровых и зерновых культур.

В таблице 1 можно проследить динамику доходов и расходов Администрации МО за период 2012 – 2016 г.г. [8].

Таблица 1 – Динамика доходов и расходов организации Администрация МО Акбулакский район Оренбургской области, тыс. руб.

Наименование	Год					Отклонение 2016 г. к 2012 году (+, -)
	2012	2013	2014	2015	2016	
Доходы	699461,1	706244,1	638349,7	631653,1	598076,9	(- 101384,2)
Расходы	698441,1	696354,8	655569,2	632693,2	597866,5	(- 100574,6)

Анализируя данную таблицу видно, что количество доходов, а соответственно и расходов Администрации МО в период с 2012 – 2016 г.г. постепенно снижается. Отклонение 2016 года к 2012 году составляет 101384,2 тыс. рублей. Данное отклонение дает предпосылки к рассмотрению сформулированной проблемы нехватки денежных средств на практике.

Бюджет данной организации утверждается на заседании Совета депутатов и только тогда финансовый отдел имеет право начинать работу.

Доходы организации формируются из налогов юридических и физических лиц, из административных платежей и сборов, безвозмездных поступлений (из областного бюджета).

Расходная часть Администрации МО Акбулакский район составляют: выплачиваемые из бюджета денежные средства (на содержание муниципальных учреждений, ЖКХ, культуры, здравоохранения, спорта, на капитальное строительство и т. д.).

Основная проблема организации учета денежных потоков в Администрации МО Акбулакский район связана (также как и во многих других организациях) с нехваткой и несбалансированностью бюджета. Это означает, что объем предусмотренных расходов не соответствует суммарному объему доходов и поступлений из источников финансирования его дефицита.

Обязательным условием для проведения оперативного анализа денежных потоков является наличие плана учета денежных средств. Кроме того, для улучшения ведения анализа денежных поток необходимо проводить ряд мероприятий, которые связаны, согласно [5], с:

- повышением качества информационной базы;
- выработкой механизма оптимизации денежных потоков;
- контролем и поддержанием оптимальных значений поступления и расходования денежных средств;
- выявлением результатов на движение денежных средств прямых и косвенных факторов.

Исходя из особенностей бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях для прогрессивного функционирования организаций необходимо своевременно вести учет земельных угодий, сельскохозяйственной техники и финансовых вложений. Это приведет к повышению качества достоверности информации, связанной с учетом денежных средств. Для решения проблем Администрации МО Акбулакский район Оренбургской области необходимо разрабатывать и реализовывать меры по повышению сбалансированности и доходов и расходов обязательств местных бюджетов.

Рассмотренные выше вопросы являются универсальными и актуальными для всех сельскохозяйственных организаций Оренбургской области. Данные предприятия производят и реализуют мясную и зерновую продукцию, получая от этого прибыль. Соответственно для правильной организации учета денежных средств необходимо четко, своевременно и с соблюдением всех необходимых правил вести учет всех денежных потоков в организации.

Список использованной литературы

1. Бланк, И.А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – М: Ника – центр, 2014. – 752 с.
2. Бычкова, С.М. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: учеб. пособие / С.М. Бычкова:– М: КНОРУС, 2014. – 869 с.
3. Гуржий, Н.А. Организация бухгалтерского учета денежных средств, анализ денежных потоков в организации // Бухгалтерский, управленческий учет и аудит. – 2015. – №3. – С. 32 – 36.
4. Дружиловская, Т.Ю. Проблемы бухгалтерского финансового учета и отчетности в публикациях современных ученых / Т.Ю. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2016. – №7. – 349с.

5. Зубарева О.А. Международный опыт учета денежных средств на производство // Научная жизнь. – 2014. – №10. – С. 123 – 125.
6. Ковалев, В.В. Финансы / В.В.Ковалев. – М: Проспект, 2014. – 928 с.
7. Миронова, А.М. Проблема учета анализа и аудита денежных средств / А.М. Миронова // Молодой ученый . – 2016. – №1. – С. 419 – 422.
8. Сайт Финансового отдела Акбулакского района [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finotdel-akbulak.ru/>.
9. Спешилова, Н.В. Автоматизация учетно – аналитической информации в сельскохозяйственных организациях // Сб. научных трудов по материалам всерос. научно - практич. конф. «Актуальные проблемы автоматизации правления на предприятии и в организации». – Орск: Издательство Орского гуманитарно – технологического института, 2014. – С. 64 – 66.
10. Чекрьжева, Е.А. // Вестник Омского Университета. Серия «Экономика». – 2015. – №3. – С.164 – 168.

© , Н. В. Спешилова, К. О. Килибаева, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

А. Т. Абдрашитова ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ)	6
А. Т. Абдрашитова ИЗМЕРЕНИЕ БЛАГОПОЛУЧИЯ: ПОНЯТИЕ И МИРОВОЙ ОПЫТ	9
А.М. Абдулкаримова ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННАЯ ОТРАСЛЬ - ЭФФЕКТИВНЫЙ ПУТЬ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН	12
А.Р. Абдуллин БИЗНЕС - ИНКУБАТОРЫ В ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМАХ. ВЫБОР ЕГО УЧАСТНИКОВ НА ОСНОВЕ АГЕНТНО - ОРИЕНТИРОВАННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ	14
Е.С. Абросимова, С.Н. Королев, П.В. Рабунец КАК ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ВЛИЯЕТ НА СНИЖЕНИЕ ОПЕРАЦИОННЫХ ЗАТРАТ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ, НА ПРИМЕРЕ ПРОЦЕССА РЕМОНТА СКВАЖИН ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ - ВОСТОК», Г, ТОМСК	18
Адамян Ж.А., Шконда Р.Ю., Михайловская Т.М. ЭЛАСТИЧНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ	23
М.А. Акмазикова ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	26
М.А. Акмазикова, Н. А. Николаева ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ПРОЦЕСС РИСКА	28
М.А. Акмазикова ОПТИМИЗАЦИЯ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА, ПРИБЫЛИ И ИЗДЕРЖЕК В СИСТЕМЕ «ДИРЕКТ - КОСТИНГ»	30
Е.В. Аксёнова САНКЦИОНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ	32
М.И.Алексеева СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРОХИМСЕРВИС»)	36

Алиев О.А., Ясногородский С.О. РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В РУКОВОДСТВЕ ПЕРСОНАЛОМ	39
Амирова А.А. СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВНУТРЕННИЙ ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИЙ	44
И. А. Анфимов, А. С. Бахталиев ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ	47
А.В. Апрелькова, П.А. Крайнов, О.С. Сагалакова ВЫЯВЛЕНИЕ ЦЕНОВОГО СГОВОРА НА НОВОСИБИРСКОМ РЫНКЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	53
Асабина Ю. С., Савинкова Т.А. МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ОПЛАТЫ ТРУДА В РОССИИ	56
Афанасьев В.Д., Евсеев П. В. СИТУАЦИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) И ПУТИ СНИЖЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ	58
Ю. Е. Афанасьева, Е. А. Горчакова ИССЛЕДОВАНИЕ ВИДОВ ТАМОЖЕННЫХ ЭКСПЕРТИЗ В СВЯЗИ С ПРИНЯТИЕМ ТАМОЖЕННОГО КОДЕКСА ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА	60
П.Т. Ахалая ОСОБЕННОСТИ УПЛАТЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	63
З.И. Ахметгалеева, Э.И. Шакирова НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ	66
Н.Р.Бабаева СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	68
Н.К. Васильева, А.Э. Барабаш ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА	70
А.В. Баранов, К.С. Веселова АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	75
А.В. Баранов ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ФАКТОРЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ	78

А.В. Баранов ЭЛЕМЕНТЫ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ВТБ)	82
А. В. Баранова ГАРМОНИЗАЦИЯ ТРЕБОВАНИЙ СООТВЕТСТВИЯ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА	85
А.Ю. Батуро СТРАХОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ	87
К.О.Безущенко КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	90
Е.С. Белянин ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТЕПЕНИ КОНЦЕНТРАЦИИ УЧАСТНИКОВ НА РЫНКЕ ПРОИЗВОДСТВА ЧАСТОТНЫХ ПРЕОБРАЗОВАТЕЛЕЙ И ЭЛЕКТРОПРИВОДОВ	92
Т.С. Боброва АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	95
В.В. Борисова МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	98
Ю.А. Борисова МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ УСЛУГ ВЛАДЕЛЬЦА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	99
Борисова Н.Н. МИНЕРАЛЬНО - СЫРЬЕВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	101
В.Х. Валиев МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПОНЯТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	103
Варзин А. А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ	109
Варламова В.Н. РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ. ПРОБЛЕМЫ И СОСТОЯНИЕ	111
У.С. Варламова РАСХОДЫ И ДОХОДЫ СТУДЕНТОВ СВФУ	114
П.А. Василевский АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ	116

К.С. Веселова СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОГО КРЕДИТОВАНИЯ	119
К.С. Веселова ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ КАК РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	123
И.В. Артюхова, Д.А. Водолазов СПЕЦИФИКА ПЛАНИРОВАНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	125
Попова С. О. РИСК И ОЖИДАЕМАЯ ДОХОДНОСТЬ В ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ	126
Волкова Т. А. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОТДЕЛЬНЫХ АКТИВОВ И ПОРТФЕЛЕЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ	128
М.Н.Воловская КЛАССИФИКАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ	130
Р.И. Габдракипова, Р.Ф.Еркеев ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА В ЭКОНОМИКЕ	134
Е.И. Гальперина ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	137
Герасимова Е.И. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИГР В РЕАЛЬНОСТЬ	139
Глиджян Г.М., Касимова Д.Ф. УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМ НА ПРЕДПРИЯТИИ	142
М.Р. Годизова ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ	144
В.С. Гончаров ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ	148
Горбанева А. А. МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ	151
Горбанева А. А. АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ	153
И.А. Гречухина ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В ИЗОЛИРОВАННЫХ ЭНЕРГОСИСТЕМАХ	155

Григаравичюс П. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТСЖ	159
Л.А. Григорьева ЭКОНОМИКО - ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	161
Н.К. Григорьева ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ	163
И.В. Кобелева, П. В. Грищенко ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВУЗА	167
Гусейнов Э.Э., Налбандян А.Э. ОЦЕНКА БИЗНЕСА ПРИ СЛИЯНИИ И ПОГЛОЩЕНИИ	170
В.Б. Дасени, С.А. Самолина, Ю.С. Стрельникова ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ (EVA) И КОЭФФИЦИЕНТА ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ	172
В.Б. Дасени, С.А. Самолина, Ю.С. Стрельникова ДЕКОМПОЗИЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ (EVA)	177
О.В. Дворцова ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	182
А.А. Демидович, И.А. Демидович СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	187
А.А. Демидович, И.А. Демидович КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КРЕДИТОВ	190
Н. А. Десюкова УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	192
Дивненко О. В., Калининчев В.Л., Мусатов А. А. О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ИССЛЕДОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЭКСПЕРТНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ, ПРИВЛЕКАЕМЫХ К НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ	195
Донсков Д. А. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПРИНЦИП ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧЕГО МЕСТА	197
М.С. Заворина АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КОНТУРА ИНТЕРЕСОВ КРЕДИТОРОВ	199

Задорожная Е.К., Штейникова С.Д. СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	206
Задорожная Е.К., Штейникова С.Д. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	208
Задорожная Е.К., Тарасова О.А. УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	209
Захарова Т. Н. АНАЛИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МОЛОДЕЖНОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ)	211
О.Н. Панамарева, А.А. Захарян ИННОВАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	213
Ибрагимова Л.Ф., Лирикова К.А. ПОСЛЕДСТВИЯ АСИММЕТРИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ	222
К.А. Иванова; А.М. Гринкевич АНАЛИЗ ЭЛАСТИЧНОСТИ РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ	224
Исакова Ю.Р., Д. К. Санакоева ЭКОНОМИКО - СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	228
Ю.В.Сорокина, А.И. Израелян ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	233
Е.Е. Кабанова, А.А. Гылыева ГЕОБРЕНДИНГ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КАБАРДИНО - БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)	235
Н.В. Калугина ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В ООО НПКФ «АГРОТЕХ - ГАРАНТ БЕРЕЗОВСКИЙ»	240
Карибаев А.А. УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА НЕФТЕГАЗОВЫХ КАМПАНИЙ: АНАЛИЗ ЛУЧШЕГО ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА	245
Карибаев А.А. BENCHMARKING AS A TOOL OF INDUSTRIAL SCOUTING	250
С. В. Кесян ПОРЯДОК ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОТЧЕТНОСТЬ МСФО	252

Кечеджиян К.А. ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	255
Спешилова Н. В., Килибаева К. О. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	257



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас принять участие
в Международных научно-практических конференциях.**

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей; По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN. **Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.**

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы. Печатный сборник, печатный сертификат, размещение в РИНЦ, почтовая доставка авторского экземпляра сборника уже включены в стоимость

С полным списком конференций Вы можете ознакомиться на сайте aeterna-ufa.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
**ИННОВАЦИОННАЯ
НАУКА**

ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru) №103-02/2015
Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru) №32505-01

Рецензируемый междисциплинарный международный научный журнал «Инновационная наука» приглашает авторов опубликовать результаты своих научных исследований

Формат издания журнала: Журнал издается в печатном виде формата А4

Периодичность выхода: *ежемесячно (прием материалов до 12 числа каждого месяца)*. Статьи принимаются Редакцией журнала постоянно без каких-либо ограничений по времени.

В течение 15 дней после окончания приема материалов в очередной номер журнал будет отправлен в почтовые отделения для рассылки. Рассылка будет произведена заказными бандеролями.

На сайте Редакции выложены все номера журнала и представлена подробная информация о нем и требования к статьям.

Научное издание

В МИРЕ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 29.12.2016 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 15,9. Тираж 500. Заказ 524.



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»**

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<http://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68



АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



РЕШЕНИЕ

о проведении
25 ДЕКАБРЯ 2016 г.

Международной научно-практической конференции В МИРЕ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Научно-издательского центра «Аэтерна»

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) в лице:

- 1) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук
- 2) Баишева Зия Вагизовна, доктор филологических наук
- 3) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
- 4) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 5) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук,
- 6) Винеvская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук,
- 7) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
- 8) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
- 9) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук,
- 10) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 11) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 12) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
- 13) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
- 14) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
- 15) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
- 16) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
- 17) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
- 18) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
- 19) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 20) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
- 21) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
- 22) Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
- 23) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 24) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
- 25) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук

- 26) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 27) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
- 28) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
- 29) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
- 30) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 31) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
- 32) Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 33) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
- 34) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 35) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 36) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук,
- 37) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

3. Утвердить состав секретариата в лице:

- 1) Асабина Катерина Сергеева
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Носков Олег Николаевич
- 4) Ганеева Гузель Венеровна
- 5) Тюрина Наиля Рашидовна

4. Определить следующие направления конференции

- | | |
|---|-----------------------------------|
| Секция 01. Физико-математические науки | Секция 12. Педагогические науки |
| Секция 02. Химические науки | Секция 13. Медицинские науки |
| Секция 03. Биологические науки | Секция 14. Фармацевтические науки |
| Секция 04. Геолого-минералогические науки | Секция 15. Ветеринарные науки |
| Секция 05. Технические науки | Секция 16. Искусствоведение |
| Секция 06. Сельскохозяйственные науки | Секция 17. Архитектура |
| Секция 07. Исторические науки | Секция 18. Психологические науки |
| Секция 08. Экономические науки | Секция 19. Социологические науки |
| Секция 09. Философские науки | Секция 20. Политические науки |
| Секция 10. Филологические науки | Секция 21. Культурология |
| Секция 11. Юридические науки | Секция 22. Науки о земле |

5. В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

Директор НИЦ «Астерна»

к.э.н., доцент



Сукиасян

Асатур Альбертович



АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
В МИРЕ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ
состоявшейся 25 ДЕКАБРЯ 2016

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию была прислана 701 статья, из них в результате проверки материалов, было отобрано 697 статей.
3. Участниками конференции стали 1045 делегатов из России и Казахстана.
4. Все участники получили именные сертификаты участников конференции
5. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции
6. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

Директор НИЦ «Аэтерна»
к.э.н., доцент



Сукиясян
Асатур Альбертович