



**ОМЕГА SCIENCE**  
**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР  
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

**НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ  
И ИННОВАЦИИ**

**Сборник статей  
Международной научно-практической конференции  
28 октября 2016 г.**

**Часть 1**

**Уфа  
МЦИИ «ОМЕГА САЙНС»  
2016**

УДК 001.1  
ББК 60

**Ответственный редактор:**

**Сукиасян Асатур Альбертович**, кандидат экономических наук.

**Редакционная коллегия:**

**Юсупов Рахимьян Галимьянович**, доктор исторических наук

**Янгиров Азат Вазирович**, доктор экономических наук

**Козырева Ольга Анатольевна**, кандидат педагогических наук

**Закиров Мунавир Закиевич**, кандидат технических наук

**Мухамадеева Зинфира Фанисовна**, кандидат социологических наук

**Грузинская Екатерина Игоревна**, кандидат юридических наук

**Н 57**

**НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ:** сборник статей  
Международной научно - практической конференции (28 октября 2016 г,  
г. Уфа). В 5 ч. Ч.1 / - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – 322 с.

ISBN 978-5-906876-72-0 ч.1

ISBN 978-5-906876-77-5

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ», состоявшейся 28 октября 2016 г. в г. Уфа. 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 по частейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 981 - 04 / 2014К от 28 апреля 2014 г.**

УДК 00(082)

ББК 65.26

ISBN 978-5-906876-72-0 ч.1

ISBN 978-5-906876-77-5

© ООО «ОМЕГА САЙНС», 2016

© Коллектив авторов, 2016

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 33

**Алексеев А.В.**

Студент 3 курса ВСГУТУ,

г. Улан - Удэ, РФ

E - mail: Alekseev \_ uu@mail.ru

**Петрова Т.О.**

Студентка 4 курса ВСГУТУ,

г. Улан - Удэ, РФ

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Ученое сообщество в последнее время чаще задумывается о будущих поколениях человечества. В действительности это обусловлено ухудшением экологической безопасности, что в свою очередь обусловлено экономической политикой субъектов микро - и макроуровней.

Для повышения эффективности экономической политики необходима законодательная база, информационная база, инвестиционная и другие.

Проблему реализации инструментов политики, представленных выше, принято рассматривать еще и через понятие «зеленая экономика». «Зеленая экономика» является усовершенствованным продолжением концепции «устойчивого развития».

Курс «зеленой экономики» приобретает очертания в 2008 - 2012 гг. Уже в 2012 г. данный курс занимает центральное место в важной конференции ООН (г.Рио - де - Жанейро) [2].

По материалам программы Организации Объединенных Наций по окружающей среде (*ЮНЕП*), «зеленая экономика» представляет собой систему хозяйствования, при которой повышение благосостояния людей не ведет к деградации окружающей среды и истощению природных ресурсов.

Основными принципами «зеленой экономики» или как ее еще называют «низкоуглеродной», «ресурсоэффективной» являются:

- Эффективное использование природных ресурсов;
- Сохранение и увеличение природного капитала;
- Уменьшение загрязнения;
- Низкие углеродные выбросы;
- Предотвращение утраты экосистемных услуг и биоразнообразия;
- Рост доходов и занятости [3].

Данная концепция безоговорочно повышает эффективность экономики, поэтому различными странами приводятся большие усилия, чтобы как можно быстрее перевести производство на зеленые технологии.

По материалам организации *Pew Charitable Trusts*, что в Филадельфии и в последние 5 лет проводит исследования по отслеживанию направлений инвестирования зеленой экономики, можно определить вертикальную структуру зеленой экономики в сфере производственных технологий различных государств. Так, наиболее распространенной

является ветряная энергетика, которая больше всего распространена в Китае, но уже усиленно развивается в США, Бразилии, Испании, Турции, Мексике. Наряду с энергией ветра используется и солнечная энергетика. Из представленных в исследовании стран (G20) более всего эта энергетика распространена в Германии, но Италия и Испания стараются держать эту энергетiku в зоне благоприятного инвестирования. Также «лидеры зеленой экономики» используют биотопливо (Канада, Бразилия, страны ЕС), распространенное в основном в США. Каждая из стран G20 уже выбирает стратегической задачей поиск новой зеленой технологии.

Прежде чем наметить одной из задач - обеспечение ресурсосберегающими технологиями, необходимо исследовать как развивается экономическое пространство в России, другими словами, сможем ли вы обеспечить эффективное использование технологий без вреда экологии, получится ли создать конкурентоспособную экономику на фоне введения технологий.

Российской Федерации требуется уделить внимание переходу к «зеленой экономике» и создать условия на мезоуровне для введения инноваций в виде высокотехнологичных и ресурсоэффективных производств.

Одним из регионов, которые богаты ресурсами, является Республика Бурятия. Обладает ресурсами государственного значения, такими как цинк / свинец (40 % / 34 %), молибден (37 %), месторождения золота, фосфорного сырья и много другого сырьевого богатства государства. На территории республики 3,2 млн. га сельскохозяйственных угодий, около 2 млрд. м<sup>3</sup> запасов древесины и др [1]. В Бурятии приоритетным является развитие животноводства и сельского хозяйства, соответственно, должны разрабатываться меры по уменьшению выбросов в атмосферу и водные источники, почву.

За последние 4 года в Бурятии сложилась следующая ситуация: в 2014г по сравнению с 2012 годом произошло увеличение темпов роста показателей сброса загрязненных сточных вод на 9,54 %, выброса загрязняющих веществ в атмосферный воздух на 13,21 %. Причем, выброс загрязняющих веществ увеличивается преимущественно за счет автотранспорта, увеличение которого за 3 года составило 21,14 %. Такие данные говорят о том, что в Бурятии возникла острая необходимость во внедрении зеленых технологий.

Для внедрения зеленых технологий необходимо впрочем оборудование, здания, машины и т.д. Данные основные фонды должны реализовать весь потенциал зеленой экономики.

В Бурятии за интервал 2012 - 2014гг. произошло уменьшение инвестиций в основной капитал на 12,43 %. Причем, источниками инвестиций являются собственные средства организаций и предприятий, что еще более усложняет ситуацию в период экономической нестабильности.

Таким образом, при необходимости введения технологий зеленой экономики для увеличения эффективности экономики региона, существует опасность, опрометчивость и неэффективность их введения в связи с изношенностью, недофинансированностью основных фондов.

Региону требуется рассматривать вопрос о качественном развитии природных достояний. В различных проектах законодательства необходимо отражение максимально фундаментальных показателей. Достижение наибольшей эффективности экономики видится в формировании экономически благоприятной производственной среды и финансировании долгосрочных, научно - стратегических идей.

### **Список использованной литературы:**

1. Алексеев А.В. Состояние воспроизводства основных фондов Республики Бурятия // Новая наука: стратегии и векторы развития: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (08 августа 2016 г., г. Челябинск). - Стерлитамак: АМИ, 2016. - С.169 - 172.
2. Будущее, которого мы хотим. Итоговый документ Конференции ООН. Рио - де - Жанейро. 19 июня 2012.
3. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности - обобщающий доклад для представителей властных структур. ЮНЕП, 2011  
© А.В. Алексеев, Т.О. Петрова, 2016

**УДК 657.471.12.**

**Амирбекова Шахризат Тагировна**  
Студентка 3 курса профиль «Маркетинг»  
Научный руководитель:  
**Ибрагимова Аминат Хабибуллаевна**  
канд. экон. наук, доцент ДГУ,  
г. Махачкала, РФ

### **УЧЕТ И АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА**

В современных условиях оплата труда для работающего человека – проблема, которая имеет большое значение. Это связано с необходимостью каждого человека оплачивать потребляемые им блага и услуги.

Размер заработной платы работника в большей мере зависит от того, смог ли тот, кто ее выплачивает определить ее величину, разработал ли он какую - либо систему стимулов (поощрения) для служащих предприятия. Важно как работодатель управляет оплатой труда своих работников. Трудовое законодательство РФ направлено на то, чтобы обеспечить рациональную продолжительность рабочего времени и необходимое время для отдыха и восстановления работоспособности.

Понятие «заработная плата», в настоящее время, охватывает все виды заработков, начисленных в денежных и натуральных формах. Нормативно - правовые документы, законодательные и подзаконные акты уделяют большое внимание данной теме. Она занимает одно из ведущих мест во всей системе учета. Бухгалтер должен руководствоваться значительным числом законодательных и нормативных актов гражданского законодательства, при начислении и выплаты заработной платы. Он также руководствуется локальными актами, которые разрабатываются каждым предприятием самостоятельно.

При начислении заработной платы учетные документы должны содержать необходимые реквизиты и соответствовать установленной форме.

Основанием бухгалтеру для расчета оплаты труда работника служат трудовые договоры, документы о фактическом использовании рабочего времени (табель учета использования рабочего времени, сдельные наряды и т.д.).

Организация применяет унифицированные формы первичных документов, для учета состава и выплаты заработной платы, которые также утверждены Госкомстатом России от 06.04.2011 № 26. «Об утверждении Унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты».

Расходы на заработную плату списываются на себестоимость продукции или товаров, поэтому с 70 счетом корреспондируют следующие счета:

- для производственного предприятия - 20 счет «Основное производство» или 23 счет «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные (управленческие) расходы», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»;

- для торгового предприятия - 44 счет «Расходы на продажу».

Согласно Трудовому кодексу РФ с работником заключают трудовой договор. Его составляют в двух экземплярах: один передают работнику, другой остается в организации.

В бухгалтерии открывается лицевой счет сотрудника. В случае, если какие-либо сведения о работе поменялись, в его личную карточку заносят необходимые данные. Эти поправки об изменении должен подписать сам сотрудник кадровой службы. После того, как зарплата начислена по кредиту 70 счета, а по дебету 70 счета удержан НДФЛ и другие удержания, оставшаяся часть выплачивается работникам. Выплата может проходить как из кассы, так и через банк (деньги переводятся на счета работников с расчетного счета организации), т.е. 70 счет корреспондирует либо со счетом 50 «Касса», либо с 51 счетом «Расчетные счета».

Расходы предприятия на оплату труда обладают большим удельным весом относительно общей суммы затрат на производство. В связи с этим организация должна уделять большое внимание экономическому анализу заработной платы. Это позволит оценить результаты работы и выявить возможности повышения эффективности производства и резервы для формирования ресурсов роста.

Необходимо рассчитать показатель абсолютного отклонения. Она показывает, насколько фактически израсходованные суммы на заработную плату отличаются от планируемых. Данный показатель характеризует перерасход или экономию средств, изменение численности и структуры персонала. Более того, необходимо оценить степень выполнения производственного плана посредством определения относительного отклонения заработной платы. Данный показатель равен фактически начисленным суммам по оплате труда за вычетом откорректированного базового фонда. Последняя величина равна постоянной сумме плановой заработной платы плюс переменная сумма, умноженная на индекс объема продукции.

### **Список использованной литературы**

1. Астахов, В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учеб. пособие / В.П. Астахов. – Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н / Д: Издательский центр «МарТ» 2011 г.
2. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА - М. 2013

3. Барышников, Н.П. Бухгалтерский учет, отчетность и налогообложение: Учеб. / Н.П. Барышников. – 4 - е изд. - М.: Филинь: Рилант, 2011

© Ш.Т. Амирбекова, 2016

© А.Х. Ибрагимова, 2016

**УДК 006**

**Анипченко Анастасия Александровна**

Студент 4 курса факультета управления ЮФУ,  
г. Ростов - на - Дону, РФ

## **РОЛЬ СТАНДАРТИЗАЦИИ ПРИ ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ**

В современных условиях успешность функционирования любой компании зависит от большого числа разнообразных факторов внешней и внутренней среды организации. Эффективным инструментом повышения качества и конкурентоспособности продукции, бизнес - процессов, организации производства, управления предприятием является стандартизация.

Стандартизация – это деятельность по разработке (ведению), утверждению, изменению (актуализации), отмене, опубликованию и применению документов по стандартизации и иная деятельность, направленная на достижение упорядоченности в отношении объектов стандартизации.[1]

Потребность в проведении работы по стандартизации появилась существенно раньше, нежели возникло непосредственно слово, означающее работу по упорядочению. Так, например, в Древнем мире уже применялись единые общие размеры строительных деталей, а также применялись общие единицы измерения. При строительстве знаменитых египетских пирамид использовались камни стандартных размеров, в Древней Греции - строительные элементы установленного размера, а Древнем Риме - водопроводные трубы.

Первые задокументированные работы по стандартизации в России относятся к периоду царствования Ивана Грозного, когда были стандартизированы размеры пушечных ядер, а для их измерения применялись единые стандартные калибры - кружала. При Петре I были разработаны технические условия на экспортную продукцию России, для ее соответствия требованиям западных стран. В этот же период в Петербурге и Архангельске были организованы правительственные бракеражные комиссии для проверки качества экспортируемых из России льна, пеньки, древесины и мехов.

В 1907 г. в Санкт - Петербурге была организована Постоянная техническая комиссия, которая занималась стандартизацией качества свежих плодов и овощей. Комиссия была создана при фруктовой, чайной, винной и рыбной бирже, а также Российских обществ плодоводства и садоводства Министерства торговли и земледелия и состояла из ее представителей.

Работы по стандартизации на государственном уровне в нашей стране впервые были начаты в 1923 г., когда было создано Всесоюзное бюро стандартов, которое на протяжении

всего существования Советского Союза претерпевало некоторые изменения и занималось разработкой нормативно - технической документации относительно стандартизации и контролем ее применения на производствах.

Введение в 1993 г. в действие Закона Российской Федерации «О стандартизации» служило началом нового этапа развития стандартизации. В законе были определены меры государственной защиты интересов потребителей и производителей посредством разработки и применения нормативных документов по стандартизации. В Законе были определены правовые отношения в области стандартизации, важнейшими из которых явились переход от всеобщей обязательности стандартов в СССР к регламентации обязательных и рекомендательных требований. [2]

Современный Закон «О стандартизации» определяет следующие цели проведения деятельности по стандартизации:

- содействие социально - экономическому развитию Российской Федерации;
- содействие интеграции Российской Федерации в всемирную экономику и международные системы стандартизации;
- улучшение качества жизни населения страны;
- обеспечение защиты страны и безопасности государства;
- техническое перевооружение промышленности;
- улучшение качества продукции, выполнения работ, оказания услуг, а также повышение конкурентоспособности продукции отечественного производства.[1]

Российская система стандартизации основывается на принципах, установленных Федеральным Законом, и все государственные стандарты РФ, отраслевые стандарты, стандарты предприятий, стандарты научно - технических и инженерных обществ не должны им противоречить. К принципам стандартизации в Российской Федерации относятся:

1. Добровольность использования документов по стандартизации;
2. Обязательность использования документов по стандартизации в отношении объектов стандартизации, предусмотренных Федеральным законом;
3. Обеспечение комплексности и системности стандартизации, преемственности работ в сфере стандартизации;
4. Обеспечение соответствия и соотношения общих характеристик, правил и общих принципов, устанавливаемых в документах национальной системы стандартизации, современному уровню развития науки, техники и технологий, передовому отечественному и зарубежному опыту;
5. Открытость разработки документов национальной системы стандартизации, обеспечение участия в разработке таких документов всех заинтересованных лиц, достижение консенсуса при разработке национальных стандартов;
6. Установление в документах по стандартизации требований, обеспечивающих возможность контроля за их исполнением;
7. Унификация разработки, принятия, изменения, отмены, обнародования и применения документов по стандартизации;
8. Соответствие документов по стандартизации действующим в Российской Федерации техническим регламентам;
9. Непротиворечивость национальных стандартов друг другу;

10. Доступность информации о документах по стандартизации с учетом ограничений, установленных нормативными правовыми актами РФ. [1]

В российской практике стандартизации, как и в мировой, действует несколько видов стандартов, которые различаются спецификой объекта стандартизации и уровнем применения:

- основополагающие стандарты;
- стандарты на продукцию (услуги);
- стандарты на работы (процессы);
- стандарты на методы контроля (испытаний, измерений, анализа).

Основополагающие стандарты закрепляют регламентацию организационных принципов и положений, требований, правил и норм, которые рассматриваются как общие для различных сфер науки, техники и производства. Примером основополагающих стандартов могут служить нормативные документы по организации Государственной системы стандартизации в России: ГОСТ Р 1.0 - 92, ГОСТ Р 1.2 - 92, ГОСТ Р 1.4 - 93, ГОСТ Р 1.5—92. [3]

Международная стандартизация осуществляется совместно несколькими (двумя и более) странами. Следствием коллективной работы многих государств являются международные стандарты или рекомендации по стандартизации, используемые странами - участниками прямо или при создании и пересмотре собственных национальных стандартов. Наиболее широкой по своим масштабам является международная стандартизация, осуществляемая Международной организацией по стандартизации ISO (ИСО). [3]

Международная организация по стандартизации создана в 1946 году двадцатью пятью национальными организациями по стандартизации. СССР был одним из основателей организации, Россия стала членом ИСО как правопреемник СССР. Сфера деятельности ИСО касается стандартизации во всех областях, кроме электротехники и электроники, относящихся к компетенции Международной электротехнической комиссии. Кроме стандартизации, ИСО занимается вопросами сертификации.

Основной задачей Международной организации по стандартизации является содействие развитию стандартизации и смежных видов деятельности в мире с целью обеспечения международного обмена товарами и услугами, а также развития сотрудничества в интеллектуальной, научно - технической и экономической областях. [4]

При внедрении стандартов в деятельность, компании преследуют цель повысить эффективность работы организации, которая может проявляться в различных аспектах деятельности предприятия. Пренебрежение стандартами может обернуться большими потерями для компании: опыт зарубежных компаний показывает, что вложения в стандарты на одну единицу затрат дают от 20 до 40 ед. прибыли. Исследования, проведенные экспертами Германии, Австрии и Швейцарии, показали, что в масштабах национальной экономики совокупный эффект от проведения стандартизации составляет около 1 % ВВП.

Эффективность работ по стандартизации выражается в следующих основных ее аспектах:

1. Экономическая эффективность стандартизации — соотношение финансового результата и расходов в народном хозяйстве страны в контексте применения конкретного стандарта. Примеры свидетельствуют о значительном экономическом эффекте

стандартизации продукция компаний. Так, в свое время внедрение государственного стандарта на холодильники дало экономию на каждом холодильнике до 200 кВт • ч в год. Разработка и внедрение комплекса стандартов в области защиты материалов и изделий от коррозии, старения и биоповреждений сокращают потери в этой области на 2 % , что эквивалентно 600—800 млн долл. в год.

2. Техническая эффективность работ по стандартизации может выражаться в относительных показателях технических эффектов, получаемых в результате применения стандарта: например, в увеличении степени защищенности, уменьшении вредоносных влияний и выбросов, уменьшении материалоемкости изготовления, увеличении прочности и др.

3. Информационная эффективность работ по стандартизации может выражаться в достижении необходимого для общества взаимопонимания, единства представления и восприятия информации (стандарты на термины и определения и т.п.), в том числе в договорно - правовых отношениях субъектов хозяйственной деятельности друг с другом и органов государственного управления, при взаимодействии производителей и потребителей, в международных научно - технических и торгово - финансовых отношениях.

4. Социальная эффективность заключается в том, что следование требованиям стандартов положительно отражается на здоровье и уровне жизни населения, а также на других социально значимых аспектах. Она может выражаться в показателях уменьшения степени производственного травматизма заболеваемости, повышения продолжительности жизни, улучшения социально - психологического климата страны или региона и др.

Как правило, социальный эффект стандартизации не поддается прямой оценке. Нередко разработка и внедрение комплекса стандартов (например, на детское питание) вызывают дополнительные затраты денежных средств, но получаемый в результате работ по стандартизации эффект улучшения здоровья малышей важнее и значимее вложенных средств.[5]

Эффективность внедрения стандартизации в деятельность компании можно проследить на примерах успешного использования стандартов ISO российскими компаниями.

Например, внедрение системы менеджмента качества ИСО в компании Аптека - Холдинг, занимающейся дистрибуцией фармацевтической продукции, позволило предприятию достичь следующих результатов в течение года:

- Сокращение негативных претензий с оценки 0.6 до 0.21 % ;
- Повышение эффективности труда сотрудников на 29 % ;
- Валовая прибыль в компании «Аптека - Холдинг» увеличилась на 6.94 млн \$ (в 1.25 раза);
- Годовой оборот компании вырос на 40 % , превысив 300 млн. долларов;
- Оценка удовлетворенности потребителей по результатам анкетирования увеличилась с 7 до 9 баллов по 10 - ти бальной шкале.

Другим примером может служить внедрения международного стандарта ISO 9001:2000 компанией «АВРО - БУС», предоставляющей услуги по автоматизации финансово - хозяйственной деятельности предприятий, в целях повышения конкурентоспособности и оперативности реагирования на меняющиеся потребности клиентов. Эффектом от внедрения стандартизации являются следующие результаты:

- Вырос уровень удовлетворенности клиентов компании: если до внедрения он был 80—90 % , то после этот показатель находится на стабильном уровне 95—98 % .
- Количество жалоб с 1—2 в месяц снизилось до 1—2 в квартал.

- Выросли обороты компании и количество клиентов, вследствие чего численность сотрудников компании увеличилась в два раза.
- Чистая прибыль ООО «АВРО - БУС» увеличилась почти в три раза.
- Доля дохода, получаемого от самого крупного клиента, в общих доходах компании упала в 5—10 раз, т.е. компания стала гораздо устойчивее и свободнее от власти потребителей.
- Кроме того, по итогам внедрения стандарта ISO специалисты компании выпустили ряд учебных пособий и получили возможность оказывать услуги по внедрению ISO на других предприятиях. [6]

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что стандартизация является действенным инструментом повышения конкурентоспособности и прибыльности компаний. Внедрение стандартов в деятельность организации позволяет использовать опыт передовых компаний и знания квалифицированных специалистов той или иной области предпринимательства и науки.

Стандартизация позволяет организации значительно снизить издержки, повысить качество продукции, улучшить имидж и деловую репутацию, а также завоевать лояльность потребителей и наладить с ними длительные взаимовыгодные отношения, что в совокупности и определяет успешность функционирования компании на рынке.

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

1. Федеральный закон от 29 июня 2015 г. N 162 - ФЗ "О стандартизации в Российской Федерации"
2. Николаева М. А., Лебедева Т. П. История возникновения и развития стандартизации в России и за рубежом // СТЭЖ. 2015. №1 (20) С.86 - 89.
3. Стандартизация // [Электронный ресурс] URL: <http://center-yf.ru/data/stat/standartizaciya.php>
4. Международная организация по стандартизации // [Электронный ресурс] URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Международная\\_организация\\_по\\_стандартизации](https://ru.wikipedia.org/wiki/Международная_организация_по_стандартизации)
5. Эффективность работ по стандартизации // [Электронный ресурс] URL: [http://studme.org/1151051316892/ekonomika/effektivnost\\_rabot\\_standartizatsii](http://studme.org/1151051316892/ekonomika/effektivnost_rabot_standartizatsii)
6. Смарт Консалтинг. Разработка и внедрение системы управления качеством на вашем предприятии // [Электронный ресурс] URL: <http://smartcons.org/examples/all/#e7>

© А.А. Анипченко, 2016

**УДК 330.322**

**Атаева Нина Юрьевна**

Старший преподаватель кафедры «Экономики и менеджмента» ВОГУ,  
г. Вологда, РФ

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Под региональной инвестиционной политикой понимается деятельность органов управления, которые реализуют систему мер и механизмов, обеспечивающих рост

инвестиционной активности, эффективное использование ресурсов и формирование благоприятного инвестиционного климата.

В рамках региональной инвестиционной политики на территории Вологодской области разработан и реализуется ряд инструментов, в том числе:

- 1) образована ОАО «Корпорация развития Вологодской области» [4];
- 2) организован инвестиционный портал области, который содержит всю необходимую информацию для инвестора на русском, английском и немецком языках;
- 3) в каждом районе и городском округе области назначены инвестиционные уполномоченные;
- 4) действует Инвестиционный совет при Губернаторе области;
- 5) ведется активная работа по внедрению требований федерального Стандарта деятельности органов исполнительной государственной власти по обеспечению благоприятного инвестиционного климата, разработанного Агентством стратегических инициатив;
- 6) запущена сеть залоговых фондов в муниципальных образованиях Вологодской области;
- 7) действует система налоговых льгот, направленная на поддержку приоритетных инвестиционных проектов;
- 8) создана программа стимулирования субъектов МСП («Программа 6,5»), направленная на снижение процентных ставок по кредитам для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 9) образован центр развития ГЧП на базе Корпорации развития Вологодской области;
- 10) разработана инвестиционная карта Вологодской области.

При этом стоит проанализировать, как реализация данных мероприятий в рамках инвестиционной политики сказалась на региональном социально - экономическом развитии. Для наглядности и системности изложения материала целесообразно использовать метод SWOT - анализа (табл. 1).

Таблица 1 – SWOT - анализ результатов инвестиционной политики в социально - экономическом развитии Вологодской области по данным на 2016 г.

<b>Strengths (сильные стороны)</b>	<b>Weaknesses (слабые стороны)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выгодное геоэкономическое и геополитическое положение;</li> <li>2. Высокий уровень промышленного потенциала (доля обрабатывающего производства в ВРП составила 34,9 % в 2015 г., для сравнения: в РФ – 17,4 % , в СЗФО – 20,5 % );</li> <li>3. Точки роста: ЛПК, АПК и пищевая промышленность, туристический комплекс;</li> <li>4. Богатые лесные ресурсы (81 % территории области – 11,7 млн. га);</li> <li>5. Вологодская область занимает 16 место в РФ и 3 место в СЗФО по запасам</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Неравномерное распределение инвестиций по муниципальным образованиям (концентрация бизнеса вокруг г. Череповца и г. Вологды);</li> <li>2. Снижение общего объема инвестиций в основной капитал большинства муниципальных районов и городских округов Вологодской области за исследуемый период;</li> <li>3. Несбалансированность развития региональной экономики: увеличение доли финансовых средств, направляемых в сырьевые производства, и снижение инвестиций в отрасли высокого передела</li> </ol>

<p>древесины;</p> <p>6. Близость больших зарубежных и внутренних рынков лесной продукции;</p> <p>7. Растет доля переработки древесины внутри региона (в 2015 г. – 68 %);</p> <p>8. Продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности конкурентоспособна на рынке европейской части России, исторически сформировался бренд вологодских продуктов;</p> <p>9. Выгодный культурно - исторический потенциал (61 недвижимый памятник истории и культуры, в т.ч. федерального значения);</p> <p>10. Значительный образовательный потенциал (развитая сеть образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования; по численности студентов высшего и среднего образования в пересчете на 10 тыс. чел. населения область занимает 3 место в СЗФО).</p>	<p>(54,6 % инвестиций приходится на промышленность в 2014 г);</p> <p>4. Падение доли инвестиций в сельское хозяйство (на 18,6 п.п. в 2014 г. по сравнению с 1991 г.; в 2014 г. доля инвестиций составила 5,4 %), что ставит под угрозу продовольственную безопасность региона (рентабельность с / х производства без государственной поддержки в виде субсидий не превышает 2,5 %) [5];</p> <p>5. Значительное снижение доли инвестиций в строительство (в 2014 г. доля инвестиций составила 0,8 %);</p> <p>6. Высокая степень износа основных фондов (рост на 3,5 % в 2014 г. по сравнению с 2005 г.(с 42,2 % до 45,7 % )) [1,3];</p> <p>7. Нехватка собственных средств у муниципальных предприятий на инвестиционные цели;</p> <p>8. Низкий уровень развития механизмов ГЧП;</p> <p>9. Высокая степень бюрократизации разрешительно - согласовательного процесса;</p> <p>10. Неэффективное расходование бюджетных средств на инвестиционные проекты;</p> <p>11. Отсутствие крупных инвестиционных проектов;</p> <p>12. Зависимость бюджета от крупнейших налогоплательщиков («Северсталь», «Фосагро»);</p> <p>13. Высокая долговая нагрузка на бюджет;</p> <p>14. Отсутствие инструментов развития кластеров;</p> <p>15. Отставание развития дорожной сети от потребностей экономики (уд. вес автодорог с твердым дорожным покрытием в общей протяженности дорог общего пользования составил 59,4 % в 2015 г.);</p> <p>16. Несистемный характер маркетинга региона;</p> <p>17. Миграционная убыль населения (2063 человека в 2015 г.).</p>
<b>Opportunities (возможности)</b>	
<p>1. Поддержка АПК (в т.ч. продвижение продуктов вологодских производителей);</p> <p>2. Развитие ЛПК (развитие проектов по производству продуктов глубокой переработки с высокой добавленной стоимостью: целлюлозно - бумажная продукция, деревянное домостроение, отделочные материалы; развитие проектов по переработке отходов ЛПК в биотопливо) [5];</p> <p>3. Использование культурно - исторического и рекреационного потенциала развития туристической отрасли (развитие проекта «Родина Деда Мороза», развитие придорожного сервиса, улучшение транспортной доступности и снижение доли транспортировки в стоимости туристического продукта);</p> <p>4. Устранение административных барьеров осуществления</p>	<p>10. Неэффективное расходование бюджетных средств на инвестиционные проекты;</p> <p>11. Отсутствие крупных инвестиционных проектов;</p> <p>12. Зависимость бюджета от крупнейших налогоплательщиков («Северсталь», «Фосагро»);</p> <p>13. Высокая долговая нагрузка на бюджет;</p> <p>14. Отсутствие инструментов развития кластеров;</p> <p>15. Отставание развития дорожной сети от потребностей экономики (уд. вес автодорог с твердым дорожным покрытием в общей протяженности дорог общего пользования составил 59,4 % в 2015 г.);</p> <p>16. Несистемный характер маркетинга региона;</p> <p>17. Миграционная убыль населения (2063 человека в 2015 г.).</p>
<b>Threats (угрозы)</b>	
<p>1. Продолжительный период выхода</p>	

<p>инвестиционной деятельности;</p> <p>5. Совершенствование инструментов финансового и налогового стимулирования и привлечения инвестиций;</p> <p>6. Увеличение мер государственной поддержки (в т.ч. технической и технологической модернизации);</p> <p>7. Повышение уровня доступности инфраструктур, обеспечивающих инвестиционную деятельность (производственной, транспортной, инженерной, энергетической, информационной);</p> <p>8. Введение единой базы инвестиционных проектов;</p> <p>9. Поддержка монопрофильных муниципальных образований;</p> <p>10. Поиск механизмов и условий для развития ГЧП;</p> <p>11. Синхронизация пространства социально - экономического развития и инвестиционных процессов в разрезе муниципальных образований во времени.</p>	<p>региона из кризиса; угроза начала второй волны кризиса;</p> <p>2. Рост цен на энергоресурсы и услуги коммунального комплекса;</p> <p>3. Ухудшение рыночной конъюнктуры на основные группы экспортных товаров Вологодской области;</p> <p>4. Снижение коммерческого потенциала основных центров формирования прибыли в регионе [2];</p> <p>5. Снижение конкурентоспособности продукции Вологодской области в связи со вступлением России в ВТО;</p> <p>6. Несовершенство нормативно - правовой базы;</p> <p>7. Отсутствие спроса инвесторов на индустриальные парки области (в т.ч. из - за особенностей расположения);</p> <p>8. Снижение доступа к долгосрочному капиталу.</p>
--	--

Как видно из проведенного анализа социально - экономического развития Вологодской области, слабые стороны преобладают над сильными сторонами. Низкая эффективность проводимой инвестиционной политики, отсутствие пропорционального комплексного развития всех районов области негативно сказывается на функционировании региона. Наличие большого числа угроз осложняется продолжительным периодом выхода региона из кризиса и, в целом, сложной экономической ситуацией в стране. Однако существуют нереализованные возможности, которые позволят нейтрализовать слабые стороны, а также укрепить и развить уже имеющийся потенциал основных отраслей Вологодской области.

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

1. Атаева, Н.Ю. Анализ особенностей развития инвестиционных процессов в муниципальных образованиях / Н.Ю. Атаева // Молодые ученые – экономике: сб. работ молодежной научной школы. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2016. – Вып. 16. – 266 с. – С.150 - 158.
2. Инвестиционная стратегия Вологодской области до 2020г. Режим доступа: <http://www.invest35.ru/investment-climate/strategy/>
3. Инвестиционные процессы в Вологодской области [Текст]: стат. сб.. - Вологда, 2015. - 98с.
4. Официальный сайт Корпорации развития Вологодской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.invest35.ru/>

5. Стратегия социально-экономического развития Вологодской области на период до 2030 года. Режим доступа: [http://www.economy.gov35.ru/docs/Strategiya\\_sotsialnoyekonomicheskogo\\_razvitiya\\_Vologodskoy\\_oblasti\\_na\\_period\\_do\\_2030\\_goda\\_652/](http://www.economy.gov35.ru/docs/Strategiya_sotsialnoyekonomicheskogo_razvitiya_Vologodskoy_oblasti_na_period_do_2030_goda_652/)

© Н.Ю. Атаева, 2016

**УДК 338.4**

**Ахметзянова Ильназ Сагитовна**

студент 3 курса, Альметьевский государственный нефтяной институт,

г. Альметьевск, РФ

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Краснова Л. Н.

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА РЕКОНСТРУКЦИИ СИСТЕМЫ НЕФТЕСБОРА ЗАЛЕЖИ**

Изношенность основных фондов, уменьшение фонда эксплуатационных скважин, падение их дебита, недоинвестирование – основные характеристики нефтедобывающей отрасли в настоящее время. Очевидно, при эксплуатации истощенных нефтяных месторождений проблема повышения эффективности нефтедобычи приобретает особенно большое экономическое значение. Для предприятий, характеризующихся снижением производительности основных фондов, наиболее приемлемым является направление, способствующее повышению эффективности нефтедобывающего производства. Оно предусматривает увеличение ресурсного, производственного и экономического потенциала и определяется совершенствованием механизмов реализации организационных и экономических резервов повышения эффективности нефтедобычи. Для решения этих проблем необходимо создать определенные организационные и экономические условия, что позволит продлить экономически оправданный срок разработки и эксплуатации таких месторождений.

Использование нефтегазовыми компаниями нефтепромыслового оборудования влечет экономический эффект. Постоянное совершенствование техники и технологии сопровождается значительными дополнительными капитальными вложениями.

Внедрение в производство новой техники и технологии оправдано только тогда, когда оно обеспечивает экономический эффект. Дополнительные капитальные вложения, направленные на повышение совершенствования техники и технологии, должны быть возмещены экономией затрат на производство.

Рассмотрим мероприятие по реконструкции объектов нефтедобычи.

«Реконструкция системы нефтесбора залежи №12»

- Необходимость реализации проекта

В связи с интенсивной разработкой залежи №12 и вводом в эксплуатацию скважин, расположенных на значительном расстоянии от существующих дожимных насосных станций (ДНС), возникла необходимость решения проблемы повышенного устьевого давления на данных скважинах.

Решением проблемы повышенного устьевого давления в трубопроводной сети является строительство дополнительных ДНС либо внедрение многофазных насосов (МФН).

Так как расстояние между нефтяными объектами ГЗУ - 6б, ГЗУ - 23ас, ГЗУ - 23асд, ГЗУ - 19ас и существующей газосборной системой достаточно велико и строительство «классической» ДНС требует больших капитальных вложений (стоимость строительства ДНС, определенная по объекту аналогу ДНС - 58, составляет около 78 млн.руб.), поэтому применение МФН на данных объектах предпочтительнее.

Вместе с тем по результатам технического диагностирования в 2013 г. нефтесборный трубопровод от ГЗУ - 19ас рекомендовано эксплуатировать при рабочем давлении не более 1,5 МПа. Фактическое рабочее давление данного трубопровода – 1,9 - 2,0 МПа. Трубопровод эксплуатируется с 1998г., имеет общую протяженность 6860 м, в том числе 4309 м без внутреннего антикоррозионного покрытия и битумной наружной изоляции. Также за последние три года на нем произошло три случая разгерметизации, два из которых в пойме реки Мелля. Для безаварийной работы и выполнения заключения по диагностированию трубопровода необходимо провести капитальный ремонт участка трубопровода длиной 4309 м.

- Содержание проекта.

МФН являются элементом системы обустройства нефтяного месторождения, способным перекачивать продукцию скважин по однетрубной системе.

- Цели и задачи проекта.

Повышение надежности эксплуатации оборудования системы сбора газожидкостной смеси.

- Условия расчетов и принятые допущения.

Проектно - изыскательские работы были выполнены в 2015гг. на сумму 3,536 млн.руб. Согласно проектно - сметной документации, общая стоимость проекта составит 39,361 млн.руб.

Источниками эффективности проекта является:

- прирост дебита нефти 14,65 тн / сут. за счет оптимизации скважин путем уменьшения затрубного и линейного давлений;
- снижение расхода электроэнергии приводами ШГН за счет уменьшения нагрузок на 381,3 тыс.кВтч / год.

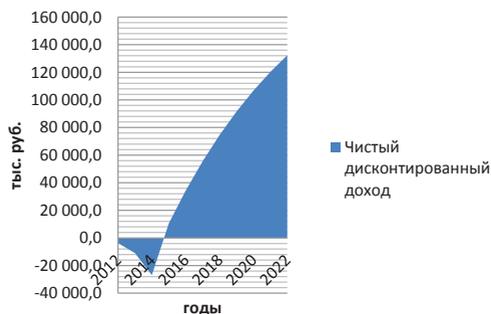


Рис.3. Динамика чистого дисконтируемого дохода за 2012 - 2021гг, тыс. руб.

Из вышеприведенного рисунка можно сделать вывод, что чистый дисконтируемый доход до 2015 года падал, а начиная с 2016 года начал расти.

В целом, в результате предложенного мероприятия улучшились показатели выручки от реализации, что немаловажно для предприятия.

В целом мероприятие оказало следующее влияние:

- рост выручки составляет 144,42 % или 800308,4 тыс.руб.;
- прирост себестоимости добычи 1т. нефти составил 28,78 % или 488389,8 тыс.руб.;
- прирост коммерческих расходов – 49,42 % или 8668,6 тыс.руб.;
- прирост прибыли – 347,36 % или 303250 тыс.руб.

Таким образом, внедрение мероприятия по реконструкции системы нефтесбора залежи оказалось эффективным для предприятия.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика предприятия под ред. В.Я.Горфинкеля. М. ЮНИТИ, 2010 - 767 с.
2. Экономика фирмы под ред. В.Я.Горфинкеля. М.ЮРАЙТ, 2011 - 679 с.
3. Реструктуризация ОАО «Татнефть». Методология и практика. В.П. Лавущенко, В.И.Городний. М. изд. Нефтяное хозяйство, 2010 - 239с.
4. Инвестиционное проектирование в нефтедобычи. М. ОАО ВНИИОЭНГ, 2011 - 216с.
5. <http://ngdu.tatneft.ru/dzhalilneft/deyatelnost?lang=ru>

© И. С. Ахметзянова, 2016

**УДК 338.439**

**Безверхая Ольга Николаевна,**

д.э.н., профессор ОГАУ,

г. Оренбург, РФ

**Местяшов Алексей Владимирович,**

магистрант направления «Экономика»,

профиль «Экономика фирмы»

ОГАУ, г. Оренбург

## **К ПРОБЛЕМЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

Современное состояние агропромышленного комплекса России характеризуется множеством проблем - недостаток финансовых средств и инвестиций, слабая оснащенность средствами производства, зависимость от климатических условий, высокая конкуренция с иностранными производителями, сложность в построении грамотной логистической цепочки и поисках рынков сбыта. Как следствие недостаток обеспечения потребностей населения в необходимом объеме продовольственных товаров, низкое качество произведенной продукции – все это снижает уровень продовольственной безопасности - залога политической и социально - экономической стабильности любого государства. Однако наша страна на протяжении многих лет является крупнейшим импортером продовольствия.

В современных условиях на фоне экономического кризиса, введенных в отношении России экономических санкций и ответных мер в виде продовольственного эмбарго вопрос преодоления импортозависимости и как следствие, обеспечения продовольственной безопасности становится особенно актуальным. Правительством утверждена «дорожная карта» по решению вопросов повышения конкурентоспособности сельского хозяйства, где подчеркнуто, что импортозамещение по продовольствию – это не временное явление, а меры, нацеленные на долгосрочную перспективу [3].

Проведенные реформы 90 - х годов свидетельствуют о том, что в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности наметилась тенденция экономического роста и развития только с начала 2000 - х годов, когда аграрии получили государственную поддержку, и у них появилась возможность конкурировать с иностранными товаропроизводителями. Накануне финансового кризиса 2008г. агропромышленные показатели достигали максимальных значений, как в производстве, так и в перерабатывающей сфере (рис. 1) [4].

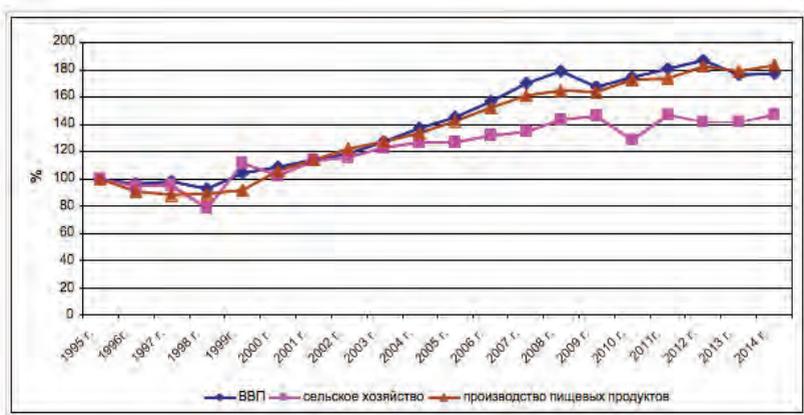


Рисунок 1 - Темпы роста ВВП, пищевой промышленности и сельского хозяйства России, % к 1995 г.

После 2008 г. ситуация в АПК резко изменилась и приобрела неустойчивый характер, а уровень самообеспечения по основным продовольственным товарам свидетельствует о значительном снижении и увеличении доли импорта.

Положение ухудшалось год от года, поэтому в 2010г. была принята Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, согласно которой определены минимальные значения уровня самообеспечения.

Необходимо сказать, что утвержденная Программа самостоятельно не обеспечит разрешение проблемы импортозамещения и стабилизацию функционирования АПК, возможности которого почти исчерпаны. Поэтому без вмешательства государства в деятельность сельхозтоваропроизводителей заменить ввозимые товары, товарами собственного производства будет весьма сложно [3].

Рассматривая стратегически важные для нашей страны продукты питания, необходимо отметить, что доля российской продукции в общем объеме мяса, молока, рыбы, овощей и фруктов не соответствует минимальным значениям в Государственной программе.

К тому же, целевые индикаторы не предусматривают 100 % уровня самообеспечения. Данная ситуация не решает проблемы максимального замещения импорта в настоящее время и на перспективу [2].

Важной задачей агропромышленного комплекса является наращивание темпов роста производства сельскохозяйственной продукции относительно темпов роста пищевой промышленности. Зависимость продовольственного рынка от спроса и предложения на мировом уровне и проведения мероприятий таможенно - тарифного регулирования определило низкие показатели сырьевой базы. Как следствие – высокий удельный вес импорта мяса, молока, овощей, фруктов и масел в структуре продовольственной системы, а особенно говядины, масла животного, сыра, сухого молока и сливок (табл. 2) [3].

Таблица 1 - Удельный вес импорта в структуре продовольственных товаров России в 2009 - 2014 гг., %

Наименование продуктов	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г. (9 мес.)
Говядина	65,8	61,8	65,0	62,4	58,9	59,7
Свинина	48,8	37,8	44,2	37,2	31,0	17,4
Мясо птицы	26,5	17,8	12,5	14,0	13,0	10,0
Масло животное	27,1	30,6	32,2	35,3	35,8	35,9
Сыры	41,8	47,5	46,0	47,8	48,0	40,7
Молоко и сливки сухие	28,7	59,9	40,8	42,4	60,4	47,3
Растительные масла	18,7	23,3	21,9	16,1	19,0	14,7

Для уменьшения импорта могут быть использованы различные методы и формы государственного регулирования поступления продовольственного импорта в страну (например, сочетание высоких импортных пошлин с налоговыми льготами местным производителям).

Так в Оренбургской области был утвержден план мероприятий по содействию импортозамещению в Оренбургской области, в котором определены основные принципы государственной поддержки импортозамещения в регионе, ее приоритетные направления, номенклатура и объемы продукции, предлагаемой взамен импортной. Внесены изменения в постановление Правительства Оренбургской области от 10.09.2013 № 767 - пп «Об утверждении государственной программы «Экономическое развитие Оренбургской области» на 2014 – 2015 годы и на перспективу до 2020 года» с целью совершенствования механизмов стимулирования развития импортозамещения в области.

Вопросы импортозамещения активно решаются на системной основе, а приоритетным направлением является развитие несырьевого экспортного потенциала региона. По мнению губернатора Оренбуржья Юрия Берга, сегодня ряд оренбургских предприятий машиностроения и сельского хозяйства ведет активную работу по импортозамещению и выпуску конкурентоспособной и, главное, востребованной на рынке продукции.

Введение запрета на ввоз продовольственных товаров является возможностью, воспользоваться которой сельхозтоваропроизводители, как на национальном уровне, так и на уровне любого региона, включая Оренбуржье, смогут при активной поддержке государства. Российские аграрии будут участвовать в реализации государственных

программ в связи с санкциями, оценивая их либо как сигнал к инвестициям в отрасль, либо как временные ситуативные меры, не сулящие повышения рентабельности и окупаемости инвестиций в аграрную сферу. Эмбарго введено правительством, и приведет ли оно к ускоренному замещению импорта, по нашему мнению, также зависит от активной государственной поддержки сельскохозяйственного производства.

### **Список использованной литературы**

1. Зорков В.С. Особенности модернизации российского сельскохозяйственного производства в условиях международных экономических санкций [Текст] / В.С. Зорков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2016. - № 9. - С. 34 - 37.

2. Новиков А.И. Импортзамещение на российском рынке продовольствия [Текст] / А.И. Новиков // Вестник Владимирского Государственного Университета. Серия: Экономические науки. - 2014. - № 2 (2). - С. 90 - 94.

3. Семенова Н.И., Утяцкий С.П. Импортзамещение как основа обеспечения продовольственной безопасности России // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Актуальные вопросы экономики и экономической безопасности на макро - и микро - уровнях. - С. 76 - 80 – URL: <http://e-koncept.ru/2015/95260.htm>.

4. Федеральная служба государственной статистики [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

© О.Н. Безверхая, А.В. Местяшов, 2016

**УДК 338**

**Безверхая Ольга Николаевна**

доцент экон. наук, профессор ОГАУ

**Валеева Ралина Рашитовна**

студент ОГАУ

г. Оренбург, РФ

## **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ**

В условиях развития рыночной экономики в современной России одно из важных значений приобретают проблемы формирования и использования производственных запасов, решение которых должно способствовать как мобилизации финансовых ресурсов, так и повышению эффективности функционирования экономики в целом. Для достижения такого результата следует учесть сложность среды функционирования материально - производственных запасов, что обусловлено влиянием ряда факторов. Определение и группировка таких факторов обеспечит избежания негативных последствий их действия на функционирование материально - производственных запасов, что и побуждает ученых и практиков к решению многих теоретических и практических вопросов по поводу факторов, влияющих на состояние производственных запасов предприятия.

Целью статьи является исследование проблем в управлении материально - производственными запасами для повышения эффективности процесса управления ими.

Проблемы управления запасами и исследование факторов, влияющих на них, изучали много известных ученых - экономистов. Значительное внимание им уделяли Бутынец Ф.Ф., Гончар Л.А., Голов С.Ф., Гуцайлюк В., Кужельный Н.В., Пушкарь Н.С., Измайлова Н.В.,

Рудницкий В.С., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Гаджинский А., Дж.К.Ван Хорн, В.Ковалева, Н.Крейнин, С.Майерс, Г.Мертон и др.

Материально - производственные запасы, как правило, являются наиболее важной и значительной частью активов предприятия, занимая особое место в составе имущества и доминирующие позиции в структуре затрат предприятий различных сфер деятельности. Значимость материально - производственных запасов должна быть учтена при определении результатов хозяйственной деятельности предприятия и при освещении информации о его финансовом состоянии. Запасы входят в состав оборотных активов, потому что могут быть превращены в денежные средства в течение года или одного операционного цикла.

Для обеспечения бесперебойной работы производства на складах предприятия всегда должны быть производственные запасы в пределах норм, предусмотренных потребностью предприятия. В складских помещениях предприятий осуществляются хозяйственные операции по сохранению поступающих производственных запасов, а также отпуска их в производство. Бухгалтерский учет должен обеспечить контроль за остатками, поступлением и расходом производственных запасов на складе, что является важным условием для обеспечения сохранности собственности предприятия.[10]

Движение материалов от одного хозяйствующего субъекта к другому приводит к изменению (увеличению или уменьшению) стоимости и структуры запасов в пределах отдельного предприятия. При этом изменение структуры материалов отражает экономический аспект данного вопроса.

Юридический или правовой аспект связан с наличием договора - документа юридического характера, который является основанием для осуществления таких операций по движению запасов. Договор, с одной стороны, делает возможным осуществление таких операций, с другой - определяет право собственности на запасы.

Сегодня уже не нужно доказывать то, что запасами необходимо управлять. Управление запасами — один из самых мощных инструментов увеличения дохода компании. При этом все чаще встречаются ситуации, когда компании не используют показатели эффективности в управлении запасами. Как и любые показатели эффективности, они показывают, на каком уровне находится тот или иной процесс, в данном случае процесс управления запасами. Ведь то, что не измеряется, невозможно улучшить. Измерение эффективности помогает нам определить резервы и направления улучшения работы по управлению запасами.

Процессы формирования и использования запасов находятся под влиянием ряда факторов, которые выделяют как отечественные, так и зарубежные авторы. Так, например, Гончар Л.А., разделяет факторы по функциональным подсистемам: закупка и управление запасами, складирование, транспортировки, обслуживание и предоставление услуг [1]. Измайлова Н.В. группирует факторы в зависимости от влияния на отдельные составляющие оборотных активов [2]. В.В. Сысоев представляет систему факторов влияния на материально - техническое обеспечение организации на примере институтов сектора безопасности государства [3].

Управление запасами — важная часть политики любой организации по управлению оборотными активами предприятия. Главная цель управления материально - производственными запасами состоит в том, чтобы обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, минимизировать затраты на обслуживание запасов, а также предотвратить их дефицит, приводящий к остановке производственного процесса или излишек запасов, увеличивающий отток денежных средств организации и т. п. Жизненный цикл запасов в производственной организации идет от закупа сырья и материалов до реализации готовой продукции.

На каждой стадии цикла происходит оценка материально - производственных запасов. При этом основную роль играет регламент нормативно - правовой базы, предопределяющий учет материально - производственных запасов, а также содержание принятой организацией учетной политики, должна быть раскрыта информация не только о способах оценки материально - производственных запасов по их группам (видам), но и о последствиях изменений способов оценки материально - производственных запасов, о стоимости материально - производственных запасов, переданных в залог, а также о величине и движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей. [1]

Жизненный цикл запасов можно показать посредством следующей цепочки, которая представлена на рисунке 1.

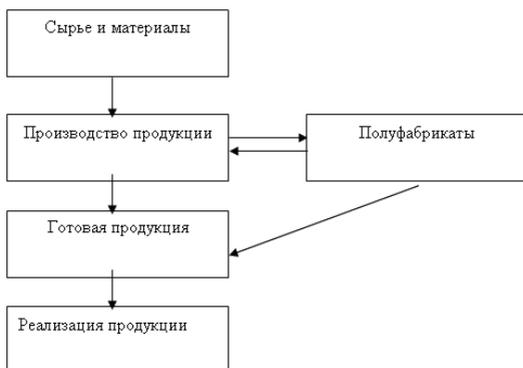


Рис. 1. Жизненный цикл запасов организации

При этом на протяжении жизненного цикла происходит последовательное приращение стоимости при переходе продукта, носителя материальных затрат, от одной стадии процесса производства до другой стадии. Достоверная оценка материально - производственных запасов на каждой стадии влияет на формирование показателей бухгалтерской финансовой отчетности (баланса и отчета о прибылях и убытках), на расчет аналитических показателей по их данным и формирование мнения у пользователей отчетности. [2]

Необходимо различать правила оценки применительно к каждой стадии жизненного цикла материально - производственных запасов.

1) материально - производственные запасы на стадии складирования — оценка при принятии к учету (приобретении) и отпуске со склада, а также последующая оценка возможного снижения стоимости;

2) материально - производственные запасы на стадии непосредственно производства — оценка незавершенного производства и выпускаемой продукции определяется в соответствии с правилами признания расходов на производство продукции, предопределенных ПБУ 10 / 99 «Расходы организации» [3] и другими учетными стандартами. Зависит от выбора метода учета затрат на производство и калькулирование;

3) материально - производственные запасы как конечный результат производственного процесса — готовая продукция — принимают к учету в зависимости от выбранного метода учета расходов на производство продукции, а при отгрузке покупателям (с признанием реализации или отражением от товаров, отгруженных покупателю) выбор способа оценки предопределен ПБУ 5 / 01. [1]

Запасы могут быть определены как находящиеся в постоянном движении. По мере того как воспроизводится производственный цикл, снова происходит закуп сырья и материалов, его превращение в полуфабрикаты и готовую продукцию с последующей продажей. При этом, осуществляя анализ оборачиваемости материально - производственных запасов, целесообразно отдельно выделять страховой запас.

У отдельных видов МПЗ (спец.одежда, спец.оснастка и т. п.) оборачиваемость также имеет иные характеристики, predeterminedенные их периодом полезного использования.

Таким образом, определяя различные виды материально - производственных запасов как последовательное их преобразование с наращением стоимости в сфере производства, следует отметить, что на каждом этапе жизненного цикла материальных носителей (от отпуска в производство до продажи готовой продукции) действуют различные способы оценки и совокупность их применения определяет оценку конечного результата — определение себестоимости продаж (Рисунок 2).

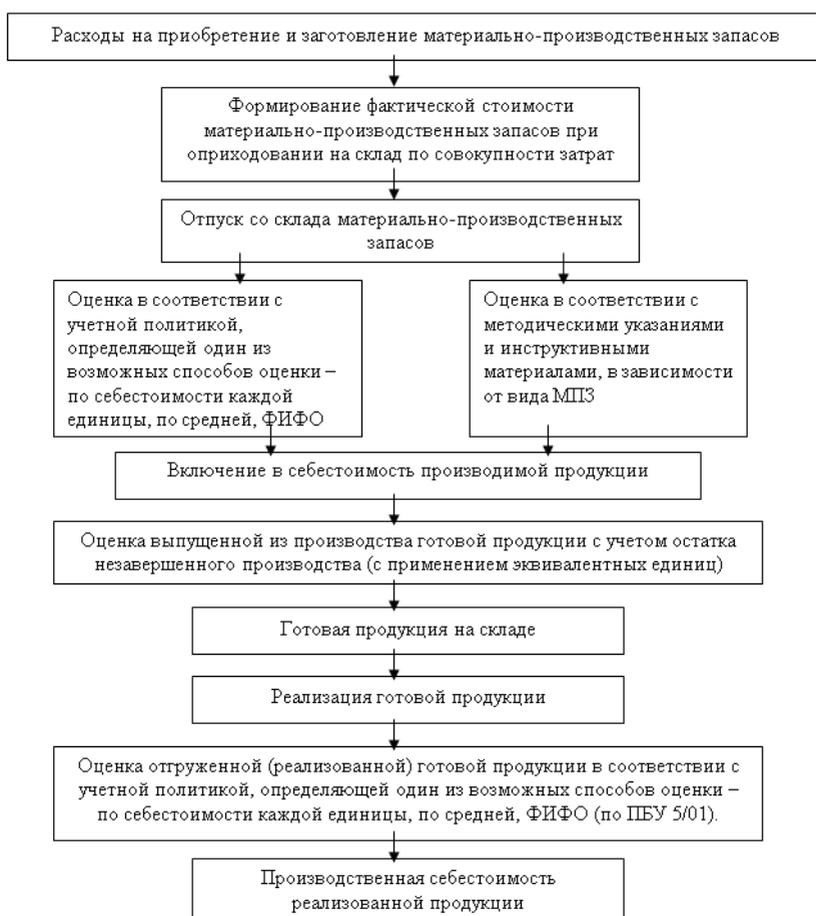


Рис. 2. Влияние способов оценки МПЗ на формирование производственной себестоимости продаж

Таким образом, принимая управленческие решения, следует учитывать, что формирование запасов осуществляется под воздействием факторов, которые влияют на характер и стабильность производства и характеризуются различной возможностью их оценки и учета при планировании материального обеспечения производства. Внутренние факторы влияния позволяют контролировать среду, которая находится в пределах предприятия и осуществлять непосредственное влияние на него, в частности и на состояние производственных запасов. Влияние факторов внешней среды обусловлен тем, что организация получает ресурсы, которые в дальнейшем использует для обеспечения своей жизнедеятельности [4].

Изучая взгляды различных ученых, можно отметить, что большинство из них разделяет эти факторы на факторы внешней и внутренней среды, прямого и непрямого действия. На основе проанализированного материала следует отметить, что несмотря на широкий круг исследований по этому вопросу, до сих пор продолжается формирование комплексного перечня факторов влияния на процесс управления запасами, отсутствие которого ограничивает поиск резервов роста эффективности управления в целом. Поэтому предлагается выделить факторы влияния на производственные запасы предприятия, которые следует разделить на следующие:

- факторы внутренней среды, к которым следует отнести факторы влияния на планирование запасов, факторы влияния на организация складского хозяйства, мотивация работников складского хозяйства, факторы воздействия на регулирование недостатков, связанных с управлением запасами,

- факторы внешней среды, к которой предлагается отнести факторы государственного управления, экономические и социально - политические факторы, состояние промышленной отрасли и факторы внешнеэкономической среды.

Внешняя среда динамично меняется, и является неуправляемой, поэтому на различных этапах жизнедеятельности предприятия влияние данных факторов проявляется по - разному [5]. Анализ внешней среды помогает контролировать внешние по отношению к предприятию факторы, получать такие важные результаты, как: время для разработки новой системы управления материальными ресурсами на случай возможных угроз, время для прогнозирования возможностей предприятия, время для составления плана на случай непредвиденных обстоятельств и время на разработку стратегий. Учет приведенных факторов при управлении запасами обеспечит определение оптимального уровня запасов на предприятии, снижение расходов на управление ими, рациональное распределение, повышение оборачиваемости материальных запасов, экономию финансовых ресурсов.

### **Список использованной литературы**

1. Белоглазова И. А. Проблемы информационного обеспечения управления материально - производственными запасами и их жизненный цикл // Молодой ученый. — 2014. — №5. — С. 247 - 249.
2. Бондарева И.А., Хобта В.М., Селезнева Н.А., Руднева А.Ю. Развитие системы управления материальными ресурсами предприятия [Монография]. – М.: Наука, - 2015. - 143 с.
3. Гончар Л.А. Коммерческая логистика: аспекты теории и практики: [Монография] / Л.А. Гончар, В.Г. Мячин, М. Мазур, Л.Д. Титаренко. - Д.: Изд - во ДУЭП, 2010. - 188 с.

4. Демидова Е. Р. КРІ в управлении запасами предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №13. — С. 373 - 378.

5. Измайлова Н.В. Управление оборотными активами предприятий. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук.: Киев. - 2015.

6. Сиправская Н. Анализ и оценка влияния внешних и внутренних факторов на деятельность предприятий машиностроения на современном этапе // Галицкий экономический вестник. — 2015. — №1(30). — с.127 - 132.

7. Сысоев В.В. Механизм логистического управления материально - техническим обеспечением институтов сектора безопасности государства: теория, методология и моделирование : [ Монография ] / В. В. Сысоев. - X. : ХНЭУ, 2013. - 312 с.

© О.Н. Безверхая, Р.Р. Валеева, 2016

**УДК 658.336**

**Белова Елена Олеговна**

канд. экон. наук, доцент КубГТУ,

г. Краснодар, РФ

## **ЭФФЕКТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ ВНУТРИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Идея управления знаниями сводится к тому, чтобы эффективно использовать накопленные организацией сведения и опыт сотрудников. Знания явные, то есть формализованные и измеряемые (отчеты, контакты, аналитика), накапливаются в базах данных, чтобы не приходилось заново их искать [1, с. 855]. Сотрудники тратят до 50 % своего рабочего времени на поиск информации, когда - то уже найденной или обработанной их коллегами [2, с. 5]. И все оттого, что понятия не имеют, у кого из сослуживцев есть опыт в решении подобных задач.

Около 42 % корпоративных знаний «заперты» в головах сотрудников. Это скрытые, личные знания, которые труднее всего извлечь, формализовать и распространить и ради которых в компаниях учреждаются банки идей.

Рассмотрим, как формируется информационная культура в компании «ЛУКОЙЛ», и какие шаги предпринимаются для того, чтобы привить работникам «вкус к знаниям». Опыт данной компании в области накопления и обмена знаниями считается одним лучших среди российских нефтегазовых компаний.

На данный момент в Компании создан корпоративный портал, с которым работают практически все специалисты и руководители. Через этот канал связи можно узнать корпоративные новости, получить информацию, увидеть необходимые контактные реквизиты, взять нужный бланк заявки и пр.

Также в Компании накоплена достаточно большая нормативная база, сформированная из законодательных, корпоративных актов, которая также размещена на нашем портале.

С 2003 г. в Компании функционирует система дистанционного обучения. Более 8000 работников прошли обучение по тем курсам, которые они выбрали для себя из базы, включающей более 100 электронных курсов.

Но, конечно, этого для внедрения в полном объёме модели управления знаниями недостаточно. На сегодняшний день отсутствует возможность реализации обратной связи с каждым работником. Компания не может оперативно ответить на те вопросы, которые возникают у сотрудника при осуществлении своей деятельности. Не сформирована специфическая производственная база знаний, которая необходима узкому кругу лиц для решения вопросов по соответствующему направлению.

Именно на этих задачах и нужно будет сосредоточиться рабочей группе, созданной в рамках общекорпоративного проекта «Корпоративная система управления знаниями».

Роль HR - подразделений в управлении знаниями многих компаний трудно переоценить [3, с. 63]. Рассмотрим на чем должны быть сконцентрированы усилия Главного управления по персоналу для успешного развития этого направления.

Если вспомнить историю развития данного процесса на Западе, то долгое время управление знаниями считалось исключительно технологическим процессом, совокупностью IT - решений. Поэтому лидером, инициатором и исполнителем мог стать только IT - руководитель. Но когда стало очевидно, что для успеха внедрения и поддержания системы управления знаниями не хватает другой составляющей - организационной, то соответственно изменились требования к профессиональным и личностным качествам менеджеров по управлению знаниями. Прежде всего, они должны быть отличными организаторами, обладающими лидерскими качествами, навыками в области межличностных отношений, имеющими некоторые познания в сфере информационных технологий.

Несмотря на то, что эти компетенции в большей степени присущи HR - менеджерам, на Западе HR - директора, как правило, редко становятся инициаторами программ по управлению знаниями. Обычно это совершенно отдельная должность, второе либо третье лицо в компании [4, с. 22].

В нашей стране ситуация несколько иная. Решения по управлению знаниями стали применяться на практике несколько лет назад. Российские организации быстро проходят стадию технологического подхода. Как показывают аналитические исследования консалтинговых компаний, инициаторами и лидерами данных программ часто становятся именно HR - менеджеры (до 60 % ) [5, с. 87].

На сегодняшний день можно сделать вывод о том, что роль HR - менеджеров в управлении знаниями значительна. Это, прежде всего:

- организация работ в части поддержания системы управления;
- осуществление контроля за формированием базы знаний и обменом знаниями;
- обучение ключевых пользователей системы - экспертов;
- мотивация всех участников системы управления знаниями [6, с. 7].

Конечно, ключевая роль в данной системе принадлежит бизнес - руководителям, которые выступают заказчиками перечисленных выше услуг - точно так же, как и заказчиками повышения квалификации своих работников. Кроме того, бизнес - менеджеры являются операторами по функционированию системы управления знаниями по своим направлениям. Именно они определяют структуру своих профессиональных сообществ (сетевых групп), разрешают доступ на свой сетевой ресурс участникам системы управления знаниями, осуществляют первичный контроль за наполнением базы знаний, именно они принимают решения по проблемным вопросам и публикации всех необходимых материалов.

Третий участник системы управления знаниями – это IT - бизнес, менеджеры которого оказывают помощь в создании и поддержании порталного решения, на базе которого создаётся система управления знаниями, обеспечивающая возможность подключения к

корпоративному portalу любого работника организаций группы «Лукойл» вне зависимости от его места работы в оптимальные сроки [7, с. 132].

То есть можно сделать вывод, что HR - менеджеры, бизнес - руководители и IT - менеджеры являются основными участниками в общей схеме управления знаниями.

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

1. Белова Е.О. Роль управления знаниями в организации // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12 - 1 (65 - 1). С. 855 - 858.

2. Ковалёва Н.В., Суровцева Е.С., Хохлова С.А. Построение системы эффективных внутриорганизационных коммуникаций на основе индикаторов // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2015. № 2 (34). С. 5.

3. Прохорова В.В., Платонова Ю.С. Самоменеджмент руководителя при формировании стиля управления // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2016. № S6. С. 60 - 67.

4. Белова Е.О. Интеллектуальный капитал как стратегический фактор развития организаций // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2016. № S6. С. 19 - 24.

5. Попова Ю.Н., Белова Е.О. Различные подходы к управлению знаниями в современной компании // Новые технологии. 2013. № 3. С. 85 - 90.

6. Белова Е.О. Информационное обеспечение принятия решений в подготовке руководителей высшего звена // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2016. № 7. С. 6 - 11.

7. Кузьменко А.А., Шутилов Ф.В. Информационные технологии MIND MAP в поддержке принятия управленческих решений // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2016. № 6. С. 130 - 134.

© Е.О. Белова, 2016

**УДК 658.5.011**

**Луговнина Светлана Михайловна**

канд. экон. наук, доцент ПГТУ,

г. Йошкар - Ола, РФ

**Беляев Илья Андреевич**

магистр ПГТУ

г. Йошкар - Ола, РФ

## **ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЯ ПЛАСТИКОВЫХ ОКОН СО СПЕЦИАЛЬНЫМ САМООЧИЩАЮЩИМСЯ ПОКРЫТИЕМ**

Каждая хозяйка мечтает, чтобы в ее квартире или доме стояли окна, не требующие частого мытья. В наше время мечта эта становится реальностью, и всё благодаря тому, что сейчас производители пластиковых окон начали выпускать стеклопакеты с самоочищающимся покрытием [1].

Процесс очищения окон с самоочищающимися стеклопакетами проходит в два этапа:

1. Специальное покрытие вступает в реакцию с солнечными лучами и начинает расщеплять загрязнения, которые находятся на наружной стороне окна, такие как грязь природного происхождения и искусственные химические соединения (выхлопные газы, пыль от цемента, резины и т.д.).

2. Расщепленная специальным покрытием грязь смывается атмосферными осадками (дождем, росой, снегом). Даже при малом количестве выпадающих осадков, стекло становится чистым и прозрачным.

Окна с самоочищающимся покрытием в основном используют в витринах, зимних садах, при застеклении фасадов, крыш, оранжерей, в основном в тех местах, где их мытье затруднительно или по каким-то причинам невозможно. Во многих организациях уже начали пользоваться стеклопакетами с самоочищающимся покрытием, так как это позволяет сэкономить на мытье окон, основная работа будет выполнена солнцем, дождем, воздухом [3].

Также необходимо знать, что при эксплуатации окна с самоочищающимся покрытием нельзя оказывать на него какое-либо механическое воздействие, пользоваться различными восками и силиконовыми смазками для его очищения. После монтажа самоочищающегося стеклопакета, примерно через неделю, его необходимо протереть мягкой тряпочкой или губкой, смоченной в растворе мыла или в специальном моющем средстве для ПВХ окон. При использовании таких стеклопакетов нечастая уборка окон все же имеет необходимость, в сухую, жаркую, летнюю погоду стекла необходимо поливать водой, для того, чтобы запустился механизм самоочистки. Такое стекло просто идеально. Его можно устанавливать как вертикально, так и горизонтально, и даже под углом, но оно не подходит для установки внутри помещений.

К главным преимуществам таких видов стеклопакетов можно отнести:

- ✓ Стеклопакет имеет высокую цветопередачу, благодаря прозрачному стеклу в результате самоочищения.
- ✓ При мытье окон не обязательно использовать специальные средства, можно просто полить водой из шланга.
- ✓ Срок службы самоочищающегося покрытия и стекла одинаков.
- ✓ Не остается разводов и подтеков при его высыхании.
- ✓ Экономия времени и средств на мытье оконных стекол.
- ✓ Царапины и потертости не влияют на самоочищающие свойства, только при нарушении целостности стекла, то есть при его разбитии требуется замена.
- ✓ Состав экологичен, безопасен и безвреден для здоровья человека.

Основным недостатком такого стеклопакета является то, что он способен уничтожать только органические соединения, если же стекло будет испачкано в краске, лаке, либо другом неорганическом соединении, то самоочищающееся покрытие работать не будет [2].

Необходимо знать, что при выборе самоочищающегося стеклопакета следует учитывать свойства уплотнительных лент, а также какие изоляционные материалы применяются при монтаже.

Данный проект будет рассмотрен на базе существующего предприятия ООО «Фурор». Предприятие располагается на собственных производственных площадях общей территорией не менее 5000 кв.м. Производственные мощности, используемые

непосредственно под производство пластиковых окон, занимают заводские цеха площадью не менее 1300 кв. м. еще предприятие имеет свои машины. География интересов: от Салехарда до Санкт - Петербурга, от Мурманска до Махачкалы и ограничена только границей Российской Федерации. Всё это и есть производственная компания «Фурор». ООО «Фурор» предлагает:

- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- качественные пластиковые окна;
- короткий срок изготовления;
- низкие цены.

Проект будет финансироваться из собственных средств предприятия. Результатом проекта будет получение прибыли 7443707 рублей.

Стоимость данного проекта составляет 1 600 тыс. рублей, которые будут получены из собственных средств предприятия. Первоначально все полученные средства будут использоваться для приобретения начального комплекта материалов и комплектующих изделий. Количество привлекаемой рабочей силы 10 человек. Проект считается эффективным, так как показатели составляют: коэффициент оборачиваемости активов на конец исследуемого периода = 0,98, коэффициент оборачиваемости оборотных средств = 0,78, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности = 2,9, фондоотдача = 22,83, рентабельность продаж составляет 53 % и срок окупаемости – 6 месяцев.

Основными потребителями продукции являются: г. Москва (Евроокна, Калева), г. Краснодар (Горница Окон), г. Новосибирск (Союз Монтаж), г. Казань (Спутник Окон), г. Самара (Окна Нова) и др.

Емкость рынка ПВХ - конструкций в России, можно рассчитать:

$E = \text{Количество вводимых квартир} * 3 = 1523,816 \text{ тыс. кв.} * 3 = 4571,449 \text{ тыс. окон.}$

Емкость рынка РМЭ:

$E = 7,982 \text{ тыс.кв.} * 3 = 23,95 \text{ тыс.окон.}$

Мощность станков «Стандарт +» \* 0,8 = 20 шт. \* 0,8 = 16 шт. в день

16 шт. \* 26 \* 12 = 4992 шт. окон в год может произвести предприятие на самом маломощном станке.

Основные конкуренты по производству и продаже пластиковых окон: ООО «Форт Пласт», Спектр - М, Компания "БАМ", Окна «Город 12» и т.д.

Главным конкурентным преимуществом предприятия ООО «Фурор» является новое покрытие окон, которым в нашем регионе не занимается ни одна организация.

На рынке сбыта пластиковых окон можно выделить как ценовой, так и неценовой методы конкуренции. Снижение цены для ООО «Фурор» не приемлемо. Соответственно следует придерживаться неценового метода конкуренции, то есть делать акцент на выпуск товара более высокого качества, на увеличение объемов производства и на расширение ассортиментной группы.

Стратегия маркетинга предприятия в первые три года должна быть направлена на завоевание стабильной рыночной позиции и сохранении конкурентоспособности как по качеству товара, так и по его цене.

Как было указано выше, в настоящее время цена не является определяющим конкурентным фактором, поэтому целесообразно выходить на рынок по сложившимся ценам (более низкая цена может отрицательно сказаться на имидже качественного

производителя). В дальнейшем применяя затратно - маркетинговый подход к определению цены создать собственную систему скидок для разных категорий клиентов и определить механизм корректировки цен исходя из ситуации на рынке и предпочтений клиентов.

Согласно проведенному маркетинговому исследованию наиболее привлекательным сегментом рынка является сегмент строительства и ремонта офисов и торговых помещений при работе с данной группой потребителей основной упор в рекламной компании необходимо делать на уникальность, качество, престижность, скорость изготовления и монтажа продукции.

Согласно оценке, наиболее динамично развивающимся сегментом является строительство и ремонт жилых зданий. По прогнозам экспертов уровень жизни населения плавно будет увеличиваться, вследствие чего следует ожидать повышение платежеспособного спроса на окна из ПВХ профиля. Основные требования потребителей данного сегмента к продукции практически те же, что и для ремонта и строительства офисов, однако, при этом большее значение придается цене продукта. Основной метод воздействия реклама в СМИ, периодические объявления об уникальности продукта и невысокой цене.

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

1. А за окном [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://azaoknom.ru/samoochishhayushhijysya-steklopaket-novinka-sredi-okon.html>
2. Мир окон [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://mir-okon76.ru/samoochishchayushchiesya-okna>
3. Тайм плюс [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.timeplus.sumy.ua/samoochishchayushchiesya-steklopakety.htm>

© С.М. Луговнина, И.А. Беляев, 2016

**УДК 658.5.011**

**Луговнина Светлана Михайловна**

канд. экон. наук, доцент ПГТУ, г. Йошкар - Ола, РФ

**Беляева Марина Александровна**

магистр ПГТУ, г. Йошкар - Ола, РФ

### **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА УМНЫХ ВХОДНЫХ ДВЕРЕЙ С ЗАМКОН «SAMSUNG» (НА БАЗЕ ООО «ФУРОР»)**

Жизнь современного человека насыщена висотехнологичными интеллектуальными — «умными устройствами» и приспособлениями — «гаджетами». Инновационная техника приходит на смену традиционной электромеханической, стремительно развивается и завоевывает потребителя.

Всего несколько лет назад мало кто слышал и немногие пользовались системой «Умный дом». Сегодня концепция проекта «Умный дом» знакома многим. Несмотря на то, что

концепция включает в себя комплексный подход к домашней автоматизации, она обладает достаточной гибкостью в выборе набора устройств, для решения конкретных задач [1].

Умная входная дверь приведет в замешательство любого вора. Всем известно, что каждый замок имеет свой способ вскрытия в зависимости от конструкции и типа механизма. Установленный в дверь «Умный замок Samsung» позволяет открывать дверь разными способами и даже использовать метод двойной авторизации, что затрудняет возможность подбора метода вскрытия.

Функция ночной блокировки со стороны квартиры закрывает дверь и препятствует ее открыванию снаружи, тем самым даря спокойный сон людям, которые не любят оставаться одни или проживают с неблагополучными соседями.

Функция автоматического запираения замка после закрытия двери. Многие вещи мы совершаем рефлекторно, по выработанной годами привычке, но иногда мы сомневаемся в совершенном действии. Умная входная дверь автоматически запирается через 3 секунды после закрытия и освобождает вас от необходимости проверки совершенного действия [2].

Умная входная дверь позволяет владельцу двери выбирать, каким способом она будет открываться.

Открывание двери по сканеру отпечатка пальцев оценят женщины — все знают, как сложно найти ключ в женской сумочке или открыть дверь, когда руки заняты покупками или ребенком.

Владельцы загородных домов, без сомнения воспользуются возможностью открывания двери, не приближаясь к ней, а именно с помощью пульта управления. Пульт работает на расстоянии до 30 метров. Сколько дополнительных возможностей дает эта опция!

Для приверженцев традиционного открывания двери имеется привычный каждому механический ключ, при этом замочная скважина расположена таким образом, что непосвященному ее сложно обнаружить, а личинка замка находится в труднодоступном месте, что исключает возможность вскрытия замка отмычками [3].

Для бесперебойной работы двери не нужно тянуть провода для подключения питания. Вся система полностью автономна и работает от 4 пальчиковых батареек типа АА.

Умная дверь начинает предупреждать владельца о низком уровне заряда батареи за неделю до полной разрядки. Оповещение о замене аккумуляторов происходит по средствам индикатора на дисплее замка, а также звукового сигнала при каждом открытии двери.

На случай, если Вы вовремя не заменили аккумуляторы и попали в ситуацию, когда из-за отсутствия питания, замок не открывается, то в двери предусмотрена возможность подключения резервного или экстренного питания [2].

Специалисты предприятия ООО «Фурор» уже много лет применяют в разработке и конструирование входных металлических дверей инновационные технологии. Теперь некоторые модели дверей оснащаются системой «Умная входная дверь», которые имеют в своей комплектации «Умные замки Samsung».

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Фурор». ООО «Фурор», учреждено в соответствии с ГК РФ и ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Компания ООО «Фурор» зарегистрирована 2 февраля 1999 года. Регистрирующая организация – Межрайонная инспекция Министерства Российской Федерации по налогам и сборам №1 по Республике Марий Эл.

Цель проекта:

1. Расширение рынков сбыта продукции завода.
2. Увеличение прибыли и улучшение финансового состояния предприятия.
3. Развитие производственной программы предприятия.

Пути достижения цели:

Производство более конкурентоспособных, качественных, новых видов продукции за счет эффективного использования нового оборудования.

Компания ООО «Фурор» занимается производством дверей. Продукция предприятия востребована не только на территории республики, но и за ее пределами. Качество дверей и широкий модельный ряд уже оценили соседи: Татарстан и Чувашия. Знают ее в Краснодарском крае и Москве.

Потребителями данной продукции могут быть как юридические лица, так и физические лица с достатком выше среднего уровня. Данную продукцию можно найти на сайте предприятия, на различных выставках и т.д. Так же предприятие ООО «Фурор» предоставляет возможность приобретения товара в рассрочку. Реализовываться продукция будет через точки продаж в таких городах, как: Новосибирск («Пирамида», «Гиперион», «Столица дверей»), Москва («Левдверь», «Секрет - сервис24», «Частный мастер»), Казань («Дверь Хаус», «Арсенал16»), Санкт - Петербург («Двери Декор», «Двери Строй») и т.д.

Оценить возможный объем продаж предприятия ООО «Фурор» было довольно сложно, поскольку эта величина зависит от многих факторов. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Планируемый объем продаж

Показатель и	Ед. изм	Планируемый период						
		на 1 кв.	на 2 кв.	на 3 кв.	на 4 кв.	Итого на 2016 год	на 2017 год	на 2018 год
Двери с "умным" замком	шт.	230	290	320	260	1100	1250	1500
Цена	руб.	22680	22680	22680	22680	22680	22680	22680
Выручка без НДС	руб.	2880000	3120000	3360000	3600000	2494800	2835000	3402000
Выручка с НДС	руб.	3398400	3681600	3964800	4248000	2943864	3345300	4014360

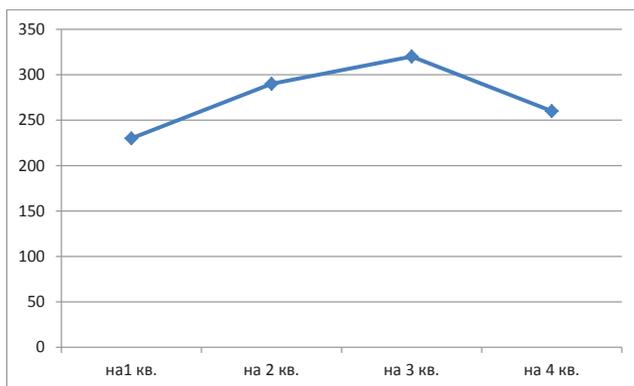


Рис. 1. Прогнозируемый объем продаж

Предприятие ООО «Фурор» не является монополистом, а следовательно, находится на высококонцентрированном рынке, оно имеет много конкурентов.

Основными конкурентами предприятия являются: ООО «Гардиан», ООО «Гранд», ООО «Технология металла», ООО «Вариант - Д», ООО «Мир дверей», ООО «Артикс - Пром» и т.д. Все они представлены в табл. 2.

Таблица 2

Данные для построения конкурентной карты

Организация	Цена товара за ед. продукции (металлические двери)	Доля рынка
ООО «Гардиан»	26 560 руб.	25 %
ООО «Гранд»	33 958 руб.	12 %
ООО «Фурор»	22 680 руб.	10 %
ООО «Технология металла»	23 745 руб.	8 %
ООО «Мир дверей»	20 890 руб.	6 %
ООО «Артикс - Пром»	27 645 руб.	4 %
ООО «Вариант - Д»	20 750 руб.	3 %

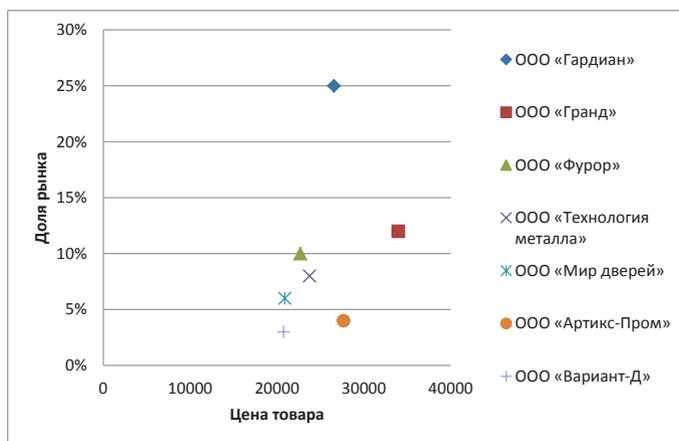


Рис. 2. Конкурентная карта.

Как видно из графика предприятие ООО «Фурор» занимает неплохое положение на карте. Стоимость продукции у предприятия не высокая, чем привлекает покупателей. Доля на рынке составляет 10 % это хорошее значение, если считать что предприятие недавно начало стремительно развиваться.

Также выбор маркетинговой стратегии занимает ключевое место на всем протяжении от появления товара на рынке до его продажи и послепродажного обслуживания. При формировании стратегии маркетинга для предприятия ООО «Фурор» будем опираться на результаты ранее проведенных маркетинговых исследований.

Проект будет финансироваться из собственных средств предприятия. Потребность в инвестициях составляет 3100000 руб. результатом данного проекта будет получение прибыли в размере 24789044 руб. Срок окупаемости 11 мес. Количество дополнительной привлекаемой рабочей силы 8 человек. Проект считается устойчивым, так как показатели эффективности проекта составляют: коэффициент оборачиваемости активов на конец исследуемого периода = 1,37, коэффициент оборачиваемости оборотных средств = 0,91, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности = 1,96, фондоотдача = 24,11, рентабельности проекта составляют :  $R_p = 37\%$  ,  $R_{\text{произ.}} = 29\%$  ,  $R_{\text{актив.}} = 50\%$  .

Таким образом наилучшей стратегией для предприятия является стратегия дифференциации, так как компания собирается производить новую продукцию (двери с «умным» замком), а ее можно назвать особой продукцией, так как на рынке р. Марий Эл она еще не представлена. Но для того что бы продукция предприятия была востребована, необходимо реализовать рекламу. Наиболее оптимальной рекламой будет телевидение, так как предприятие ориентировано на розничную продажу и именно по телевизору можно будет показать все достоинства «умной» двери.

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

1. Инновационные входные двери [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.dver-nik.ru/index.php/stati/innovatsionnyie-vhodnyie-dveri-iz-yaponii.html>
2. Умные входные двери [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://guardian.ru/blog/professional-solutions/6478/>
3. Электронная входная дверь [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://dierre.ru/catalog/securitydoors/elettra-dver>

© С.М. Луговнина, М.А. Беляева, 2016

**УДК 657.26.**

**Бибулатова Зайнаб Омарасхабовна**  
Студентка 3 курса профиль «Маркетинг»  
Научный руководитель:  
**Ибрагимова Аминат Хабибуллаевна**  
канд. экон. наук, доцент ДГУ,  
г. Махачкала, РФ

## **УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Управленческий учет играет важную роль на предприятии, на сегодняшний день многие руководители сочли целесообразным ведение управленческого учета непосредственно у себя на фирме. Грамотно спланированный управленческий учет – залог будущего успеха предприятия.

Для обсуждения данного вопроса необходимо сначала знать, некоторые понятия, такие как: «предприятие», «управление», «управленческий учет».

Российские эксперты не знали о международной практике в области управленческого учета. Как нам кажется, по той простой причине, что учет для управления был и остается конфиденциальным и представляет собой коммерческую тайну компании [3, С.247].

Сегодня очень сложно найти руководителя, который бы сказал, что для его компании управленческий учет не нужен. Более того, большинство руководителей будут утверждать, что постановка управленческого учета является очень важной задачей развития системы управления их компаний. Но большинство руководителей не хотят вкладывать денежные средства для внедрения управленческого учета. Единственным выходом является составление помимо внешней отчетности еще и управленческой, при тех же затратах. В некоторых компаниях руководители могут поставить данную задачу не бухгалтерам, а непосредственно экономистам или финансистам. Но даже и в этом случае все в конечном итоге упрется в бухгалтерию, так как именно в том подразделении происходит сбор, обработка и ввод информации в учетную базу. Но и в данном случае опять таки встанет вопрос о реорганизации учетной функции в бухгалтерии, который будет решаться так же, как и в предыдущем случае. В конечном итоге работа будет проходить все так же без управленческого учета, будут так же продолжать терять деньги, но данные потери во внимание руководителями почему - то не берутся. Хотя наиболее выгодней будет ввести управленческий учет. То, что в развитие бизнеса нужно вкладывать деньги, мало у кого из директоров вызывает сомнение. Но когда речь заходит о развитии системы управленческого учета, то почему - то считается, что здесь все должно сформироваться само собой. К сожалению, нужно отметить тот факт, что вложения в развитие системы управления оценить гораздо сложнее, чем инвестиции в развитие бизнеса. Поэтому здесь крайне сложно выстроить какую - то зависимость эффекта от вложений, так как эффект очень трудно оценить в денежном измерении. Естественно, что данная проблема оценки эффективности системы управления приводит к тому, что в большинстве случаев выбирается стратегия минимизации ресурсов.

Существуют две концепции организации управленческого учета. Они основаны на противоположных принципах построения данной системы [2, С.118].

В первой концепции внешний и внутренний учет, объединены в одну общую систему. В данном случае, в основном приходится вытягивать нужную информацию из базы, уточняя данные по некоторым операциям, а также добавляя информацию, которые не нашли отражение во внешней базе. В данном случае и бухгалтерский и управленческий учет ведутся в одной базе. На основе информации, которые содержатся на этой базе данных, готовится и внешняя и внутренняя отчетность [1, С.24].

Во второй концепция внешний и внутренний учет ведется параллельно, что отличается от первой концепции.

В соответствии с данной концепцией внешний учет ведется по минимуму, главное это вовремя и правильно сдать все внешние отчеты. При этом как и было указано выше внешний и внутренний учет берутся параллельно, то есть по двум разным учетным политикам. И у первой и у второй концепции есть плюсы и минусы (см. табл. 1).

Таблица 1

**Плюсы и минусы различных концепций управленческого учета**

	Концепция 1	Концепция 2
плюсы	<ul style="list-style-type: none"> <li>• информация вводится в учетную систему только один раз;</li> <li>• меньше штат сотрудников финансово - экономических подразделений.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• легко обеспечивается использование одной и той же учетной политики в плановых и фактических бюджетах;</li> <li>• управленческая отчетность получается с нужной</li> </ul>

		детализацией (аналитикой), в требуемые сроки и с более высокой точностью
минусы		<ul style="list-style-type: none"> <li>• информация вводится два раза в две разные учетные системы;</li> <li>• возможно увеличение штата сотрудников финансово - экономических подразделений.</li> </ul>

Таким образом, управленческий учет в компании это система, которая обеспечивает руководящее звено фирмы информацией, необходимой для принятия решений и эффективного управления. С его помощью руководитель может добиться желаемых целей и получать максимальную прибыль от финансово - хозяйственной деятельности.

### **Список использованной литературы**

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт: Пер. с англ. / Под ред. С. А. Табалиной. - М: Аудит, ЮНИТИ, 1994. - 560 с.
2. Ибрагимова А.Х. Управленческий учет и контроль затрат в нефтегазодобыче // Вестник Калининградского филиала Санкт - Петербургского университета МВД России. - 2014. - № 4 (38). - С.117 - 120;
3. Ибрагимова А.Х. Ибрагимова Х.А. Управленческий учет от истоков до стратегии компании // Аудит и финансовый анализ. - № 3. - 2016. –С 247 - 250.

© З.О. Бибулатова, 2016

© А.Х. Ибрагимова, 2016

**УДК 311.313**

**Васильченко Юлия Ильинична**  
 Студентка ФГБОУ ВПО «СибГИУ»  
 г. Новокузнецк, РФ  
**Стрекалова Светлана Александровна**  
 Ст. преп. каф. финансов, учёта и аудита  
 ФГБОУ ВПО «СибГИУ»  
 г. Новокузнецк, РФ

## **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

Как известно, безработица - это наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу. [1]

Проблема занятости населения и безработица на сегодняшний день является одной из наиболее острых социальных проблем Омской области. Так, следуя показателям

Государственной службы занятости Омской области, уровень зарегистрированной безработицы составил в 2016 году 1,3 % от экономически активного населения против 1,2 % 2015 года.

В рамках данной статьи предпринята попытка понять, с чем связан рост безработицы в регионе и почему достаточно большая доля всех зарегистрированных безработных приходится именно на муниципальные районы.

Итак, численность зарегистрированных безработных в Омской области по состоянию на 10 мая 2016 года составляет 13 456 человек, что почти на 1000 человек превышает показатели аналогичного периода прошлого года. Из них в Омске зарегистрированы лишь 20 % от общего числа безработных, а уровень безработицы составляет 0,5 % . Основная масса зарегистрированных безработных, или 10 402 человека, приходится на муниципальные районы. Уровень официальной безработицы здесь достигает 2,4 % . Данное явление можно объяснить малым количеством предприятий на селе, которые не способны в полной мере обеспечить потребности незанятого населения в рабочих местах. [2]

Наименьший уровень безработицы отмечается в Омском, Любинском, Исикульском и Марьяновском районах, а в Оконешниковском, Павлоградском и Полтавском районах ситуация занятости оставляет желать лучшего. Так в указанных муниципальных образованиях уровень зарегистрированной безработицы составляет 3,5 и более процентов. А число зарегистрированных безработных превышает заявленную потребность в работниках в 3 - 4 раза. И это не самые худшие показатели в муниципальных районах Омской области.

Из всего этого можно сделать вывод о том, что довольно высокий показатель уровня Омских районов связан не только с недостаточным количеством рабочих мест в сельских поселениях, но и с низкой мотивацией населения к труду, а также с небольшой заработной платой, которая, согласно данным Омскстата, составила на февраль 2016 года 25 990,7 рублей.

Также хотелось бы отметить и то, что 13 из 65 вакансий, размещенных Государственной службой занятости населения Омской области предлагают омичам зарплату, не превышающую минимальный размер оплаты труда, т.е. 6204 рубля. Такую зарплату можно получить, устроившись трактористом, учителем, медсестрой или фельдшером. При этом отметим, что величина прожиточного минимума за 4 квартал 2015 года в среднем на душу населения составила 8338 руб.

90 % всех зарплат, предложенных по Оконешниковскому району, колеблются в размере от 6 204 руб. до 20 000 руб. Сюда относятся врачи и преподаватели. Официальный размер среднемесячной заработной платы по региону находит своё подтверждение лишь в одной из всех заявленных центром занятости вакансий - врач - невролог с уровнем оплаты труда от 25 до 40 тысяч руб.

Ещё хуже обстоит ситуация в Полтавском районе Омской области. Здесь ни один работодатель не обещает зарплату сопоставимую со среднемесячной по области, а более половины предлагаемых заработных плат по 96 вакансиям не превышают и 10 000 руб.

Павлоградский район не сильно отличается от двух предыдущих. Те же самые 7 - 10 тысяч рублей в большинстве случаев. И только сотрудникам органов внутренних дел предлагают зарплату в 40 - 45 тысяч рублей. [2]

Так откуда же берётся сумма средней заработной платы почти в 26 000 рублей в официальных отчётах? Ответ достаточно несложный. Среднюю заработную плату определяют путём вычисления из всех заработных плат, начисленных работникам за конкретный период времени. А как известно, разброс номинальных заработных плат в регионе колеблется от суммы минимального размера оплаты труда до пятизначных сумм.

Сюда же можно поместить величину прожиточного минимума и коммунальных платежей, которые зачастую составляют более 5 тысяч рублей. Соотнеся данные показатели, не сложно догадаться, почему уровень безработицы в Омском регионе настолько высок.

Можно предположить, что этот небольшой анализ дал наглядное представление о том, почему имеющиеся в Омске и близлежащей территории вакансии не привлекают трудоспособное население.

### **Список использованной литературы**

1. Экономика труда: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080104 «Экономика труда / А.Л. Мазин. - 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ ДАНА, 2008. - 575 с.

2. Олег Денисенко [Электронный ресурс] - Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://olegdenisenko.ru/bezrobotica/>

© Ю.И. Васильченко, С.А.Стрекалова, 2016

**УДК 336.7**

**Водяницкая Е.В., Затолокина Р.М.**

студентки факультета экономики и менеджмента,  
ЮЗГУ

Курск, Россия

E - mail: elenafk31b@mail.ru

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ**

За последние несколько лет кредитование населения в России приобрело бурный рост: увеличилось как число участников рынка, так и объем кредитов предоставленный заемщикам. На данный момент формирование рынка кредитования населения в России имеет довольно спорные возможности. С одной стороны население имеет возможность приобрести товары и услуги, воспользовавшись наиболее простой и удобной формой предоставления займов, с другой - остается множество недостатков, которые замедляют деятельность банков в сфере потребительского кредитования [1, с.102].

По данным статистической информации Банка России, за период 2010 - 2015 гг. объем кредитов, предоставленных физическим лицам на территории Российской Федерации, увеличился с 3 573,7 млрд. руб. до 11 329,6 млрд. руб.

Таблица 1 – Объем кредитов,  
предоставленных физическим лицам в России 2010 - 2015 г.[2]

Год	Абсолютное значение, млрд.руб.			Абсолютное отклонение (+ / -)
	всего	в том числе		
		в рублях	в иностранной валюте	
2010	3 573,7	3169,9	403,8	338,5
2011	4 084,8	3725,2	359,6	386,8
2012	5 550,9	5227,3	323,6	525,8
2013	7 737,1	7492,7	244,4	732,8
2014	9 957,1	9719,9	237,2	943,1
2015	11 329,6	11028,8	300,8	1073,1

Рост объемов потребительского кредитования главным образом обеспечен за счет увеличения кредитов, предоставленных физическим лицам в рублях. В силу постоянно изменяющихся экономических условий, постоянного роста и падения курса иностранной валюты, спрос на валютные кредиты со стороны заемщиков сократился. Кроме того, многие коммерческие банки отказались от продвижения кредитных программ, основанных на иностранной валюте, и стали выдвигать определенные требования к заемщикам – физическим лицам [3, с.101].

Таблица 2 – Пример требований к заемщикам - физическим лицам  
наиболее крупных банков

Банки и вид кредитования	Максимальная сумма	% ставка годовых	Стаж работы	Срок кредитования	Возрастное ограничение
<b>ПАО «ВТБ – 24»</b>					
Потребительский без залога и поручительства	3 000 000	18 – 25	не менее 6 мес.	от 12 до 84 мес.	от 25 до 65 лет
Коммерсант (собственникам бизнеса и ИП)	2 000 000	22 – 25		до 60 мес.	
<b>ПАО Сбербанк</b>					
Без залога и поручительства	1 500 000	18,5	не менее 6 мес.	от 12 до 60 мес.	от 23 до 60 лет
Под поручительство	3 000 000	17 – 18			
Под залог недвижимости	10 000 000	13 – 14		до 84 мес.	
<b>ОАО Уралсиб</b>					
Без залога и поручительства	750 000	21,5 - 25	не менее мес.	от 12 до 60 мес.	от 23 до 60 лет
Два поручителя и залог	1 000 000				

ОАО Промсвязьбанк					
Без залога и поручительства	750 000	от 17,9	не менее 3 мес.	от 12 до 60 мес.	от 23 до 60 лет
Для сотрудников аккредитованных компаний	150 000		2 года		

На основе данных таблицы 2 можно сделать следующие выводы: Максимальную сумму кредита заемщик может получить в ПАО Сбербанк, который предлагает кредит до 10 000 000 рублей под залог недвижимости. Если же рассматривать потребительский вид кредитования без залога и поручительства, то в ПАО Банк «ВТБ - 24» можно приобрести кредит до 3 000 000 рублей под 18 – 25 % годовых. Потребительский кредит на 3 000 000 рублей предлагает ПАО Сбербанк, но под поручительство. Следует отметить, что при получении кредита большую роль играет стаж работы. ПАО Банк «ВТБ - 24» и ПАО Сбербанк устанавливает требования к минимальному стажу работы - не менее 6 месяцев.

Для заемщика главным критерием выбора банка - кредитора является величина процентной ставки [4]. По данным таблицы 2, наиболее привлекательные ставки по потребительским кредитам предоставляет ПАО Сбербанк. Следует отметить, что в 2016 году банки развивают свой кредитный бизнес по пути снижения ставки учетного процента, чтобы потребители могли брать кредиты и в иностранной валюте. Уже сейчас валютный кредит можно взять под 10,5 % в год. Несмотря на это, сейчас в основном востребованы кредиты в рублях, в частности и кредитные карты, но возникает необходимость в оформлении ссуд в иностранной валюте [5, с.204]. Это касается тех, кто ведет собственный бизнес. В целом же перспективы развития потребительского кредитования в России довольно неоднозначны, с одной стороны он является наиболее удобной формой кредитования населения для приобретения товаров и услуг, но на данный момент существует множество проблем, сдерживающих развитие данного вида кредитования.

Таким образом, потребительское кредитование выступает приоритетным и доходным направлением бизнеса коммерческих банков, но при этом успешность данного сегмента зависит от ряда мер, принятие которых необходимо с целью повышения эффективности кредитования в целом.

### Список использованной литературы:

1. Третьякова И.Н. Современные тенденции развития и роль кредитования населения в экономике страны // Известия Юго - Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2015. № 3 (16). С. 100 - 106.
2. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. –// www.cbr.ru.
3. Tretyakova I., Sitnikova E. INTERNATIONAL FINANCIAL PROCESSES INFLUENCE ON THE RETAIL LENDING MARKET IN RUSSIA DEVELOPMENT // Економічний часопис - XXI. 2016. Т. 157. № 3 - 4. С. 100 - 102.
4. Третьякова И.Н. Банковский менеджмент и маркетинг в схемах Учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению 080100.62 "Экономика" / Курск, 2014.

5. Свеженцева И.Н. Роль и место банковских карт в системе потребительского кредитования // Известия Юго - Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 203 - 207.

© Водяницкая Е.В., Затолокина Р.М., 2016

**УДК 001.895 (043)**

**Воробьев Дмитрий Игоревич,**  
Доцент кафедры «Менеджмента»,  
Кандидат экономических наук,  
ФБГОУ ВО «Московский государственный университет  
технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ),  
г. Москва, Российская Федерация  
E - mail: km@mgutm.ru

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ**

Сложность перехода машиностроения на инновационный путь развития состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество необходимо в исторически короткое время решать одновременно две задачи: модернизацию самого машиностроения и техническое перевооружение других отраслей экономики[6]. К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах незначительное число российских машиностроительных компаний[4]. Необходимо отдавать себе отчет, что наши потенциальные конкуренты без всяких сомнений продвигаются к созданию постиндустриального общества, в полном смысле этого слова, концентрируя для этого колоссальные ресурсы на высокотехнологичных направлениях. Мы же пока в этом вопросе серьезно отстаем. Нам необходимо преодолевать отставание от мирового уровня, с одновременным формированием и распространением наиболее эффективных инновационных технологий завтрашнего дня. России предстоит реализовать на практике широкомасштабный экономический маневр, чтобы в кратчайшие сроки развить до высокотехнологичного уровня отрасль, находящуюся в настоящее время в состоянии, отстающем от развитых стран на 20 - 30 лет. Очевидно, что для этого необходимо обеспечить опережающие темпы развития[5]. Последние годы экономика России показывает достаточно устойчивые темпы роста, как валового внутреннего продукта (ВВП), так и объема промышленного производства. Хотя нельзя не отметить тот факт, что в 2010 году произошло замедление роста ВВП (6,4 % против 7, 2 % в 2009 - м году) при одновременном снижении темпов роста промышленного производства (104 % против 108,3 % в 2009 - м). Наибольшую долю в производстве валовой добавленной стоимости в разрезе по видам экономической деятельности составляет промышленное

производство - 31,2 %, в том числе 17,3 % - обрабатывающие отрасли, на втором месте – предоставление услуг[1]. Примечательно, что в условиях фактического исчерпания потенциала «быстрого» роста добывающих отраслей промышленности (рост добычи полезных ископаемых в 2010 году составил 101,3 % против 106,8 % в 2009 году) и дальнейшего укрепления реального курса рубля, удалось сохранить достаточно высокие темпы роста обрабатывающих производств (105,7 %, обеспечивших 2 / 3 общего прироста производства)[2].

Положительная динамика промышленного роста определяется, в основном, благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой и возрастающим инвестиционным спросом. Лидерами промышленного роста являются производство электротехнического оборудования, транспортных средств и металлургическое производство. Наиболее низкие темпы роста демонстрируют химическое производство и целлюлозно - бумажная промышленность. Отрицательная динамика у предприятий легкой промышленности и в производстве машин и оборудования[3]. Сегодня, в отраслях промышленного машиностроения трудятся более 6,7 миллионов человек, почти половина из них - заняты в машиностроительном комплексе, объединяющем 7500 крупных и средних предприятий и организаций, представленных практически во всех субъектах Российской Федерации, на втором месте – металлургический комплекс – 18,3 % занятых. Это свидетельствует о социальной значимости и подчеркивает региональную специфику промышленного развития и производственного менеджмента в России[7]. Основными факторами роста производства машиностроительной продукции в настоящее время являются: интенсивное развергивание сборочных производств легковых автомобилей, расширение рынков сбыта продукции железнодорожного машиностроения на основе применения лизинговых операций, освоение предприятиями станкостроения новых видов конкурентоспособного оборудования, увеличение заказов на машиностроительную продукцию в рамках реализации национальных проектов[9]. На 1 октября 2010 года сальдированная прибыль по машиностроительному комплексу составила 72898,8 млн. руб., в том числе в производстве машин и оборудования — 21708,0 млн. руб. (118,1 % к январю - сентябрю 2009 года), в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования — 24759,3 млн. руб. (158,8 %), в производстве транспортных средств и оборудования — 26431,5 млн руб. (в 2,8 раза). Доля убыточных предприятий и организаций в общем количестве предприятий и организаций составила: в производстве машин и оборудования — 29,6 %, в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования — 25,1 %, в производстве транспортных средств и оборудования — 31,0 % . Общее финансовое состояние предприятий машиностроения характеризуется превышением кредиторской задолженности (745,1 млрд. руб.) над дебиторской (486,3 млрд. руб.) в 1,5 раза[3]. По состоянию на 1 января 2011 года среднесписочная численность занятых в отраслях машиностроительного комплекса (по крупным и средним организациям) составляет 2,7 млн. чел. Экспорт машиностроительной продукции за 2010 год составил 14203,4 млн. долл. (121,8 % к 2009 году). В товарной структуре экспорта России доля машин и оборудования составляет 5,2 % общего объема экспорта. Импорт продукции машиностроения составил 56832,7 млн. долл. (149,3 %). В товарной структуре импорта России доля машин и оборудования составляет 47,1 % общего объема импорта. Отрицательное сальдо внешнеторговых операций увеличилось в 1,6 раза - с 26410,6 млн долл. (за 11 месяцев 2009

года) до 42629,3 млн долл. (за 11 месяцев 2010 года). Индекс промышленного производства в январе - апреле 2011г. по сравнению с январем - апрелем 2010г. составил 107,5 % , в апреле 2011г. по сравнению с апрелем 2010г. - 104,6 % , по сравнению с мартом 2011г. - 93,2 % [1]. Перспективы развития машиностроительного и приборостроительного комплексов связаны, в первую очередь, с ростом внутреннего потребления станков и приборов. На решение этой задачи направлен ряд мероприятий, включая повышение технического и технологического уровня производства на металлургических предприятиях, расширение номенклатуры и создание новых видов продукции, а также динамичное развитие металлоёмких отраслей: машиностроения, металлообработки, строительства и создания ими новых, современных, прогрессивных видов продукции[10]. Активизация развития металлопотребляющих отраслей предполагает, в первую очередь, обеспечение благоприятного инвестиционного климата в промышленности, особенно машиностроении, транспорте и строительстве, выработку прямых государственных решений по развитию важнейших металлопотребляющих отраслей (автосборка, трубопроводный транспорт, судо - и авиастроение, а также участие металлургических компаний в реализации инвестиционных программ отраслей – естественных монополистов (АО «Газпром», АО «РЖД», АО «Транснефть»)[11]. Защита российского рынка машин и оборудования от недобросовестной иностранной конкуренции также является серьезной проблемой, сдерживающей динамичное развитие отрасли. Крайне важно своевременно вводить адекватные меры, направленные на защиту интересов российских предприятий от демпингового и субсидированного импорта. К сожалению, так происходит не всегда. Необходимо усилить систему мер защиты отечественных производителей на внутреннем рынке, своевременно принимая обоснованные решения о введении специальных защитных мер[8]. Анализируя технологический уровень производства на предприятиях машиностроительного комплекса, необходимо отметить, что только около 50 % применяемых схем соответствует лучшим зарубежным аналогам. Это негативно отражается на уровне удельных расходов ресурсов и, конечно, на конкурентоспособности продукции. Степень износа основных фондов составляет в среднем 48,5 % , в приборостроении – 42,5 % , при колебаниях от 32 % до 70 % в зависимости от вида продукции. По целому ряду производств требуется незамедлительная модернизация оборудования, включая системы газо - и водоочистки. Машиностроительные предприятия в связи с недостаточным качеством выпускаемого отечественного технологического оборудования или отсутствием его производства вынуждены закупать его по импорту[12]. Машиностроительный комплекс относится к числу наиболее экологически неблагоприятных сфер экономики России (15 % промышленных выбросов в атмосферу, 7 % сбросов загрязненных сточных вод), находясь на 3 - ем месте по уровню загрязнения. В последние годы в рамках практически каждого инвестиционного проекта, реализуемого на предприятиях металлургического комплекса, предусмотрены мероприятия по снижению промышленных выбросов и улучшению санитарной обстановки на рабочих местах. Эти меры уже обеспечили снижение выбросов вредных веществ в атмосферу к 2010 году на 6,4 % по сравнению с уровнем 2000 года, сброса загрязненных сточных вод - на 4,5 % [13]. Вместе с тем в местах концентрации уже действующих машиностроительных предприятий экологическая обстановка длительное время остается достаточно напряженной. Для улучшения состояния окружающей среды необходимы значительные инвестиции в

модернизации машиностроительного производства и проектирование систем менеджмента производственных предприятий в условиях экономической нестабильности [2]. Одной из самых серьезных проблем, с которой столкнулась машиностроительная промышленность на сегодняшний день - это сырьевое обеспечение. Месторождения практически всех дефицитных видов минерального сырья в России имеются, но их запасы в новых экономических условиях хозяйствования не привлекательны для инвесторов. И этому есть объективные причины: рост тарифов на энергоносители и железнодорожные перевозки, а также налог на добычу полезных ископаемых, не учитывающий различных условий разработки существенно снизили показатели эффективности разработки месторождений[1].

В данном направлении предусматривается осуществлять работу по совершенствованию системы налогообложения добычи и переработки твердых полезных ископаемых, предусматривающей введение дифференцированной ставки налога, уточнение объекта налогообложения при исчислении налога на добычу твердых полезных ископаемых, а также предоставление налоговых каникул для предприятий, разрабатывающих новые месторождения с созданием соответствующей инфраструктуры[3]. Решение всех этих, а также целого ряда других, не менее важных задач, предусмотрено в новом Плане мероприятий по развитию металлургии до 2020 года. Можно быть уверенным, что реализация этих мер даст новый импульс для проведения модернизации машиностроительной промышленности России, повышения её экспортного потенциала; позволит обеспечить переход отрасли на инновационный путь развития, и окажет позитивное влияние на повышение конкурентоспособности не только машиностроения и приборостроения, но и продукции смежных отраслей[4]. Оценка текущего состояния и перспектив развития отечественного машиностроения показывает, что судьба данного комплекса, а значит - индустриальное будущее страны, зависит от того, в какой мере и как скоро удастся преодолеть инвестиционно - спросовые ограничения сфер влияния производственного инжиниринга, производственного менеджмента, риск - инжиниринга и риск - менеджмента на рынках инноваций отраслевых экономических систем[7]. Решение этой проблемы предполагает создание мощных стимулов к производственному инвестированию и адекватных макроэкономических регуляторов и не только монетарных, которыми, как теперь очевидно, не исчерпывается класс экономических методов. Необходимо подключать к преобразованиям сильную промышленную политику со всеми ее рычагами, направляющими ход развития экономики по пути конкурентоспособности и продуманную систему структурно - инвестиционного государственного регулирования, которое сделает общее машиностроение сферой активного и приоритетного инвестирования.

### **Список использованной литературы**

1. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Медведев В.М., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В., Воробьев Д.И. и др. Коллективная монография – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2017

2. Теоретические основы проектирования систем менеджмента производственных предприятий в условиях экономической нестабильности. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А.,

Мухина Т.Н., Паластина И.П. и др. Издательство «Центральной Научно - технической библиотеки пищевой промышленности», 2008 – 282 с.

3. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. [Текст]: Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н. Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2013. - 417 с.

4. Научно - техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2014. - 446 с.

5. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Мамедов Ф.А., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В., Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2015. - 570с.

6. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Деева В.А., Денисова Н.А., Кобулова А.Б., Кобиашвили Н.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Сафронов Б.И. [Текст]: Инновационный менеджмент – Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2011 - 479 с.

7. Филатов В.В. Модель взаимосвязи сфер влияния производственного инжиниринга, производственного менеджмента, риск - инжиниринга и риск - менеджмента на рынках инноваций отраслевых экономических систем [Текст]: Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 4 (14). С. 156 - 161.

8. Фадеев А.С. Перспективы развития автомобилестроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

9. Женжебир В.Н. Современное состояние и особенности размещения общего машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

10. Медведев В.М. Современное состояние и особенности размещения среднего машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

11. Фадеев А.С. Современное состояние и особенности размещения тяжелого машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Научные основы современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

12. Женжебир В.Н. Перспективы развития железнодорожного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: В сборнике: Научные основы

современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

13. Медведев В.М. Перспективы развития авиастроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: В сборнике: Научные основы современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

© Воробьев Д.И., 2016

УДК 336

**Воробьева Евгения Валерьевна**

Финансовый Университет при Правительстве  
Российской Федерации, Ярославский филиал  
Студентка - магистр, 3 курс

## **ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ**

Кредит является важнейшей составляющей любого коммерческого банка, а кредитные операции – это самая доходная часть банковского бизнеса, и за счёт этого источника формируется основная часть прибыли.

Тем не менее, отметим, что предоставление Банком любого кредита является определённым риском, даже если финансовое состояние клиента тщательно изучено. Для того, чтобы минимизировать риск существует кредитный процесс, что, несомненно, делает выбранную тему статьи актуальной.

Целью статьи является раскрыть организацию кредитного процесса в коммерческом банке. Рассмотрим этапы кредитного процесса, а также остановимся для изучения каждого и них.

Кредитный процесс – это процесс организации кредитной деятельности банка, который состоит из последовательных этапов, содержание которых определяется кредитной политикой банка. Основная его цель – минимизация возможной потери от неисполнения клиентами своих обязательств по кредитному договору. Организация кредитования – это деятельность банка по упорядочению всех процессов, связанных с движением кредита, во времени и в пространстве в соответствии с принципами кредитования. Организацией кредитного процесса в Банке занимается, непосредственно, кредитный специалист (аналитик). Его основная задача заключается в написании заключения кредитного подразделения.

Рассмотрим этапы кредитного процесса наиболее подробно:

**Этап 1** — на первом этапе кредитный специалист рассматривает заявку на получение кредита от потенциального заёмщика. Первый этап призван выяснить первичные данные о клиенте и его мотивах обращения в банк за кредитной поддержкой. Кредитный эксперт выясняет по средствам интервью, на какие цели запрашивается кредит. На данном этапе потенциальный заемщик и банк договариваются об условиях, на которых кредит, в

дальнейшем, может быть выдан. Здесь речь идет о сумме кредита, процентной ставке, различных комиссиях, графике погашения и т.д.

Далее, заявка клиента регистрируется в кредитном подразделении банка, и кредитный специалист запрашивает определенный пакет документов у заемщика для оценки его финансового состояния.

**Этап 2** — на втором этапе происходит оценка кредитоспособности клиента. Данный этап, прежде всего, начинается с изучения правоустанавливающих документов заемщика. Определяется юридический статус потенциального заемщика, оцениваются его репутация, его кредитная история, а после — начинается изучение финансового анализа заемщика, исходя из документов, предоставленных клиентом в банк. Для финансового анализа используются официальные сведения бухгалтерской отчетности клиента. Если результаты оценки кредитоспособности заемщика признаны, удовлетворительны, то кредитный специалист переходит к рассмотрению вопроса использования тех или иных форм исполнения обязательств по кредиту.

**Этап 3** — на третьем этапе изучается обеспечение по предоставляемому кредиту. В основном выделяют такие формы исполнения обязательств по кредитам как: залог материальных и нематериальных ценностей, документарные продукты (финансовые гарантии и / или аккредитивы), поручительства физических и / или юридических лиц. Залогом по Кредиту может выступить: товарно - материальные ценности, недвижимость, оборудование, ценные бумаги, акции и многое другое. Кредитный эксперт оценивает залогодателя по той же методике, что и заемщика.

Как правило, кредитный эксперт выезжает на территорию залогодателя, чтобы произвести осмотр передаваемого в залог имущества. Учитываются многие факторы, в том числе: в каких условиях хранится то или иное имущество, охраняется ли оно, существуют ли меры противопожарной защиты и многие другие факторы. После заключения кредитного специалиста о приемлемости обеспечения или других форм исполнения обязательств по кредиту, менеджер по кредитам приступает к этапу структурирования кредита и подготовки кредитного договора.

**Этап 4** — на четвертом этапе происходит структурирование кредита, заключается непосредственно сам кредитный договор. Процесс подготовки кредитного договора предполагает достижение согласия между субъектами кредитной сделки (кредитором и заемщиком) по таким вопросам как: объект кредитования, цель кредитования, размер кредита, сроки кредитования и погашение кредита, ответственность сторон за невыполнение договорных обязательств, экономические санкции со стороны банка за нецелевое использование кредита.

**Этап 5** — на пятом этапе происходит предоставление кредита. Открывается расчётный счет заемщику, на который будут зачислены денежные средства по кредиту. Далее готовится распоряжение на выдачу кредита.

**Этап 6** — следующий этап — обслуживание кредита. Зачастую финансовые возможности заемщика и уровень риска кредитной сделки может поменяться за период от предоставления кредита до окончательного его погашения. Поэтому процедура обслуживания кредита направлена, в первую очередь, на осуществление кредитным экспертом контрольных функций. Различают следующие виды контроля за использованием кредита:

- контроль за целевым использованием кредита;
- контроль достаточностью обеспечения кредита;
- контроль за своевременным погашением основного долга и процентов;
- контроль за платежными документами заёмщика.

В случае нарушения заёмщиком условий кредитного договора банк может приостановить дальнейшую выдачу ссуды, предусмотренную договором.

Кредитный специалист так же наблюдает за финансовым состоянием заёмщика, залогодателя и поручителей.

**Этап 7** — на последнем этапе происходит погашение кредита, и именно от того, насколько хорошо и качественно была проведена работа в описанных с 1 по 6 этапы зависит успешным ли будет окончание кредитного процесса или же нет.

Таким образом, в статье были рассмотрены все этапы кредитного процесса в коммерческом банке. Исходя из предоставленной информации, можно сделать вывод о том, что решение о предоставлении кредита может быть сорвано на любом из семи этапов. Это может быть связано с желанием самого заёмщика в итоге не брать кредит из-за несогласия с условиями банка.

Однако, в первую очередь, сам банк далеко не всегда готов предоставить кредит заёмщику, погашение кредита которым впоследствии может стать под вопросом. Грамотное проведение кредитного процесса позволяет банкам минимизировать возможные риски, связанные с кредитованием. Если бы большинство банков выдавали кредиты всем желающим, процент проблемных банковский ссуд был бы гораздо выше.

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

- 1) Банковские риски: учеб. пособие / Под ред. О. И. Лаврушина и Н. И. Валенцовой. - М.: КНОРУС, 2007.
- 2) Финансовый анализ: учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Селенева и А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2003.

© Е.В.Воробьева, 2016

**УДК 336.71**

**Воронина Т.Л.**

студентка 4 курс  
экономический факультет ВоГУ  
г. Вологда, Российская Федерация

**Научный руководитель Вихарева Е.В.,**

канд. экон. наук, доцент, ВоГУ,  
г. Вологда, Российская Федерация

#### **АНАЛИЗ АКТИВНО - ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ АО КБ «СИТИБАНК»**

Анализ активно - пассивных операций банков проводится для того, чтобы определить эффективность использования собственных и привлеченных средств банками, при этом определяется уровень риска при осуществлении некоторых операций и насколько доходны операции, осуществляемые банками. [1,2]

Чтобы проанализировать активно - пассивные операции банка, были применены следующие показатели, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели для оценки активно - пассивных операций коммерческого банка

Название показателя	Формула	Оптимальное значение
Уровень кредитной деятельности банка	$(\text{Ссуды} + \text{МБК}) / \text{Всего активов}$	0,59
Уровень инвестиционной деятельности	Ценные бумаги / Всего активов	0,12
Уровень кредитной активности по использованию привлеченных средств	$(\text{Ссуды} + \text{МБК}) / \text{Привлеченные средства}$	1
Уровень привлеченных средств	$\text{Привлеченные средства без МБК} / \text{Итого пассивов}$	0,59
Уровень работающих активов	Активы, приносящие доход / Итого активов	0,71
Уровень доступности банка к МБК рынку денежных средств	$\text{МБК привлеченные} / \text{Привлеченные средства}$	0,2 - 0,4

На основе этих показателей были проанализированы активно - пассивные операции АО КБ «Ситибанк» (таблица 2). При расчете использовались данные оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета (форма 0409101) [3].

Таблица 1 - Анализ активно - пассивных операций АО КБ «Ситибанк» за 2012 - 2015 год (на конец года)

Название показателя	Значение показателя				среднее значение
	2012	2013	2014	2015	
Уровень кредитной деятельности банка	0,11	0,55	0,53	0,55	0,44
Уровень инвестиционной деятельности	0,08	0,18	0,15	0,16	0,14
Уровень кредитной активности по использованию привлеченных средств	0,11	0,65	0,63	0,64	0,51
Уровень привлеченных средств	0,95	0,75	0,8	0,81	0,83
Уровень работающих активов	0,19	0,74	0,68	0,71	0,58
Уровень доступности банка к МБК рынку денежных средств	0,02	0,12	0,05	0,05	0,06

Уровень кредитной политики показывает кредитную активность банка. Считается, что чем выше этот показатель, тем выше его кредитная активность.

Согласно расчетам, этот показатель у АО КБ «Ситибанк» в 2012 году составлял всего 0,11 (из - за большого веса прочих активов), зато в 2013 - 2015 годы значение показателя в среднем составляло 0,54, что практически равно оптимальному значению. [4,5]

Уровень инвестиционной деятельности банка показывает его инвестиционную активность, этот показатель позволяет установить тип инвестиционной политики. В АО КБ «Ситибанк» среднее значение за анализируемый период составляет 0,14, что ненамного выше оптимального значения. Но можно заметить, что в 2012 году этот показатель был равен 0,08, опять же из - за большого веса прочих активов. В последующие годы этот показатель колебался от 0,15 до 0,18, что говорит о том, что инвестиционная активность АО КБ «Ситибанк» была чуть выше оптимального значения, что говорит об агрессивной политике. [5,6]

Уровень кредитной активности по использованию привлеченных средств показывает какая часть привлечённых средств сконцентрирована в кредитах. Оптимальное значение – 1. В 2012 году этот показатель был ниже оптимального в 9 раз и составлял 0,11, причина тому – 27 статья («прочие обязательства и кредиторы», а именно большой вес 303 счета – «внутрибанковские требования и обязательства»). С 2013 по 2015 года среднее значение показателя составляет 0,64. Можно сказать о консервативной кредитной политике АО КБ «Ситибанк».

Значение уровня привлечённых средств говорит о степени активности работы банка по привлечению более дешёвых ресурсов. Среднее значение за анализируемый период у АО КБ «Ситибанк» составляет 0,83. В 2012 году этот показатель имел значение 0,95, опять же причина тому – 27 статья («прочие обязательства и кредиторы», а именно большой вес 303 счета – «внутрибанковские требования и обязательства»). в период с 2013 - 2016 год этот показатель был примерно на одном уровне, но имел тенденцию к повышению, что значит, что АО КБ «Ситибанк» активно проводит политику развития депозитной базы. [6,7]

Активность по размещению средств в активы, приносящие доход банку определяется уровнем работающих активов. У АО КБ «Ситибанк» среднее значение этого показателя составляет 0,58, но можно сказать, что в 2012 году значение этого показателя было очень низким (0,19), из - за большой суммы прочих активов. В 2013 году показатель резко повысился до 0,74, и к 2015 году стал 0,71, что равно оптимальному значению. При этом, нужно смотреть показатели рентабельности активов, чтобы оценить риски. Показатель рентабельности имеет среднее значение – 10,44 % , так что можно сказать, что риски оправданные.

У АО КБ «Ситибанк» среднее значение уровня доступности банка к межбанковскому рынку денежных средств составляет 0,06, что говорит о том, что АО КБ «Ситибанк» либо не пользуется этими операциями, либо наблюдается некое недоверие от других банков. Но нужно сказать, что в 2012 году у банка наблюдался большой вес 27 статьи, а в 2013 году АО КБ «Ситибанк» активно пользовался МБК рынком. Значит, можно сказать, что к АО КБ «Ситибанк» доверие от банков на хорошем уровне, просто у АО КБ «Ситибанк», по - видимому, нет сильной потребности в использовании средств МБК рынка. [7]

Таким образом, можно сделать заключение, что у АО КБ «Ситибанк» большой объем привлеченных средств, но их использование недостаточно эффективно, поэтому АО КБ «Ситибанк» нужно найти способы размещения привлеченных средств.

В качестве инструментов для реализации диверсификации размещения привлеченных средств можно считать следующие:

- а) выдача межбанковских кредитов (только надежным банкам, чтобы не увеличивать риски);
- б) размещение привлеченных средств в депозиты;

в) предоставление коммерческих кредитов как физическим, так и юридическим лицам (с применением различных акций, например, с пониженной ставкой процентов).

### **Список использованной литературы**

1. Вихарева Е.В. Методические основы оценки собственного капитала коммерческого банка в современных условиях / Е.В. Вихарева // Новая наука: от идеи к результату: международное научное периодическое издание по итогам Международной. научно–практической конференции 29 марта 2016. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 99 - 104
2. Советова Н.П. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – Вологда: ВоГУ, 2016. – 179 с.
3. Официальный сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/transparent.asp>
4. Вихарева Е.В. Рынок ипотечного кредитования Вологодской области: проблемы, тенденции, перспективы / Е.В.Вихарева // Проблемы развития территории. – Вологда, 2013. - №3(65). - С 93 - 99
5. Советова Н.П. Оценка уровня социально - экономического развития муниципальных образований / Н.П. Советова // Современный научный вестник, 2014. – №2. – С.72 - 77
6. Вихарева Е.В. Требования к выпускным квалификационным работам магистров, обучающихся по экономическим направлениям / Е. В. Вихарева // Новые информационные направления в науке нового времени: сборник статей Международной научно - практической конференции, 5 октября 2016 / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 232 - 234
7. Вихарева Е.В. Актуальные проблемы банковской системы Вологодской области / Е.В.Вихарева, С.В. Аксютин С.В. // Проблемы стратегии и тактики регионального развития: Материалы пятой Российской научно - практической конференции, г. Вологда, 25 - 27 января 2006 г. – Часть 2. - Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2006. - С. 8 - 13.

© Воронина Т.Л., 2016

**УДК 330.45**

**Вотинов Максим Валерьевич**

канд. техн. наук, ст. преподаватель ФГБОУ ВО  
«Мурманский государственный технический университет»  
г. Мурманск, Российская Федерация

**Кулагина Мария Дмитриевна**

студент - магистр ФГБОУ ВО  
«Мурманский государственный технический университет»  
г. Мурманск, Российская Федерация

### **КРИПТОВА.ЛЮТА: ПРОБЛЕМЫ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ**

Двадцать первый век – век развития информационного общества, общества, в котором большинство работающих занято производством, хранением, переработкой и реализацией

информации. Информационные технологии внедряются во все сферы деятельности человека повсеместно, и этот процесс поддерживается государством. Так, Министерством связи и массовых коммуникаций РФ разработана государственная программа «Информационное общество (2011–2020)», согласно которой к 2020 году планируется увеличить долю населения, пользующуюся электронными услугами, с 11 % (показателя 2010 года) до 85 %.

На этом фоне закономерным является процесс возникновения таких виртуальных систем, как системы криптовалюты (Биткойн). Биткойн - одна из пиринговых платёжных систем, объединяющая в себе как криптографические, так и информационно - вычислительные науки [5]. По данным на октябрь 2016 года за один биткойн предлагалось около 40 тыс. рублей.

Создавать криптовалюту в сети может каждый желающий, обладающий персональным компьютером и специальным программным обеспечением. Вычислительные мощности компьютера решают определённым образом поставленные задачи и «добывают» криптографическую монету – набор зашифрованной информации. Утверждается, что монета защищена от подделки, так как представляет собой зашифрованную информацию, скопировать которую невозможно [6]. Доказательством наличия монеты в сети служит открытая и распределённая система блокчейн. Записанная в блокчейн информация не подлежит изменению или удалению [2, с. 51].

Формально, криптовалюта обладает анонимностью, так как все, что известно о владельце – это номер его криптокошелька. Вместе с тем, в РФ действует Федеральный закон №152 - ФЗ, согласно которому персональные данные - любая информация, относящаяся к определённому или определяемому на основании такой информации физическому лицу [4]. К такой информации можно отнести номер криптокошелька. И хотя утверждается, что по номеру кошелька невозможно определить его владельца, можно сделать предположение о том, что в виртуальной среде при совершении каких либо операций (покупка товаров или услуг) всегда требуется раскрыть свою личность, персонализироваться. Как только личность владельца криптовалюты будет связана с номером его криптокошелька, предполагаемый «злоумышленник» по записям в системе блокчейн может отследить все совершенные сделки, ведь все транзакции - открытые, и корыстным образом использовать полученную информацию в своих целях.

Непонятно, кто в такой открытой и децентрализованной системе ведения виртуальной валюты будет являться оператором информационной системы обработки персональных данных, и кто будет выполнять все требования Федерального закона № 149 - ФЗ [3]. Уже сейчас эксперты предлагают позаботиться о конфиденциальности своих персональных данных, используя как минимум новый биткойн - адрес для каждого нового платежа [1].

Поэтому, безусловно, идея криптовалюты оригинальна и в ближайшее время будет обсуждаемой и открытой для новых исследований. Однако достаточно сложно прогнозировать успех развития криптовалюты с сомнительной и до конца не продуманной системой информационной безопасности хранения персональных данных владельцев криптокошельков. Для массового пользователя система криптовалюты должна быть прозрачно понятной и одновременно вызывать уверенность в конфиденциальности совершаемых операций.

### Список использованной литературы:

1. Биткойн: Защитите вашу конфиденциальность [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bitcoin.org/ru/protect-you-privacy> - Загл. с экрана
2. Вотинов М.В. Криптовалюта: особенности создания и внедрения / М.В. Вотинов, И.В. Мартьянова, Г.О. Шокин // Журнал Новый университет, серия «Технические науки», 2015, 9 - 10 (43 - 44). – С. 50 - 52.
3. Российская газета: Федеральный закон от 27 июля 2006 г. N 149 - ФЗ Об информации, информационных технологиях и о защите информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rg.ru/2006/07/29/informacia-dok.html> - Загл. с экрана
4. Российская газета: Федеральный закон от 27 июля 2006 г. N 152 - ФЗ О персональных данных [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rg.ru/2006/07/29/personaljnue-dannye-dok.html> - Загл. с экрана
5. Alex Hern: "Bitcoin me: How to make your own digital currency" - The Guardian [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.theguardian.com/technology/2014/jan/07/bitcoin-me-how-to-make-your-own-digital-currency>– Загл. с экрана.
6. Onecoin the next bitcoin? // Что такое криптовалюта? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://onecoins.info/chto-takoe-kriptoalyuta.html> - Загл. с экрана

© М.В. Votinov, M.D.Kulagina 2016

### УДК 336.02

**Гасиева Зарина Петровна**

канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «ГГАУ»  
г. Владикавказ, РФ

**Льянов Заурбек Маратович**

канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «ГГАУ»  
г. Владикавказ, РФ

**Моламусов Залим Хашаевич**

канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО КФ «РЭУ им. Г.В. Плеханова»  
г. Краснодар, РФ

### СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И УЧАСТИЕ БАНКОВ В ФИНАНСОВО - АГРАРНО - ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУППАХ

Согласно общепринятой классификации банковских систем, коммерческие банки делятся на универсальные и специализированные. К первым относятся банковские системы (трагуемые как совокупности банковских учреждений определенных стран), в которых различие целей и средств участников несущественно, ко вторым — системы с наличием четких разграничений между различными видами банков. Специализация банковских учреждений может носить функциональный, отраслевой и региональный характер [1, 6, 8]. При этом функциональная специализация в большинстве стран поддерживается государством путем наложения определенных ограничений на деятельность банков с тем или иным видом лицензии [5, 11, 13, 16].

Отраслевые и региональные виды специализации, как правило, не оговариваются банковским законодательством (за исключением США, Швейцарии, Японии и некоторых других стран), однако часто поддерживается государством. Отсутствие четких правовых разграничений между банками, специализирующимися на обслуживании различных отраслей или действующих в различных регионах приводит к тому, что когда говорят о тенденциях к специализации или универсализации кредитных организаций, обычно имеют в виду исключительно разграничение их функций. В Российской Федерации имеют место все виды специализации, однако российское законодательство не создает формальных преград для отраслевой и региональной универсализации кредитных организаций [10, 15, 18].

Деление банков на функционально универсальные и функционально специализированные во многих странах возникло исторически — из различных функций, которые выполняет банк как посредник в осуществлении кредитных и расчетных операций. Исторически главные функции банков — выдача кредитов, привлечение депозитов, хранение денег (осуществление расчетов) — могли быть и иногда были разделены между различными группами лиц. Например, в средние века наблюдалось определенное разделение труда между менялами и ростовщиками. Если употреблять современные термины, можно сказать, что первые выполнили конверсионные, депозитарные и расчетные операции (именно итальянские менялы впервые стали называться банкирами, хотя их функции выполнялись за 2700 лет до н.э.), а вторые — ссудно - депозитные. Инвестиционные и эмиссионные операции — важные составляющие современных финансово - кредитных отношений — долгое время практически не пересекались с банковскими.

Экономический кризис 1929 — 1933 годов, наиболее тяжело поразивший развитые страны, привел к изменению модели взаимоотношений банков и промышленности. Основной причиной банковского кризиса в период Великой депрессии были избыточное проектное финансирование и инвестиции в акции холдингов. Началом кризиса стало резкое падение курсов акций, тем более акций, выпущенных холдингами, что соответственно сказалось на состоянии коммерческих банков и их клиентов (вовсе не предполагавших инвестировать свои средства, размещенные на банковских депозитах, в рискованные проекты). Желание властей США предотвратить повторение подобных явлений стало причиной введения законодательного разграничения между инвестиционной и банковской деятельностью (акт Гласа—Стигала от 1933 года). Кроме того, в целях повышения стабильности финансово - кредитной системы были введены ограничения на деятельность небольших банков, ссудо - сберегательных ассоциаций и кредитных союзов, а крупные коммерческие банки поставлены под особый контроль государства.

В Германии выход из экономического кризиса произошел в результате смены политического режима. Экономический порядок, введенный националсоциалистами был не намного более эффективным, чем плановая экономика СССР того же времени, однако, так же как и в СССР, он давал определенные гарантии от экономических кризисов. После ликвидации фашистского режима принципы деятельности германских коммерческих банков и их взаимодействия с промышленностью фактически были восстановлены.

Таким образом, выбор одной из двух моделей банковской системы — универсальной и специализированной — в основном объясняется историческими особенностями,

присущими развитию страны. Тенденции к региональной и отраслевой специализации кредитных организаций практически неизбежны в условиях переходной экономики в России. Негативное влияние этих тенденций на процесс создания единого рынка капитала очевидно, в связи с чем действующее федеральное законодательство не вводит ограничений на деятельность отраслевых и региональных банков [12]. Однако такие ограничения на правовом уровне возникают в результате принятия различных протекционистских мер субъектами Российской Федерации (региональная специализация) либо наделения отдельных банков привилегиями (отраслевая специализация). Таким образом, к недостаткам федерального законодательства можно отнести не наличие жестких разграничений между группами банков по отраслевому или региональному признаку, а отсутствие механизмов противодействия процессу возникновения таковых ограничений косвенными путями.

Активное формирование финансово - аграрно - промышленных групп непосредственным образом связано с высоким уровнем транзакционных издержек, присущих экономике России в период перехода к рыночным отношениям [2, 14, 17, 19]. Лучший способ снижения затрат, связанных с неопределенностью при рыночном обмене (в том числе кредитными ресурсами) — ликвидация рыночного обмена вообще. Такая ликвидация в условиях рыночного общества производится путем объединения его отдельных участников в единую систему отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя, а не от соотношения цен на рынке [3, 4, 7, 9]. Система, объединяющая структуры, аккумулирующие (предприятия финансово - кредитного сектора) и использующие денежные фонды для производства товаров и услуг (предприятия реального сектора) называется финансово - аграрно - промышленной группой (ФАПГ). Данная трактовка несколько отличается от определения, данного финансово - аграрно - промышленной группе российским законодательством, понимающего ФАПГ как «совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово - аграрно - промышленной группы».

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

1. Адашов Н. Сущность, функции и методы бюджетирования // Финансовая газета. - 2007. - № 8.
2. Боготова И.Х., Гасиев П.Е. Интеграция науки и производства в системе АПК. Известия Горского государственного аграрного университета. 2015. Т. 52. № - 1. С. 172 - 176.
3. Гасиев П.Е. Экономические методы управления развитием регионального АПК (На примере РСО - Алания). Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московская сельскохозяйственная академия имени К. А. Тимирязева. Москва, 2000
4. Гасиев П.Е., Гасиева З.П. Государственная политика стимулирования роста производительности труда. В сборнике: Взгляд молодежи на вызовы современной экономики РФ. Материалы третьей международной научно - практической конференции. 2015. С. 106 - 108.

5. Мисаков А.В. Некоторые аспекты развития институциональной среды агропродовольственного комплекса. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2015. № 4 (66). С. 92 - 98.
6. 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.
7. Мисаков А.В., Иналов Б.А.М., Сабанчиев А.Х., Мальсурганов М.М. Организационно - экономический механизм управления интеграционными процессами в агропромышленных формированиях. Нальчик, 2015.
8. Мисаков А.В., Туриева Э.П. Организация планирования и программирования аудита финансовых результатов сельскохозяйственных организаций. Экономические науки. 2015. № 124. С. 110 - 114.
9. Мисаков В.С. Использование стохастического анализа при выявлении производительности труда. Бухгалтерский учет. 1986. № 12.
10. Мисаков В.С. Методологические проблемы функционально - стоимостного анализа в условиях перехода к рыночной экономике. Нальчик, 1995.
11. 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.
12. Мисаков В.С. Сравнение как общенаучный метод познания. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2007. № 3. С. 16.
13. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. Нальчик, 1996.
14. Мисаков В.С., Дикинов А.Х., Куянцев И.А., Казанчева Х.К., Касаева Т.В., Сабанчиев А.Х., Мисаков А.В., Дикина А.А. Некоторые подходы к обеспечению сбалансированного развития субъектов СКФО. Под научной редакцией Мисакова В.С.. Нальчик, 2016.
15. Мисаков В.С., Мальсагов И.А. Экономический анализ - основа самоуправления в производственных объединениях. Нальчик, 1991.
16. Мисаков В.С., Озроков А.О. Методические рекомендации развития информационных технологий в региональных производственных комплексах. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2013. № 5 (55). С. 115 - 120.
17. 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. Матишов. 2009. С. 215 - 218.
18. Савцова А. В. К вопросу об управлении финансовыми ресурсами коммерческих организаций // Вестник Северо - Кавказского федерального университета. - 2012. - № 4. - С. 205 - 207.
19. Шевлоков В.З., Мисаков А.В. Активизация государственного регулирования с целью эффективного развития социально - ориентированного продовольственного рынка региона. Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2015. № 5 (67). С. 131 - 137.

**Гюева Елена Германовна**  
студентка 2 курса бакалавриата,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет)  
г. Владикавказ

**Научный руководитель:**  
**Тавасиева Зарина Рамазановна**  
к.э.н., ст.преподаватель кафедры "Менеджмент",  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет),

### **ЛИДЕРСТВО КАК ФАКТОР РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Актуальность данной темы заключена в том, что отношения внутри производственного коллектива сказываются на работе всего предприятия. То, как сотрудники относятся друг другу, влияет на их эмоциональное состояние, производительность и так далее.

Работающие в организациях люди различны между собой. Соответственно, они по-разному воспринимают ситуацию, в которой они оказываются. Различие в восприятии часто приводит к тому, что люди не соглашаются друг с другом. Это несогласие возникает тогда, когда ситуация действительно носит конфликтный характер.

Конфликт определяется тем, что сознательное поведение одной из сторон (личность, группа или организация в целом) вступает в противоречие с интересами другой стороны [3, с. 202].

Конфликты подразделяются на функциональные и дисфункциональные конфликты (таблица 1).

**Таблица 1 - Функциональные и дисфункциональные конфликты**

Функциональные конфликты	Конфликты, которые находятся под контролем руководства. Они являются предусмотренными и несут определенную пользу для самой организации. Как правило, они возникают во время деловой полемики, совещаний и так далее. Важным является то, что обе стороны полностью контролируют не только себя, но и всю ситуацию в целом.
Дисфункциональные конфликты	Конфликты, которые вышли из - под контроля руководства. Данный вид конфликта обязательно приведет снижению уровня производства, появлению враждебных отношений, неправильному распределению ресурсов и так далее.

Наиболее ощутимыми и, как следствие, нежелательными последствиями конфликтов является рост текучести кадров (и высококвалифицированных в том числе); снижение общей производительности труда; изменение социально - психологического климата во всем коллективе в худшую сторону. При достижении высшего пика напряженности в организации возможен даже распад всей организации.

Именно по этой причине очень важно вовремя выявить и разрешить конфликт. Часто для успешного разрешения конфликта будет эффективно использовать посредника. В данной роли, естественно, более логичным будет выглядеть лидер, ибо именно воздействие лидера чаще всего положительно влияет на конфликтующие стороны.

Считаем необходимым отметить отличие понятий лидер и руководство.

Руководство организации является формальной властной позицией, не зависящей от каких - либо личностных качеств. Данное право является дарованным положением, которое занимает руководитель. Руководители могут применять разные методы, чтобы реализовать свои права руководить.

В свою очередь, лидер – это человек, способный объединить людей и направить их к достижению какой - нибудь цели. Причем понятия «лидер» и «цель» друг от друга неотделимы [1, с. 312].

Власть и лидерство в организации могут принадлежать одному человеку, но чаще лидеры и руководители - разные люди.

Таким образом, выделяют формальных и неформальных лидеров. Первые обладают официальным первенствующим статусом, в то время как вторые, даже не имея его, обладают большим авторитетом для группы, нежели официальный руководитель.

Существуют разные мнения по поводу роли лидера в разрешении конфликтной ситуации в трудовом коллективе.

Так, например, некоторые специалисты отмечают целесообразность участия лидера как посредника в разрешении конфликта. Сторонники данной позиции уверены, что арбитраж обладает рядом особенностей, которые снижают его эффективность в случаях, когда он используется при разрешении конфликтной ситуации межличностного характера, а именно:

- возникшая необходимость в принятии решения «вынуждает» лидера искать «истину», что в данной ситуации не будет адекватным подходом;
- любое принятое лидером решение вызовет негативные эмоции у одной из сторон;
- принимая решение, лидер берет на себя ответственность за его реализацию и, естественно, за все последствия [2, с. 95 - 98].

Второе мнение заключается в необходимости лидеру уметь пользоваться всеми типами посредничества.

Сторонники данной позиции считают основными для лидера роли посредника и арбитра, дополнительными же — роли наблюдателя, помощника и третейского судьи [3, с. 202].

Автор считает, что роль арбитра будет оптимальной в таких ситуациях, как:

- конфликт быстро обостряется и лидеру, соответственно, необходимо быстро действовать;
- явно видно неправоту одной из сторон;
- конфликтная ситуация развивается в экстремальных условиях;

- действия арбитра вытекают из служебных обязанностей лидера;
- отсутствует возможность детального разбирательства;
- конфликт является незначительным и кратковременным.

В свою очередь, модель посредника будет оптимальной в таких ситуациях, как:

- примерное равенство должностных статусов конфликтующих сторон;
- длительность неприязненных и сложных отношений сторон;
- наличие у конфликтующих сторон необходимых, для разрешения конфликта, навыков общения;
- отсутствие каких-либо четких критериев для разрешения проблемы.

Лидер, выступая в роли посредника, может реализовать свою цель, применяя такие методы разрешения конфликта, как раздельная беседа с конфликтующими сторонами; совместное обсуждение проблемы; совместная работа с конфликтующими сторонами и фиксация окончания конфликта. При согласии конфликтующих сторон, лидер может «вынести» причину конфликта на собрание трудового коллектива или же совещание экспертов, а так же привлечь к разрешению конфликта друзей конфликтующих сторон.

Деятельность лидера по разрешению конфликтной ситуации включает полный анализ возникшей ситуации и, непосредственно, сам процесс урегулирования конфликта.

Получать информацию о конфликте лидер может из разных источников. Лидер может быть и свидетелем конфликта, так же к нему могут обратиться один или же оба участника конфликта, информация о возникновении конфликтной ситуации может поступить так же и от кого-то из сотрудников или же от руководства организации. Если же полученная лидером информация указывает на неблагоприятное для коллектива развитие конфликта, лидер должен прекратить противоборство конфликтующих сторон или же максимально ограничить их взаимодействие.

Отметим, что для успешного разрешения конфликтной ситуации, лидеру необходимо отказаться от возможного негативного отношения к конфликтующим сторонам (или одной из сторон) и к самому конфликту. Лидеру нужна объективность для того, чтобы не допустить возможное искажение восприятия и понимания той информации о конфликте, которую он получает.

Лидеру необходим анализ ситуации, для уяснения причины возникновения конфликта также важно определить стадию, на которой находится конфликтная ситуация, и ущерб, который участники конфликта нанесли друг другу. При анализе позиций участников конфликта лидеру нужно выявить цели, а также потребности и интересы, которые генерируют конфликтное поведение. Необходимым является также определить возможности участников конфликта по урегулированию конфликта, проанализировать отношения участников конфликта до данной ситуации.

Итак, урегулирование конфликтной ситуации лидером включает в себя такие этапы, как: анализ информации о конфликте и возможных решений; непосредственный процесс урегулирования; избавление от естественного после конфликтного напряжения в коллективе и между участниками конфликта; анализ лидером опыта, вынесенного из данной ситуации по разрешению конфликта.

В заключение отметим, что выбор лидером непосредственно способа разрешения конфликтной ситуации является одним из самых важных моментов в урегулировании конфликта, к нему необходимо подойти наиболее ответственно.

### **Список использованной литературы**

1. Кови С. Лидерство, основанное на принципах. — Санкт - Петербург, Альпина Паблишерз, 2015 г. - 312 с.

2. Спатарь А. В. Основы управления конфликтами в организации [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — С. 95 - 98.

3. Хьюз Д. Дерзкое лидерство. Найди и укрепи в себе задатки лидера. — Санкт - Петербург, Юнайтед Пресс, 2015 г. - 202 с.

© Е.Г. Гиюева, 2016

**УДК 334**

**Гончарова Валерия Александровна**  
магистрант ДГТУ, г. Ростов - на - Дону, РФ

### **ФАНДРЕЙЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ НКО**

Некоммерческий сектор играет важнейшую роль в рыночной экономике, так как он призван реализовывать социальные, культурные и благотворительные цели. К некоммерческому сектору относятся организации, для которых главной целью является достижение культурных, образовательных или научных результатов, а не получение прибыли. Тем не менее некоммерческие организации могут заниматься прибыльными направлениями работы, но полученная прибыль будет направлена на развитие главной цели некоммерческой организации. [3, стр. 36]

Большинство некоммерческих организаций сталкиваются с похожими проблемами, например, организационного или кадрового характера, однако основной проблемой в некоммерческой сфере является финансирование и поиск его источников. Если до 1980 - х годов некоммерческие организации финансировались государством, то в связи с сокращением государственного финансирования в социальной сфере некоммерческие организации столкнулись с проблемой самофинансирования. [4, стр. 27,28]

Учитывая данное обстоятельство, следует остановиться на характеристике одного из важнейших направлений деятельности некоммерческих организаций – фандрейзинге. Фандрейзинг — это привлечение дополнительных средств и ресурсов в организацию. Термин происходит от слов: "fund" — финансы и "raise" — поднимать, повышать. В России развитие фандрейзинга находится пока в начале пути, как со стороны бизнеса, так и со стороны некоммерческих организаций навыки общения только начинают формироваться. В основном спонсорские отношения существуют между крупными некоммерческими организациями и крупными корпорациями.

Существует множество форм финансирования некоммерческих организаций, необходимо охарактеризовать их более подробно.

1. Спонсорство. Это поддержка бизнесом некоммерческих организаций с целью рекламы своего имени, продуктов или услуг. Спонсорство является частью общих расходов компании на продвижение своего бренда, а также служит проявлением социальной ответственности бизнеса. Одно важное правило — спонсорство всегда требует отдачи. Некоммерческая организация продает продукт, а предприниматель получает конкретные услуги, причем услуги очень высокого качества.

Можно сделать вывод, что спонсорство подразумевает: во - первых, деловые отношения между тем, кто предоставляет средства, и тем, кто их получает; во - вторых, отношения,

которые предполагают определенную выгоду от взаимодействия, в - третьих, такие отношения, которые в результате приносят бизнесу коммерческую выгоду.

Спонсорство может принимать следующие формы:

1. Прямое финансирование: компания платит деньги за те выгоды и преимущества, которые ей предоставляет некоммерческая организация;

2. Предоставление продуктов или услуг: компания предоставляет продукты или услуги в обмен на выгоды, предлагаемые некоммерческой организацией, что позволяет существенно снизить расходы на реализацию проекта или на поддержку деятельности организации;

3. Совместный маркетинг: ассоциирование с деятельностью известной организации может существенно влиять на коммерческую успешность компании. [5, стр. 11,12]

2. Субсидии. Поступают из государственных органов, которым предписано законом финансировать деятельность некоммерческих организаций обычно из средств, которые получены от налоговых поступлений. Стоит отметить, что цель фандрейзинга — дополнение государственных средств, а не их замещение.

3. Гранты. Гранты имеют некоторое сходство с субсидиями, их ключевое отличие в том, что выдача субсидий является официальной обязанностью государственных структур, а выдача гранта не является обязательной — это скорее решение о финансировании отдельного проекта в рамках целевых программ. Гранты чаще всего выделяют на конкретные проекты, на достижение определенных целей, а чтобы получить грант, необходимо активно общаться с грантодателем, уметь доказать свой профессионализм и способность достичь результата.

4. Собственные средства. Собственными средствами называют деньги, полученные организацией за продажу своих услуг. Многие организации преуспели в пополнении своего бюджета из собственных, заработанных средств. Например, музеи сдают залы в аренду для свадебных церемоний, театры предоставляют помещения для торговых презентаций, театральные художники оформляют стенды на коммерческих выставках.

5. Средства фондов. Эта форма финансовой поддержки принципиально отличается от финансирования со стороны бизнеса. Фонды существуют для того, чтобы выделять средства на проекты, соответствующие их главным целям. Если вы учли требования фонда и правильно оформили заявку, у вас появляется шанс получить финансирование. В отличие от фонда, спонсор - предприниматель не обязан финансировать ваши проекты. Если он все же решает выделить вам средства, то только по той причине, что взамен он получит важные услуги, например, доступ к вашей публике или возможность рекламировать свою продукцию. Таким образом, получить финансирование от бизнес - спонсора куда сложнее, и это требует более тщательной подготовки. Вместе с тем, спонсорство и поддержка фондов имеют много общего.

6. Патронаж и меценатство. Термины «патрон» или «меценат» ассоциируются с человеком образованным, придерживающимся либеральных взглядов и желающим бескорыстно передать свои личные средства на поддержку культуры или искусства. К сожалению, на этом нельзя строить финансовую политику организации. Меценатство имеет множество преимуществ: чаще всего оно продолжительно по времени, отражает стремление предпринимателя к участию в решении социальных и культурных проблем и не направлено на получение сиюминутной выгоды. [1, стр. 4,5]

7. Членство. Подразумевает регулярное отчисление в некоммерческую организацию фиксированных средств с целью получения стандартного пакета некоммерческих услуг.

8. Пожертвования и просьбы о пожертвовании. Пожертвование – финансовые средства от частного лица, корпорации или фонда, переданные бескорыстно, без ожидания каких -

либо выгод, кроме благодарности и, возможно, упоминания в программке. Просьба, как способ фандрайзинга, характеризуется тем, что появляется возможность очень быстро получить крупную сумму денег на конкретную цель. Просьба зачастую является лишь эмоциональным призывом сохранить знаменитый памятник, отремонтировать пол или крышу известного здания или возвести новый театральный зал. Все средства в этом случае поступают в общий бюджет, и ко всем потенциальным жертвователям обращаются с одной и той же формулировкой. Само обращение за пожертвованием требует тщательного планирования и координации. Чтобы получить отклик на вашу просьбу, следует выбрать культовую фигуру, лучше всего какого-нибудь известного актера или ученого, который согласится поставить свое имя под таким обращением. [2, стр. 118]

В условиях российской действительности механизмы и схемы эффективного фандрайзинга находятся только в стадии своего становления, что связано с относительно молодым возрастом большинства существующих фондов, программ, грантов и их незначительным количеством. Тем не менее, среда некоммерческих организаций, вовлеченных в сферу перераспределения финансовых ресурсов на проекты социальной значимости, активно развивается и расширяет свой масштаб.

Развитие эффективных фандрайзинговых средств в ближайшей перспективе может способствовать установлению долгосрочных контактов с руководством фондов и совместному формированию новых проектов. В данном случае ключевым параметром успеха является сама наработка опыта фандрайзингового взаимодействия.

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

1. Грищенко, Ю. И. Фандрайзинг как способ привлечения средств // Журнал некоммерческой организации. — № 4. — 2012. — 8 с.
2. Дуглас, А. Основные принципы фандрайзинга. Секреты привлечения денежных средств для неприбыльных организаций. Днепрпетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. — 217 с.
3. Тульчинский Г. Л., Шекова Е. Л. Менеджмент в сфере культуры: Учебное пособие. — Лань / ПЛАНЕТА МУЗЫКИ. — СПб, 2009. — 272 с.
4. Шекова, Е. Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций: учебное пособие. — СПб., 2003. — 242 с.
5. Эндрю МакИлрой Культура и бизнес. Путеводитель по фандрайзингу. - Классика - XXI, 2010. - 160 с.

© В.А. Гончарова, 2016

**УДК 338.436**

**Дементьева Анастасия Александровна**  
магистрант ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет  
им. И.Т. Трубилина», г. Краснодар, РФ

### **ОТРАСЛЕВАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

Одним из приоритетных направлений Краснодарского края является развитие сельского хозяйства.

Производство продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Краснодарского края в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилось на 22,17 % и составило

286,5 млрд руб, в том числе растениеводства – на 30,4 % (206,3 млрд руб), животноводства – на 5,54 % (80,2 млрд руб). Наибольший удельный вес в сельском хозяйстве Краснодарского края занимает отрасль растениеводства (72,4 %). При этом доля продукции растениеводства в сельскохозяйственных организациях составляет 75,3 %, в крестьянских (фермерских) хозяйствах – 94,3 %. Примечательно, что в хозяйствах населения доли продукции растениеводства и животноводства приблизительно равны – 50,7 % и 49,3 % соответственно [2].

Несмотря на то, что в сельском хозяйстве выделяют две самостоятельные отрасли растениеводства и животноводства, они не являются изолированными закрытыми системами. Отрасли сельского хозяйства находятся в тесной взаимосвязи, оказывают взаимное воздействие друг на друга: растениеводство влияет на развитие животноводства, и наоборот.

Указанная особенность сельскохозяйственного производства вызывает необходимость в обосновании отраслевой конвергенции.

Конвергенция – (латин. *convergere* – приближаться, сходиться) - сближение в сторону слияния, устойчивого равновесия и развития [3].

Под отраслевой конвергенцией в сельском хозяйстве следует понимать процесс сближения отраслей растениеводства и животноводства на основе рационального сочетания их подотраслей и межотраслевого взаимодействия с целью достижения максимальной экономической эффективности производства.

Для понимания сущности отраслевой конвергенции в сельском хозяйстве предлагаем рассматривать ее в системе пяти взаимосвязанных элементов: животноводство, органическое удобрение, земля, растениеводство, кормовая база (рис. 1).

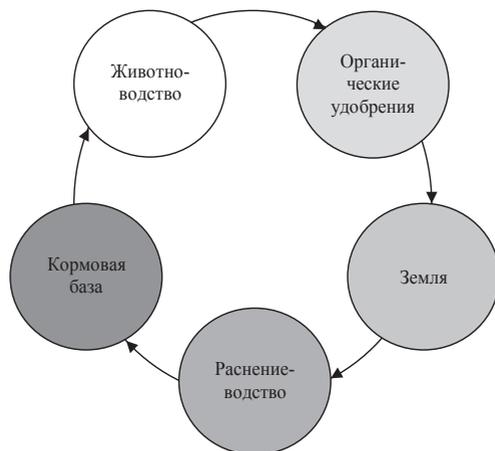


Рисунок 1 – Взаимосвязь элементов, составляющих систему отраслевой конвергенции в сельском хозяйстве

По рисунку 1 видно, что отрасли растениеводства и животноводства функционируют как единая цикличная структура. Растениеводческие подотрасли поставляют животноводческим корма. Животноводство, в свою очередь, способствует повышению

плодородия почвы путем поставки органических удобрений, тем самым содействуя получению высоких и стабильных урожаев сельскохозяйственных культур.

Таким образом, все элементы отраслевой конвергенции представляют собой сложную взаимосвязанную систему, основное назначение которой – повышение эффективности отраслей сельского хозяйства.

С целью максимального учета преимуществ отраслевой конвергенции в сельском хозяйстве предлагаем модель сельскохозяйственного кооператива (рис. 2).

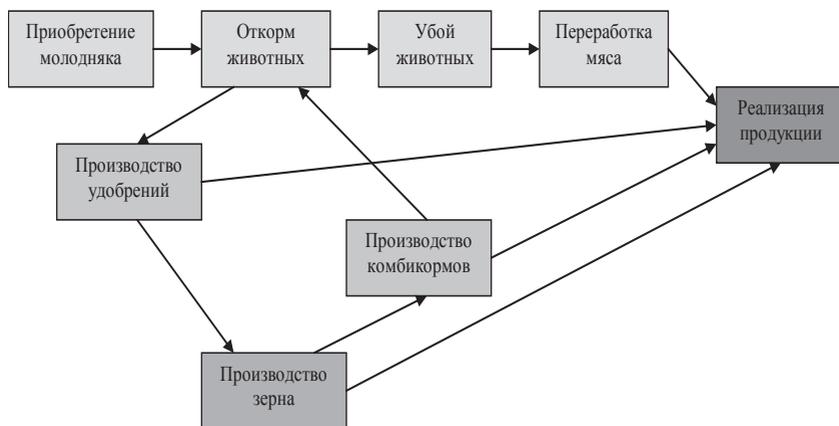


Рисунок 2 – Проект модели сельскохозяйственного кооператива

В настоящее время в Краснодарском крае функционируют все формы сельскохозяйственных потребительских кооперативов. По состоянию на 01.01.2015 г. в крае зарегистрировано 167 сельскохозяйственных кооперативов (что в 2,2 раза больше, чем в аналогичный период 2009 года) из них: перерабатывающих – 19 ед, обслуживающих – 18, сбытовых – 41, снабженческих – 10 ед, кредитных – 53 ед, иных – 26 ед [2].

По нашему мнению, в условиях текущей ситуации на рынке продукции животноводства целесообразно создание сельскохозяйственного кооператива на базе хозяйствующих субъектов, специализирующихся на производстве разной, но взаимозависимой продукции: производство мяса, зерна, удобрений.

По проекту сельскохозяйственный кооператив, прежде всего, должен объединять сельхозпроизводителей малых форм хозяйствования.

В агропромышленном комплексе Краснодарского края на 01.01.2015 г. зарегистрировано 10096 крестьянских (фермерских) хозяйств и 2121 малых сельскохозяйственных организаций. В 2015 году в крае насчитывалось свыше 88 тыс хозяйств населения [2].

Их объединение в подобные сельскохозяйственные кооперативы будет способствовать не только укрупнению их производства, но и выводу на рынок экологически чистой продукции, а также устойчивому развитию сельских территорий [1].

Ключевой особенностью представленного сельскохозяйственного кооператива является механизм его функционирования. Кооператив должен работать по принципу замкнутого

цикла: от производства зерна, комбикормов, удобрений до откорма, забоя животных, переработки мяса, а также реализации. Таким образом, достигается максимальная экономическая эффективность и устойчивость ведения производства на основе обеспечения необходимыми ресурсами и рационального использования сельскохозяйственных угодий.

Предложенный проект модели сельскохозяйственного кооператива позволит учесть взаимосвязи между отраслями сельского хозяйства, выявить и использовать синергетический и мультипликативные эффекты взаимного развития.

### **Список использованной литературы:**

1. Ещенко Е.И., Нестеренко М.А. Проблемы функционирования агропромышленного комплекса // Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения, 2016. – С. 39 - 43.
2. Сельское хозяйство Краснодарского края: статистический сборник. Краснодар: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю, 2015.
3. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М: Инфра - М, 2015.

© А.А. Дементьева, 2016

**УДК - 330**

**Денисова Анастасия Александровна**

Студентка ФГБОУ ВПО «СибГИУ»

г. Новокузнецк, РФ

**Стрекалова Светлана Александровна**

Ст. преподаватель, кафедра финансов, учёта и аудита

ФГБОУ ВПО «СибГИУ»

г. Новокузнецк, РФ

### **СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДОРОЖНО - ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Актуальность. В России каждый день происходят дорожно - транспортные происшествия (далее ДТП). Дорожно - транспортные происшествия неизбежны в процессе дорожного движения. ДТП – это одна из основных проблем нашей страны. Причин ДТП много, но главной причиной является невнимательность как автомобилиста, так и пешехода. В Кемеровской области каждый день случаются аварии на дороге, по разным причинам. Дорожно - патрульная служба борется с этой проблемой, но пока процент аварий снизился не на много.

Абсолютно в каждой местности, будь то большой город или населенный пункт, случаются ДТП. Причин ДТП большое количество, но как бы они ни были разнообразны,

большинство из них происходит по вине человека – водителя или пешехода. По статистике за 2016 год (Январь - Август) по Кемеровской области произошло 1785 ДТП. [2]



На диаграмме видно, что большинство ДТП происходит из - за неудовлетворительных условий содержания и обустройства улично - дорожной сети (НДУ) (и составило 31 % ), что по сравнению с прошлым годом повысилась на 2,2 %

Также частыми нарушениями, приводящими к авариям, являются нарушение правил маневрирования, неподчинение сигналам регулирования, знакам, разметке или превышение безопасного скоростного режима, что приводит к столкновению транспортного средства (ТС). В нашем регионе данная проблема на высоком уровне и составляет 28 % , по сравнению с прошлым годом этот показатель сократился на 11,1 % .

Ну и наиболее распространенным ДТП является наезд на пешехода. По статистике ГИБДД, наезды на пешеходов составляют 30,9 % всех ДТП по России. Большинство пешеходов мнят себя бессмертными. Безусловно, водитель обязан снизить скорость перед зеброй и пропустить людей — но далеко не все переходят дорогу в разрешенных местах. Кроме того, пункт 4.5 ПДД требует от пешеходов оценить расстояние до приближающихся автомобилей, их скорость и убедиться, что переход будет безопасным. А большинство пешеходов считают, что даже смотреть по сторонам необязательно. В моде стало перебежать дорогу или пересекать ее на велосипеде не снижая скорости.[1]

Наименование показателя	Кемеровская область					
	ДТП	± % АППГ	погибло	± % АППГ	ранено	± % АППГ
А	1	2	3	4	5	6
ДТП и пострадавшие – всего	1785	- 12,8	191	- 29,0	2346	- 14,1
-- из них по видам ДТП --						
столкновения ТС	759	- 11,1	77	- 31,3	1216	- 13,9
опрокидывания ТС	187	- 15,4	22	- 43,6	231	- 20,6
наезд на стоящее ТС	33	- 19,5	5	0,0	53	- 7,0
наезд на пешехода	532	- 13,2	54	- 28,0	510	- 11,6
наезд на препятствие	125	- 14,4	25	4,2	162	- 19,8
наезд на велосипедиста	48	- 2,0	3	0,0	45	- 8,2
наезд на гужевой транспорт						
падение пассажира	40	- 23,1	1	- 50,0	48	- 5,9
наезд на животное	3	50,0	0	- 100,0	3	50,0
Иные виды происшествий (такие как наезд на сотрудника Госавтоинспекции, наезд на дорожного рабочего, наезд на ребенка в коляске и т.п.)	58	- 13,4	4	- 50,0	78	- 13,3
Совершению которых сопутствовали неудовлетворительные условия содержания и обустройства улично - дорожной сети (НДУ)	831	2,2	92	- 20,0	1099	- 0,5
ДТП и пострадавшие из - за эксплуатации технически неисправных транспортных средств	89	11,3	19	26,7	111	- 4,3

Таким образом, можно сделать вывод, что последствия дорожно - транспортных происшествий, связанные с гибелью и ранением людей, потерей и повреждением материальных ценностей, наносят значительный ущерб экономике города. Уровень безопасности на дорогах зависит от целого ряда факторов, причем нарастание аварийности лишь отчасти связано с общим ростом числа автомобильного транспорта, основной причиной подавляющего большинства ДТП является сознательное нарушение и водителями, и пешеходами правил дорожного движения, таким образом, имеет место, крайне низкая культура поведения на дорогах, с безответственностью и правовым нигилизмом. Очевидно, что ситуацию не исправить одним лишь ужесточением наказания,

или повышением штрафов. Нужно систематически проводить профилактические мероприятия по уменьшению ДТП.[3]

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

1. Официальный сайт ГИБДД города Новокузнецка [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://www.gibdd.ru/r/42/stat/>

2. За рулем. РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://www.zr.ru/content/articles/901449-analiziruem-statistiku-avarijn/#>

3. Дорожно - транспортные происшествия. 2004г. Статья №3 - 4.Стр25 - 40

© А.А.Денисова, С.А.Стрекалова, 2016

#### **УДК 336.221.4**

**Дервянкина Дарья Сергеевна**

**Коньшина Елизавета Петровна**

студенты экон. факультета 4 курса ОГАУ

**Хаметова Альфия Рашидовна**

канд. экон. наук, доцент ОГАУ

г. Оренбург, РФ

### **ОСОБЕННОСТИ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Патентная система налогообложения (ПСН) не является единой системой налогообложения из - за отсутствия полного ведения учета и отчетности. Расчет налогов в этой системе производят сразу же при оплате патента. С момента появления патентной системы в России считалось, что она позволит государству получать с предпринимателей деньги в бюджет. Со временем стало ясно, что данный вид уплаты налогов достаточно выгоден и используется предпринимателями, не смотря на то что стоимость патента в основном возрастала

Патент можно считать льготным налогом, благодаря которому владелец имеет право осуществлять определенную деятельность. Патентная система представляет собой уплату налога путем покупки патента. Стоимость его зависит от вида деятельности и её местоположения.

Преимуществами данной налоговой системы является[5, с. 2]:

– расчет патента не требует больших усилий, так как стоимость рассчитывается налоговой инспекцией;

– можно не применять ККТ. Но только в том случае, если в замен его будет выдаваться документ, который подтвердит прием денег;

– освобождение от уплаты налогов и от предоставления налоговой декларации;

– свобода выбора срока действия патента и отсутствие ограничений на количество;

– совмещение с другими налоговыми системами.

Достоинством патента является то, что им можно воспользоваться на первом этапе бизнеса, купив его на небольшой срок, тем самым проверить окупаемость предприятия и

избежать больших денежных потерь. Но это не так. Нам все равно придется регистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей и платить взносы в Пенсионный Фонд. Так же к существующим недостаткам данной системы, можно отнести[3, с. 3]:

- патент доступен лишь индивидуальным предпринимателям, организации ее использовать не имеют права;
- существуют пределы по количеству сотрудников, не больше пятнадцати человек. ограничение площади (50 кв.м.)
- лимит дохода (не более 60 млн.руб. в год);
- с индивидуального предпринимателя не снимается обязанность уплачивать взносы обязательного медицинского и пенсионного страхования.

Самой существенной проблемой патентной системы налогообложения является оплата патента при его приобретении[2, с.86].

В январе 2015 года, обязанность уплаты налога упростили данную ситуацию, которую можно наблюдать в статье 346.51 НК РФ. Согласно которой, если патент получен на срок до шести месяцев, то оплачивается в полной мере, в срок не позднее срока окончания действия патента. Если патент куплен на срок от 6 до 12 месяцев, то оплата происходит в 2 этапа: [1].

- в размере 1 / 3 суммы налога в срок не позднее 90 календарных дней после начала действия патента;
- в размере 2 / 3 суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента

В некоторых случаях для ИП это очень удобно, так как стоимость патента никак не влияет на размер будущего дохода. Но за такой срок очень трудно раскрутить свой бизнес и может возникнуть ситуация что денег не хватит даже на окончательную оплату патента.

Если же стоимость патента полностью оплачена, а владелец желает прекратить предпринимательскую деятельность, следует обратиться в налоговую службу, с заявлением о переплате налога.

При увеличении численности рабочих, либо объема прибыли, ИП может утратить свое право использовать патентную систему. При это размер налога будет определяться с момента приобретения патента, а сумма уплаченная за сам патент не подлежит возврату.

Еще одной проблемой является: ограничение видов предпринимательской деятельности. В основном преимущество имеют предприятия, которые занимаются производством. Несмотря на данный недостаток можно заметить, что в ст. 346.43 НК РФ первоначально были указаны 47 видов предпринимательской деятельности, а с 2016 года их количество выросло до 63. Так же, если предприниматель занимается разными видами деятельности или его деятельность размещена в разных субъектах РФ, но необходимо получить патент на каждый вид деятельности или на каждый регион.

НК РФ наделил региональные органы власти определять и увеличивать размеры потенциально возможного к получению предпринимателем годового дохода по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система. Проблема для тех кто использует патентную систему заключается в том, что:

- во - первых, региональные власти, стремясь предотвратить потери местных бюджетов, при установлении потенциального дохода ориентируются на города и районные центры с высокой численностью населения, создавая этим неадекватную налоговую

нагрузку, что негативно отражается на развитии малого предпринимательства. Сумма налога по одному и тому же виду бизнеса при применении патентной системы в разных субъектах РФ может отличаться. В этом случае нарушается принцип равенства налогоплательщиков перед налоговым законом.

– во - вторых, согласно действующему бюджетному законодательству, все налоговые доходы от применения предпринимателями патентной системы налогообложения являются источниками формирования местных бюджетов, однако органы местного самоуправления полностью лишены возможностей каким - либо образом влиять на собственные налоговые доходы в части данного источника .

Следовательно, с одной стороны необходимо внести поправки в налоговый кодекс, которые позволят расширить полномочия и самостоятельность местных органов в вопросах бюджетного регулирования, укрепить финансовые основы местного самоуправления (предоставить возможность местным органам власти определять потенциально возможный доход предпринимателей). С другой стороны, во избежание беспредела со стороны местных органов власти при определении потенциально возможного к получению предпринимателем годового дохода и соблюдения принципа равенства предпринимателей перед налоговым законом, необходимо установить их ответственность за необоснованное завышение размера потенциально возможного годового дохода, выражающегося в снижении количества предпринимателей применяющих патентную систему налогообложения вследствие резкого увеличения налоговой нагрузки[4, с.5].

По состоянию на 1 октября 2016 года в Оренбургской области количество индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, и выданных патентов на право применения патентной системы налогообложения в разрезе видов предпринимательской деятельности составляет 8 342. Из них наиболее популярными являются[6]:

– розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли составляет 4 991 выданных патентов;

– сдача в аренду (наем) жилых и нежилых помещений, дач, земельных участков, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности составляет 1 210 выданных патентов;

– услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания составляет 327 выданных патентов.

Стоимость патента можно рассчитать на официальном сайт федеральной налоговой службы, в разделе патентной системы налогообложения. Например в Оренбурге стоимость патента на оказание парикмахерских и косметических услуг на 12 месяцев составит 19500 руб. При условии заключения его на 12 месяцев и использовании двух наемных рабочих. Сумма налога будет оплачиваться двумя платежами - 1 платеж равен 6500 руб., в срок не позднее девяноста календарных дней после начала действия патента, 2 платеж равен 13000 руб., в срок не позднее срока окончания действия патента.

Государство активно развивает данную систему налогообложения и в будущем хотят заменить ею систему налогообложения ЕНВД для ИП. Это преобразование запланировано не позднее начала 2018 года. Но в настоящее время процент ИП, пользующихся системой налогообложения достаточно низкий. Для повышения использования патента государству необходимо решить ряд вышеперечисленных проблем и от того насколько удобным станет патентная система, будет зависеть востребованность для предпринимателей и поступления доходов в бюджет.

Совершенствование патентной системы налогообложения является важной задачей государства, к которым можно отнести:

- понижение стоимости патентов;
- увеличение видов деятельности, при использовании патентной системы;
- помощь среди населения, о разъяснении налогового режима и возможности его использования;
- осуществлять учет и анализ используемых патентов в регионе налоговыми органам, благодаря которому будет известно какой патент приобретает больше, чтобы повышать его стоимость. А для тех патентов, которые приобретаются меньше всего необходимо стоимость понижать.
- введение стимулирующих факторов для предпринимателей занимающихся значимыми для государства видами деятельности, либо при внесении инновации в сферу своей деятельности.

При решении вышеизложенных проблем и задач по совершенствованию патентной системы позволит государству увеличить эффективность и справедливость дачного налогообложения и вывести из «тени» лиц не зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей и увеличение на этой основе поступлений в бюджетную систему. На данном этапе патентная система налогообложения пока что проигрывает по сравнению с упрощенной системой и единого налога на вмененный доход.

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

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (от 5 августа 2000 года N 117 - ФЗ ( ред. от 01.10.2016).
  2. Газалиев М.М. Особенности налогообложения малого бизнеса: Учебное пособие / М.М. Газалиев, В.А. Осипов – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2014 – 116 с.
  3. Свистун С.П., Алексеев Н.П. - Патентная система налогообложения и пути ее совершенствования // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. №50 - 2.
  4. Кравченко М. В., Мялкина А. Ф. - Проблемы применения специальных налоговых режимов для субъектов малого бизнеса в Российской Федерации // Социально - экономические явления и процессы. 2015. №3.
  5. Оганесян В. Г., Жилина Н. А. Патентная система налогообложения для малого и среднего бизнеса // Science Time. 2015. №6 (18)
  6. Официальный сайт ФНС - <https://www.nalog.ru/m56/taxation/taxes/patent/>
- © Д.С. Деревянкина, Е.П. Конышина, А.Р. Хаметова, 2016

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТРАДИЦИИ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ЗАПАДЕ

Бизнес и семья взаимно влияют друг на друга, общее дело, цель, к которой нужно стремиться порой не год - два, а десятилетия, общая работа сплачивают семейные отношения. Именно долговременным стратегическим планированием отличается семейная компания от обычного акционерного общества, ориентированного на получение быстрой прибыли. Стабильно получаемый доход и прогнозируемая надежность будущего приводит к тому, что дети - наследники становятся одним из высших смыслов самой организации семейного бизнеса. Они представляют собой самую старую и распространенную форму организации бизнеса в мире. Среди различных форм предпринимательства в последние годы расширяется использование семейного бизнеса.

Развитый семейный бизнес не только развивает экономику, но и способствует улучшению демографической ситуации в стране. Семье есть, к чему стремиться и ради чего выращивать своих детей, есть, что передать в наследство. Так постепенно в стране сформируется средний класс собственников, умеющих работать на себя и одновременно приносящих весомый доход государству.

На Западе существует практика реальной поддержки малых и средних предприятий, создана целая и цельная система государственной поддержки небольших фирм. Она осуществляется в различных формах:

- практически во всех странах регистрация предприятия является простой и быстрой процедурой (предприниматель получает подтверждение уже спустя сутки после подачи документов);
- во многих странах для малого бизнеса создаются бесплатные консультационные центры, выдаются кредиты под низкие проценты, доступ до системы повышения квалификации, консультации специалистов по юридическим вопросам;
- значительное количество предпринимателей могут рассчитывать на получение льготных ссуд, кредитов и субсидий;
- существуют система бонусов для безработных, для предприятий, которым угрожает банкротство, разработана система мер по его предотвращению.

Как показывает мировой опыт, семейный бизнес может быть успешен как в области торговли, так и в промышленном производстве товаров, нередко он достигает мировых высот и входит в рейтинги самых прибыльных предприятий мира.

Одна из особенностей малого бизнеса в Германии является развитие инновационного бизнеса. В настоящее время сформирована четкая инфраструктура государственной поддержки малого инновационного бизнеса: технологические центры, исследовательские институты и даже специальная транспортная сеть.

Другой особенностью малого бизнеса являются «предприниматели - совместители» – те, кто не очень загружен основной работой на крупной компании, организуют собственный малый бизнес [3, с. 72]. Это особенно распространено у юристов, бухгалтеров, аудиторов. Есть и крупные концерны, которые позволяют своим сотрудникам постоянно трудиться дома. Тогда у «совместителя» и вовсе появляется больше шансов для развития личной предпринимательской деятельности. Банки, страховые компании, финансовые институты – многие из них уже сейчас оказывают ряд услуг практически круглосуточно. А большая часть выпускников вузов предпочитают начинать свою трудовую деятельность именно на мелких предприятиях.

Существует трехэтапная модель, которая обобщенно представляет жизненный цикл семейной компании, через циклы которые проходят семейные компании за период своей деятельности:

Основатели – это первая ступень деятельности семейной компании. Бизнес находится в полной собственности и управлении основателя (большую часть ключевых решений они принимают самостоятельно, простая структура управления, осуществление контроля над компанией находится в руках основателей) [5, с. 92].

Ряд семейных компаний на российском рынке, практически все они – бизнес в первом поколении. Зачастую владельцы этих компаний не вовлекают детей в управление бизнесом, и не уверены, смогут ли передать его им по наследству. Отсутствие культуры и опыта совместного ведения дела внутри семьи неизбежно приводит к возникновению конфликтов в борьбе за управление, неспособности создать и передать традиции ведения бизнеса детям, отсутствию мотивации у детей продолжать дело своих отцов и дедов.

Прямые преемники – на этой стадии руководящая роль и право собственности передаются детям основателей. В зависимости от того, насколько члены семьи, вовлечены в работу компании, вопросы управления на второй стадии имеют тенденцию усложняться (в Германии одной из проблем малых предприятий является отсутствие преемственности, так как дети не хотят продолжать бизнес родителей).

Преемники в третьем поколении (семейная династия) – на этой стадии управление компанией усложняется по мере того, как члены семьи, прямо или косвенно, вовлекаются в бизнес, включая детей родных братьев и сестер, двоюродных братьев и сестер и родителей супругов. Так как многие из них принадлежат различным поколениям и различным ветвям семьи, у них могут быть различные взгляды на управление и стратегию развития компании [5, с. 67]. На этой стадии возникает наибольшее количество проблем, связанных с семейным управлением.

Во многих странах существуют огромные семейные корпорации и холдинги с мировым именем и вековой историей, передаваемых уже 3 - 6 раз по наследству. В этом отношении выделяется Англия, в которой около 16 % всех семейных фирм пережили более чем четыре смены поколений, а Швеция отличается самой большой долей работающих в семейном бизнесе - более 60 % всего работоспособного населения. В Германии, Франции и Англии много семейных гостиниц и ресторанов, которым по 100 - 200 лет [1].

Иначе обстоит дело в российском семейном бизнесе. Прежде всего, практически отсутствуют семейные корпорации, а крупных семейных фирм очень мало. Особенность российского семейного бизнеса заключается в его молодости, неопытности и зачастую неумелости вести дела, недостатке управленческих навыков и капитала для развития. На

сегодняшний день можно говорить только о начальном этапе семейного бизнеса, об организации и открытии небольших фирм. Сегодня мы только подходим к первому порогу наследственности, передаче фирмы от отца - создателя к сыну - продолжателю бизнеса. И именно последующие несколько лет станут решающими в жизни этих фирм и покажут, сможет ли сын развить и укрепить дело, начатое родителем, или пустит все «под откос».

На Западе семейный бизнес обладает неоспоримыми преимуществами, и пользуется большой популярностью. Экономисты провели исследование в области семейного бизнеса и результаты показали, что владельцы семейных компаний считают неоспоримыми преимуществами семейного бизнеса:

- высокую личную заинтересованность сотрудников;
- возможность создавать индивидуальный, персонализированный продукт, и удерживать, таким образом, постоянных клиентов;
- гибкость и высокую приспособляемость бизнеса к изменяющимся условиям внешней среды;
- удобный, «управляемый» размер компании;
- независимость;
- экономию на издержках труда [4,с.39].

Иначе обстоит развитие семейного бизнеса в России. Основная проблема связана с нестабильностью экономики и потрясениями, которые приходится переживать российским предпринимателям. Бизнесмены не чувствуют себя в безопасности и испытывают трудности при планировании своего дела более чем на два года вперед. Среди основных проблем, связанных с предпринимательской деятельностью, можно отметить следующее:

- крайне высокий уровень бюрократии и коррупции, особенно на региональном уровне;
- достаточно сложно получить доступ к кредитованию, что затрудняет долгосрочное развитие бизнеса;
- государство оказывает очень слабую поддержку малому и среднему бизнесу, по сравнению с западными странами [2].

Помимо неблагоприятных внешних условий ведения бизнеса, многие предприниматели эмоционально не привязаны к своему бизнесу. В годы «перестройки» бизнесмены зачастую выбирали сферу деятельности практически случайно, в зависимости от того, где открывались новые возможности для заработка, а не в соответствии с внутренними ценностями, интересами, либо семейными традициями. Теперь они не рассматривают свою компанию, как дело всей жизни, которое хотели бы продолжать и передать своим детям. На Западе уже выработаны методы решения проблемы передачи бизнеса следующим поколениям, в частности, создаются специальные семейные офисы, часть функций которых заключается в сохранении и приумножении капитала и воспитании наследников. В России такие механизмы только еще предстоит разработать.

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

- 1 Волков, Д. А. Развитие семейного бизнеса: анализ проблемного поля и существующей практики [Текст] / Д. А. Троянская // Интеграл. – 2011. – № 6. – С. 76 - 77.

2 Календжян, С. О. Семейный бизнес: сохранить и приумножить [Текст] / С. О. Календжян // Прямые инвестиции. – 2013. – № 12. – С. 54 - 56.

3 Орлова, Н. Я. Положительный опыт развития малого предпринимательства в России и за рубежом [Текст] : учеб. пособие / Н. Я. Орлова. – М. : Сфера. – 2014. – С. 162.

4 Шипицына, К. С. Перспективы и проблемы семейного предпринимательства: Российская реальность [Текст] / К. С. Шипицына // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 8. – С. 33 - 35.

5 Шнуровозова, Т. В. Семейный бизнес по - русски [Текст] : учеб. пособие / Т. В. Шнуровозова. – М. : Дашков и Ко, 2015. – 148 с.

© Духнай Т. Ю., 2016

**УДК 336.225.682**

**Евстифейкина Ксения Владимировна**  
**Бобкова Екатерина Александровна**  
студенты экон. факультета 4 курса ОГАУ  
**Хаметова Альфия Рашидовна**  
канд. экон. наук, доцент ОГАУ  
г. Оренбург, РФ

## **ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

В статье 57 Конституции Российской Федерации установлена обязанность уплачивать налоги, что и определяет значимость этой процедуры. [1] Однако, в связи с этим, некоторые налогоплательщики не выплачивают налоги и сборы, то есть уклоняются от данной обязанности. Статьи 198, 199 Уголовного Кодекса Российской Федерации обращают наше внимание на то, что непредставление налоговой декларации или иных документов, представление которых в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах является обязательной процедурой, означает уклонение от уплаты налогов и сборов. [2]

Недостаточно эффективная работа налоговых органов приводит налоговое законодательство к тому, что оно не включает в свою политику некоторые важные моменты, что как раз и дает возможность налоговым резидентам и нерезидентам уклоняться от платы налогов и сборов, а также совершать иные преступления в области налогообложения.

Действие норм уголовно - правового законодательства в области межотраслевых отношений, которые образуются вследствие законодательного регулирования со всех сторон данной области, а также со стороны охраны отношений налогового законодательства и которые выражают зависимость между таким законодательством, как: административное, уголовное, конституционное. Эти зависимые ставят перед наукой и практикой комплекс юридических проблем, касающихся области налогообложения.

Во - первых, налоги составляют важную часть финансового механизма Российской Федерации, они являются главным источником пополнения бюджета не только государства, но и бюджетов федерального, регионального, местного бюджетов. Во -

вторых, так как законодательство нашей страны постоянно меняется, то это прямо или косвенно влияет на порядок принятия законодательных актов в области налогов и сборов. В - третьих, влияет и такая ситуация, что в РФ со временем становится все больше правонарушений в сфере налогообложения. [5]

В соответствии со статистическими данными, последние десять лет преступления в сфере налогообложения росли, что составило увеличение их объема в 6 раз. В 2006 году данные статистики показали три тысячи случаев совершения правонарушений в указанной области, в 2010 – почти пятнадцать тысяч случаев, а в 2014 году - около пятнадцати с половиной тысяч преступлений в сфере налогообложения.

Диспозиция составов налоговых преступлений, таких как ст. 198, 199 УК РФ, достаточно объемная. С объективной стороны, в законе указано два вида неправомерных действий: непредставление налоговой декларации в налоговый орган, либо случаи, где в декларации или иных документах данного вида указываются заведомо ложные сведения. С субъективной стороны - это вина в виде прямого умысла. Косвенного умысла быть не может. Так, установление виновности, прямого умысла совершения преступлений данного вида - одна из проблем, как в теории, так и в практике расследования уголовных дел в сфере налогового регулирования. Обоснованность совершения преступного деяния по неуплате налогов и сборов наблюдается в установлении «заведомости», что почти невозможно доказать на практике расследования дел данной области.

С принятием Федерального закона от 06.12.2011 № 407 - ФЗ (ред. от 22.10.2014г.), органы внутренних дел практически отстранены от выявления налоговых преступлений, в большей степени этим занимается Федеральная Налоговая Служба (ФНС) и налоговые инспекции. Конечно, за ними сохраняется функция по раскрытию преступлений в сфере налогообложения, но результативность данной деятельности объясняется в отсутствии функции по выявлению налоговых преступлений, которая и определяет статистические показатели деятельности органов внутренних дел, что и вызывает некоторые сомнения. В связи с этим, важно заметить тот факт, что проверки налоговых органов по всем налогам проводятся исключительно уполномоченными на то органами и ни кем другим. Если использовать официальную статистику, то она показывает, что не более 8 % преступлений в сфере налогообложения выявляются по результатам проверок налоговых органов. [3]

В соответствии со статьями 198 и 199 Уголовного Кодекса Российской Федерации, 2010 год только за первый квартал показал 717 выявленных преступлений области указанных статей. В первые пол года 2011 г. по этим же статьям было выявлено уже 104 правонарушения, а за первые пол года 2012 г. - всего лишь 91, из которых многие дела вскоре прекратились по причине невозможности восстановления обстоятельств (например, истечение срока давности преступления). [4]

В соответствии с приведенными выше аргументами, можно сделать вывод о том, что органы, специализирующиеся с преступлениями в сфере налогообложения, работают неоднозначно: с одной стороны, уменьшение преступлений, которые раскрылись, говорит об эффективности их работы, а с другой стороны, все понимают, что это не все преступления, которые имеются в данной сфере.

Специфика преступлений в области налогообложения определяет сложность в их расследовании и квалификации. Имеется ввиду, что особое внимание к налоговым преступлениям должно проявляться со стороны правовой науки, законодателей и

следственной практики. Данный вид преступлений является «прогрессирующим», нарушения приобретают все более обширный характер, преступники становятся более изобретательными, пользуясь пробелами в законодательстве, а опыт расследований должен накапливаться с целью выявления общих закономерностей совершения преступлений, сокрытия следов, что в итоге должно способствовать благополучному их расследованию. Для того чтобы оперативно бороться с ними в рамках тотального характера прогрессирующих преступлений, необходимо заключать международные соглашения, учитывая специфичность уголовно - правовой природы финансовых и налоговых преступлений. Следует понимать важность глобального информационного обмена при предотвращении налоговых преступлений. [4]

В настоящее время преступления в сфере налогообложения носят мировой характер, отсюда следует, что для устранения данных преступлений нужны приложить достаточно много усилий. Самым популярным налоговым преступлением является уклонение от уплаты налогов и сборов. Уклонение от уплаты налогов и сборов – это нелегальный способ снижения обязательств уплаты налогов, который наказывается мерами налоговой, административной и уголовной ответственности. Примерами уклонения от уплаты налогов и сборов являются: 1) неразглашение выручки и доходов (нулевой баланс); 2) нерегистрируемая деятельность; 3) подписание фальшивых договоров на выполнение работ, оказание услуг и т.д. [4]

Сейчас идет контроль динамики увеличения уровня правонарушений в области налогообложения даже на мировом уровне. Конечно, преступления данной сферы показывают нам, какова их сложность (достаточно высокий уровень) в их расследовании и квалификации, что и определяет специфика преступлений.

Рекомендуемое ужесточение санкций, вплоть до усиления уголовного преследования, ставит перед собой цель по увеличению степени рисков, чтобы прежде чем нарушить закон налогоплательщики понимали, что за совершение такого вида преступления грозит достаточно жесткая мера наказания.

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

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6 - ФКЗ, от 30.12.2008 N 7 - ФКЗ, от 05.02.2014 N 2 - ФКЗ, от 21.07.2014 N 11 - ФКЗ).
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63 - ФЗ (ред. от 06.07.2016)
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 407 - ФЗ (ред. от 22.10.2014) "О внесении изменений в статьи 140 и 241 Уголовно - процессуального кодекса Российской Федерации"
4. Васильева М.В., Борьба с налоговыми преступлениями: сущность, тенденции и перспективы // Историческая и социально - образовательная мысль. Изд.дом: Научное обозрение. М. 2012. № 6 (16).
5. Гладкова М.В. О проблеме соотношения налоговых преступлений и иных правонарушений в сфере налогообложения // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия «Право». 2014. №1 (7).
6. Иванов А.И. Уголовно - правовой аспект налоговых преступлений // Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ.

© К.В. Евстифеева, Е.А. Бобкова, А.Р. Хаметова, 2016

**Женгебир Вячеслав Николаевич,**  
Профессор кафедры «Менеджмента»,  
Доктор педагогических наук,  
Кандидат экономических наук,  
ФБГОУ ВО «Московский государственный университет  
технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ),  
г. Москва, Российская Федерация  
E - mail: [gengebir@bk.ru](mailto:gengebir@bk.ru)

## **ВЛИЯНИЕ НА СТРУКТУРУ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА, ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ И СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ОТРАСЛЕЙ**

Сложность перехода машиностроения на инновационный путь развития состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество необходимо в исторически короткое время решать одновременно две задачи: модернизацию самого машиностроения и техническое перевооружение других отраслей экономики[2,4]. К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах незначительное число российских машиностроительных компаний[3]. Актуальность исследования состояния отраслевой структуры машиностроительного комплекса России определяется тем, что этот комплекс без преувеличения называют основой промышленного производства любой страны. Важность его стабильного развития для экономики определяется, тем фактом, что на протяжении нескольких столетий сектор остается единственным поставщиком капитальных ресурсов на предприятия прочих отраслей. Машиностроение обеспечивает любое производство машинами и оборудованием, а население – предметами потребления. Сегодня невозможно представить себе сферу человеческой жизни, в которой тем или иным образом не использовалась бы продукция отраслей машиностроения. От степени развития машиностроения, в конечном итоге, зависит устойчивость и эффективность развития других секторов и всей экономики в целом[1]. Машиностроение как отрасль насчитывает почти тысячелетнюю историю. Претерпев существенные изменения в своей структуре и видах выпускаемой продукции, она объединила в себе сотни подотраслей, специализирующихся на выпуске разнородной продукции: от простейшего бытового оборудования до сложнейших высокоточных аппаратов. Данная уникальная позиция отрасли в системе экономических отношений делает ее главным проводником достижений научно - технического прогресса во все области жизнедеятельности человека, а также значительно усложняет ее анализ[2]. Современное машиностроение многопрофильно, оно включает в себя больше сотни подотраслей и производств, является самой сложной и дифференцированной отраслью промышленности. Возникновение машиностроения как самостоятельной отрасли и его отраслевая дифференциация непосредственно связаны с общественным разделением труда. Разделение общественного труда проявляется в трех формах: общее, частное, единичное[5]. Общее разделение труда выражается в разделении общественного производства на крупные отрасли народного хозяйства: промышленность, сельское хозяйство,

строительство, транспорт и др. Частное разделение труда проявляется в обособлении отдельных отраслей и производств внутри промышленности, сельского хозяйства, строительства и др. отраслей материального производства. Например, в промышленности выделились металлургическая, машиностроительная, легкая, пищевая промышленность и другие отрасли[6]. Единичное разделение труда находит свое выражение в разделении и организации труда непосредственно на предприятиях. То или иное производство становится обособленной отраслью машиностроения при наличии определенных технико-экономических предпосылок. И, прежде всего, при условии наличия ряда однородных предприятий, специально занятых изготовлением отдельных видов продуктов[7]. Отрасль машиностроения представляет собой совокупность субъектов хозяйственной деятельности независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности, разрабатывающих и (или) производящих продукцию (выполняющих работы и оказывающих услуги) определенных видов, которые имеют однородное потребительское или функциональное назначение. При этом отрасль характеризуется однородностью производственно - технической базы, специфичностью состава кадров и условий труда[8]. Отрасли, в состав которых входит несколько однородных специализированных отраслей включаются различные подотрасли и производства, которые характеризуются теми же признаками, что и отрасль, но являются более узко специализированными, выпускают более однородную продукцию по сравнению с отраслью и располагают меньшим количеством предприятий[9]. В настоящее время отрасли машиностроения объединены в единый машиностроительный комплекс, который включает в себя 12 крупных отраслей и около 100 специализированных отраслей, подотраслей и производств. К комплексным отраслям относятся: тяжелое, энергетическое и транспортное машиностроение; электрическая промышленность; химическое и нефтяное машиностроение; станкостроительная и инструментальная промышленность; приборостроение; автомобильная промышленность; транспортное и сельскохозяйственное машиностроение; строительно - дорожное и коммунальное машиностроение; машиностроение для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов; авиационная промышленность; судостроительная промышленность; промышленность средств связи[10]. Комплексные отрасли, в свою очередь, включают в себя ряд специализированных первичных отраслей. Например, в такую комплексную отрасль, как тяжелое, энергетическое и транспортное машиностроение, входят: производство турбин и котлов паровых; дизелей и дизельгенераторов; комбайнов, проходческих машин и машин шахтных погрузочных; кранов мостовых электрических, кранов на автомобильном ходу и кранов башенных; тепловозов магистральных, грузовых, пассажирских магистральных вагонов, вагонов метрополитена[11]. В составе автомобильной промышленности выделяются: производство троллейбусов; грузовых и легковых автомобилей; автобусов; прицепов и полуприцепов тракторных; мотоциклов и мотороллеров; велосипедов[12]. В зависимости от того, на какой сектор ориентирована выпускаемая продукция, предприятия условно разделяют на группы[13]: инвестиционное машиностроение (тяжелое, энергетическое, транспортное, химическое, нефтяное, строительно - дорожное), развитие которого определяется инвестиционной активностью ТЭКа, строительного и транспортного комплексов; транспортное и сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для легкой и пищевой промышленности, зависящее от платежеспособности сельхозпроизводителей, переработчиков сельхозпродукции, а также спроса населения; электротехника, приборостроение, станкостроение – наукоемкие подотрасли, развивающиеся вслед за потребностями всех иных отраслей промышленности, включая и само машиностроение; автомобильная промышленность, продукция которой ориентирована на спрос конечных

потребителей (производство легковых автомобилей), а также на потребности предприятий, фирм и исполнительных органов власти (производство грузовиков и автобусов); другие подотрасли машиностроения. В 2012 г. структура выпуска продукции перечисленных групп выглядела следующим образом: (в процентах) инвестиционное машиностроение – 18; наукоемкое машиностроение – 14,6; тракторное и сельскохозяйственное – 2,7; машиностроение для легкой и пищевой промышленности – 2,6; автомобилестроение – 30,6; другие подотрасли машиностроения – 31,5[2]. Существуют и иные классификации отраслей машиностроения. Так, например, по технико - экономическим особенностям производства, которые определяют основные различия в требованиях к условиям размещения предприятий, выделяют металлоемкое, трудоемкое и наукоемкое машиностроение: согласно используемым технологиям – малозатратные и затратные (средне - и высокотехнологические)[14]. Отраслевая структура отражает степень общественного разделения труда, дифференциации и специализации отраслей. Она позволяет судить о пропорциях и взаимосвязях отраслей, в распределении общественного труда между отраслями и производствами, об их роли в промышленном производстве. Более совершенная отраслевая структура машиностроения в определенной степени характеризует эффективность промышленного производства. Прогрессивность отраслевой структуры машиностроения характеризуется такими количественными соотношениями отдельных отраслей и производств, при которых обеспечивается наиболее эффективное использование достижений научно – технического прогресса, форм и методов организации производства, материальных и трудовых ресурсов[2]. Наличие большого количества отраслей и производств ведет к изменению и совершенствованию отраслевой структуры машиностроения. За последние годы отраслевая структура машиностроения претерпела определенные изменения, что было вызвано резким снижением производства многих изделий[3]. В практике планирования и учета отраслевая структура машиностроения определяется путем нахождения удельного веса отраслей (подотраслей) в общем объеме производства продукции. Кроме этого, используются также показатели структуры, исчисленные по удельным весам производственных основных фондов и по численности работающих. Применяется и такой показатель как отраслевой коэффициент опережения (отношение темпов роста производства машиностроения либо промышленности в целом)[4]. Показатель выпуска продукции является главным и обобщающим при изучении отраслевой структуры машиностроения и его изменений. Этот показатель точнее других характеризует структуру машиностроения с точки зрения роли той или иной отрасли в создании общественного продукта. Показатели численности работающих и стоимость основных промышленно - производственных фондов имеют вспомогательное значение. Они не являются такими комплексными, как показатель выпуска продукции, и кроме того, действительная роль предприятий отрасли зависит не только от численности работающих и стоимости имеющихся фондов, но и от степени их использования. Применение комплекса показателей дает возможность с разных сторон оценить те сдвиги, которые происходят в отраслевой структуре машиностроения[5]. Машиностроительный комплекс играет исключительно важную роль в экономике, обеспечивая своей продукцией нужды материального производства, непродуцирующей сферы, обороны и населения. От него зависит технологический прогресс в обществе, уровень производственного аппарата и качество жизни людей. В связи с увеличивающимся отставанием технологического уровня большинства российских машиностроительных предприятий от уровня развитых в промышленном отношении стран, все более остро стоит задача технологического перевооружения отечественного машиностроения. Машиностроение России должно быть обеспечено отечественным механообрабатывающим оборудованием и инструментом

наиболее наукоемких категорий, то есть относящимися к двойным технологиям по международному списку. Оценка состояния и перспектив развития машиностроительного комплекса показывает, что его судьба, а значит и индустриальное будущее страны, зависит от того, в какой мере и как скоро удастся преодолеть инвестиционно–спросовые ограничения. Для этого необходимо, прежде всего, продуманная система структурно–инвестиционного государственного регулирования, которое сделает машиностроение сферой активного и приоритетного инвестирования [6 - 14].

### Список использованной литературы

1. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Медведев В.М., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В., Воробьев Д.И. и др. Коллективная монография – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2017
2. Научно - техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2014. - 446 с.
3. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Мамедов Ф.А., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В., Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2015. - 570с.
4. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Деева В.А., Денисова Н.А., Кобулова А.Б., Кобиашвили Н.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Сафронов Б.И. [Текст] : Инновационный менеджмент – Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2011 - 479 с.
5. Филатов В.В. Модель взаимосвязи сфер влияния производственного инжиниринга, производственного менеджмента, риск - инжиниринга и риск - менеджмента на рынках инноваций отраслевых экономических систем [Текст]: Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 4 (14). С. 156 - 161.
6. Фадеев А.С. Перспективы развития автомобилестроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016
7. Женжебир В.Н. Современное состояние и особенности размещения общего машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016
8. Медведев В.М. Современное состояние и особенности размещения среднего машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016
9. Фадеев А.С. Современное состояние и особенности размещения тяжелого машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Научные основы современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

10. Медведев В.М. Перспективы развития авиастроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: В сборнике: Научные основы современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

11. Воробьев Д.И. Современные тенденции российского рынка машин и оборудования [Текст]: В сборнике: Научные основы современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

12. Медведев В.М. Факторы, влияющие на размещение отраслей и ведущих предприятий машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

13. Воробьев Д.И. Принципы развития и размещения отраслей машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

14. Фадеев А.С. Влияние специализации и производственных связей на изменения в отраслевой структуре машиностроения. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

© Женжебир В.Н., 2016

## УДК 339.9.01

**Жорова Марина Валерьевна**

студентка учетно - финансового факультета

**Багиаева Виктория Павловна**

Студентка учетно - финансового факультета

**Кузнецова Наталья Владимировна**

канд. экон. наук, доцент ВАК

КубГАУ, г. Краснодар, РФ

## ПРИЗНАНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПО МСФО И РСБУ

Активное развитие научно - технического прогресса позволяет все шире использовать результаты достижений научной мысли в производственном процессе. Объекты интеллектуальной собственности часто не имеют материальной формы, их сложно измерить и оценить, при этом результаты их применения могут быть вполне осязаемы: дополнительная сумма прибыли, расширение рынков сбыта, повышение качества и улучшение ассортимента продукции (работ, услуг), деловая репутация фирмы [12] и т.д.

Согласно статистическим данным в наиболее развитых странах мира от 60 до 85 % прироста ВВП обеспечивается за счет инноваций. Основу большинства нововведений в научно - технической сфере, формирующих наукоемкий сектор экономики индустриально развитых стран, составляют объекты интеллектуальной собственности. [2]

Согласно статистическим исследованиям в условиях развитой экономической системы имущество предприятия на 40 - 70 % состоит из нематериальных активов, что и отражается в их финансовой отчетности [1, 3, 7, 9].

В российском учете отнесение объекта к нематериальным активам в соответствии с ПБУ 14 / 2007 происходит при одновременном выполнении следующих условий:

- 1) у актива отсутствует материально - вещественная форма;
- 2) существует возможность отделения предприятием актива от другого имущества;
- 3) активы могут быть использованы при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации;
- 4) срок полезного использования активов не менее 12 месяцев;
- 5) активы не предполагается перепродавать в ближайший год;
- 6) активы способны приносить предприятию экономические выгоды в будущем;
- 7) активы должны быть оформлены документально, так как это подтверждает существование самого актива и наличие исключительного права у компании на результаты интеллектуальной деятельности.

В международном формате условия отнесения активов к нематериальным несколько разнятся с российскими.

МСФО (IAS) 38 дает следующее определение нематериальных активов: нематериальные активы – это идентифицируемые неденежные активы, которые не имеют физической формы. При этом основные характеристики нематериальных активов в соответствии с британскими стандартами включают в себя:

- 1) идентифицируемость;
- 2) наличие контроля со стороны компании;
- 3) способность приносить будущие экономические выгоды;
- 4) отсутствие физической формы.

Нематериальные активы должны быть идентифицируемы для того, чтобы отделять их от деловой репутации.

Предприятие контролирует актив в том случае, если оно имеет право получать будущие экономические выгоды, которые лежат в его основе, и может ограничивать доступ третьих лиц к получению данных выгод.

Будущие экономические выгоды, поступающие от активов, могут содержать в себе выручку от продажи услуг или товаров, экономию затрат, а также другие выгоды, которые являются результатом использования активов.

Для признания активов нематериальными необходимо отсутствие физической формы, однако выполнения только этого условия не достаточно.

Кроме вышеуказанного, условиями признания нематериальных активов являются следующие:

- 1) вероятность получения будущих экономических выгод, которые связаны с активом;
- 2) возможность достоверной оценки стоимости актива.

Рассмотрим, какие активы компании можно отнести к нематериальным согласно РСБУ и МСФО (таблица 1).

Таблица 1 – Нематериальные актива по МСФО и РСБУ

РСБУ (ПБУ 14 / 2007)		МСФО 38
Объекты собственности (исключительное право на результаты интеллектуальной	интеллектуальной	Торговые марки

деятельности)	
Исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель	Фирменные наименования
Исключительное авторское право или право иного правообладателя на топологии интегральных микросхем	Программное обеспечение
Исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров	Лицензии и франшизы
Исключительное право патентообладателя на селекционные достижения	Авторские права, патенты и другие права на промышленную собственность, права на обслуживание и эксплуатацию
Деловая репутация	Рецепты, формулы, проекты и макеты
Организационные расходы, связанные с образованием юридического лица, признаваемые в соответствии с учредительными документами частью вклада участников (учредителей) в уставный капитал организации	Незавершенные нематериальные активы

Если нематериальный актив не отвечает определению (будущие экономические выгоды, контроль, идентифицируемость), то он признается как расход в момент своего возникновения.

Как в ПБУ 14 / 2007, так и в МСФО (IAS) 38 в состав НМА не должны быть включены интеллектуальные и деловые качества персонала компании, их квалификация и способность трудиться, так как они неотделимы от своих носителей и не используются без них.

Все различия в признании нематериальных активов согласно МСФО и РСБУ приведены в таблице ниже (таблица 2).

Таблица 2 – Различия в признании НМА, учитываемых по МСФО и РСБУ

Объекты учета	Классификация объектов учета согласно:	
	ПБУ 14 / 2007	МСФО (IAS) 38
Goodwill	НМА	Выведен из сферы действия МСФО (IAS) 38 и регулируется МСФО (IFRS) 3
Товарные знаки, бренды	Могут быть учтены в составе НМА	Могут быть учтены в составе НМА, за исключением созданных самой компанией

Лицензии	Не относятся к НМА	Могут быть учтены в составе НМА
Организационные расходы при образовании юридических лиц	НМА	Не относятся к НМА

Таким образом, хотя ПБУ 14 / 2007 «Учет нематериальных активов» было разработано на основе МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», в них имеются существенные различия в признании нематериальных активов. Поэтому организации, применяющие МСФО должны учитывать данные расхождения при составлении отчетности.

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

1. Адаменко А.А., Жердева О.В., Кулиниченко А.В. Проблемы и перспективы внедрения МСФО для малого и среднего бизнеса в России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12 - 3 (65 - 3). С. 906 - 908.
2. Верин С.А. Нематериальные активы как экономическая категория // Вестник ТИСБИ. 2012. № 4. С. 97 - 104.
3. Говдя В.В., Столярова М.А. Использование справедливой стоимости в системе МСФО и управленческом учете // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 52. С. 40 - 46.
4. Гушин Д.С., Башкатов В.В. Перспективы и практика внедрения МСФО в России // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Актуальные проблемы экономики». Уфа, 2015.
5. Давиденко Е.А., Прищепа Л.В. Переход на МСФО: первое применение // Современная экономическая наука: теория и практика: Сб. науч. ст. Краснодар, 2016. С. 101 - 104.
6. Кузина А.Ф., Вишневская В.Г., Мудрак Т.А. Сравнительный анализ МСФО (IAS) 2 «Запасы» и ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов» // Aspectus. 2015. № 1. С. 104 - 109.
7. Небавская Т.В. Формирование финансовой отчетности по МСФО на примере составления отчета о финансовом положении // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 193 - 197.
8. Полонская О.П., Злобова Е.Г. Основные проблемы перехода на МСФО // Бухгалтерский учет: история, современность, перспективы развития: Сб. науч. ст. Краснодар, 2013. С. 197 - 200.
9. Полонская О.П., Костоманова Л.В. Методические аспекты трансформации российской бухгалтерской отчетности в формате МСФО // Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности. Краснодар, 2015. С. 65 - 68.
10. Попова А.Г. ПБУ 14 / 2007 "Учет нематериальных активов". Новое в законодательстве, соотношение ПБУ 14 / 2007 и МСФО / Попова А.Г. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2010
11. Сивобрюхова В.В., Бондаренко Л.В. Организация бухгалтерского учета основных средств в формате РСБУ и МСФО // Современная экономическая наука: теория и практика: Сб. науч. ст. Краснодар, 2016. С. 223 - 226.

12. Столярова М.А. Деловая репутация: признание и оценка согласно МСФО // Стратегия развития современной экономической науки в условиях глобализации и трансформации экономики. Краснодар, 2015. С. 132 - 135.

13. Финогенова Я.Е., Небавская Т.В. внедрение, адаптация и перспективы развития МСФО в России // Современная экономическая наука: теория и практика: Сб. науч. ст. Краснодар, 2016. С. 292 - 295.

© М. В. Жорова, В. П. Багиаева, Н. В. Кузнецова, 2016

**УДК 339.9.01**

**Жорова Марина Валерьевна**

студентка учетно - финансового факультета

**Багиаева Виктория Павловна**

Студентка учетно - финансового факультета

**Кузнецова Наталья Владимировна**

канд. экон. наук, доцент ВАК

КубГАУ, г. Краснодар, РФ

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ IPO (ПЕРВИЧНОЕ ПУБЛИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ)**

IPO (первичное публичное предложение, первичное публичное размещение) — это первая публичная продажа акций акционерного общества, в том числе в форме продажи депозитарных расписок на акции, неограниченному кругу лиц.

Важный и продолжительный этап IPO (Initial public offering) – это подготовка отчетности по МСФО, цели и задачи которой соответствуют выходу компании на IPO. Под подготовкой отчетности по МСФО понимают комплексный процесс, требующий выполнения ряда взаимосвязанных мероприятий. В связи с этим существует необходимость в рассмотрении такого этапа подготовки к первичному публичному размещению акций, как переход на международные стандарты финансовой отчетности.

В первую очередь, к основным целям и задачам формирования отчетности по международным стандартам при выходе на IPO относятся прозрачность (для всех групп пользователей), достоверное и объективное отражение финансового состояния и его изменений, а также результатов деятельности фирмы. Кроме того к целям можно отнести оптимизацию финансовых потоков внутри организации, привлечение иностранных контрагентов, а также привлечение дополнительных денежных средств у иностранных банков[6].

Отчетность, составленная по МСФО, для выхода на IPO является особым случаем международных стандартов финансовой отчетности. К публичным компаниям предъявляют жесткие требования по раскрытию информации в финансовой отчетности и дополнениях к ней. На какую бы площадку фирма не решила выйти, требование о составлении консолидированной отчетности по МСФО будет обязательным и одним из основополагающих.

Если остановиться на причинах, почему биржи требуют от эмитентов отчетность по международным стандартам, то можно выделить следующее[1]:

1. В МСФО более прозрачная система раскрытия информации по сравнению с РСБУ;
2. Зарубежные инвесторы, в большинстве случаев, не разбираются в российских стандартах бухгалтерского учета;
3. Международные стандарты финансовой отчетности включают в себя не только данные бухгалтерского учета, но и основные производственные и маркетинговые показатели, а также оценку рисков, которые влияют на деятельность организации. Данная информация является особо ценной для иностранных инвесторов.

С 27.07.2010 г. в России вступил в силу федеральный закон № 208 - ФЗ (редакция от 03.07.2016) «О консолидированной финансовой отчетности». Цель рассматриваемого закона – это установить обязанности определенных субъектов составлять, представлять и публиковать консолидированную финансовую отчетность. При этом основной задачей введения данной отчетности является привлечение дополнительных инвестиций в российскую экономику и придание финансовой отчетности, которая составляется на основе международных стандартов, международного статуса на мировых рынках капитала.

К субъектам, которые должны составлять консолидированную финансовую отчетность, в соответствии с Законом № 208 - ФЗ, относятся страховые, кредитные и другие фирмы, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг.

Большое количество российских организаций на данный момент создают и внедряют процедуры, помогающие составлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО. Например: РАО «ЕЭС России», «Газпром», «Транснефть», МПС России, «Ростелеком», «Красный Октябрь».

Также, на сегодняшний день, большинство европейских фондовых бирж и регулирующих органов обязывают компании предоставлять КФО в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, а Европейский Союз недавно объявил о намерении сделать МСФО обязательным для 6700 организаций, которые котируются на биржах Европейского Союза, а также для всех компаний, которые выпускают проспекты эмиссии ценных бумаг[3, 5].

Таким образом, организациям, еще не принявшим решение о размещении акций на фондовом рынке, необходимо позаботиться о трансформации отчетности в соответствии с принципами международных стандартов, как о наиболее продолжительном этапе подготовки к IPO. Некачественная или недостоверная финансовая информация может стать преградой на пути к успешному IPO. Следовательно, повышать инвестиционную привлекательность организации можно лишь тогда, когда заранее организован эффективный процесс мониторинга финансового состояния компании и дальнейшая подготовка отчетности.

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

1. Адаменко А.А., Жердева О.В., Кулинченко А.В. Проблемы и перспективы внедрения МСФО для малого и среднего бизнеса в России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12 - 3 (65 - 3). С. 900 - 906.

2. Гущин Д.С., Башкатов В.В. Перспективы и практика внедрения МСФО в России // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Актуальные проблемы экономики». Уфа, 2015.
3. Давиденко Е.А., Прищепа Л.В. Переход на МСФО: первое применение // Современная экономическая наука: теория и практика: Сб. науч. ст. Краснодар, 2016. С. 75 - 77.
4. Полонская О.П., Злобова Е.Г. Основные проблемы перехода на МСФО // Бухгалтерский учет: история, современность, перспективы развития: Сб. науч. ст. Краснодар, 2013. С. 181 - 185.
5. Полонская О.П., Костоманова Л.В. Методические аспекты трансформации российской бухгалтерской отчетности в формате МСФО // Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности. Краснодар, 2015. С. 54 - 56.
6. Столярова М.А. Деловая репутация: признание и оценка согласно МСФО // Стратегия развития современной экономической науки в условиях глобализации и трансформации экономики. Краснодар, 2015. С. 141 - 142.
7. Финогенова Я.Е., Небавская Т.В. внедрение, адаптация и перспективы развития МСФО в России // Современная экономическая наука: теория и практика: Сб. науч. ст. Краснодар, 2016. С. 164 - 169.

© М. В. Жорова, В. П. Багиаева, Н. В. Кузнецова, 2016г.

**УДК 339.9.01**

**Жорова Марина Валерьевна**

студентка учетно - финансового факультета

**Багиаева Виктория Павловна**

студентка учетно - финансового факультета

**Кузнецова Наталья Владимировна**

канд. экон. наук, доцент ВАК

Кубанский ГАУ, г. Краснодар, РФ

## **ТРУДНОСТИ ПЕРЕХОДА РОССИИ НА МСФО**

Бизнес и любое его направление в настоящее время характеризуется высоким уровнем конкуренции. Компании, движимые конкуренцией, для сохранения своих позиций и достижения лидерства вынуждены постоянно развиваться, осваивать новые технологии, расширять сферы деятельности.

В таких жестких условиях периодически наступает момент, когда руководство компании понимает, что дальнейшее развитие невозможно без притока инвестиций. Привлечение инвестиций в компанию дает ей дополнительные преимущества перед конкурентами и выступает мощнейшим средством роста [1].

Для получения финансирования владелец инвестиций должен видеть, на что привлекаются его средства и имеется ли возможность у компании в дальнейшем их вернуть. Прежде всего, внешнему пользователю необходимо ознакомиться с результатами

деятельности предприятия, в которое он хотел бы вложить свои средства. Для этого необходимы прозрачность всей деятельности компании и соответствие международным стандартам, которые обеспечат понятность информации для иностранных пользователей [3, 7].

Международные стандарты финансовой отчетности – это ценный инструмент корпоративного управления, потому что он построен на правильных принципах. Также международные стандарты финансовой отчетности позволяют объективно оценивать эффективность, перспективность и определять риски инвестиций. Кроме того, это попытка сделать универсальный стандарт для всей мировой экономики, что особенно важно в условиях глобализации.

Международные стандарты финансовой отчетности позволяют рассматривать финансовые отчеты, не привязывая их при этом к конкретной национальной модели бухгалтерского учета.

Стандарты МСФО появились в результате объединения некоторых национальных систем бухгалтерского учета. Необходимость применения МСФО в России впервые возникла в 1992 году с выходом распоряжения Председателя Верховного Совета РФ № 2184рп - 1 от 14.01.1992 «О переходе Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики». Начиная с 2010 года, в России значительно активизировался процесс реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Главным причинами перехода на МСФО для российских компаний является то, что такой переход позволяет обеспечить открытость и прозрачность российских компаний, повысить их конкурентоспособность, снизить стоимость привлекаемых ими заемных средств.

Однако при внедрении международных стандартов финансовой отчетности возникают некоторые трудности [6]. К таковым можно отнести:

- технические трудности, связанные с невозможностью перевести стандарты международной финансовой отчетности на русский язык. Практически все нормы стандартов написаны на английском языке, так как именно этот язык считается основным. А выполняют профессиональные переводы стандартов на иностранные языки лишь специалисты КМСФО, и после того как экземпляры будут переведены они обсуждаются аналогично самим стандартам, в результате чего возникают большие задержки в плане выхода официальных стандартов на русском языке;

- разницу между оценками активов и обязательствами. Различия можно наблюдать в классификации имущества, а также в обязательствах, представленных в разных системах отчетности. Кроме того, в ряде случаев МСФО требует оценки активов справедливо и согласно ситуации, сложившейся на рынке, а это бывает практически невозможно сделать, особенно в условиях РСБУ;

- различные объемы раскрытия информации в РСБУ и МСФО. Международные стандарты финансовой отчетности требуют раскрывать информацию о большем круге зависимых лиц, в то время как в условиях России не всегда удается достоверно получить такого рода информацию;

- отличия законодательной базы. Бухгалтерский учет любой страны – совокупность национальных стандартов является составной частью законодательных норм государства. При этом учет не должен и не может противоречить законодательству. Он содержит и

термины и понятия национального налогового и гражданского законодательства, изменить которые не представляется возможным по вполне объективным причинам. Как следствие – появление неизбежных противоречий, не поддающихся корректировке.

Кроме вышеперечисленных, еще существует проблема прозрачности отчетности, подготовленной по МСФО. Руководители российских компаний не хотят раскрывать реальное положение дел, боятся становиться публичными. Компании, даже если и готовят отчетность по МСФО, стараются скрыть часть информации.

Таким образом, переход на международные стандарты финансовой отчетности можно охарактеризовать, как сложный, неоднозначный процесс, который должен быть ориентирован на экономическую реальность. Данный процесс должен осуществляться в соответствии с темпами развития экономической реальности в России, готовностью действующей системы бухгалтерского учета и подготовленностью бухгалтеров - практиков к данным новациям.

Большинство крупных компаний уже внедрило в свою практику международные стандарты финансовой отчетности и активно рекомендуют применять их остальным компаниям. В настоящее время заметна тенденция уменьшения числа компаний, не использующих международные стандарты финансовой отчетности, и роста численности организаций, находящихся на стадии внедрения МСФО.

#### **Литература:**

1. Адаменко А.А., Жердева О.В., Кулинченко А.В. Проблемы и перспективы внедрения МСФО для малого и среднего бизнеса в России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12 - 3 (65 - 3). С. 701 - 704.
2. Белозор С.М., Муллинова С.А. Составление отчетности банка в соответствии с МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность» // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5 - 1. С. 71 - 75.
3. Говдя В.В., Столярова М.А. Использование справедливой стоимости в системе МСФО и управленческом учете // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 52. С. 10 - 15.
4. Гушин Д.С., Башкатов В.В. Перспективы и практика внедрения МСФО в России // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Актуальные проблемы экономики». Уфа, 2015.
5. Давиденко Е.А., Прищепа Л.В. Переход на МСФО: первое применение // Современная экономическая наука: теория и практика: Сб. науч. ст. Краснодар, 2016. С. 116 - 120.
6. Небавская Т.В. Формирование финансовой отчетности по МСФО на примере составления отчета о финансовом положении // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 118 - 119.
7. Олех М.В. Сравнительная характеристика учета основных средств в России с международными стандартами учета и финансовой отчетности // Бухгалтерский учет: история, современность, перспективы развития: Сб. науч. ст. Краснодар, 2013. С. 172 - 183.
8. Полонская О.П., Злобова Е.Г. Основные проблемы перехода на МСФО // Бухгалтерский учет: история, современность, перспективы развития: Сб. науч. ст. Краснодар, 2013. С. 197 - 200.

9. Финогенова Я.Е., Небавская Т.В. внедрение, адаптация и перспективы развития МСФО в России // Современная экономическая наука: теория и практика: Сб. науч. ст. Краснодар, 2016. С. 292 - 295.

© М. В. Жорова,  
© В. П. Багиаева,  
© Н. В. Кузнецова, 2016

УДК - 330

**Жукова Наталья Андреевна**  
Студентка ФГБОУ ВПО «СибГИУ», г. Новокузнецк, РФ  
**Стрекалова Светлана Александровна**  
Ст. преподаватель, кафедра финансов, учёта и аудита  
ФГБОУ ВПО «СибГИУ», г. Новокузнецк, РФ

### **АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Актуальность. Главное богатство государства – это население, и жизнь страны без него невозможна. В последнее время демографические движения, которые происходят в нашей стране, имеют ярко выраженный отрицательный характер. Низкая рождаемость и значительный показатель смертности привели к такому результату как депопуляция, которая выразилась в естественном убытке населения в большинстве регионов. На данный момент демографическая ситуация Новосибирской области стала одной из актуальных проблем в обществе. Стало понятно, что демографический кризис никак не решится сам по себе, для этого предстоит применить немало усилий.

Население – главная производительная сила Западно – Сибирского экономического района.

Проблема демографии в России обсуждается весьма уже давно. С половины 90 - ых в Новосибирской области прослеживается убыль населения. В 2010 году прекратился процесс сокращения численности населения. Согласно сведениям Росстата (табл. 1) с 2011 года численность населения увеличивается с каждым годом. Это может быть связано с тремя факторам: уровню рождаемости, уровню смертности и уровню миграции населения в страну или из страны.[1]

Таблица 1 – Численность населения Новосибирской области.[1]

#### **Численность населения НСО.**

Численность населения на начало года	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всё население, чел	2676664	2698162	2720318	2738999	2754529	2762237

Городское население, чел	2072820	2097106	2122918	2146332	2165843	2174868
Сельское население, чел	603844	601056	597400	592667	588686	587369

Таблица 2 – Анализ миграции населения из и в Новосибирскую область.[1]

**Анализ миграции населения из и в Новосибирскую область.**

Год	прибывшие, чел	выбывшие, чел
2002	42323	42677
2005	41226	39469
2008	48688	39200
2011	80645	58844
2015	85339	72974

Общий миграционный приток в Новосибирскую область с 2002 – 2015 гг. (табл. 2) вырос с 42323 человек в два раза. Большую часть мигрирующего населения, составляет молодежь, приезжающая из других областей для получения образования. Это объясняется наличием большого числа высококвалифицированных учебных заведений, в частности ВУЗов.

Число родившихся в Новосибирской области в 2016 году возросло на 443 (табл. 3). Но эта цифра могла бы быть выше. Недостаточная материальная обеспеченность и низкий уровень жизни главным образом влияют на снижение уровня рождаемости, и решать эту проблему нужно комплексно, начиная с подъема всей экономики Новосибирской области.

Количество заключенных браков в 2015 году снизилось на 588 (табл. 3), а число разводов, напротив, увеличилось с 8647 до 8727. Чаще всего основанием к разводу становятся, во - первых, употребление одним из супругов алкоголя или наркотиков – это наиболее распространенная причина, вызывающая распад около 50 % браков, во - вторых, поспешное вступление в брак или брак по расчету приводит к разводу 20 % браков, в - третьих, материальные проблемы и квартирный вопрос разрушают 17 % семей, в - четвертых, супружеская неверность также является серьезной причиной для расторжения брака – 10 % , в - пятых, разность интересов, не сходжение характеров и скандалы, способствуют расторжению брака – 3 % .[2]

Таблица 3 – показатели естественного движения населения.

**Показатели естественного движения населения.**

	Январь - август						Справочно на 1000 населения в целом за 2015 год	
	человек			2016 в % к 2015	на 1000 человек населения			2016 в % к 2015
	2016	2015	прирост, снижение		2016	2015		
Родивши еся	2611 2	2566 9	443	101,7	14,2	14,0	101,4	14,2

Умершие	2435 6	2426 9	87	100,4	13,2	13,3	99,2	13,1
В т.ч. детей в возрасте до 1 года	171	156	15	109,6	6,5	6,1	106,6	6,0
Естественный прирост, убыль (-)	1756	1400	356	125,4	1,0	0,7	142,9	1,1
Браки	1412 0	1470 8	- 588	96,0	7,7	8,0	96,3	8,4
Разводы	8727	8647	80	100,9	4,7	4,7	100,0	4,8

Таким образом можно сделать вывод, что демографическая ситуация в Новосибирской области остается вполне стабильной. Численность населения с каждым годом приобретает положительный характер. Число мигрантов также растет, преобладает численность молодежи. Количество браков заключают меньше людей, так как свободные отношения уже приобрели большую популярность, это говорит о глубоком социальном кризисе семейного института.

#### Список использованной литературы:

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.
2. Новосибирск в цифрах. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://novo-sibirsk.ru/about/numbers/>

© Н. А. Жукова, С.А.Стрекалова, 2016

#### УДК 330.101

**Загузина Дарья Егеньевна**  
Гавриш Екатерина Сергеевна  
канд. экон. наук, доцент КубГТУ,  
г. Краснодар, РФ

#### ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ»

Термин «управленческое решение» в литературе по управлению и менеджменту определяется неоднозначно и имеет разные определения. Управленческое решение может включать положения общей теории принятия решений, отдельные аспекты организационного, социального или психологического характера и иметь такие формулировки как:

- выбор, который должен сделать руководитель, чтобы выполнить обязанности, обусловленные занимаемой им должностью (выбор альтернативы, осуществлённый

руководителем в рамках его должностных полномочий и компетенции и направленный на достижение целей организации) [1, с.104];

- выбор определенного курса действий из возможных вариантов [2, с.196];
- выбор предварительно осмысленной цели, средств и методов ее достижения [3, с.159];
- выбор способа действий, гарантирующего положительный исход той или иной операции [4, с.95].

Наиболее часто термин «управленческое решение» употребляется в двух основных значениях:

- в одном случае под ним подразумевается фиксированный результат управленческой деятельности, принятый план действий, постановлений и т.п. [5, с.54];
- в другом случае - процесс выработки и принятия наилучшего варианта плана действий для решения назревшей проблемы или возникшей задачи [6, с.22].

Принятие решений является основой управления. Ответственность за принятие важных управленческих решений — тяжелое моральное бремя, что особенно ярко проявляется на высших уровнях управления продукт управленческого труда, организационная реакция на возникшую проблему [7, с.57].

**Решение** - это выбор альтернативы [8, с.104]. Ежедневно мы принимаем сотни решений, даже не задумываясь, каким образом это делаем. Дело в том, что цена таких решений, как правило, невысока, да и цену эту определяет сам субъект, их принявший. Конечно, существует ряд проблем, касающихся отношений между людьми, здоровья, семейного бюджета, неудачное решение которых может повлечь далеко идущие последствия, но это скорее исключение, чем правило.

### Список использованной литературы:

1. Гавриш Е.С., Калоева А.К. Антикризисное управление предприятием / Матер. XXXII Межд. науч. – прак. конференции «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры». – Москва - 2015. – С.104 - 106
2. Черникова В.Е. Создание бизнес - инкубаторов как элемента специальной инфраструктуры сферы образовательных услуг Краснодарского края / Журнал «Наука. Техника. Технологии (Политехнический вестник)». – ООО «Издательский Дом - Юг». - №4 – 2015. – С.196 - 198
3. Zakharova E.N., Prokhorova V.V., Shutilov F.V., Klochko E.N. / Modern tendencies of cluster development of regional economic systems / Журнал «Mediterranean Journal of social sciences». - №5 S3 – 2015. – С154 - 163
4. Смирнова Е.В., Шутилов В.Ф. / Управление экономическим развитием санаторно - курортных комплексов региона / Журнал «Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика» - Майкоп – 2013. – С.91 - 96
5. Белова Е.О., Волокитина К.С. / Повышение конкурентоспособности хлебопекарного предприятия / Матер. межд. науч. - прак. конф. «Современная Экономика России: опора на внутренние резервы и поворот на восток» - Краснодар – 2015. – С.53 - 60
6. Коломыц О.Н., Урманов Д.В. / К вопросу об управлении инвестиционным потенциалом региона в современных условиях / Журнал «Вестник Самарского гос. эконом. университета» - Самара - №9 (131) – 2015 – С.21 - 23

7. Хрипливый Ф.П., Кобозева Е.М. / Резервы роста объемов производства животноводческой продукции в Республике Адыгея / Журнал «Агропродовольственная политика России» - Тюмень - №3 – 2013 – С.56 - 60

8. Поважный С.Ф., Ларина Р.Р., Белоусов А.В. / Логистика и маркетинг в управлении кадровым потенциалом / Монография – Донецк – 2003 – 276 с.

9. Белова Е.О., Алуян В.С., Шелудько Е.Б. / Управление промышленным предприятием на основе интеграции потоковых процессов / Журнал «Новые технологии» - Майкоп - №3 – 2012 – С.185 - 188

10. Бовыкина М.Ф., Ковалева Н.В. / Реформа системы управления в сфере жилищно - коммунального хозяйства / Журнал «Новые технологии» - Майкоп - №1 – 2014 – С.58 - 62

11. Скульчес Д.В. / Функциональные возможности целевой среднесрочной программы как инструмента обеспечения конкурентоспособности региона / Журнал «Вестник Адыгейского государственного университета» - №4 (111) – 2012 – С.93 - 97

© Д.Е. Загузина, Е.С. Гавриш, 2016

**УДК 336.71**

**Звонарева А.Е.**

студентка 4 курса

экономический факультет ВоГУ,

г. Вологда, Российская Федерация

**Научный руководитель Вихарева Е.В.**

к.э.н., доцент, ВоГУ,

г. Вологда, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ВТБ (ПАО)**

Кредитная деятельность коммерческого банка является сложной фактической посреднической деятельностью, которая нуждается в наблюдении, надлежащем восприятии, измерении, регистрации. [1] Универсальной методики оценки кредитной деятельности банка пока что не существует, но она базируется на принципе двойственности (актив - пассив).[2]

Научные работники предлагают ряд показателей, по которым, по их мнению, стоит проводить оценку кредитной деятельности банка. В данном анализе воспользуемся методикой коэффициентного анализа Суховой Л.Ф. (оценка активных и пассивных операций). Рассчитанные значения показателей приведены в таблице 1. [3,4]

Таблица 1

Показатели оценки кредитной деятельности ВТБ24 (ПАО)

Наименование показателя	Условное обозначение	Рекомендуемое значение	Значения				Среднее значение
			2012	2013	2014	2015	
Уровень кредитной деятельности банка	Укд	0,59	0,5467	0,6397	0,5048	0,4823	0,5433

Уровень кредитной активности по использованию привлеченных средств	Ука	1	0,6457	0,7605	0,5773	0,5543	0,6345
Уровень привлеченных средств	Упс	0,59	0,6121	0,5427	0,5673	0,6186	0,5852
Уровень работающих активов	Ура	0,71	0,7155	0,8029	0,7656	0,7196	0,7509
Уровень доступности банка к межбанковскому кредитованию	Удб	0,2 - 0,4	0,2769	0,3548	0,3513	0,2889	0,3180

Уровень кредитной деятельности (Укд) – определяет долю активных кредитных операций в общем сумме актива банка. Коэффициент характеризуется «рваным» трендом, а также отрицательной динамикой. Средний показатель уровня кредитной деятельности ниже рекомендуемого, что указывает на слабую кредитную активность и консервативное управление кредитным портфелем банка. [5]

Уровень кредитной активности по использованию привлеченных средств (Ука) – определяет соотношение объемов предоставляемых средств к размеру привлеченных средств. Отмечается скачок уровня в 2013 году, но после наметилась тенденция к падению, на что повлияла неблагоприятная экономическая ситуация. Средний уровень кредитной активности по использованию привлеченных средств также ниже оптимального. Это объясняется тем, что банк придерживается консервативной кредитной политики, что способствует росту риска недополучения дохода. [6]

Уровень привлеченных средств (Упс) – показывает долю всех привлеченных средств за вычетом межбанковских кредитов к общей сумме активов. Колебания данного показателя незначительны, наблюдалась тенденция роста объема привлеченных средств с 2013 года. Средний показатель уровня привлеченных средств практически соответствует оптимальному, что свидетельствует об эффективном использовании банком привлеченных средств для осуществлении своей деятельности. [7]

Уровень работающих активов (Ура) – отражает долю средств, вложенных в активы и приносящих доход, в общей массе активов. Среднее значение данного показателя выше нормативного, что может означать высокую активность банка по размещению средств в доходные активы. [8]

Уровень доступности банка к рынку межбанковских денежных средств (Удб) – характеризуется долей привлеченных межбанковских кредитов в общей сумме привлеченных средств. Средний уровень доступности банка к межбанковскому рынку денежных средств находится в установленных пределах нормы, что свидетельствует о доверии к банку как к участнику межбанковского кредитования, а также о наличии у банка стратегии управления активными / пассивными операциями. [9]

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что Банк ВТБ (ПАО) придерживается консервативной кредитной политики, эффективно использует привлеченные средства и активно размещает их в доходные активы.

### Список использованной литературы

1. Вихарева Е.В. Требования к выпускным квалификационным работам магистров, обучающихся по экономическим направлениям / Е. В. Вихарева // Новые информационные направления в науке нового времени: сборник статей Международной научно - практической конференции, 5 октября 2016 / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 232 - 234
2. Официальный сайт Банка ВТБ (ПАО). Режим доступа: [www.vtb.ru](http://www.vtb.ru)
3. Вихарева Е.В. Капитал банка в современных условиях: понятие и оценка / Е.В.Вихарева // Современный научный вестник, 2016. – Т.10, с.105 - 109
4. Сухова Л.Ф. Практикум по анализу финансового состояния и оценке кредитоспособности банка - заемщика / Л.Ф.Сухова // М.: Финансы и статистика, 2003. – 148 с.
5. Советова Н.П. Методологические подходы к оценке эффективности функционирования бюджетных учреждений / Н.П. Советова // Уральский научный вестник, 2016. – Т.8. №2, с.44 - 51
6. Официальный сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/transparent.asp>
7. Вихарева Е.В. Оценка капитала коммерческого банка в современных условиях / Е.В.Вихарева // Приднепровский научный вестник, 2016. –Т.9, с.139 - 142
8. Советова Н.П. Внедрение электронных систем в практику управления муниципальными учреждениями / Н.П. Советова // Уральский научный вестник, 2016. – Т.5.№2. – С.138 - 144.
9. Вихарева Е.В., Немеш А.И. Оценка современного состояния банковского сектора Вологодской области / Е.В.Вихарева, А.И.Немеш // Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений: коллективная монография / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 4 - 26

© Звонарева А.Е., 2016

УДК 330

**Исакова Юлия Руслановна**

студентка 2 курса бакалавриата, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), г. Владикавказ

**Тавасиева Зарина Рамазановна**

к.э.н., ст.преподаватель кафедры "Менеджмент", Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), научный руководитель

## СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА

В наше время особую актуальность приобретает потребность создания в России собственной национальной модели управления, адаптированной к рынку. Данное требует исследования и освоения навыка стран, живущих в его условиях не одну сотню лет.

Тема статьи является актуальной в связи с тем, что задачи возникающие в становлении системы менеджмента в России, имеют свои специфические характеристики, и понимая особенности развития истории нашей страны, культурных и моральных ценностей, менталитета и т. д., методы решения данной проблемы должны приниматься с учетом национальных факторов российского народа.

В современных сложных условиях многие теоретики, так и практики по управлению приходят к единому мнению, что главная проблема большинства фирм и фактическая причина банкротств лежит в низком уровне менеджмента [5, с. 240].

Менеджмент во всех странах имеет свои специфические черты, они получают отражение в географических условиях, в которых проживает народ, в культуре отдельной страны, экономических отношений, исторических и национальных особенностях. Менталитет народа складывается именно в соответствии с этими национальными факторами, которые в большей мере оказывают существенное влияние на развитие в стране системы менеджмента. Именно поэтому различают следующие модели менеджмента: японская, американская и российская.

Российская модель управления обязана базироваться на более значимых достижениях зарубежной теории и практики, хотя ни в коем случае не на бездумном их перенесении на российскую почву. Достижений в сфере управления на сей день имеется предостаточно, вследствие этого нужно применять те из них, которые для современной российской экономики считаются более значительными.

Предмет оживленных дискуссий - вопрос про то, какие модели управления или же их составляющие могли бы быть приняты на вооружение в России. Величайший интерес предполагают содержание, формы и границы возможностей использования японской, американской и европейской моделей управления.

История и практика показывают, что на сегодняшний день Россия на полвека отстает в развитии своей системы менеджмента, от стран у которых развита экономика. Это осязаемое отставание в сфере экономики и менеджмента России, влечет к отсутствию положительного опыта управления организациями в условиях существования в государстве с рыночной экономикой [3, с.272].

Понять сущность российской модели менеджмента, можно проанализировав особенности развития России в историческом аспекте, эволюцию развития менталитета российского народа и его материальных и духовных ценностей.

Многие авторы публицистской литературы, а также и философы придерживались мнения о том, что черты национального российского характера носят противоречивый характер, это определяется историко - политическими и географическими факторами. Историко - политический фактор характеризуется тем, что свободы россиян были ограничены на протяжении многих лет, что касается географического фактора он характеризуется большой и разнообразной территорией государства и регулярными попытками других государства захватить ее [1, с. 275].

Для российской экономики поиск новой парадигмы управления связано с большими трудностями, относящиеся в первую очередь к формированию определенной модели российского менеджмента. После распада СССР и проведения радикальных рыночных реформ появляется необходимость и предпосылки становления новой модели управления, отличной от командно - административного управления присущему Советской экономике.

По прошествии десятилетий, с учетом исторических и национальных особенностей в России сформировалась своеобразная модель менеджмента.

Переход России к рыночной экономике подразумевал необходимость встраивания в систему международных хозяйственных связей. Эти значительные серьезные преобразования в сфере экономики пробудили активный интерес к менеджменту.

В то время как в развитых странах система управления была уже полностью сформирована, в России только начал зарождаться менеджмент. Легкий выход из этой ситуации, для России — это просто перенять опыт развитых стран и «примерить» на себя уже сформированные модели менеджмента и принять более подходящую.

Но эти системы складываются на протяжении многих лет, включают и учитывают в себе специфики народа стран, где они сложились. И вряд ли система менеджмента, например, Японии смогла бы прижиться в России. Так как наш менталитет во многом отличается от менталитета данной страны. Поэтому в России должна сформироваться собственная модель менеджмента, которая учитывала бы все национальные факторы и особенности российского народа.

Руководителей в первую очередь должна интересовать деловая культура. Это поможет понять причины и последствия решений и поступков, не только своих, но и своих коллег, что показывает важность понимания специфики национальной деловой культуры в менеджменте. [1, с.275]

Копирование восточных и западных образцов систем менеджмента не может быть эффективным, так как существуют реальные условия, ориентируясь на которые российские менеджеры должны изучать деловую культуру своей страны и строить собственную управленческую среду, так как переносить специфические особенности менеджмента из одной культуры в другую было бы нецелесообразно.

При становлении российского менеджмента, необходимо сделать акцент на трудолюбие работника, его пунктуальность и старательность. Эти черты, заложены в российском народе, нужно поощрять разными способами. Переход от жестких управленческих решений, к более гибким в системе менеджмента, можно реализовать при воспитании таких особенных черт, в процессе формирования национальной системы менеджмента. [4, с. 637]

Историческое развитие российской модели менеджмента можно представить в виде таблицы 1

Таблица 1 - Историческое развитие российской модели менеджмента

Этап	Характеристики
1 этап (1984 - по 1992 гг.)	Появление первых кооперативов. Менеджеры - владельцы кооперативов приобретают первые навыки и опыт управления коллективами, освоения новых производств и рынков, взаимодействия с новыми аудиториями и органами государственной власти.
2 этап (с 1992 - по 1998 гг.)	Создание новых типов управленцев для уже новой отраслевой и территориально - производственной структуры экономики. Разрушенные хозяйственные связи с предприятиями республик бывшего СССР требовали поиски других источников сырья и

	рынков сбыта. Происходит разделения менеджеров на три типа: хозяйственники, антрепренеры, наемный персонал.
3 этап (с 1998 по 2005 гг.)	Ускоряются темпы возникновения групп профессиональных менеджеров во вновь создаваемых отраслях и сферах (консалтинг, инвестиционные услуги, страхование), а также на новых рынках (фондовый, фармацевтический, бытовой электроники).
4 этап (с 2005 по настоящее время)	Увеличение доли профессиональных и не профессиональных менеджеров, работающих по найму практически во всех отраслях и сферах производства и обслуживания.

Многие современные организации уже несколько лет функционируют в условиях рыночной экономики, которая пока не так высока.

Несовершенная нормативная база функционирования экономики и еще ряд многих других факторов, оказывающих негативное влияние на российский менеджмент. [2, с. 274]

В таблице 2 отражены основные признаки российской модели менеджмента [3, с. 272].

Таблица 2 - Основные признаки российской модели менеджмента

Признак	Характеристика
1	Американский менеджмент, характеризующийся ориентацией на конечный результат, индивидуализмом в принятии решений, использованием разнообразных средств и методов достижения целей
2	Демократизм общения с сотрудниками, умение использовать социально - психологические методы управления
3	Регулирование и контроль процесса в целом - от поставки всех видов ресурсов, комплектующих к оборудованию, производства продукции и услуг до сбыта и товаропродвижению
4	Горизонтальная интеграция на основе диверсифицированных стратегий проникновения на региональные рынки, участие в выборах губернаторов и мэров городов с целью лоббирования своих интересов на территориальном рынке
5	Менеджер может представлять в органах власти различных уровней интересы корпорации для «совершенствования» законодательной базы, налоговой и таможенных систем.
6	Проявляется в недоверии менеджеров высшего звена своим подчиненным и не использованию права делегирования полномочий менеджерам среднего уровня, а также в неумении стимулировать, определять эффективные механизмы управления штатом менеджеров и выявлять перспективы карьерного роста.

Развитие и формирование российской системы управления должно так же учитывать основную тенденцию развития ментальности в сторону развивающегося индивидуализма. Необходимо больше склоняться к интересам личности, при осуществлении индивидуального контроля, учета индивидуального вклада и оплате согласно ему.

Российская модель менеджмента имеет свою специфику на предприятиях, где управляющие ощущают ответственность лишь перед владельцем собственности, а мнение подчиненного персонала не учитывается. Менеджеры должны всегда помнить, что каждый человек представляет собой субъект рыночных отношений, и от него полностью зависит успех существования любой организации. Из - за этой характерной черты, опыт и эффективность сотрудника стали наиболее важными показателями при подборе персонала, и для того чтобы сотрудник стал частью рыночной среды, ему необходимы знания и время, что в последствии перейдут в опыт и самосознание.

Как показывает статистика НИИ труда России, в нашей стране на сегодняшний день 80 % работающего населения имеют еще «советский» трудовой менталитет, который преграждает пути активного развития системы менеджмента. Так как в мире с большой скоростью развиваются технологии и возможности людей в связи с этим расширяются, и если трудоспособное население, будет придерживаться консервативных взглядов, то обществу и стране в целом с трудом удастся достичь развития системы менеджмента. Российским менеджерам, с учетом влияния национального фактора, необходимо осуществить осторожный, длительный подход к достижению уровня управления, который есть в развитых странах, уделять особое внимание менталитету страны.

Анализ финансово - экономических результатов организаций нашей страны в современных условиях, говорит о том, что их нестабильное положение связано с отсутствием системного подхода в менеджменте, и отсутствием профессионалов, которые бы смогли применить этот подход на предприятиях. Специфическая модель менеджмента в России, связана с тем, что это система оказалась вне эволюционной логики развития, которая присуща для всех развитых стран, так как предпринимала попытки действовать в искусственной среде, а не на реальных предприятиях.

Чтобы добиться конкурентоспособного и устойчивого положения на рынке, становясь самостоятельным объектом товарно - денежных отношений, полностью отвечающим за результаты своей хозяйственной деятельности, российское предприятие должно сформировать такую систему менеджмента, которая будет эффективна именно в нашей стране. Это даст развитие новым условиям, в которых появятся новые функции, например, поиск необходимых трудовых или материальных ресурсов, улучшение таких структур управления как производственной и организационной, разработка стратегии и политики развития и т. д. [5, с. 240].

Характерной чертой российского менеджмента является то, что система всегда носит антикризисный характер. С появлением в стране множества мелких и средних предприятий в различных отраслях экономики, приобретшие их как собственность, стали осваивать систему менеджмента в роли ответственного и грамотного отношения к делу, с пользой для потребителя и для предприятия. Сегодня предприятия имеют свободную политику и соответственно свободу действий, минус этого подхода в том, что они не застрахованы государством от неблагоприятных последствий, которые возникают в связи с принятием неправильных решений. Исходя из этого важнейшей задачей российского менеджмента на данном этапе развития, это преодоление кризисных явлений в процессе деятельности организации.

Подвести итоги можно сказав, что управление предприятием заключается в умении рационально управлять ресурсами. Необходимым условием развития российской модели

менеджмента является устойчивая система прогнозирования и планирования на предприятии, а также устойчивое положение технологий финансового управления деятельностью, ввод инноваций в производство, знания менеджеров и способность приносить эффективность организации.

На современном этапе для широкомасштабной модернизации экономики, возникает необходимость создать и гарантировать благоприятный инвестиционный климат для предпринимателей. Макроэкономическая политика должна быть предсказуемой и стимулирующей, так же необходимо осуществление структурной перестройки экономики.

В итоге сочетание исторического развития и признаков российской модели управления приводит к тому, что она ориентирована:

- на воздействие на потребителя с помощью интенсивной телерекламы для сбыта товаров не всегда новых и невысокого качества;
- на применение ценовой политики, базирующейся исключительно на перекладывании своих неоправданно высоких производственных затрат на плечи потребителя;
- на всемерную монополизацию рынков, неспособность вести честную конкуренцию;
- на продвижение продуктов на рынке не иначе, как в тесной коррупционной увязке с госчиновниками всех уровней.

#### **Список использованной литературы**

1. Андреев В. И. Саморазвитие менеджера / В. И. Андреев. — М.: Дело, 2014. — 275 с.
2. Блэйк Р. Р., Мутон Д. С. Научные методы управления / [пер. с англ. И. Ющенко]. — Киев: Вышшая школа, 2013. — 274 с.
3. Коротков, Э.М., Солдатова, И. Ю. Основы менеджмента: Учебное пособие / М.: Дашков и К, 2013. — 272 с.
4. Отараева З. А. Система менеджмента в России. Влияние национальных факторов на ее формирование // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 636 - 638.
5. Репина, Е. А. Основы менеджмента: Учебное пособие / . — М.: Академцентр, 2013. — 240 с.

© Ю.Р. Исакова, 2016

© З.Р. Тавасиева, 2016

**УДК 33**

**Кайшева Виктория Витальевна**

студентка 4 курса специальности 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)

ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет», в г. Пятигорске

#### **РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ**

В условиях появления институциональных реформ и возникновения новых проблем, связанных с мировым экономическим кризисом возникает необходимость создания и

развития механизмов поддержки промышленного производства в регионе, ориентированных на устойчивое развитие отрасли, а также обеспечивающих экономический рост и сбалансированность отраслевой структуры экономики страны. Иначе говоря, механизм устойчивого развития отраслей промышленности представляет собой совокупность экономических ресурсов (материальных, финансовых, трудовых и информационных) и способа их соединения и взаимодействия для реализации устойчивого развития. Соответственно, формирование механизма устойчивого развития отраслей промышленности происходит в следующей последовательности: анализ ресурсов механизма устойчивого развития, осуществление взаимосвязи разрозненных ресурсов механизма; расчет критерия устойчивого развития. Промышленность — важнейшая отрасль народного хозяйства, оказывающая решающее воздействие на уровень развития производительных сил общества. От успехов в развитии промышленности зависит степень удовлетворения потребностей общества в жизненно необходимой для всех отраслей хозяйства и для всех людей продукции, обеспечения технического перевооружения и интенсификации производства. Ставропольский край рассматривается не только как житница России, с развитым сельским хозяйством, но еще и как одним из развитых промышленных центров страны. Особенно сильны позиции машиностроения (производство промышленного и технологического оборудования, транспортной техники) и строительных материалов, химической и пищевой отраслей. Однако отмечается ограниченность номенклатуры выпускаемых изделий и небольшой объем производства (по сравнению с другими регионами России), что требует неотлагательных мер, направленных на исправление ситуации. Основными задачами развития промышленного комплекса Ставропольского края являются: – повышение уровня индустриализации экономики и технологического уровня промышленной базы Ставропольского края; –повышение конкурентоспособности промышленности Ставропольского края; –модернизация и технологическое обновление существующих и строительство новых производств в Ставропольском крае; –увеличение объемов отгруженной продукции организациями Ставропольского края; –переход на наукоемкий инновационный базис в организациях Ставропольского края; –увеличение доли импортозамещающей продукции; –снижение нагрузки на экологию Ставропольского края при создании новых и модернизации действующих производств; –развитие в Ставропольском крае переработки биологических, бытовых, промышленных отходов и производство полезных товаров на их основе. В целях финансового обеспечения этих стратегической задач в Ставропольском крае будет создан региональный фонд поддержки промышленности, который будет получать поддержку из Федерального промышленного фонда. Фонд будет финансировать небольшие проекты стоимостью от 10 до 15 миллионов рублей. Инициативы такого уровня важны для развития региона, но из-за небольшого масштаба поддерживать их из федерального Фонда развития промышленности непросто. Фонд развития промышленности Ставропольского края сможет объединять усилия с федеральным ФРП и выдавать займы производствам под 5 % годовых. При этом требования к сумме инвестпроекта будут снижены: если Фонд развития промышленности РФ даёт займы на суммы от 50 млн рублей, то с участием регионального будет возможность снизить этот порог до 20 млн рублей. Также в регион будут переданы две из четырёх экспертиз проекта. Создание региональных фондов развития промышленности по аналогии с федеральным ФРП предусмотрено законом «О

промышленной политике в РФ» с 2015 года. На уровне Ставропольского края возникновение такой структуры допускает принятый в марте 2016 года краевой закон «О некоторых вопросах промышленной политики на территории Ставропольского края». Немаловажное значение имеет развитие пищевого машиностроения на Ставрополье. Конечно же неправильно, когда край обладает таким богатством агрокультур, но не имеет машиностроения для их переработки.

Индекс промпроизводства в крае за январь - август составил 107,1 % , что выше среднероссийского показателя, который в этом году колеблется около отметки в 100 % . Причем в обрабатывающих отраслях края этот показатель равен 112,1 % . Необходимо отметить, что за январь - август 2016 года объём отгруженной продукции в краевой обрабатывающей промышленности увеличился на 10,1 % , составив более 163 млрд рублей. По темпам прироста промышленного производства Ставрополье находится на 6 месте в стране. С 2013 по 2015 годы в краевой промышленности реализовано 9 инвестпроектов, в этом году ожидается запуск 10 предприятий стоимостью около 18 млрд рублей, которые дадут региональному рынку труда до 1 тысячи рабочих мест. Фонд развития промышленности Ставропольского края будет предлагать небольшим промышленным проектам кредиты под 5 % годовых – на тех же условиях, что и федеральный фонд. Кроме того, планируется, что российский ФРП создаст отдельную программу, по которой проекты смогут финансироваться одновременно региональным и федеральным фондами. В таком случае на уровень субъекта передадут две из четырёх экспертиз заявки. На сегодняшний день в регионе по итогам конкурса в 2015 году четыре предприятия Ставропольского края (ОАО «Арнест», АО «Монокристалл», ООО «СтавСталь» и ООО «Цедрус») распределили между собой 10 % денег госпрограммы субсидирования инвестиционных кредитов – ни один другой регион не получил столько средств. Для сохранения такой высокой вовлечённости в меры поддержки, необходимо наладить эффективный поиск и отбор подходящих под критерии программ инвестиционных проектов. В Ставропольском крае предприятия могут получить субсидии на инвестиционные проекты (постановление Правительства Ставропольского края № 158 - п) на модернизацию и техническое перевооружение, на первый взнос по лизингу, на компенсацию процентов по кредитам.

В регионе предусмотрено снижение налогов на особо значимые инвестпроекты (Закон Ставропольского края № 55 - кз). «Скидка» по налогу может составить от 3,5 % до 4,5 % в зависимости от бюджета проекта и освобождение от налога на имущество на срок окупаемости. Налоговые льготы предоставляются также в рамках инвестиционных соглашений (Постановление Правительства Ставропольского края № 434 - п), их уже заключили ООО «Ставролен», ОАО «Невинномысский Азот», ОАО «Арнест». Таким образом, развитие механизмов поддержки промышленного комплекса в регионе рассматривается как комплекс взаимосвязанных стратегических направлений инновационного развития, включающий в себя формирование рациональной структуры промышленности; освоение производства высокотехнологичных продуктов, позволяющих российским предприятиям занять достойные позиции на мировых рынках, обновление производственного аппарата; осуществление подготовки и переквалификации кадров соответствующих требованиям времени; формирование и развития многоуровневой системы управления промышленными предприятиями. Главная цель модернизации

сформировать современную конкурентоспособную промышленность, как основу обеспечения высокого экономического роста и уровня жизни населения.

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

1. Министерство энергетики, промышленности и связи Ставропольского края <http://www.stavminprom.ru/otraslevye-programmy/>
  2. Фонд развития промышленности Российской Федерации <http://frprf.ru/>
  3. Турулина А. Русский бизнес. // Эксперт, 2007 - №34
  4. Ферова И.С. Промышленные кластеры как основа роста конкурентоспособности экономики // Вестник КрасГУ. Гуманитарные науки, 2003. - N 4.
  5. К вопросу о повышении эффективности управления государственным сектором в промышленности // Промышленная политика в Российской Федерации, 2008, №3. - 0,5 п.л.
- © В.В. Кайшева, 2016

**УДК 336.745**

**Качибая Павел Сергеевич, Митюшенков Алексей Николаевич**

Научный руководитель

**Горбунова Ольга Анатольевна**

канд. экон. наук, доцент Финансового университета при Правительстве РФ,  
г, Москва, РФ

### **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ МВС**

На наш взгляд, данная тема носит актуальный характер в условиях сегодняшней нестабильности международных экономических отношений. Из истории известно, что современная международная экономика использовала четыре валютные системы, утвержденных в различных точках земного шара. К сожалению, каждая из ратифицированных МВС переживала кризисы, которые несомненно оказывали влияние на мировое сообщество. Таким образом, решения, принятые на всеобщих конференциях требовали срочного реформирования для спасения стабильности в мире, однако, необходимо добавить, что правительство США пыталось навязать мировому сообществу свое видение. Возможно именно этот факт и привел к необходимости реформирования МВС.

Еще в 1913 богатейшие кланы Америки выдвинули предложение поставить все страны мира в зависимость от доллара США. Конечно, во время золотовалютного стандарта это было невозможно, однако, в конце II мировой войны правительство США в союзе с банковскими кланами продумали план, который позволил государству стать лидером на международной арене[1]. Создание МВФ позволило контролировать весь мир, так как золотовалютный стандарт был сменен долларовым стандартом. США добились отсутствия серьезных ограничений для внутренних финансовых институтов, что привело к неограниченной эмиссии денежных знаков.

Усиление нестабильности мировой валютной системы стало результатом накопления в мировом хозяйстве значительных торговых и инвестиционных дисбалансов, связанных главным образом с бюджетной политикой США – крупнейшего участника глобальных рынков товаров и капитала. Мировой финансово - экономический кризис указал на проблему реформирования МВБ. Не секрет, что среди крупнейших банков мира доминируют американские и европейские. Также известно, что крупнейшие европейские банки аффилированы американскими лицами. В сентябре 2008 года крах ряда финансовых институтов, таких как, например, крупный инвестиционный банк Lehman Brothers, вызвал цепную реакцию во всем мире, в том числе и в РФ. Это произошло из - за прямой зависимости экономик от доллара. Р. Манделл, аналитик газеты «Wall Street Journal» отметил: «Было бы ошибкой не замечать, что устойчивые (с середины 1980 - х годов) дефициты платежного баланса США имели своим следствием превращение этой страны из крупнейшего мирового кредитора в крупнейшего должника... Тот факт, что американские доллары составляют преобладающие объемы запасов международных резервов, делает эту валюту подсадной уткой валютных кризисов» [2, с. 139]. Данный прецедент указал на необходимость введения реформ. На саммитах G20 в 2008 - 2009 - х годах представители стран - участниц обсуждали пути реформирования МВФ и международной валютной системы в целом, однако активных действий так и не было принято.

В условиях ямайской валютной системы государства активизировали процесс регионализации для того, чтобы снизить роль доллара в международной торговле и международных расчетах. Например, создание таких институтов, как Банк развития БРИКС, Евразийский банк развития, Арабский валютный фонд, МЕРКОСУР, Европейский стабилизационный механизм, Азиатский банк развития, Азиатский банк инфраструктурных инвестиций, открыто характеризует недоверие к институтам, основанным еще во время Бреттон - Вудской конференции.

На сегодняшний день крупные игроки международной арены, такие как Россия, Бразилия, Саудовская Аравия и Китай стремятся реформировать существующую валютную систему, поэтому создают международные региональные группировки. Конечно, крупные участники мировых рынков – ТНК, центральные банки и другие не заинтересованы в обесценении доллара, собственно как и само правительство США.

На сегодняшний день, региональные объединения стремятся уйти от СДР и создать собственную региональную валюту для расчетов (например, ЕВРАЗ в союзе ЕАЭС), так как существует мнение, что в условиях современной экономики МВФ выполняет функцию обыкновенного банка и расчетного центра. Более того, для того, чтобы МВФ принял решение о выдаче кредита той или иной стране, правительство государства - должника обязано следовать всем указаниям МВФ, которые порой негативно сказываются на экономике страны - должника. Мы считаем, это происходит для того, чтобы США имело возможность держать под контролем указанные страны.

Тем не менее, мы не согласны с тем, что переход к собственной региональной валюте искоренит проблему. Эмиссия валюты ЭКЮ, созданной европейским экономическим союзом, начала осуществляться 13 марта 1979 года. Стоит вспомнить, что во время кризиса ЕВС 1992 - 1993 гг. данная валюта привела к девальвации итальянской лиры и других зависимых валют.

Мы считаем, что для реального реформирования международной валютной системы возможны несколько вариантов:

1. Продолжительное падение курса доллара, которое приведет к краху американской финансовой системы, росту напряженности в мире и кризису на мировых финансовых рынках, в частности рынков валюты и золота. Но данный сценарий нанесет неопределимый ущерб мировой экономике.

2. Национализация частных банков Европы, поддержание курса доллара. Подобные действия осуществляются в данный момент, что противоречит попыткам уйти от долларизации экономики.

3. Создание универсального Мирового Центрального банка, главной задачей которого стали бы международные расчеты в ведущих мировых валютах и кредитование стран мира, в дополнение к их собственным резервам. В свою очередь центральные банки стран участниц должны будут хранить в МЦБ определенную долю своих пассивов.

4. Создание трехполюсной валютной системы: доллар США, евро и японская йена. Цены на данные валюты будут фиксированными, и меняться лишь изредка, при необходимости. При этом золото играло бы роль всеобщего эквивалента на основе его рыночной цены[3].

5. Мы считаем, что на сегодняшний день регионализация – это реальный выход из сложившейся ситуации. Однако необходима разработка системы международных расчетов. Нельзя забывать о сегодняшней роли КНР, которая вносит существенный вклад в развитие таких финансовых институтов, как Банк развития БРИКС, Азиатский банк развития и Азиатский банк инфраструктурных инвестиций, которые выступают альтернативой МВФ[1, 149].

В заключении необходимо отметить, что скорее всего реформа существующей финансовой и валютной системы в том числе невозможна без потерь капитала стран. Но с другой стороны зависимость от доллара становится роковой для многих стран, особенно для РФ. Также нельзя говорить об экономике без политики. Конечно, каждое государство преследует свои цели, но доминирование Америки на международной арене ведет к войнам, захватам территорий, появлению международного терроризма. Мы убеждены, что подобные процессы напрямую зависят от итогов Бреттон - Вудской и всех последующих конференций.

Сегодня, необходимо продумать план международных валютно - кредитных отношений с учетом опыта предыдущих поколений.

### **Список использованной литературы:**

1. Любимская, А. Великие кукловоды [Электронный ресурс] / А. Любимская, автор журнала «D» - М.: Эксперт - Онлайн, 2009, URL : <http://expert.ru/d/stroke/2009/22/kuklovody/> (дата обращения: 01.10.2016)

2. Кондратов, Д.И. Актуальные подходы к реформированию мировой валютной системы / Д.И. Кондратов, к.э.н., старший научный сотрудник Института экономики РАН – М.: Экономический журнал ВШЭ. 2015. Т. 19. № 1. С. 128–157.

3. Мировая валютная система [Электронный ресурс] – М.: URL : <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/mirovaya-valyutnaya-sistema.html> (дата обращения: 03.10.2016)

© П.С. Качибая, А.Н.Митюшенков, 2016

**Коложвари Юлия Борисовна**

канд. экон. наук, доцент кафедры «Планирования, финансов и учета»

Новосибирский государственный

архитектурно - строительный университет (Сибстрин)

Г. Новосибирск, Российская Федерация

**Иванова Олеся Альбертовна**

Студентка 4 курса факультета

экономического и гуманитарного образования

Новосибирский государственный

архитектурно - строительный университет (Сибстрин)

E - mail: ukolo@inbox.ru

**ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА АССОРТИМЕНТА АПТЕК**

Анализ результатов управления ассортиментом аптечной организации целесообразно проводить с помощью маркетинговых показателей, среди которых различают количественные и качественные характеристики. К количественным характеристикам относят следующие коэффициенты: широты, структуры, полноты. К качественным характеристикам относят коэффициенты обновляемости и устойчивости.

Коэффициент широты ассортимента – отношение фактической и базовой широты ассортимента. В качестве базовой широты определен перечень групп товаров, утвержденных Федеральным законом от 12.04.2010 № 61 - ФЗ «Об обращении лекарственных средств», которые наряду с лекарственными средствами имеют право продавать аптечные организации.

В качестве объекта наблюдения нами рассмотрена сеть аптек «Витаминка». Сеть аптек имеет стандартный ассортимент, находится в основных спальных и деловых районах города, имеет довольно стабильное финансовое положение.

Как видно в таблице 1 значение коэффициента широты равно 87,5 % , несмотря на то, что в аптечной сети имеются в наличии все группы ассортимента, некоторые группы представлены недостаточно широко.

Таблица 1 Расчет коэффициента широты ассортимента сети Витаминка

№ группы товаров	Название ассортиментной группы	Наличие в аптечной сети
1	Лекарственные препараты	+
2	Изделия медицинского назначения	+
3	Дезинфицирующие средства	+
4	Предметы и средства личной гигиены	+ / -
5	Посуда для медицинских целей	+
6	Предметы и средства для ухода за больными, новорожденными и детьми, не достигшими возраста трех лет	+ / -

7	Очковая оптика и средства ухода за ней	+
8	Минеральные воды	+
9	Продукты лечебного, детского и диетического питания	+
10	Биологически активные добавки	+ / -
11	Парфюмерно – косметическая продукция	+
12	Медицинские и санитарно - просветительные печатные издания, предназначенные для пропаганды здорового образа жизни	+
Базовая широта		10,5
Фактическая широта		12
Коэффициент широты (базовая широта / фактическая широта), %		87,5 %

Коэффициент полноты ассортимента. Свойство полноты ассортимента определяет способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности.

Таблица 2 Расчет коэффициента полноты ассортимента сети Витаминка

№ группы товаров	Название ассортиментной группы	Количество товарных единиц
1	Лекарственные препараты	2398
2	Изделия медицинского назначения	205
3	Дезинфицирующие средства	203
4	Предметы и средства личной гигиены	38
5	Посуда для медицинских целей	34
6	Предметы и средства для ухода за больными, новорожденными и детьми, не достигшими возраста трех лет	90
7	Очковая оптика и средства ухода за ней	85
8	Минеральные воды	12
9	Продукты лечебного, детского и диетического питания	153
10	Биологически активные добавки	100
11	Парфюмерно – косметическая продукция	93
12	Медицинские и санитарно - просветительные печатные издания, предназначенные для пропаганды здорового образа жизни	1
Итого		3412

Для определения количественных значений коэффициент полноты ассортимента также необходимы сведения о фактическом наличии различных ассортиментных позиций товара (Пфакт.) и выбранной базе сравнения (Пбазовая) [1, с.24].

В качестве базовой широты принимается общее количество лекарственных средств, включенных в Государственный реестр (около 18000). Приближенное значение коэффициента полноты ассортимента равно:  $3412 / 18000 = 0,19$ .

Оценка структуры ассортимента. Структура ассортимента — процентное соотношение товаров в общем наборе, выделенных по определенному признаку.

Таким образом, наибольший удельный вес в ассортименте аптечной сети Витаминка занимает группа «Лекарственные препараты» - 63,12 %. Близкие значения удельного веса у групп «Изделия медицинского назначения», «Дезинфицирующие средства», «Предметы и средства для ухода за больными, новорожденными и детьми, не достигшими возраста трех лет» и «Биологически активные добавки».

Оценка обновляемости ассортимента. Новизна - способность набора товаров удовлетворять изменившиеся потребности за счет новых товаров. Новизна характеризуется действительным обновлением — количеством новых товаров в общем перечне и степенью обновления, которая выражается через отношение количества новых товаров к общему количеству наименований товаров (или действительной широте). За анализируемый период в аптечной сети Витаминка

появилось в ассортименте 417 новых товарных единиц. Таким образом, коэффициент обновляемости ассортимента равен:  $417 / 3412 = 0,12$ .

Оценка устойчивости ассортимента. Устойчивость (стабильность) ассортимента - обеспечение постоянного ассортимента товаров всех групп, подгрупп, видов и разновидностей, которые должны быть в наличии в аптеке. Коэффициент устойчивости ассортимента ( $K_{уст}$ ) определяется как отношение количества видов товаров, имеющих в продаже, к количеству видов товаров, которое предусмотрено ассортиментным перечнем (формула 2).

$$K_{уст} = T_f / T_n, (2)$$

где  $T_f$  – количество видов товаров, имеющих в наличии (шт);

$T_n$  – количество видов товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем (шт) [2, с.49].

Расчет:  $T_f = 2432$  шт,  $T_n = 3412$ .  $K_{уст} = 2432 / 3412 = 0,71$ .

Оптимальный коэффициент устойчивости ассортимента должен выражаться следующими значениями: для универмагов — 0,80; для специализированных магазинов — 0,75. Коэффициент устойчивости ассортимента аптечной сети Витаминка приближен к оптимальному значению.

Затем было проведено ранжирование выручки по группам товара. Данные по продаже предоставлены по одному филиалу аптечной сети, располагающему в Мошково.

Далее был осуществлен ABC - анализ ассортимента. ABC анализ (англ. ABC - analysis) – это метод повышения эффективности и результативности системы продаж предприятия [3, с. 26]. Наиболее часто метод ABC - анализа используют для оптимизации номенклатуры товара (ассортимента) и его запасов с целью увеличения объема продаж. Другими словами, цель ABC - анализа является выделение наиболее перспективных товаров (или группы товаров), которые приносят максимальный размер прибыли для компании. В основе ABC - анализа лежит принцип Парето (Vilfredo Pareto, 1848 - 1923 годы), согласно которому 20 % ассортиментных позиций приносят 80 % прибыли. На практике при ABC - анализе все полученные наименования лекарственных средств распределяют на несколько групп:

1) группа А – самые важные ресурсы, локомотивы компании, приносят максимальную прибыль или продажи. Компания будет нести большие потери при резком снижении эффективности данной группы ресурсов, а следовательно, ресурсы группы А должны

жестко контролироваться, четко прогнозироваться, часто мониториться, быть максимально конкурентоспособными и не терять свои сильные стороны;

2) группа В – группа ресурсов, которые обеспечивают хорошие стабильные продажи / прибыль компании. Данные ресурсы также важны для компании, но могут модерироваться более спокойными и умеренными темпами;

3) группа С – наименее важная группа в компании. Обычно ресурсы группы С тянут компанию вниз или не приносят дохода. При анализе данной группы необходимо быть очень внимательным и в первую очередь понять причину низкого вклада.

С помощью ABC анализа были выявлены ТОП - 40 товаров за анализируемый период. В качестве параметра был задан сумма валовой прибыли. Каждому препарату была присвоена АТХ - группа. Анатомо - терапевтическо - химическая классификация - международная система классификации лекарственных средств. Наиболее распространенная и употребляемая в документах Минздрава России аббревиатура АТХ.

В ходе анализа классического распределения выявлено не было: в группу А вошло 16 % ассортимента, которые обеспечивают 80 % объема продаж, в группу В вошло 30 % ассортимента, которые обеспечивают 95 % товарооборота и в группу С вошло 54 % ассортимента, которые обеспечивают 5 % товарооборота.

Структура ассортимента по ABC - анализу представлена на рисунке 1.

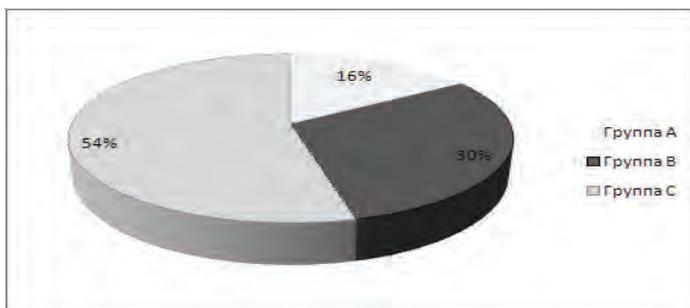


Рисунок 1 – Ранжирование ассортимента по ABC – анализу

Анализ рейтинга TOP - 40 товаров позволил определить, что лидирующими фармакотерапевтическими группами (по АТХ - классификации) являются группа «А» Пищеварительный тракт и обмен веществ» - 7 препаратов и группа «R» Дыхательная система» - 7 препарата. Следующие 2 группы представлены немногим меньшим и одинаковым числом препаратов: «M» Костно - мышечная система» - 6 препаратов, «G» Мочеполовая система и половые гормоны» - 6 препаратов. Остальные группы представлены меньшим числом препаратов: «L» Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» - 4 препарата , «J» Противомикробные препараты для системного применения» - 3 препарата, «V» Прочие препараты» - 2 препарата, группа «C» Сердечно - сосудистая система» - 2 препарата, «N» Нервная система» - 1 препарат, «S» Препараты для лечения заболеваний органов чувств» - 1 препарата, «V» Прочие препараты» - 2 препарата. В число наиболее востребованных товаров не вошли препараты из групп «В»

Кроветворение и кровь», «Н» Гормоны для системного применения», «Р» Противопаразитарные препараты», «D» Дерматология».

Наиболее эффективен такой анализ в совокупности с XYZ - анализом [3, с. 26]. Проведение XYZ - анализа предоставляет четкую картину спроса на каждую товарную позицию. С его помощью можно выявить наиболее популярные товары и товары, которые по каким - то причинам не востребованы постоянно. XYZ - анализ предполагает деление товаров на 3 группы:

1) группа X - товары, спрос на которые стабилен и коэффициент вариации таких товаров составляет до 10 % ;

2) группа Y - товары, колебания спрос на которые слегка колеблется, коэффициент вариации таких товаров составляет от 10 % до 25 % .

3) группа Z - товары, спрос на который спрогнозировать практически невозможно, коэффициент вариации таких товаров составляет более 25 % .

Формула коэффициента вариации имеет следующий вид (формула 2.3):

$$V = \frac{\sigma}{x^*} = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - x^*)^2}{n}}}{x^*} \times 100 \% , (2.3)$$

где:  $\sigma$  – стандартное отклонение объема продаж, р.;

$x_i$  – объем продаж в период в  $i$  - й период, р.;

$n$  – количество рассматриваемых периодов продаж товаров, мес;

$x^*$  – среднеарифметическое значение продаж товаров, р. [3, с. 26].

Смысл коэффициента вариации заключается в оценке процентного отклонения объема продаж от среднего значения. Чем больше показатель вариации, тем менее устойчив объем продаж данного вида товара.

XYZ - анализ показал, что в TOP - 40 товаров ABC - анализа не входят товары, обладающие абсолютно стабильным спросом. Это можно объяснить сезонностью, например, у Кагоцела, противовирусного препарата, коэффициент вариации равен 50 % , больше его покупают в ноябре - декабре. У препарата Тера - флю коэффициент вариации равен 74 % , его также больше покупают осенью / зимой, когда обостряются простудные заболевания. Наиболее устойчивый спрос наблюдается у препаратов Лозап и Колибилипен: их коэффициент вариации равен 12 и 16 % соответственно. Ранжирование TOP - 40 товаров ABC - анализа по XYZ - анализу представлено на рисунке 2.

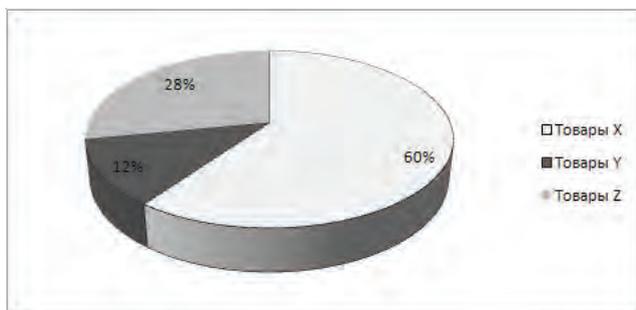


Рисунок 2 Ранжирование TOP - 40 товаров ABC - анализа по XYZ - анализу

Товары группы АУ при высоком товарообороте имеют недостаточную стабильность продаж, и, как следствие, для того чтобы обеспечить их постоянное наличие, нужно увеличить страховой запас. Товары группы АЗ при высоком товарообороте отличаются низкой прогнозируемостью продаж.

По проведенному анализу ассортимента сети аптек Витаминка можно сделать следующие выводы:

1) ассортимент характеризуется максимальной широтой, то есть в аптечной сети представлены все группы товаров, утвержденных Федеральным законом от 12.04.2010 № 61 - ФЗ «Об обращении лекарственных средств», однако такие группы, как «Предметы и средства личной гигиены», «Предметы и средства для ухода за больными, новорожденными и детьми, не достигшими возраста трех лет», «Биологически активные добавки» представлены недостаточно полно;

2) анализ структуры ассортимента показал, что наибольший удельный вес в ассортименте аптеки занимает группа «Лекарственные препараты»;

3) коэффициент устойчивости ассортимента приближен к оптимальному значению для аптечной организации;

4) в ходе ABC - анализа ассортименты были выявлены TOP - 40 товаров аптеки. АТХ классификация позволила выявить самые востребованные группы лекарственных средств, в список которых попали следующие группы: группа «А» Пищеварительный тракт и обмен веществ», группа «R» Дыхательная система», «M» Костно - мышечная система» - и «G» Мочеполовая система и половые гормоны».

5) XYZ - анализ показал, что большинство товаров из TOP - 40 относятся к группе Z, то есть спрос на них сложно предугадать.

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

1. Бернштейн Л.А. Управление ценообразованием: учебник: пер. с англ. / Л. А. Бернштейн. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 624с. - 64с.
2. Голубков, Е.П. Основы маркетинга: Учебник / Е.П. Голубков. - М.: Финпресс, 2013. - 656 с.
3. Тельнова, Е.А. Система ценообразования на лекарственные средства: вчера, сегодня, завтра. / Тельнова Е.А., Петровичев Г.А., Румянцев А.С. // Вестник Росздравнадзора. - 2013. - №4. – С.23 - 27.

© Ю.Б. Коложвари, О.А. Иванова, 2016

**УДК 336.1**

**Коноплева Ю.А.**

канд. экон. наук, доцент ФГАОУ ВПО СКФУ, г. Ставрополь, РФ

**Громова А.С.**

магистр 2 курса ФГАОУ ВПО СКФУ, г. Ставрополь, РФ

## **ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

Глубокие и качественные изменения, происходящие в Российской Федерации, оказывают влияние на все сферы жизнедеятельности российского общества и государства в целом, в том числе и на пенсионное обеспечение граждан.

Так, одним из наиболее важным моментом, для членов общества направлением социальной политики государства является реформирование пенсионной системы, которая затрагивает интересы нескольких поколений на протяжении длительного периода времени.

Как известно, пенсионное обеспечение граждан является одной из важнейших задач государства, в выполнении социальных гарантий стабильного развития общества, поскольку данный аспект затрагивает интересы всего населения, как нетрудоспособного, так и трудоспособного население, так как приоритетным направлением государства в области социальной политики является обеспечение граждан достойной старости.

Под пенсионным обеспечением следует понимать государственную систему правовых, экономических и организационно - административных мер поддержки и защите лиц от материальной необеспеченности вследствие наступления старости, инвалидности или потери кормильца, посредством выплаты пенсий и условий их исчислений исходя из полученных в период трудовой деятельности реальных размеров отчислений обязательных или добровольных пенсионных взносов.

С пенсионным обеспечением непосредственно связано понятие «пенсионная система».

Так, в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения в Российской Федерации был создан пенсионный фонд. Фонд был образован 22 декабря 1990 года постановлением Верховного Совета РСФСР № 442 - 1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР»[6].

Согласно постановлению ВС РФ от 27.12.1991 N 2122 - 1 Пенсионный фонд Российской Федерации является самостоятельным финансово - кредитным учреждением, подотчетным правительству РФ и осуществляющий свою деятельность в соответствии с законодательством РФ, Конституцией РФ, законами РФ, указами Президента РФ, постановлениями и распоряжениями Правительства РФ[2].

По мнению профессора А.Г. Грязновой и профессора Е.В. Маркиной под пенсионным фондом Российской Федерации следует понимать фонд денежных средств, формируемый вне федерального бюджета и предназначенный для финансового обеспечения защиты граждан от особого вида социального риска, заключающего в утрате заработка вследствие потери трудоспособности при наступлении старости, инвалидности; в случае нетрудоспособных членов семьи – смерти кормильца; для отдельных категорий трудящихся – длительного выполнения определенной профессиональной деятельности. Данные ученые наиболее полно отражают данный термин.

В результате создания Пенсионного фонда Российской Федерации был создан новый механизм взаимодействия в отношениях участников пенсионных отношений.

В 1991 году на Пенсионный фонд Российской Федерации возлагались функции по регистрации страхователей, сбор страховых взносов на обязательное пенсионное обеспечение, финансирование выплаты пенсий.

Одной из важнейших достижений в историческом развитии Пенсионного фонда РФ заключается, в внедрении персонифицированного учета, который стал основой для начала реформирования всей системы обязательного пенсионного страхования. В результате внедрения данного учета, основное значение для увеличения размера пенсии приобрел не общий трудовой стаж, а учетный страховой стаж и размеры платежей, которые осуществлял в интересах работника его работодатель.

Согласно федеральному закону от 17.12.2001 г. №173 - ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» еще больше были расширены функции пенсионного фонда в связи, с чем были внесены изменения в порядок возникновения и реализации прав граждан на трудовые пенсии[4,5].

С 2005 году на Пенсионный фонд Российской Федерации были возложены функции по начислению гражданам ежемесячных денежных выплат и реализации прав на получение государственной социальной помощи в виде набора социальных услуг, в связи с этим был создан и поддерживается в актуальном состоянии единый регистр федеральных льготников, производятся регулярные выплаты получателям социальных льгот.

В 2007 году на ПФР была возложена еще одна дополнительная задача, заключающаяся в выдаче сертификатов на материнский (семейный) капитал.

В настоящий момент времени создана нормативно - правовая база, регламентирующая источники формирования средств пенсионного обеспечения, принципы и методы аккумулирования, сохранения и распределения ресурсов пенсионного фонда.

Исходя из нормативно - правовой базы, регламентирующей пенсионное обеспечение в Российской Федерации в структуре пенсионного обеспечения выделяют трехуровневую систему, заключающееся в государственном пенсионном обеспечении, обязательном пенсионном страховании и негосударственном пенсионном обеспечении.

Как известно, для того чтобы обеспечить социальную стабильность необходимо достичь устойчивой и эффективной пенсионной системы. Однако в современной российской системе существуют проблемы, решение которых будет способствовать развитию пенсионного обеспечения в России.

Главная проблема пенсионной системы Российской Федерации заключается в низком уровне пенсионного обеспечения. Одной из причин данного процесса эксперты считают долю теневой экономики, в результате чего в бюджет не поступает достаточное количество денежных средств, в виде обязательных взносов[1].

Еще одной из проблем способствующей низкому уровню развития пенсионной системы является отрицательный естественный прирост населения в основном на всей территории Российской Федерации.

Низкий размер пенсий также оказывает негативное влияние на пенсионную систему Российской Федерации, недостаточная ресурсная база Пенсионного фонда России не позволяет назначить уровень пенсионного обеспечения, рекомендованного Международной организацией труда[3].

Негативное влияние на пенсионную систему оказывает тенденция расширения количества выполняемых Пенсионным фондом дополнительных функций, не связанных с основной целью данного фонда.

Также одной из главных проблем является низкий уровень пенсионной грамотности населения.

Для того, чтобы решить сложившиеся проблемы в системе пенсионного обеспечения в 2013 году был принят федеральный закон №400 - ФЗ «О страховых пенсиях», который утвердил специальную систему гарантированных пенсионных накоплений. В результате принятого закона в Российской Федерации предполагается сформировать двухуровневую систему гарантирования прав застрахованных граждан, состоящую из обязательного пенсионного обеспечения и общенационального гарантированного фонда.

Сущность национального гарантированного фонда заключается в объединении всех субъектов участвующих в системе обязательного пенсионного обеспечения. Источниками данного фонда будут являться негосударственные пенсионные фонды и взносы государственного Пенсионного фонда. Функции контроля над всеми взносами и принятием решений по вопросам выплат гарантийного возмещения возложены на агентство по страхованию вкладов.

В результате сложившихся проблем в пенсионной системе Российской Федерации в 2015 году были введены изменения всех основ расчета пенсий. В силу произошедших изменений начисление пенсий происходит исходя из «пенсионных баллов», а не из размера заработной платы, как это было ранее. То есть для всех пенсионеров, будет осуществляться конвертация в баллы, затем баллы по текущему курсу будут переведены в денежный эквивалент. На начисление баллов оказывают влияние следующие факторы: размер заработной платы, возраст выхода на пенсию, стаж и отчисления денег на накопительную пенсионную часть.

Баллы, или пенсионный коэффициент, который каждый работающий гражданин должен «наработать», является показателем годовой трудовой деятельности, то есть это соотношение выплачиваемых работодателем отчислений в Пенсионный фонд, которые удерживаются из заработной платы сотрудника и максимальной заработной платы, с которой по законодательству работодатель может перечислять взносы.

Таким образом, суть данной пенсионной реформы заключается в стимулировании граждан Российской Федерации выходить на пенсию позднее.

С принятием новых правил в пенсионной системе, были введены определенные ограничения для работающих граждан, получающих пенсию. Так, например, когда пенсионер продолжает работать и у данного гражданина не формируется накопительная часть будущей пенсии, то при пересчете он сможет получить максимальное количество баллов, но не более 3. В случае формирования накопительной части пенсии, при пересчете количество баллов будет составлять не более 1,875, при пересчете на рубли 1 балл составляет 120,19 рублей.

Так, введенные ограничения преследуют две основные цели: во - первых, при продолжении трудового стажа гражданину пенсионного возраста, будут продолжать начислять пенсионные баллы, что в свою очередь будет стимулировать граждан для продолжения своей трудовой деятельности; во - вторых, данная реформа позволит избежать повышения пенсионного возраста.

Таким образом, практика стран с развитой, устойчивой и эффективной пенсионной системы, свидетельствует о том, что в первую очередь необходимо наличие высокой мотивации самих граждан, а также к активному и осознанному участию самих граждан в процессе формирования своей будущей пенсии.

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

1. Беспалов, Р.А., Коваленко О.В. Проблемы пенсионного страхования в России на современном этапе / Р.А. Беспалов, О. В. Коваленко // Вестник Брянского государственного университета. – 2009. – №3.

2. Вопросы Пенсионного фонда Российской Федерации (России) : постановление ВС РФ от 27.12.1991 N 2122 - 1 [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:[http:// base.consultant.ru](http://base.consultant.ru)

3. Матвеев Д. А. Проблемы Пенсионного фонда России // Молодой ученый. — 2014. — №17. — С. 299 - 301.

4. О трудовых пенсиях в Российской Федерации федеральный закон от 17.12.2001 N 173 - ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:<http:// base.consultant.ru>

5. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации федеральный закон от 15.12.2001 г. № 167 - ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:<http:// base.consultant.ru>

6. Об организации Пенсионного фонда РСФСР : постановление ВС РСФСР от 22.12.1990 N 442 - 1 [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:<http:// base.consultant.ru>

© Ю.А. Коноплева, 2016

© А.С. Громова, 2016

**УДК 332.05**

**Е.М. Кочкина,**

к.э.н., профессор УрГЭУ,

Екатеринбург, РФ

## **ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА**

В условиях усиливающейся международной конкуренции устойчивость российской экономики во многом зависит от способности каждого региона успешно конкурировать на мировом рынке. Источником конкурентоспособности регионов становится комплексное использование местных особенностей и успехов, достигнутых в процессе предшествующего развития. Регионы вынуждены конкурировать внутри России и в международном пространстве между собой за инвестиции и за размещение наиболее перспективных бизнесов на своей территории. Повышение региональной конкурентоспособности становится экономическим приоритетом для регионов России. Для устойчивого развития в новых условиях необходима замена устаревших подходов новыми технологиями управления региональным развитием. На сегодняшний день реальной силой стали не природные ресурсы и традиционные факторы производства (основные фонды и земля), а знание, информационные технологии, инновационная активность.

С переходом к рынку региональные системы приобретают функции экономически самостоятельных субъектов рыночных отношений. В условиях рынка приток капитала в региональную экономику уже не зависит от централизованно принимаемых отраслевых решений, а полностью определяется конкурентными возможностями региона и перспективами их наращивания. Участие в международной и межрегиональной конкуренции предполагает наличие у региона конкурентного потенциала. Потенциальные

возможности региона могут при определенных условиях трансформироваться в его реальную конкурентоспособность, а затем реализоваться в конкурентных преимуществах перед другими регионами. В целом можно утверждать, что получение конкурентного преимущества регионом на основе факторов зависит от того, насколько эффективно используются эти факторы.

Мировые тенденции развития общества показывают, что основным капиталом в XXI веке станут не природные ресурсы и даже не финансы, а интеллектуальный потенциал. Страны, лишенные «капитала» этого типа, неизбежно будут отставать в своем развитии и превратятся либо в сырьевые придатки передовых стран, либо в экологически грязные промышленные цеха мировой экономики. Современное производство может развиваться и эффективно функционировать только на основе новых технологий, инноваций, эффективного использования интеллектуальной собственности. Разрушение научно - технического потенциала должно рассматриваться как угроза национальной безопасности, а его сохранение, усиление практической отдачи – как важнейший фактор поступательного развития страны, повышения ее геополитического и геоэкономического статуса.

В настоящее время в регионах складывается рынок телекоммуникационного оборудования, информационных и телекоммуникационных услуг, создается телекоммуникационная инфраструктура. Развитие информационной сферы, ориентированной на использование местной производственной базы, научно - технического потенциала, позволит не только создать новые рабочие места и увеличить доходы бюджета, но и удовлетворить информационные потребности населения, обеспечить международные деловые и научные контакты, повысить инвестиционную привлекательность региона.

Таким образом, научно - инновационный и информационный потенциал регионального развития играет существенную роль в формировании уровня конкурентоспособности регионов. Поэтому получение его количественной оценки позволит более точно оценить уровень развития региона в данном направлении.

Анализ конкурентного потенциала региона должен базироваться на определенном, достаточно большом, наборе показателей, по величине которых можно судить о том, какое направление регионального развития находится на достаточно высоком уровне по сравнению с другими регионами, а какое является узким местом в развитии региона.

Социально - экономические процессы и явления, как правило, многомерны, для их описания используется определенный и оговариваемый исследователем набор показателей. Допустимые комбинации различных показателей, характеризующих состояние субъекта экономического анализа, всегда предоставляют аналитику право и ответственность индивидуальной оценки. Имеющаяся возможность разной трактовки обуславливает стремление получить убедительно - доказательные и воспроизводимые оценки результатов анализа. Во многих случаях это приводит к необходимости разработки интегрального показателя.

Как правило, интегральный показатель представляет безразмерную величину, сконструированную исследователем по некоторому формальному принципу и содержащую определенный набор показателей. Такой подход есть не что иное, как попытка трансформировать многомерность явления, упростить и формализовать его, по определенной процедуре сводя множество разных критериев в единую оценку.

Полученный результат позволяет выстроить – ранжировать – исследуемые субъекты или явления на заданной шкале. Естественно, чем подробнее набор используемых показателей, тем формально надежнее система счета и большее доверие вызывает полученные результаты.

Трансформация системы российской государственной статистики в 90 - х годах привела к тому, что сегодняшнее ее состояние далеко не удовлетворяет возрастающих потребностей в ней как в количественном, так и в качественном отношении. Многие статистические данные, необходимые для проведения полноценного анализа, отнесены к «регламентированному» доступу. Проведенный автором анализ текущего состояния научно - инновационного и информационного потенциала регионов Приволжского и Уральского федеральных округов базируется на имеющейся официальной статистической информации. Для получения сопоставимых оценок региональные показатели были нормированы на максимальное значение.

В рамках научно - инновационного и информационного потенциала рассмотрены: доля экономически активного населения, занятого исследованиями и разработками (1); число созданных передовых производственных технологий за период с 2000 по 2005 г. (2); число использованных передовых производственных технологий (3); затраты на технологические инновации на душу населения (4); доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции (5); объем отгруженной инновационной продукции на душу населения (6); численность студентов высших учебных заведений на 1000 человек населения (7); численность аспирантов на 1000 человек населения (8); инвестиции в основной капитал на душу населения (образование) (9); доля обследованных организаций, использующих информационно - коммуникационные технологии (10); затраты на информационно - коммуникационные технологии на душу населения (11); доля организаций, осуществлявших закупки по заказам, переданным по сети Интернет (12); объем услуг связи на душу населения (13); число абонентских терминалов сотовой связи на 1000 человек населения (14).

Нормированные значения перечисленных показателей по регионам Приволжского и Уральского федеральных округов приведены в таблице.

**Таблица 1. Значения нормированных показателей оценки инновационного и информационного потенциала регионов**

Регион	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Научно - инновационный и информационный потенциал
Кировская область	0,092	0,010	0,158	0,093	0,023	0,006	0,707	0,408	0,304	0,836	0,678	0,935	0,438	0,251	0,353
Курганская область	0,093	0,038	0,036	0,108	0,091	0,021	0,581	0,298	0,146	0,883	0,249	0,926	0,373	0,169	0,287
Нижегород	<b>1,00</b>	0,94	<b>1,00</b>	0,37	0,07	0,05	0,89	0,97	0,31	0,94	0,64	0,97	0,58	0,72	0,680

Регион	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Научно - инноваци онный и информаци онный потенциал
Одесская область	0	9	0	6	2	3	8	2	1	8	7	9	7	4	
Оренбургская область	0,031	0,000	0,022	0,211	0,015	0,012	0,654	0,438	0,112	0,879	0,441	0,909	0,496	0,385	0,329
Пензенская область	0,359	0,121	0,038	0,118	0,094	0,020	0,680	0,589	0,195	0,892	0,282	0,908	0,473	0,254	0,359
Пермский край	0,337	0,141	0,204	0,475	0,302	0,268	0,587	0,395	0,325	<b>1,000</b>	0,748	0,965	0,606	0,553	0,493
Республика Башкортостан	0,151	0,137	0,278	0,144	0,140	0,085	0,651	0,566	0,634	0,961	0,387	0,928	0,533	0,790	0,456
Республика Марий Эл	0,096	0,022	0,022	0,079	0,008	0,001	0,688	0,395	0,330	0,899	0,334	0,906	0,423	0,144	0,310
Республика Мордовия	0,092	0,153	0,066	0,306	0,211	0,079	0,862	0,969	0,309	0,828	0,277	0,878	0,341	0,116	0,392
Республика Татарстан	0,276	0,067	0,106	0,733	0,785	0,741	<b>1,000</b>	0,877	<b>1,000</b>	0,929	0,498	0,962	0,638	0,772	0,670
Самарская область	0,513	0,923	0,251	0,672	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	0,951	0,684	0,534	0,942	0,710	0,968	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	0,796
Саратовская область	0,181	0,169	0,221	0,341	0,158	0,055	0,808	<b>1,000</b>	0,300	0,849	0,371	0,956	0,491	0,513	0,458
Свердловская область	0,383	<b>1,000</b>	0,341	0,874	0,381	0,318	0,802	0,755	0,205	0,961	0,808	0,950	0,711	0,952	0,674
Удмуртская Республика	0,093	0,176	0,164	0,315	0,072	0,041	0,788	0,562	0,398	0,934	0,578	<b>1,000</b>	0,412	0,279	0,415

Регион	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Научно - инновацио нный и информаци онный потенциал
Ульяновс кая область	0,41 3	0,14 1	0,06 7	0,18 8	0,27 5	0,10 4	0,69 0	0,57 5	0,20 1	0,79 4	0,75 8	0,94 7	0,63 2	0,25 5	0,431
Челябинс кая область	0,35 5	0,17 6	0,16 3	<b>1,00</b> <b>0</b>	0,27 5	0,26 0	0,78 2	0,53 1	0,31 7	0,95 5	<b>1,00</b> <b>0</b>	0,94 4	0,62 4	0,80 0	0,584
Чувашск ая Республи ка	0,07 7	0,00 0	0,06 5	0,26 7	0,21 9	0,07 0	0,93 7	0,40 6	0,37 3	0,90 8	0,27 7	0,91 5	0,49 0	0,28 1	0,377

Индикатор конкурентоспособности регионов в рамках научно - инновационного и информационного потенциала рассчитывался как среднее значение 14 нормированных показателей, перечисленных выше. По величине научно - инновационного и информационного потенциала наиболее сильные позиции имеют Самарская, Нижегородская и Свердловская области, а наиболее слабые – Республика Марий Эл, Оренбургская и Курганская области. Более наглядно диапазон изменения индикатора конкурентоспособности по регионам показан на рис. 1.

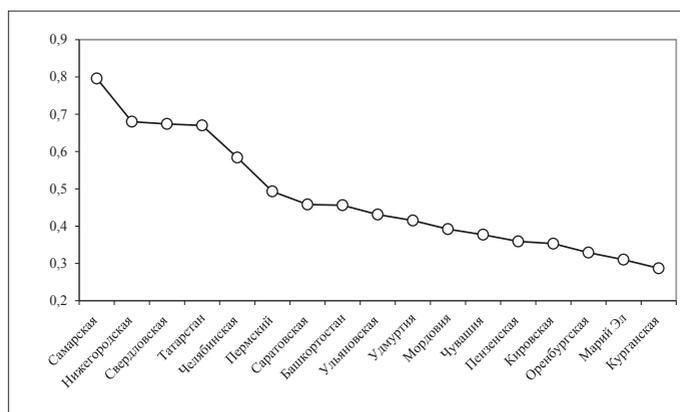


Рис. 1. Индикатор конкурентоспособности регионов

При наличии достоверной и сопоставимой статистической информации предложенный подход можно применять к исследованию любых направлений социально - экономического развития территорий.

### **Список использованной литературы:**

1. Грезина М.А., Колчина О.А., Ракитина М.С. Анализ концептуальных подходов и формирование критериев оценки уровня развития бюджетного сектора на основе факторного анализа // Известия ЮФУ. Технические науки. 2013. № 6 (143).
2. Кадочникова Е.И. К вопросу о методах анализа многомерных данных // Путь науки. 2014. № 5 (5).
3. Татаркин А.И. Программно - проектные возможности повышения конкурентоспособности территории // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 8.  
© Е.М. Кочкина, 2016

**УДК 338.51**

**Кукуянцева Ольга Алексеевна**

студентка 3 курса ДГТУ,  
г. Ростов - на - Дону, РФ

**Козлова Елена Ивановна**

канд. экон. наук, доцент ДГТУ,  
г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: rudenk - aljona@rambler.ru

### **ВЛИЯНИЕ СКИДОК НА ПОТРЕБИТЕЛЯ**

Ежедневно мы сталкиваемся с продажами. Мы выступаем в качестве покупателей или продавцов, подходим к выбору продукта с особой внимательностью или, наоборот, хватаем с полки первый попавшийся продукт, обнаруживая в итоге, что он совершенно неприемлемого для нас качества. А эта ситуация обусловлена тем, что во многом, наш выбор определен за нас, причем, как правило, задолго до того, как мы вошли в магазин и взглянули на полку с товаром.

Каждый из нас хотя бы раз в жизни приобретал товар спонтанно. Даже такой, который совершенно не собирался купить ни сейчас, ни даже через месяц. А виной таким случаям очень часто бывает яркий ценник, привлекающий наше внимание многообещающей надписью «СКИДКА!». И порой эти скидки так велики, что просто невозможно отказаться от приобретения этого товара. Однако откуда такие выгодные предложения? Для чего продавцу так радовать покупателя? Чем приходится жертвовать владельцам магазинов, чтобы обеспечить такие привлекательные для потребителя скидки? А также когда появились и зачем всё - таки нужны скидки с точки зрения экономики? Этими вопросами должен задаться каждый человек, который хотел бы стать действительно грамотным и рассудительным потребителем.

Скидка - это снижение цены на товар, услугу или работу, но как правило с сохранением рентабельности или для выхода в ноль (минимизации убытка)[1]. Несмотря на то, что скидки далеко не первый определяющий фактор при выборе точек продаж, 56 % соотечественников подтверждают, что их наличие побудит их совершить покупку – причём 12 % респондентов покупку совершат даже если в ней нет особой необходимости [3, С. 32].

Таким образом, скидка – не только способ привлечь новых покупателей, но и мотивировать имеющих на совершение покупки, которую они не совершили бы без снижения цены, либо другой маркетинговой акции.

Если углубиться именно в маркетинг, то можно выделить множество различных стратегий установления цен. Например:

1) скользящая, падающая цена - постепенное снижение цены на товар, для охвата большей доли рынка, позволяет получить дополнительную прибыль после совершения основных продаж;

2) преимущественная цена по отношению к конкурентам - хороший способ отбить клиентов или привлечь новых покупателей. Нужно оптимизировать затраты таким образом, чтобы цена была ниже чем у других фирм;

3) дифференциации цен сопутствующих товаров - замечательный способ получить больше прибыли за счет повышения цен на связанный товар и снижение на основной, например, скидки на зубные щетки компенсируются дорогой зубной пастой [1].

Стратегия «скользящей падающей цены» или «исчерпания» заключается вступенчатом снижении цен после насыщения первоначально выбранного сегмента. Пример такой стратегии: как только вышел телефон усовершенствованной модели, на старую модель телефона предоставляется значительная скидка. Маркетинговая цель ценовой стратегии - расширение или захват рынка. Уместно использовать такую стратегию компаниям, потребителем которых являются большие массы со средним доходом, так называемые, «подражатели». Товар при этом должен быть «пиковым», ультрамодным и популярным, достойным подражания. А сама фирма должна быть готова к практически скачкообразному развитию, расширению производства. Преимущество данной ценовой стратегии – фирма может добиваться периодического расширения рынка сбыта за счет покупателей со все более низким уровнем дохода и соответствующего увеличения объема продаж. Недостатков у данной ценовой стратегии нет.

Ценовая стратегия «преимущественной цены» нацелена на достижение преимущества по отношению к конкурентам. Маркетинговая цель ценовой стратегии - атаковать или защищаться от натиска конкурентов.

Такая стратегия подойдет предпринимателю, работающему в условиях явной для потребителя конкуренции (например, «Пятерочка» и «Магнит»), товар преимущественно широкого потребления, а рыночный сегмент давно занят другими фирмами. В качестве примера можно привести случай, когда в одном магазине будут снижены цены на колбасы, а в другом в этот же день начнется скидка на совершенно другую группу товаров, таким образом, избегая конкуренции. Может быть и такой случай: конкуренты узнали о планируемом дне скидок и опередили или сделали более выгодное предложение. Преимущество ценовой стратегии – обязательный мониторинг конкурентного состояния. Недостаток стратегии – зависимость от поведения конкурента.

Стратегия «дифференциации цен на взаимосвязанные товары» означает использование широкого спектра цен на субституты, дополняющие и комплектующие товары. Например, при покупке зубной пасты, предоставляется скидка на ополаскиватель для полости рта. Экономическая цель – поощрение покупателей к потреблению. Такая стратегия подойдет для реализации взаимосвязанных товаров массового потребления, ориентированных

накопателя со средними или высокими доходами. Преимущества ценовой стратегии – оптимизация продуктового портфеля. Недостатки стратегии – нет.

Это основные группы стратегий продаж, где ведущим преимуществом становится скидка. Каждый предприниматель понимает действенность поощрения покупателя скидкой и уже давно использует хотя бы одну из этих стратегий. Но каждая идея устаревает, теперь потребитель ставит новые цели: не просто продать свой товар, а сделать покупателя постоянным, наладить с ним наиболее постоянное общение [2, С. 119].

Так появятся новые виды поощрений покупателя — накопительные скидки, купоны, наклейки и разнообразные дисконтные карты. «Такие карты стоят совершенно недорого или выдаются бесплатно, но сколько пользы приносят!» — скажет вам каждый второй потребитель. И действительно, порой цены в магазине до неприличия высокие, а у кассы при помощи этой яркой карточки сумма нашей покупки тает на глазах.

Подводя итог, необходимо сказать, что описание всего многообразия стратегий продаж, практически невозможно. С каждым годом маркетологи привносят всё новые и новые идеи по способам продвижения товаров. И может показаться, что потребитель в данной ситуации просто жертва для акул бизнеса. Однако, несомненно, каждый покупатель вправе тщательно изучить разнообразные стратегии и использовать скидки, бонусы и акции себе во благо. В любом случае, хотелось бы, чтобы маркетинговую стратегию каждый предприниматель выстраивал по принципу «и овцы целы, и волки сыты». Тогда бизнес будет идти успешно, покупатели с удовольствием станут приобретать товар и возвращаться вновь и вновь.

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

1. Дружинин Д.Д. Скидка - это просто: несколько советов по маркетингу для вашего бизнеса [http: // fb.ru / article / 248408 / skidka - - - eto - prosto - neskolko - sovetov - po - marketingu - dlya - vashego - biznesa], 2015.

2. Маркетинговые коммуникации: учебник: для высших учебных заведений по специальности "Маркетинг" / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – Москва: Дашков и К, 2011. — 323с.

3. Памбучиянц О.В., Технология розничной торговли, 2012. — 288с.

© О. А. Кукуянцева, Е.И.Козлова, 2016

**УДК 657.425**

**Кулишова Дарья Максимовна**

студентка 4 курса, ФГБОУ ВО «КУБГАУ имени И. Т. Трубилина»

г. Краснодар, РФ

## **ПОРЯДОК НАЧИСЛЕНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ФОРМАТЕ МСФО и РСБУ**

Значительную часть активов организации составляет доля основных средств, поэтому информация об основных средствах и суммах начисленной амортизации имеет огромное

значение для характеристики финансового положения и результатов деятельности любой организации.

Под амортизацией согласно параграфу 6 Международного стандарта финансового учета (IAS)16 понимается систематическое распределение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезной службы.

Амортизация, согласно Российским стандартам бухгалтерского учета это процесс переноса стоимости основных средств на стоимость произведенной и проданной конечной продукции по мере их износа, как материального, так и морального [1].

Критерием для начисления амортизации в соответствии с МСФО и РСБУ являются:

1. **База для начисления;**
2. Момент прекращения начисления амортизационных начислений;
3. Методы начисления амортизации;
4. Пересмотр бухгалтерской оценки основных средств;
5. Момент начала начисления амортизационных начислений;
6. Приостановление начисления.

IAS16 устанавливает, что амортизируемая стоимость - это балансовая стоимость основного средства за вычетом ликвидационной стоимости [2].

Амортизационные начисления по российским стандартам включаются в затраты и производство в части стоимости основных фондов для возмещения их износа.

МСФО 16 выделяет следующие методы начисления амортизации:

1. Метод равномерного начисления, по которому сумма амортизации на протяжении всего срока полезного использования основного средства начисляется постоянно;
2. Метод уменьшаемого остатка предусматривает уменьшение суммы начисления амортизации на протяжении срока полезной службы актива;
3. Метод суммы изделий состоит в том, что сумма амортизации начисляется исходя из срока использования или производительности актива [3].

Пример расчета амортизации согласно МСФО: В учетной политике организации ООО «СБКом» установлено, что автомобиль амортизируются в течение пяти лет. Организация купила новый автомобиль за 550000 руб. Аналогичные автомобили, бывшие в эксплуатации в течение пяти лет, имеют текущую рыночную стоимость 195000 руб. Руководство организации принимает решение о том, что эта стоимость является экономически оправданной оценкой ликвидационной стоимости нового автомобиля.

Амортизируемая стоимость составит 355000 руб. (550000 руб. - 195000 руб.), а годовая сумма амортизационных начислений - 110000 руб. (550000 руб. : 5 лет).

Отражение продажи автомобиля по истечении пяти лет будет выглядеть следующим образом:

Дебетсчета 02 «Накопленная амортизация ОС» 355000 руб.

Дебет счета 50 «Денежные средства» 195000 руб.

Кредит счета 01 «Основные средства» 550000 руб.

Согласно МСФО 16, впоследствии, ликвидационная стоимость обязательно пересматривается в конце каждого финансового года. Амортизация основного средства начисляется на регулярной основе в течение срока его полезной службы. Амортизация признается, даже если справедливая стоимость актива превышает его балансовую стоимость.

Положение по бухгалтерскому учету 6 / 01 «Учет основных средств» предусматривает четыре способа начисления амортизации в целях бухгалтерского учёта российских организаций:

1. Линейный способ обозначает равномерное начисление амортизации с первоначальной до остаточной стоимости в течение всего срока использования.
2. Способ уменьшаемого остатка означает, что сумма амортизации за равняется остаточной стоимости умноженной на определенный процент.
3. Способ списания стоимости пропорционально объёму продукции значит, что амортизация начисляется на основе какого - либо натурального показателя.
4. Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

По методу равномерного (линейного) списания в российской практике амортизируемая стоимость актива равномерно распределяется в течение срока службы. Норма амортизации является постоянной:

В ООО «СБКом» используется линейный метод списания. Так организация приобрела новое основное средство - автомобиль ГАЗ - 2705, первоначальная стоимость которого составила 500000,00 рублей. Предполагаемый срок службы (с учетом морального и физического износа) составляет 61 месяц, то есть 5 лет 1 месяц.

Таким образом, ежемесячные расходы на амортизацию будут:

500000 рублей : 61 месяц = 8196,70 руб.

Ежемесячное отражение суммы амортизации:

Дебет субсчета 23 - 4 «Вспомогательные производства» 8196,70 руб.

Кредит счета 02 «Амортизация основных средств» 8196,70 руб.

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

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6 / 01 утв. приказом Минфина России от 28.04.2001 г. № 26н.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» от 25.11.2011 г. №160н.
3. Столярова М.А., Косенко А.В.: Операционные сегменты в МСФО и управленческом учете. Сборник статей 4 - ой Международной научно - практической конференции: в 4 - х томах. 2014 – 119с.

© Д.М. Кулишова, 2016

**УДК 657.421**

**Кулишова Д. М.** – студентка 4 курса;  
**Дегальцева Ж. В.** – к.э.н., профессор  
ФГБОУ ВО «КубГАУ имени И. Т. Трубилина»  
г. Краснодар, РФ

### **ОТРАЖЕНИЕ ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ ПО УЧЕТУ ВЫБИТИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ФОРМАТЕ МСФО И РСБУ**

Основные средства по МСФО - это материальные активы, которые предназначены для использования в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при

сдаче в аренду или в административных целях, а так же предполагаются к использованию в течение более чем одного отчетного периода [2].

В соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства» выбытие объекта основных средств может происходить различными способами, к примеру, путем продажи, заключения договора финансовой аренды, дарения и по иным причинам.

Прибыль или убыток, возникающий от прекращения признания объекта основных средств включается в состав прибыли или убытка, когда прекращается признание объекта в качестве собственности, приносящей экономическому субъекту доход. Прибыли от выбытия основных средств не должны классифицироваться как доход. При определении даты выбытия объекта, экономический агент экономики применяет критерии МСФО (IAS) 18 «Выручка».

Если по принципу определения выручки экономический субъект признает в балансовой стоимости объекта основных средств затраты на замену части объекта, тогда он прекращает признание балансовой стоимости замены этой части, независимо от того, амортизировали замененную часть отдельно или нет.

Прибыль или убыток, возникающий от прекращения признания объекта основных средств, следует признавать как разницу между чистыми поступлениями от выбытия (стоимость скарба за минусом затрат связанных с выбытием), в случае их наличия, и балансовой стоимостью объекта. Компенсация, подлежащая получению по выбытию объекта основных средств, признается по справедливой стоимости [3].

При установлении даты продажи нужно использовать МСФО (IAS) 18 «Выручка», в котором раскрывается информация о признании выручки от продажи основного средства. Результат от продажи рассчитывается как разница между балансовой стоимостью объекта и ожидаемой чистой суммой поступления от его продажи или ликвидации.

Балансовой стоимостью основных средств является сумма, в которой актив признан после вычета накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения.

Например, организация продала оборудование за 44000 руб. Данный объект основного средства имеет балансовую стоимость 32000 руб. и накопленная амортизация составляла 12000 руб.

Данный факт хозяйственной жизни будет отражен следующим образом:

Дебет счета 50 «Денежные средства» 32000 руб.

Дебет счета 02 «Амортизация основных средств» 12000 руб.

Кредит счета 01 «Основные средства» 44000руб.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6 / 01) объекты основных средств выбывают в результате:

1. Продажи объекта другому юридическому или физическому лицу;
2. Списания в случае морального и (или) физического износа;
3. Передачи объектов основных средств в виде вклада в уставный капитал других организаций;
4. Ликвидации при авариях, стихийных бедствиях и иных чрезвычайных ситуациях;
5. Передачи по договорам мены, дарения объектов основных средств;
6. Списания объектов основных средств, ранее сданных в аренду с правом выкупа, в момент перехода права собственности на основные средства к арендатору;
7. По другим причинам [1].

Если списание объекта основных средств производится в результате его продажи, то выручка от продажи принимается к бухгалтерскому учету в сумме, согласованной сторонами в договоре.

Доходы и расходы от списания с баланса объектов основных средств отражаются в бухгалтерском учете в отчетном периоде, к которому они относятся. Доходы и расходы от списания объектов основных средств с баланса подлежат зачислению на счет прибылей и убытков в качестве прочих доходов и расходов.

При выбытии основных средств к счету 01 «Основные средства» открывают субсчет 01 - 1 «Выбытие основных средств». Финансовый результат от выбытия основных средств определяют на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

Рассмотрим пример: организация ООО «СБКом» продала объект основного средства за 324000 руб.

Операции будут отражаться следующим образом:

1) Списывается первоначальная стоимость основного средства:

Дебет счета 01 «Основные средства»,

субсчет «Выбытие основных средств» 800000 руб.,

Кредит счета 01 «Основные средства» 800000 руб.

2) Списывается накопленная сумма амортизации:

Дебет счета 02 «Амортизация основных средств» 750000 руб.,

Кредит счета 01 «Основные средства»,

субсчет «Выбытие основных средств» 750000 руб.

3) Отражена остаточная стоимость основного средства:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» 50000 руб.,

Кредит счета 01 «Основные средства»,

субсчет «Выбытие основных средств» 50000 руб.

4) Отражена выручка от продажи объекта:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 324000 руб.,

Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы» 324000 руб.

5) Начисление НДС от продажи объекта:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» 49424 руб.,

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» 49424 руб.

Следовательно, в результате отражения факта хозяйственной жизни по реализации объекта основных средств на счете 91 «Прочие доходы и расходы» будет зафиксировано сальдо в сумме 224576 руб. Данное сальдо будет отражено как доход организации по субсчету 91 - 1 «Прочие доходы», которое в последующем необходимо списать на счет 99 «Прибыли и убытки отчетного периода».

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующий вывод о том, что содержание Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6 / 01) и МСФО (IAS) 16 «Основные средства» по методологии отражения выбытия основных средств практически идентичны. Но, при этом, признание выручки отличается: МСФО (IAS) 18 «Выручка» предполагает расчет дохода по справедливой стоимости, а ПБУ 6 / 01 – по исторической стоимости выбывшего объекта.

### **Список использованной литературы:**

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6 / 01) утв. приказом Минфина России от 28.04.2001 № 26н.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства" от 25.11.2011 № 160н.
3. Столярова, М. А. Операционные сегменты в МСФО и управленческом учете. М. А. Столярова, А. В. Косенко. - Сборник статей 4 - ой Международной научно - практической конференции: в 4 - х томах. 2014 – 119 с.

© Д.М. Кулишова, Ж. В. Дегальцева, 2016

**УДК 005.336.5**

**Кутузова Анастасия Валерьевна**

канд.пед.наук, доцент кафедры «Управление персоналом»  
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный аэрокосмический университет  
имени академика М.Ф. Решетнева»,  
г. Красноярск, РФ

**Долгова Анастасия Александровна**

студент экономического факультета  
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный аэрокосмический университет  
имени академика М.Ф. Решетнева»  
г. Красноярск, РФ

### **ОЦЕНКА КАЧЕСТВ МЕНЕДЖЕРОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА УПРАВЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Обеспечение организаций компетентным персоналом становится все более актуальной проблемой и одним из главных приоритетов социально - экономического развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Одним из важнейших элементов управления выступает оценка профессиональной компетентности руководителей среднего звена.

Проблема содержания и функций, требований к профессиональным и личностным качествам менеджеров среднего звена управления является актуальной и широко освещаемой в научной литературе. Проведем анализ сущности понятий «менеджер», «среднее звено управления», «менеджер среднего звена управления».

Термин «менеджер» имеет довольно широкое распространение и употребляется применительно: к организатору конкретных видов работ в рамках отдельных подразделений или программно - целевых групп (В.Н.Машков) [18]; к руководителю предприятия в целом или его подразделений (управлений, отделений, отделов) (И.Н. Герчикова)[7]; к руководителю по отношению к подчиненным; к администратору любого уровня управления, организующего работу в соответствии с современными методами (С.Д.Резник)[21]. В современном понимании менеджер – это руководитель или управляющий, занимающий постоянную должность и наделенный полномочиями в

области принятия решения по конкретным видам деятельности фирмы, функционирующей в рыночных условиях (Т.С. Кабанченко)[11].

В зависимости от уровня управления все руководители могут быть отнесены к высшему, среднему и низшему звену организации. В категорию управляющих среднего звена включаются директора компаний, их заместители и другие руководители производственных подразделений и функциональных служб предприятия[12].

Как отмечает И.Г. Артемьева[3], средний уровень управления характеризуется своей особой спецификой содержания по сравнению с другими управленческими уровнями, а именно, из всех компонентов управленческой деятельности приоритетной является работа с информационными потоками, менеджмент человеческих ресурсов и планирование профессиональной деятельности.

Модель современного менеджера среднего звена, разработанная А.В. Ковалевым, содержит три основных положения: умения, личностные качества и знания, которыми любой современный менеджер среднего звена должен обладать в условиях рыночной экономики[13].

Менеджер среднего звена должен уметь создавать систему менеджмента, т.е. быть профессионально компетентным во всех функциональных видах менеджмента (производственный, финансовый менеджмент и т.д.)[15].

Соответственно сложности профессиональной деятельности достаточно многомерными и жесткими являются и требования к профессиональным и личностным качествам менеджеров. С.А. Литвина пишет, что по выражению Т. Н. Лобановой, компания ожидает от менеджера, что он проявит себя в разных социальных и функциональных ролях: как профессионал, обладающий знаниями и квалификацией, способствующий процветанию предприятия, как человек, обладающий необходимыми личностными и моральными качествами и т.д.[17].

Профессиональная компетентность современного менеджера среднего звена подразумевает наличие умения поддерживать и успешно воплощать на практике элементарную деловую этику, профессионализм, организационные способности, умение наладить дело и, качество, очень важное в современных условиях – это стремление к совершенствованию, освоению новых форм деятельности[8].

Менеджер среднего звена, как утверждает А.Т. Жаппар[8], может оказывать серьезное влияние на эффективность деятельности и развитие всей организации, поскольку острее других руководителей ощущает, что персонал компании является ее главным ресурсом и что только эффективное управление обеспечивает максимальную отдачу от людей. Значительная ответственность, возлагаемая на менеджера среднего звена, предъявляет жесткие требования к личностным качествам руководителя.

В психологической компетентности менеджера среднего звена выделяют два наиболее важных для понимания ее сути аспекта: личностный и собственно квалификационный (В.Н.Машков)[18]. К личностному аспекту психологической квалификации относятся: осознанная профессиональная позиция, эмпатия, эмоциональная устойчивость, креативность, рефлексивная культура.

Рассуждая о структуре профессиональной компетентности менеджеров, авторы выражают сходные мнения в отношении составных ее компонентов, но, в зависимости от целей и задач исследования, на первый план выступают те или иные качества. Н.Е.

Аймаутовой, С.В. Ушнева распределили компетенции по следующим группам[1]: 1) профессиональная компетентность, интеллект, общая эрудиция; 2) энергичность, работоспособность, инициативность; 3) компетентность в общении; 4) порядочность, честность, нравственная и моральная безупречность руководителя.

Вместе с тем возрастает универсальное значение таких качеств менеджера среднего звена, как самостоятельность, инициативность, адаптивность и мотивация достижения. Показателями эффективности и результативности профессиональной деятельности менеджера среднего звена являются:

- производительность (выполняемый объем работ);
- результативность (мера достижения поставленных целей);
- интенсивность труда (способность в короткие сроки выполнять определенный объем работ);
- соблюдение трудовой дисциплины;
- своевременность и оперативность выполнения поручений и распоряжений в установленные законодательством, должностным регламентом или вышестоящим руководством сроки.

По результатам исследований Р. Стогдилл важнейшими качествами менеджера среднего звена определил: доминантность, уверенность в себе, эмоциональная уравновешенность, стрессоустойчивость[11].

Е.М. Борисова констатировала, что умение сохранять самообладание в стрессовой ситуации, активность, умение сохранять высокую работоспособность при наличии помех являются оптимальными детерминантами профессиональной успешности менеджера.

А.Г. Шмелев среди базовых качеств успешного менеджера выделял интеллект, активность, энергию[17].

Согласно А.Е. Чириковой, среди необходимых качеств выступают репутация, умение создать хорошую команду, умение брать на себя ответственность, менеджерский профессионализм и универсальность[9].

С.С. Ильиным среди личностных особенностей были выделены следующие[2]: доминантность (умение влиять на других людей, «воодушевлять подчиненных»), уверенность в себе, настойчивость и умение убеждать, сдержанность, умение не терять самообладания в экстремальной ситуации, способность не преувеличивать трудности и препятствия на пути достижения целей, деловая направленность, стремление брать ответственность на себя.

Структуру «ответственности менеджера» рассматривает Б. Басс[11] как надежность, инициативность, настойчивость, агрессивность, уверенность в себе, желание отличиться.

В исследованиях профессиональной компетентности выделяют такие способности менеджера, как: эффективно действовать в жестких временных рамках, умело использовать временные ресурсы, достигать поставленных целей в установленные сроки, оптимальным образом организовывать как свое рабочее время, так и время своего коллектива, составляющие особый комплекс умений и навыков – временную компетентность менеджера[2].

Таким образом, обозначен довольно обширный перечень разнообразных личностных черт и деловых качеств менеджера среднего звена, способствующих эффективности его

работы. Выше перечисленные особенности менеджера характеризуют личность руководителя и являются важными условиями для развития организации.

В настоящее время является актуальной проблема выбора способов и методов оценки деловых и личностных качеств менеджеров среднего звена управления[3]. Функции по проведению оценки менеджеров среднего звена распределяются между руководителями (нескольких уровней) и кадровыми службами, которые, основываясь на действующей законодательной и нормативной базе, разрабатывают общие принципы оценки персонала и контролируют их претворение на практике.

Оценка деловых качеств менеджеров среднего звена проводится в следующих случаях: при формировании кадрового резерва; для определения соответствия уровню по модели компетенций; выделения зон развития; при составлении индивидуальных планов развития, формирования плана обучения, определения методов обучения[3].

Оценка деловых качеств, включающих уровень профессионализма, а также личностные, индивидуально - психологические качества работников, проводится для определения соответствия этих качеств требованиям определенной должности. Оценка уровня профессиональных знаний осуществляется с использованием различных приемов при собеседовании, опросе или квалификационном экзамене по специальности. Профессионализм оценивается также исходя из опыта работы или квалификационного разряда работника, отсутствия профессиональных ошибок, степени самостоятельности при принятии решений, обоснованности риска. Для оценки собственно деловых и личностных качеств необходимо иметь перечень требований, предъявляемых к работнику каждой должностью[4]. Указанные требования разрабатываются применительно к конкретным организационно–техническим условиям работы и распределения функционально–должностных обязанностей.

Рассмотрим самые популярные методы оценки, которыми пользуются компании в России и за рубежом.

Одним из наиболее популярных методов оценки менеджеров в России является центр оценки (ЦО), или ассесмент - центр. Он зарекомендовал себя как один из наиболее точных методов оценки кандидатов и сотрудников. По данным Федерации оценки персонала, среди 150 крупнейших компаний на российском рынке в 2005 - 2015 годах ЦО в том или ином виде использовали более половины. В соответствии со Стандартом, отличительной особенностью метода ЦО является «оценка поведения участников группой наблюдателей - экспертов в моделирующих упражнениях»[10].

Самым популярным методом анализа профессиональной деятельности менеджеров среднего звена среди отечественных компаний является интервью (88,3 %). Это связано с простотой и привычностью этого формата работы для HR - специалистов. Также проводится комплексная оценка профессиональных и личностных навыков менеджеров среднего звена с помощью длительного глубинного интервью по ключевым событиям в жизни (интервью по компетенциям)[16].

Другим часто используемым методом является тестирование, которое включает в себя как заполнение профессиональных личностных опросников, так и прохождение тестов на анализ информации.

Одним из наиболее приемлемых методов сбора данных является анкетирование в сочетании с опросами, собеседованиями и изучением документированных источников (методы контент - анализа и др.)[14].

Востребованной и достаточно эффективной, является методика 360 градусов, – метод всесторонней оценки сотрудника по заявленным критериям эффективности. При использовании этого метода сотрудник оценивает себя сам и получает оценку со стороны коллег, руководителей и подчиненных. Сам метод и получаемые результаты воспринимаются участниками с большим доверием, чем итоги Центра оценки [6].

Рассматривая, адаптированный в России, международный опыт оценки деловых характеристик менеджеров среднего звена мы обнаружили две классификации деловых характеристик:

1. Модель психологов Т.Ю. Базарова, Е.А. Аксеновой, разделена на блоки характеристик: «Мыслительный»; «Коммуникативный»; «Организаторский»; «Личностный».

2. Модель «DETECH» разделена на блоки характеристик: «Управление собой»; «Управление другими»; «Принятие решений»; «Взаимодействие»; «Мотивация».

Анализируя содержание двух моделей, следует отметить, что модель «DETECH» чрезмерно широка (включает 34 характеристики). Она не содержит блока, напрямую связанного с мыслительной деятельностью. Модель Т.Ю. Базарова и Е.А. Аксеновой является более адаптированной к деятельности менеджера среднего звена. Она более компактна (включает 12 характеристик), и более применима в практической деятельности по оценке деловых качеств менеджеров.

Д.Е. Мякушкин выделил некоторые методы оценки, активно используемые в различных ситуациях оценки управленческого персонала на российских предприятиях: метод стандартных оценок; метод оценки по решающей ситуации; метод независимых судей; метод шкалы рейтингов поведенческих установок; метод комитетов; метод классификации; метод сравнения по парам; метод заданного распределения; методы оценочного, структурированного и ситуационного интервью; метод моделирования ситуации; метод групповых дискуссий[19].

В последнее время наибольшее признание и развитие получил метод управления по целям (Management by Objectives или МВО) не только как средство оценки, но и как метод управления. Основная идея метода заключается в том, что управление и развитие является целенаправленным, стремящимся к достижению целей организации через постановку целей каждому сотруднику и их согласование. В качестве метода оценки МВО хорошо подходит для оценки менеджеров среднего и высшего звена, когда оценка с использованием других методов дает ограниченные результаты[6].

Различные методы деловой оценки имеют свои достоинства и недостатки. К достоинствам можно отнести сравнительную легкость их применения, определенность критериев оценки труда, использование количественных показателей для осуществления сравнения. К недостаткам же можно отнести: одностороннюю оценку работников без учета всех элементов их деятельности; низкую прогностичность в силу определения лишь реального уровня владения навыками; отсутствие учета взаимосвязей и отношений внутри организации; высокую степень субъективизма со стороны экспертов; сложность формулирования критериев оценки[20].

Итак, диагностика оказывается эффективной, когда она базируется на объективных методах оценки и дает наибольшую отдачу, если ее результаты в полном объеме доводятся до сотрудников компании, а сам процесс оценки дополнен системой развития и органично встроена в бизнес - процессы компании. Проведенный анализ литературных источников, посвященных исследованию методов и методик оценки деловых качеств менеджеров среднего звена управления показал, что в современных компаниях продолжается работа по адаптации, верификации и распространению опыта использования различных средств изучения компетенций руководящих кадров.

### **Список использованной литературы:**

1. Аймаутова Н.Е., Ушнев С.В. Проблемы социально - психологической подготовки руководителей среднего и высшего звена (на примере банковской деятельности) / Н.Е.Аймаутова, С.В.Ушнев // Вестник РУДН. 2015. № 6 - 7.
2. Аникин Б.А. Высший менеджмент для руководителя: Учебн.пособ.–2е изд.перераб. и доп.–М.: Инфра. - М, 2012.
3. Артемьева, И.Г. Социально - психологические характеристики профессиональной деятельности управленческих кадров среднего звена в телекоммуникационной компании / И.Г. Артемьева, В.В. Козлов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 26.
4. Балакирева С.М. Проблемы подготовки менеджеров российских внешнеторговых компаний для работы в условиях современного информационного пространства // Материалы УП Международной научноконференции «Образование, экономика, право в современном информационном обществе» Москва, (Часть III), 2012, с.305 - 312.
5. Васькин А.А. Оценка менеджеров: учебно - практическое пособие. – М.: Компания Спутник+, 2014
6. Вудраф Ч. Центр развития и оценки. Определение и оценка компетенций / Ч.Вудраф. - М.: Нипро, 2011. - 384 с.
7. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. - 2 - е изд., перераб. и лоп. / ИНГерчикова - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012.
8. Жаппар А.Т. Временная компетентность в профессиональной деятельности банковского менеджера. Автореферат дисс. - СПб, 2014. - 36с.
9. Зыскин В.Г., Чернышев А.П. Менеджер: психологические секреты профессии. - М., 2012
10. К публикации первого Российского стандарта центра оценки // Организационная психология. 2013. Т. 3. № 2. С. 2 - 7 [Электронный ресурс]. URL: <http://orgpsyjournal.hse.ru/2013--2/114627685.html>
11. Кабанченко Т.С. Психология управления. - М.: Педагогическое общество России, 2011
12. Кнорринг В.И. Искусство управления: Учебник / В.И.Кнорринг - М. : БЕК, 2012. - 263 с.
13. Ковалев А.В. Формирование эффективного организационного поведения на основе внутрифирменной системы повышения квалификации руководящих кадров. - Автореферат дисс. - СПб, 2012. - 32с.

14. Коркина, Т. А., Захаров, С. И., Барыева, Э. А. Подход к оценке эффективности использования рабочего времени руководителя. Тенденции и перспективы социально - экономического развития России: взаимодействие общества, власти и бизнеса : материалы XXIX Междунар. науч. - практ. конф. : в 2 ч. Челябинск : Урал. соц. - экон. ин - т (филиал) АТиСО, 2012. Ч. I.

15. Кузнецова Л. Э., Чепрасова С. С. Социальный интеллект как фактор успешности профессиональной деятельности руководителя // Молодой ученый. — 2014. — №7.

16. Куршакова Н.Б. Система отбора персональных менеджеров, как способ получения конкурентных преимуществ на региональном рынке банковских услуг // Кадры предприятия. - 2012. - №4.

17. Литвина С.А. Личная эффективность руководителя. Учебное пособие для предпринимателей. - Томск, 2014

18. Машков В.Н. Психология управления. - СПб.: Питер., 2011

19. Мякушкин Д.Е. Социально - психологические аспекты комплексной оценки персонала организации: монография [Электронный ресурс]. URL: <http://www.myakushkin.ru>

20. Попов А. Ю., Лурье Е. В. Те же люди, другое время: Валидность и надежность Центров оценки, динамика развития оцененных компетенций // Организационная психология. 2012. Т. 2. № 4. С. 43 - 58 [Электронный ресурс]. URL: <http://orgpsyjournal.hse.ru/2013-3-2/114628164.html>

21. Резник С.Д. Персональный менеджмент: Учеб. 6 - е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2014. – С.151.

© А.В. Кутузова, А.А. Долгова, 2016

**УДК 336**

**Ларичева А. М.**

бакалавр 4 курса направление «Экономика»,  
ФГБОУ ВО «БГУ им. И.Г. Петровского»  
г. Брянск, Российская Федерация

## **ЭЛЕМЕНТЫ НДС В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Налог на добавленную стоимость относится к категории бюджетобразующих. Несмотря на возросшую роль налога на добычу полезных ископаемых в мобилизации средств государственной казны, про НДС организации и индивидуальные предприниматели «вспоминают» всегда при осуществлении операций по передаче товаров (платно или бесплатно), выполнении любых работ и услуг для себя или на сторону [3].

Не рассчитывают НДС данные лица, если применяют специальные налоговые режимы, освобождающие от исполнения обязанностей налогоплательщика. При этом Налоговый кодекс не освобождает ввоз товаров на таможенную территорию РФ от обложения НДС независимо от вида налогового режима или использования каких - либо иных льгот по данному налогу.

В свою очередь, льготы по НДС достаточно многообразны: операции, не признаваемые реализацией, не признаваемые объектом налогообложения, не подлежащие налогообложению, освобождаемые от налогообложения по выбору налогоплательщика, осуществляемые на территории, не признаваемой Российской Федерацией, облагаемые по ставке 0 % и др. [8].

Интересным является выбор объектов налогообложения - это операции по реализации или безвозмездной передаче товаров, работ, услуг, причем передача может быть как в рамках продажи, так и для собственного потребления для производительных и непроизводительных нужд, включая строительно - монтажные работы.

Налоговая база по НДС формируется в зависимости от особенностей признания объекта налогообложения, причем в нее может включаться и не включаться сумма налога [7] (таблица 1).

Таблица 1 - Определение налоговой базы по НДС по объектам налогообложения

Объект налогообложения	Налоговая база
Реализация налогоплательщиком товаров (работ, услуг).	Стоимость товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из рыночных цен с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них налога [10].
Реализация товаров (работ, услуг) по товарообменным (бартерным) операциям, на безвозмездной основе, передача права собственности на предмет залога залогодержателю при неисполнении обеспеченного залогом обязательства, оплата труда в натуральной форме.	Стоимость товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из рыночных цен с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них налога [4].
Реализация сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, закупленной у физических лиц (не являющихся налогоплательщиками).	Разница между рыночной ценой с учетом налога и ценой приобретения указанной продукции [1].
Реализация услуг по производству товаров из давальческого сырья (материалов).	Стоимость их обработки, переработки или иной трансформации с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в нее налога.
Реализация предприятия в целом как имущественного комплекса.	Стоимость каждого из видов активов предприятия с учетом поправочного коэффициента, определяемого как отношение цены реализации к балансовой стоимости всего имущества [9].
Передача налогоплательщиком товаров (работ, услуг) для	Стоимость этих товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен реализации

собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе через амортизационные отчисления), при исчислении налога на прибыль организаций.	идентичных (однородных) товаров (работ, услуг), действовавших в предыдущем налоговом периоде, а при их отсутствии - исходя из рыночных цен с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них налога.
Выполнение строительно - монтажных работ для собственного потребления.	Стоимость выполненных работ, исчисленная исходя из всех фактических расходов налогоплательщика на их выполнение.
Ввоз товаров на таможенную территорию РФ.	Сумма таможенной стоимости этих товаров, таможенной пошлины, акцизов (по подакцизным товарам) [5].

Налоговые ставки по НДС классифицируются на обычные (0 % , 10 % , 18 % ) и расчетные (10 / 110 и 18 / 118). НДС рассчитывается налогоплательщиками самостоятельно как произведение налоговой базы и налоговой ставки [6].

Исчисленная к уплате, таким образом, сумма налога уменьшается на налоговые вычеты - суммы НДС, уплаченные поставщикам и подрядчикам за купленные материальные ценности, принятые на учет результаты работ и услуг. Обязательным условием налоговых вычетов является использование всего купленного для налогооблагаемых НДС операций и оформление счетов - фактур [2].

Декларирование НДС осуществляется налогоплательщиками по итогам налогового периода - квартала - до 25 числа месяца, следующего за истекшим периодом. Погашение обязательств по налогу производится в эти же сроки. Несмотря на кажущуюся простоту алгоритма расчета НДС, налог является достаточно сложным и требует учета нюансов, предусмотренных Налоговым кодексом в отношении каждого элемента налогообложения, чтобы правильно рассчитать и своевременно уплатить его в бюджет [11].

#### Список литературы:

1. Гудкова О.В., Дворецкая Ю.А., Ермакова Л.В. Оптимизация налоговой нагрузки торговой организации / В сборнике: Наука и образование в социокультурном пространстве современного общества Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. В 3 - х частях. 2016. С. 58 - 66.
2. Дедова О.В., Ермакова Л.В., Мельгуй А.Э. Принципы взимания налога на добавленную стоимость // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 5 (61). С. 127 - 129.
3. Дедова О.В., Ермакова Л.В. Отдельные аспекты бухгалтерского учета дебиторской задолженности // Бюллетень науки и практики. 2016. № 8 (9). С. 168 - 174.
4. Дедова О.В., Ермакова Л.В., Кузнецова О.Н. Бухгалтерский учет выпуска и продажи готовой продукции на предприятиях общественного питания // Бюллетень науки и практики. 2016. № 5 (6). С. 333 - 338.
5. Дедова О.В., Мельгуй А.Э., Ковалева Н.Н. Налогообложение НДС товаров при осуществлении внешнеторговых операций // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. - №9. – с. 58 - 67.

6. Дедова О.В., Шварц Э.С. Применение налоговых льгот при осуществлении инвестиционной деятельности в Брянской области // Вестник Брянского государственного университета. - 2014. - № 3. - с. 246 - 252.

7. Ковалева Н.Н., Сабадашев А.Г. Особенности налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей // Бухучет в сельском хозяйстве. 2010. № 2. С. 23 - 27.

8. Кузнецова О.Н., Ковалева Н.Н. Минимизация налоговых рисков на предприятии // Гуманитарные научные исследования. 2016. № 6 (58). С. 371 - 374.

9. Кузнецова О.Н. Минимизация налогов и обязательных страховых взносов для субъектов малого бизнеса // Вестник Брянского государственного университета. 2011. № 3. С. 283 - 285.

10. Кузнецова О.Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3. С. 34 - 37.

11. Мельгуй А.Э., Дворецкая Ю.А. Основные приоритеты формирования государственной налоговой политики / В сборнике: Научно - технический прогресс: актуальные и перспективные направления будущего сборник материалов II Международной научно - практической конференции: в 2 - х томах. 2016. С. 383 - 385.

© А.М. Ларичева, 2016

**УДК 336**

**Магомадова Мадина Мовсаровна**

Старший преподаватель,

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

г. Грозный, РФ

## **ПРЕДПОСЫЛКИ РЕАЛИЗАЦИИ ТАКАФУЛА В РОССИИ**

По нашему мнению, ни один финансовый институт не породил такого многообразия мнений среди мусульманских правоведов, как такафул - страхование.

Тем более, что шариат признает и поощряет сосуществование различных точек зрения мусульманских правоведов на одну и ту же проблему, что позволяет верующему выбирать между ними приемлемый вариант. При этом одно решение ни в коем случае не отменяет другое.

Некоторые правоведы полагают, что абсолютно все виды страховых отношений неприемлемы с точки зрения мусульманского права [1, с. 28].

Им противостоят сторонники разрешительной теории, аргументирующие свое мнение известным принципом мусульманского права, которое утверждает, что в основе всего лежит разрешение. Значит, если страховые отношения и сам страховой договор не запрещены напрямую в Коране или сунне, следовательно, они имеют все основание для того, чтобы считаться правомерными.

Кроме вышесказанного юристами - сторонниками разрешительной теории отстаивается мнение о том, что, учитывая теорию интереса в мусульманском праве, все, приносящее

хоть какую пользу обществу не может быть запрещено, а в необходимости института страхования для общества в наше время никто и не сомневается.

Сторонниками умеренной позиции отстаивается следующая дефиниция: одни виды страхования должны быть запрещены, а другие, полностью отвечающие нормам шариата, разрешены.

Вернемся к сторонникам радикальной позиции, объявившим любые виды страхования запрещенными, поскольку последние несут в себе элементы гарара (неопределенность), мейсира (азарт) и рыбы (ростовщичество).

Нам все же кажется, что сходство страховых отношений с азартными играми поверхностное.

Что касается элемента рыбы, то он может иметь место в отношениях между страховщиком и страхователем при выплате процента по некоторым предоставляемым страховой компанией услугам, а также в случае участия сумм, собранных в качестве взносов, в деятельности, запрещенной шариатом (в том числе, если данное инвестирование сопровождается взиманием или выплатой процента) [2, с. 164].

Ислам, однако, требует от верующих следовать положениям Корана и сунны не только при исполнении религиозных обрядов, но и в мирской жизни. Так, например, запрет рыбы (ростовщичества) неоднократно встречается в Коране и сунне Пророка.

В связи с этим, поведение мусульман при совершении торговых, финансовых и иных сделок должно полностью соответствовать требованиям шариата, поскольку невыполнение запретов, налагаемых Аллахом, является признаком неверия [3, с. 96].

Одним из наиболее спорных правовых вопросов в процессе реализации идеи такафул - страхования в исламском сообществе является необходимость учета порядка наследования по принципам наследования, принятым в мусульманском праве, согласно которым выгодоприобретатель по договору страхования не является абсолютным бенифициаром, а лишь доверительным владельцем или, если точнее выразиться, доверительным владельцем.

Другими словами, выгодоприобретатель, например, не может претендовать на все средства, накопленные согласно полису о страховании жизни, после наступления страхового случая – смерти страхователя (застрахованного), если не является его законным наследником, даже в случае существования написанного в пользу выгодоприобретателя завещания.

Мусульманские правоведы используют термин «доверительный собственник», известный общему праву, однако, на наш взгляд, выгодоприобретатель по договору исламского страхования фактически является доверительным владельцем, а не доверительным собственником.

Однако, мы не можем не заметить, что в третьей части Гражданского Кодекса России, в основном посвященной проблемам наследования, декларируются положения, далеко не во всем отвечающие нормам шариата.

Некоторые исследователи считают, что в случае появления исламских страховых компаний в России, внесение каких - то существенных поправок в страховое законодательство (особенно, если речь идет об обществах взаимного страхования) не понадобится [4, с. 18].

Мы не можем с этим согласиться, поскольку система наследования согласно нормам шариата, тесно связана с вопросами личного страхования и не является изобретением

мусульманских правоведов, ведь положения, которые касаются наследования, подробно прописаны в Коране и Сунне Пророка [5, с. 211].

Следовательно, нами не может вообще рассматриваться вопрос, соглашаться с этими положениями или не соглашаться. Эти нормы должны просто выполняться, что не всегда позволяется существующим законодательством, что и приводит к поискам компромиссных решений.

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

1. Трунин П.В., Каменских М.В., Муфтяхетдинова М. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития. – М.: Мысль, 2008. – 126 с.
2. Гариб ал - Джамал. Страхование в исламском шариате и закон. – Каир: Шариат, 1975. – 305 с.
3. Филипс, Абу Амина Биляль. Эволюция фикха. Исламский закон и мазхабы. – Киев: Наукова думка, 2001. – 125с.
4. Скакун С.Г. Взаимное страхование и исламская экономика. – М. Страховой дело, 2007. –260с.

© М.М. Магомадова, 2016

**УДК 338:242.**

**Мамаев Ислам Камильевич**

Студент 3 курса профиль «Маркетинг»

Научный руководитель:

**Ибрагимова Аминат Хабибуллаевна**

канд. экон. наук, доцент ДГУ,

г. Махачкала, РФ

### **ЗНАЧЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ**

Затраты – это составляющая стоимости продукции. Они могут, как возрастать, так и снижаться. Это зависит от объема материальных и трудовых ресурсов, организации производства и уровня технологии. Менеджмент предприятия может руководить снижением затрат.

Любое предприятие заинтересовано в получении наибольшей прибыли при наименьших затратах. От этого зависит рентабельность его работы. Прогнозирование прибыли требует больше информации о подразделениях и продуктах его формирующих [2, С.248]. Поэтому в аналитической деятельности учет и классификация расходов занимает важное место.

Чтобы получить больший доход от реализации в отчетном периоде, руководитель должен определить негативные тенденции в распределении расходов и разработать мероприятия по их улучшению. Для этого он должен владеть полной информацией по данному вопросу. Можно сказать, что затраты - это средства, потраченные компанией на приобретение товаров или услуг, которые впоследствии вычитают из прибыли. А расходы -

это стоимость всех ресурсов, которые предприятие уже израсходовало в определенном периоде для будущего дохода. Затраты отражаются в балансовых счетах до того момента, пока не будет получен доход от их использования. В этот момент они становятся расходами и отображаются в отчете о финансовых результатах.

Классификация затрат является необходимым инструментом в работе аналитика. Это позволяет всесторонне взглянуть на данную экономическую категорию [3 С. 115].

Собирая затраты по определенным признакам в группы, можно эффективнее управлять ими. Изучив негативные тенденции, проще разработать мероприятия по улучшению ситуации с разных сторон воздействия.

Применяя классификацию затрат, финансовый менеджер осуществляет процесс планирования качественно. На основе информации, собранной определенным образом, руководитель сможет направить деятельность компании в правильное русло. Поэтому классификация затрат позволяет улучшить их структуру и получить в плановом периоде больше чистой прибыли.

Группируя затраты на производство можно выделить основные их категории по месту возникновения, видам расходов и носителям затрат.

Группируя затраты по месту возникновения, данные собирают с однородных структурных единиц (цехов, участков, производств). Это позволяет отследить внутрипроизводственную организацию и особенности функционирования каждого подразделения.

Независимо от места и цели возникновения, по элементам затрат отображается информация за отчетный период. Это позволяет производить анализ текущих затрат. Расчет предполагает рассмотрение части каждой статьи в общем количестве издержек.

Чтобы рассмотреть себестоимость по составным ее элементам, совершают расчет калькуляции затрат. Перечень статей определяется исходя из отраслевой принадлежности предприятия, а также внутренней организации ее работы.

По способу отнесения в себестоимость на прямые и косвенные. Последние не могут быть отнесены сразу на единицу продукции. Косвенные издержки накапливаются за весь период, а потом уже списываются на стоимость всей готовой продукции. К ним относят затраты труда обслуживающего персонала, стоимость вспомогательных комплектующих, обслуживание производственных помещений. Прямые издержки могут быть начислены сразу на единицу продукции. Они возникают при изготовлении определенного вида изделия. Чем больше доля прямых затрат в общем их количестве по предприятию, тем точнее можно определить величину его себестоимости. От этого зависит анализ затрат в текущем и плановом периоде [4, С. 196].

Для осуществления анализа общий объем затрат делится на фактические и плановые. Фактические расходы отображаются в конце текущего периода после получения компанией дохода. Информация о фактических расходах позволяет

провести анализ работы, и осуществить планирование также устранить негативные тенденции развития. Плановые затраты представляют собой предельно допустимые в будущем издержки. При этом за основу берутся прогрессивные среднегодовые суммы расходов.

Очень важным для принятия плановых решений является разделение затрат на постоянные и переменные. Эта классификация позволяет рассчитать поведение издержек в будущем.

Переменные статьи калькуляции могут меняться быстрее или медленнее, сопоставимо с изменением масштаба выпуска продукции. Поэтому при расчетах реагирования этих экономических категорий на увеличение или уменьшение объемов производства используется коэффициент силы влияния внешних условий на показатель. Это делает анализ более информативным и адекватным существующей действительности. Его результаты помогут произвести планирование должным образом.

Исследуя различные классификации затрат, можно всесторонне рассмотреть внутренние проблемы, при понимании которых открываются возможности оптимизировать их структуру и получить большую прибыль [1, С.21].

#### **Список использованной литературы**

1. Воронова Е.Ю. Способы оценки затрат в управленческом учете / Е.Ю. Воронова // Управленческий учет. - 2015. - №8. - С. 21..
2. Ибрагимова А.Х., Ибрагимова Х.А. Управленческий учет от истоков до стратегии компании // Аудит и финансовый анализ. – 2016. - №3. - С.247 - 250.
2. Макрушина, О.Е. Экономика предприятия: учеб. пособие для вузов / О.Е. Макрушина, Л.Д. Бочарова, М.Н. Гаврилова; под общ. ред. А. К. Ереванова; авт. вступ. ст. М.Р. Петрова; М - во управления финансами РФ, Владивост. гос. ун - т. - Владивосток, 2015. – С. 115.
3. Мусов, В.Ф. Экономика предприятия и отрасли: учеб. пособие для вузов / В.Ф. Мусов. - М.; Изд - во Финансы и статистика, 2014. – С. 187.

© И.К. Мамаев, 2016

© А.Х. Ибрагимова, 2016

**УДК 657**

**Мамонова Ольга Игоревна**

студентка 4 - го курса  
СТИ НИТУ «МИСиС» им. А.А. Угарова  
г. Старый Оскол, РФ

**Агеева Елена Сергеевна**

к.э.н., ст. преподаватель кафедры ЭУиОП  
СТИ НИТУ «МИСиС» им. А.А. Угарова  
г. Старый Оскол, РФ

#### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ОСНОВА ДИАГНОСТИКИ УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА ЗАО «ОСКОЛ ЭКОСЕРВИС»**

В современных условиях рыночной экономики для контроля за финансовым состоянием предприятия необходимо проводить всесторонний анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. Это позволит с помощью разных методик дать более полную оценку ситуации, сложившейся на предприятии. В России, как и во многих других странах одной наиболее актуальных экономических проблем является проблема неплатежеспособности и низкой финансовой устойчивости предприятий различных сфер бизнеса [1, с 256].

Объектом анализа является организация ЗАО «Оскол ЭкоСервис», основным видом деятельности, которой согласно выписке из ЕГРЮЛ – сбор и обработка сточных вод.

Для того, чтобы оценить угрозу банкротства, необходимо проанализировать финансовое состояние ЗАО «Оскол ЭкоСервис» за 2014 - 2015 гг. [2]. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ финансового состояния ЗАО «Оскол ЭкоСервис»

№ п / п	Наименование показателя	Значение		Отклонение	
		2014 год	2015 год	абсолютное	относительное
1	Среднемесячная выручка, т. р.	2345	2719,33	374,33	115,963
2	Доля денежных средств в выручке	0,8	0,8	0	100,00
3	Среднесписочная численность работников, чел.	100	105	5	105,00
4	Степень платежеспособности общая	1,995	2,685	0,690	134,605
5	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	1,995	2,685	0,690	134,605
6	Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	2,104	1,808	- 0,296	85,925
7	Собственный капитал в обороте, т. р.	5163	5897	734	114,217
8	Доля собственного капитала в оборотных средствах	0,525	0,447	- 0,078	85,158
9	Коэффициент автономии	0,525	0,447	- 0,078	85,158
10	Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	4,197	4,854	0,657	115,660
11	Коэффициент оборотных средств в производстве	0	0,001	0,001	0
12	Коэффициент оборотных средств в расчетах	4,197	4,853	0,656	115,642
13	Рентабельность оборотного капитала, %	9,847	5,561	- 4,286	56,477
14	Рентабельность продаж, %	4,563	3,745	- 0,818	82,070
15	Среднемесячная выработка на одного работника, тыс. руб.	23,450	25,898	2,448	110,441
16	Эффективности внеоборотного капитала	0	0	0	0
17	Коэффициент инвестиционной активности	0	0	0	0

По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы: стоит отметить положительные тенденции роста величины среднемесячной выручки – значение данного показателя увеличилось на 15,963 % (с 2345 т.р. до 2719,33 т.р.). Также положительным фактом является увеличение собственного капитала в обороте на 14,217 % и на 2015 года величина стала равна 5897 т.р.. Однако, стоит обратить внимание на уменьшение доли собственного капитала в оборотных средствах – данный показатель снизился на 14,842 % и составил на конец года 0,447, что свидетельствует об увеличении части доли заемных средств в формировании оборотных активов. Данный факт также подтверждается уменьшением коэффициента автономии на 14,842 %.

Увеличение коэффициента обеспеченности оборотными средствами на 15,660 % показывает, что объем оборотных активов в организации увеличился, а также их оборачиваемость увеличилась. К неблагоприятным факторам относятся снижение показателей рентабельности – рентабельность оборотного капитала и рентабельность продаж. Снижение показателя рентабельности оборотного капитала на 43,523 % (с 9,847 до 5,561 % ) означает, что на 1 рубль оборотных активов предприятие получает убыток. Уменьшение рентабельности продаж на 17,930 % (с 4,563 % до 3,745 % ) говорит о том, что темп роста выручки выше темпа роста прибыли от продаж. Уменьшение данных показателей в динамике является отрицательным фактором.

В процессе анализа финансового состояния ЗАО «Оскол ЭкоСервис» положительных моментов выявлено больше, чем отрицательных, что позволяет характеризовать финансовое состояние предприятия как нормальное.

Подтвердим результаты анализа финансового состояния с помощью четырёхфакторной модель оценки угрозы банкротства R - счёта.

На основании бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых результатах ЗАО «Оскол ЭкоСервис», проведем диагностику угрозы банкротства, применяя четырёхфакторную модель оценки банкротства R - счёта. Данная модель была предложена учёными Иркутской государственной академии для предприятия, акции которых не котируются на бирже.

Для расчета R - счёта используется следующая формула:

$$R = 8,38 \times K_1 + K_2 + 0,054 \times K_3 + 0,63 \times K_4 [3, с.56].$$

Промежуточные расчеты и итоговые значения R - счёта представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет R - счёта четырёхфакторной моделью оценки угрозы банкротства R - счёта

№ п / п	Показатель / порядок расчета	Значение на 2014 год	Значение на 2015 год
1	2	3	4
1.	$K_1 =$ Оборотные активы / Валюта баланса	1	1
2.	$K_2 =$ Чистая прибыль (убыток) отчетного периода / собственные капитал	0,188	0,124
3.	$K_3 =$ Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг / Общие активы	2,859	2,472

4.	К <sub>4</sub> =Чистая прибыль (убыток) отчетного периода / Затраты на производство и реализацию	0,036	0,023
5.	R - счёт	8,745	8,653

По результатам проведенных расчетов можно сделать следующие выводы: значение R - счёта на 2014 год составило 8,745, а на 2015 год – 8,653. Данные значения относятся к промежутку >0,42, следовательно, вероятность банкротства для ЗАО «Оскол ЭкоСервис» минимальна – до 10 % , что является благоприятным фактором для деятельности организации. Однако, руководству ЗАО «Оскол ЭкоСервис» следует обратить внимание на незначительное снижение значения R - счёта.

В заключение стоит отметить, что для того чтобы избежать неблагоприятных результатов хозяйственной деятельности экономического субъекта, необходимо регулярно проводить анализ финансового состояния предприятия и диагностику угрозы банкротства.

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

1. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – СПб.: Питер, 2013. – 576 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
2. Бухгалтерская отчетность ЗАО «Оскол ЭкоСервис» 2014 - 2015 гг.
3. Батова О.В., Ноздрин С.С. «Виды методик прогнозирования банкротства на предприятии» // «Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества» материалы III международной научно – практической конференции, 2015.

© О.И. Мамонова, Е.С.Агеева, 2016

**УДК 001.895 (043)**

**Медведев Владимир Михайлович,**

Доцент, Заведующий кафедрой «314Б»,

«Управление и информатика в технических системах»,

Кандидат технических наук,

МАИ «Московский авиационный институт

(национальный исследовательский университет)»,

г. Москва, Российская Федерация

E - mail: [gengebir@bk.ru](mailto:gengebir@bk.ru)

#### **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗМЕЩЕНИЕ ОТРАСЛЕЙ И ВЕДУЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА**

Сложность перехода машиностроения на инновационный путь развития состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество необходимо в исторически короткое время решать одновременно две задачи:

модернизацию самого машиностроения и техническое перевооружение других отраслей экономики[2,4]. К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах незначительное число российских машиностроительных компаний[3]. Экономический потенциал и территориальная организация машиностроительного комплекса России занимает важное место в экономике страны. Машиностроительный комплекс составляют машиностроение и металлообработка, объединяющие несколько десятков отраслей и подотраслей. Машиностроение отражает уровень научно - технического прогресса и обороноспособности страны, определяет развитие других отраслей хозяйства[4]. Важность машиностроительного комплекса в жизни общества обуславливает необходимость совершенствования приборов и механизмов, инструментов и машин. Следует постоянно поддерживать состояние основных фондов. Ведь они практически полностью изношены и нуждаются в коренном обновлении. Только с внедрением новой техники повышается производительность труда, объем выпускаемой продукции, обеспечивается качество и эффективность выполнения работ[1]. Существует ряд факторов, влияющий на развитие комплекса: специализация, кооперирование, концентрация, наличие трудовых ресурсов и другие. Среди многочисленных факторов, от которых зависит размещение отраслей и отдельных производств машиностроительного комплекса выделяют: материалоёмкость, энергоёмкость, трудоёмкость, фондоёмкость и потребительский[6]. В развитии машиностроения приоритетными являются два основных направления. Первое связано с решением социальных проблем: выпуск машин и оборудования для АПК, легкой промышленности, медицинской техники и предметов оборудования. Второе направление: развитие электроэнергетической и электротехнической промышленности, производства вычислительной техники, приборостроения и танкостроения[5].

Размещение предприятий машиностроения находятся в прямой зависимости от характера выпускаемой продукции: широты номенклатуры, массы изделий, масштабов производства продукции народнохозяйственного, общепромышленного, отраслевого или единичного применения. При этом на эффективность развития влияет ряд факторов: научно - технический прогресс; специализация; кооперирование; концентрация; комбинирование производства; наличие трудовых ресурсов; близость к источникам сырья, материалов и к потребителям; объем транспортных работ и затрат на транспортировку. Среди этих факторов важная роль принадлежит специализации и кооперированию, создающим новые возможности для размещения производства[7]. На размещение отраслей машиностроительного комплекса влияют также природные факторы, но в наименьшей степени. Весьма существенно воздействие экономических факторов, таких, как обеспеченность территории трудовыми ресурсами, наличие устойчивых транспортных связей, близость потребителей, специализация и кооперирование производства, высокий научно - технический и трудовой потенциал. В машиностроении потребительский фактор оказывает влияние на размещение производства больше, чем сырьевой. Особая роль принадлежит транспортному фактору, обеспеченности трудовыми ресурсами, фактор наукоемкости[8]. В последние годы страны с дешевой рабочей силой оказались в более благоприятной ситуации для развития трудоемких отраслей машиностроения. Продукция

общего машиностроения обладает низким качеством, что объясняет слабую по сравнению с зарубежными странами экспортность этой отрасли. Низок в целом и технико - экономический уровень обеспечения машиностроительных предприятий, производительности машиностроительного комплекса. Высока зависимость России от импорта оборудования[9]. Благоприятным фактором для дальнейшего развития производств, требующих квалифицированного труда, служит сеть научно - исследовательских учреждений, институтов. Машиностроение относится к числу наиболее распространенных в территориальном отношении отраслей. Но в одних районах оно имеет профилирующее значение, а в других удовлетворяет внутренние потребности, дополняет промышленный комплекс. Более 85 % продукции машиностроения и металлообработки производится в европейской части России. Важное значение имеет увеличение роли восточных районов[10]. На размещение предприятий машиностроения оказывает влияние многие факторы. Среди основных следует выделить: транспортный; наличие квалифицированных трудовых ресурсов; потребительский; природный; сырьевой; развитие науки и техники в эпоху НТР. Оно зависит в значительной степени от трудоемкости изделий, уровня квалификации рабочих и служащих. Особенно важна роль квалифицированных кадров при размещении таких трудоемких отраслей, как электротехническая, радиотехническая, электронная, приборостроительная, станкостроительная[11].

Создание специализированных машиностроительных заводов в средних и малых городах России позволяет более полно использовать трудовые ресурсы и значительно увеличить их экономический потенциал. Машиностроение как крупный потребитель металла имеет широкие связи, прежде всего, с черной металлургией. Территориальное сближение этих отраслей дает возможность металлургическим заводам использовать отходы машиностроения и специализироваться в соответствии с его потребностями[12]. Отрасли машиностроения, производящие малотранспортную продукцию, размещаются в районах потребления. К ним относятся: сельскохозяйственное машиностроение, производство машин и механизмов для лесной промышленности, горного оборудования[5]. Особенности размещения предприятий машиностроения обуславливают большую роль транспортного фактора в осуществлении кооперированных поставок и обеспечении потребителей готовой продукцией. Вопросы специализации и концентрации машиностроительного комплекса в значительной степени решаются в зависимости от транспортных возможностей и величины транспортных затрат. При формировании машиностроительных комплексов добиваются сокращения транспортных затрат и дальности перевозок[13]. Следует также учитывать влияние на географическое размещение этих предприятий энергоемкости и фондоемкости производства. По мере развития научно - технического прогресса и внедрения его достижений в хозяйство на размещение машиностроения все в большей мере начинают влиять: потенциальная возможность налаживания тесных связей по линии кооперирования производства; тяготение к научным базам, ориентации на квалифицированные трудовые ресурсы[14]. В Сибири и на Дальнем Востоке отрасль представлена в основном предприятиями электротехнической промышленности, тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, по выпуску кузнечно - прессового и литейного оборудования. Рациональность дальнейшего размещения предприятий машиностроения в этих районах

обусловливается возрастающей потребностью в продукции, а также наличием энергии, топлива, металла, водных ресурсов, промышленных площадок, пригодных к строительству. Здесь можно создавать энерго- и металлоемкие отрасли[15]. Машиностроение России территориально слабо ориентировано на потребителя. Подавляющая часть продукции, производимой в восточных районах, вывозится в европейскую часть страны. Потребности Сибири и Дальнего Востока в машинах и оборудовании на 70 - 90 % удовлетворяются за счет поставок из западных районов и импорта[1]. Машиностроительный комплекс территориально организуется в виде определенных сочетаний разных предприятий, связанных между собой в производственном отношении. Так возникают машиностроительные комплексы экономических районов страны[2]. В Центральных районах развито автостроение с многочисленными смежниками, локомотиво- и вагоностроение, речное судостроение, производство станков, подшипников, инструмента, точных машин и приборов, энергетическое и электротехническое машиностроение; производство машин и оборудования для промышленности и других отраслей народного хозяйства. Северо-запад и Север концентрируют энергетическое и электротехническое машиностроение; морское судостроение; вагоностроение; станкостроение, производство точных машин и приборов; производство промышленного оборудования[3]. В Поволжье развиты станкостроение и приборостроение, производство подшипников; автостроение; речное судостроение; тракторостроение и сельскохозяйственное машиностроение; производство оборудования для нефтяной и химической промышленности. На Северном Кавказе представлено сельскохозяйственное машиностроение; локомотивостроение; энергетическое машиностроение[4]. На Урале выпускаются горное, металлургическое и химическое оборудование; развиты вагоностроение; производство тяжелых станков, кузнечно-прессовых и строительно-дорожных машин; тракторостроение; энергетическое и электротехническое машиностроение; автостроение, производство станков и инструмента[5]. В Западной и Восточной Сибири производится горное и металлургическое оборудование; представлены тракторостроение и сельскохозяйственное машиностроение; энергетическое машиностроение; станкостроение; электротехника и приборостроение; вагоностроение и речное судостроение. Дальний Восток - это район морского и речного судостроения, производства станков и промышленного оборудования[6]. Предприятия общего машиностроения ориентируются на районы потребления продукции. Однако учитываются и такие факторы, как наличие кадров и близость сырьевой базы. Сельскохозяйственное машиностроение тяготеет к местам потребления готовой продукции и развито во всех экономических районах[7]. Крупнейшие заводы по производству зерноуборочных комбайнов расположены на Северном Кавказе (Ростов - на - Дону, Таганрог), в Восточной Сибири (Красноярск). В Центральном районе выпускают льноуборочные (Бежецк), картофелеуборочные (Рязань, Тула), силосоуборочные (Люберцы) машины. Различные сельскохозяйственные машины и оборудование производят заводы, находящиеся в Воронеже, Сызрани, Кургане, Омске, Новосибирске, Рубцовске[8]. Оборудование для предприятий с химической переработкой сырья выпускают в Пензе, Туймазах, Кургане, Екатеринбурге, Ижевске, Петрозаводске. Отрасли тяжелого машиностроения географически тяготеют к металлургическим базам. При этом некоторые виды металлоемких машиностроительных производств, выпускающих крупногабаритные машины с малой транспортабельностью или узкоотраслевым

потреблением, располагаются в районах их потребления. Главные центры сформировались на Урале и в Сибири[9]. Производство металлургического оборудования сложилось вблизи центров развития металлургии и потребления этой продукции: на Урале (Екатеринбург, Орск), в Центральном (Электросталь), Поволжском (Сызрань), Восточно - Сибирском (Красноярск, Иркутск), Дальневосточном (Комсомольск - на - Амуре) районах. Горно - шахтное оборудование выпускается на предприятиях, расположенных в главных угольных районах страны: Западной Сибири (Прокопьевск, Кемерово), Восточной Сибири (Черемхово, Красноярск), на Урале (Екатеринбург, Колейск). Производство оборудования для нефтяной и газовой промышленности находится в нефти - и газодобывающих районах: Урало - Поволжье, Северном Кавказе, Западной Сибири[10]. Энергетическое машиностроение возникло и развивалось преимущественно в крупных центрах машиностроения, где сосредоточены кадры квалифицированных рабочих. Мощные паровые и гидравлические турбины и генераторы производятся в Северо - Западном (Санкт - Петербург), Уральском (Екатеринбурге), Западно - Сибирском (Новосибирск) районах. Котлы выпускаются в Подольске и Белгороде. Крупный центр атомного энергетического машиностроения сформировался в Волгодонске. Предприятия по производству тяжелых станков и кузнечно - прессового оборудования расположены вне металлургических баз: Коломна, Иваново, Воронеж, Новосибирск[11]. Локомотивостроение получило развитие там, где начала складываться железнодорожная сеть страны. Пассажирские тепловозы - в Коломне, электровозы - в Новосибирске, тепловозы - в Муроме и Людинове, электропоезда - в Демехове. Вагоностроение формировалось в тех же районах, что и локомотивостроение. Здесь учитывается наличие не только металла, но и древесного сырья. Грузовые магистральные вагоны производятся в Нижнем Тагиле, Алтайске, Абакане; двухъярусные - в Твери; пассажирские - в Санкт - Петербурге, Твери; саморазгружающиеся - в Калининграде; изотермические - в Брянске; трамвайные - в Усть - Катаве; для метрополитена - в Мытищах, Санкт - Петербурге[12]. Судостроение тяготеет к морским побережьям и речным портам. Основные центры морского судостроения сформировались на побережьях Балтийского моря (Санкт - Петербург, Выборг), Белого (Архангельск), Баренцева (Мурманск). Размещение речного судостроения отражает роль отдельных военных путей в грузообороте страны. Наибольшее число крупных заводов речного судостроения расположено на Волге (Нижний Новгород, Волгоград), Оби (Тюмень, Тобольск), Енисее (Красноярск), Амуре (Благовещенск). Предприятия среднего машиностроения находятся в районах, располагающих трудовыми ресурсами электроэнергетическими, достаточно высокой технической культурой, условиями для широкого производственного кооперирования[13]. Первые автомобильные заводы (Москва, Нижний Новгород, Ярославль) размещались в центрах развитого машиностроения, которое стало базой для кооперирования с заводами - сборщиками. Затем автомобилестроение стало развиваться на Урале и в Поволжье[6]. Тракторостроение ориентировано на районы потребления и на источники сырья. Первые тракторы были выпущены Кировским заводом в Санкт - Петербурге. В 30 - е гг. строятся уже в Волгограде, Челябинске, затем во Владимире, Липецке, Рубцовске[7]. Станкостроение первоначально развивалось в старых машиностроительных центрах. На размещение заводов оказывает влияние трудоемкость продукции, наличие квалифицированных кадров, научно - исследовательских и опытно - конструкторских центров. В настоящее время предприятия

крупного станкостроения имеются во многих городах Центрального района, Поволжья, Северного Кавказа, Урала, Западной Сибири[8]. Приборостроение сконцентрировано в Центральном районе (Москва и Московская область), в Северо - Западном (Санкт - Петербург), в Центральном (Москва, Александров), Центральном Черноземном (Воронеж) районах. Основные центры электротехнической промышленности - в Восточной Сибири - Минусинск[14]. Машиностроительные предприятия по производству металлических изделий, сварных конструкций и конструктивно несложных машин размещаются повсеместно. Машиностроительный комплекс играет исключительно важную роль в экономике, обеспечивая своей продукцией нужды материального производства, непродовольственной сферы, обороны и населения. От него зависит технологический прогресс в обществе, уровень производственного аппарата и качество жизни людей[15].

В связи с увеличивающимся отставанием технологического уровня большинства российских машиностроительных предприятий от уровня развитых в промышленном отношении стран, все более остро стоит задача технологического перевооружения отечественного машиностроения. Машиностроение России должно быть обеспечено отечественным механообрабатывающим оборудованием и инструментом наиболее наукоемких категорий, то есть относящимися к двойным технологиям по международному списку. Оценка состояния и перспектив развития машиностроительного комплекса показывает, что его судьба, а значит и индустриальное будущее страны, зависит от того, в какой мере и как скоро удастся преодолеть инвестиционно-спросовые ограничения. Для этого необходимо, прежде всего, продуманная система структурно-инвестиционного государственного регулирования, которое сделает машиностроение сферой активного и приоритетного инвестирования[1 - 15].

### **Список использованной литературы**

1. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Медведев В.М., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В., Воробьев Д.И. и др. Коллективная монография – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2017

2. Научно - техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2014. - 446 с.

3. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Мамедов Ф.А., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В., Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2015. - 570с.

4. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Деева В.А., Денисова Н.А., Кобулова А.Б., Кобиашвили Н.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Сафронов Б.И. [Текст] : Инновационный менеджмент – Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2011 - 479 с.

5. Филатов В.В. Модель взаимосвязи сфер влияния производственного инжиниринга, производственного менеджмента, риск - инжиниринга и риск - менеджмента на рынках инноваций отраслевых экономических систем [Текст]: Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 4 (14). С. 156 - 161.

6. Фадеев А.С. Перспективы развития автомобилестроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

7. Женжебир В.Н. Современное состояние и особенности размещения общего машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

8. Медведев В.М. Современное состояние и особенности размещения среднего машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

9. Фадеев А.С. Современное состояние и особенности размещения тяжелого машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Научные основы современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

10. Женжебир В.Н. Перспективы развития железнодорожного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: В сборнике: Научные основы современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

11. Воробьев Д.И. Современные тенденции российского рынка машин и оборудования [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

12. Воробьев Д.И. Тенденции и стратегические приоритеты, определяющие развития машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

13. Воробьев Д.И. Принципы развития и размещения отраслей машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

14. Женжебир В.Н. Влияние на структуру машиностроительного комплекса общественного разделения труда, дифференциации и специализации отраслей. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

15. Фадеев А.С. Влияние специализации и производственных связей на изменения в отраслевой структуре машиностроения. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

© Медведев В.М., 2016

**Мурадова Сафура Шиховна**, канд. пед. наук, доцент ИУБиП  
**Глызина Мария Павловна**, канд. пед. наук, доцент ДГТУ,  
 г.Ростов - на - Дону, РФ. E - mail: mariglyzina@gmail.com

## ОЦЕНКА СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИОННОЙ СФЕРЫ

В качестве предприятия инфокоммуникационной сферы рассмотрим Почту России – один из самых сложных и интересных экономических субъектов. Это традиционный представитель отрасли, системообразующее предприятие, посредством которого государство реализует свою политику в области обеспечения информационного и экономического единства страны.

Важной задачей деятельности предприятий Почты России является обеспечение своей конкурентоспособности. Основным способом достижения этой задачи является предложение потребителям товаров и услуг надлежащего качества, в нужном ассортименте, в необходимые сроки и на более выгодных условиях, чем у конкурентов.

Для повышения эффективности деятельности и рентабельности оказываемых услуг Почтой России запланирован комплекс мероприятий, предусматривающий масштабную модернизацию и развитие почтовой инфраструктуры, обновление транспортного парка предприятия и замену изношенного технологического оборудования в почтамтах и отделениях почтовой связи. Деятельность национального почтового оператора осуществляется на основании Федерального закон от 07.07.2003 N 126 - ФЗ, предусматривающий решение следующих задач: развитие конкуренции на рынке услуг почтовой связи; обеспечение качества и доступности услуг почтовой связи; развитие и внедрение современных электронных технологий.

В качестве конкретного предприятия рассмотрим Краснодарский филиал Почты России. Выстроим обоснованную стратегию бизнеса на основе SWOT - анализа данного предприятия [1 - 5]. Анализ предполагает определение сильных и слабых сторон в деятельности фирмы, потенциальных внешних угроз и благоприятных возможностей и их оценку относительно стратегически важных конкурентов [6 - 10], либо по сравнению с внутриотраслевыми нормативами Почты. Данная информация представлена в табл. 1, где приведены общие положения SWOT-анализа.

Таблица 1 – SWOT - анализ Краснодарского филиала Почты России:  
 силы - слабости - возможности - угрозы

	Strengths (Сильные стороны)	Weaknesses (Слабые стороны)
Внутренняя среда	1. Лидерство в отрасли 2. Низкая себестоимость 3. Большой охват территории 4. Актуальность услуг, не смотря на внедрение новых информационных технологий	1. Слабая мотивация сотрудников 2. Отсутствие комфорта в помещениях 3. Неоптимизированные логистические системы (Длительная доставка посылок) 4. Долгая обработка заказов

	5. Отправка посылок в отдаленные места	5. Небрежность обращения с отправлениями 6. Не самый удобный график работы 7. Не достаточно образованный персонал 8. Долгая очередь
Внешняя среда	Opportunities (Возможности)	Threats (Угрозы)
	1. Возможность повышения квалификации сотрудников за счет бесплатного гос. образования и курсов повышения квалификации 2. Государственная поддержка 3. Внедрение уже созданной во многих организациях системы Электронной очереди 4. Создание удобного графика работы 5. Оптимизация системы оповещения о посылках 6. Лоббирование конкурентов	1. Появление конкурентов (развитие служб Экспресс доставки) 2. Развитие электронной почты 3. Нестабильная экономическая ситуация в стране

Детализация факторов возможностей и угроз, составленных по данным предприятия [11 - 14], представлена в табл. 2 и 3.

Таблица 2 – Матрица возможностей, Краснодарский филиал Почты России

Влияние возможностей Вероятность реализации	сильное	среднее	низкое
высокая	Повышение проф. навыков и знаний сотрудников позволит увеличить заработную плату, тем самым повысит мотивацию к работе	Формирование электронной очереди Повысит уровень обслуживания организации и сократит время ожидания в очереди	Создание оптимизированных логических систем. Позволит уменьшить время доставки посылок
умеренная	за счет гос. поддержки предоставление бесплатных курсов повышения	Актуальность услуг и внедрение информационных технологий дает возможность	

	квалификации могут благоприятно повлиять на образованность и приветливость персонала	создания системы оповещения о посылках	
слабая	Введение удобного графика работы создаст комфорт в обслуживании тех людей, у которых нет возможности посетить почту в указанное время		

Таблица 3 – Матрица угроз, Краснодарский филиал Почты России

Влияние угроз Вероятность реализации	сильное	среднее	низкое
высокая	Отправка посылок в отдаленный места в свою очередь станет преимуществом в конкурентной борьбе	Создание Электронной очереди ока - жет не только удобство в обслуживании, но и формирует благоприятное воздействие на имидж компании, что повышает шансы усилить конкурентные позиции	Развитие электронной почты может оказать содействие в системе оповещения
умеренная	Оптимизация системы оповещения о посылках поможет сохранять конкурентные позиции	Актуальность услуг во все времена благоприятно скажется на работе предприятия во время нестабильной экономической ситуации в стране	
слабая	Низкая мотивация сотрудников может		

	содействовать переходу персонала на сторону конкурентов, поэтому нужно следовать цели – повышение зарплаты и наличие других мотиваций (скидки на услуги, премии)		
--	--	--	--

Важно отметить, что улучшение качества предоставляемых информационных услуг положительно повлияет на имидж Краснодарского филиала Почты России, разве как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах [15 - 18]. Ключевые конкурентные преимущества Краснодарского филиала Почты России представлены в табл. 4.

Таблица 4 – Показатели конкурентоспособности Краснодарского филиала Почты России

Показатель	2014 г.	2015 г.	отклонение	
			абс.	относ.
Валовая прибыль	6869270 руб.	7823540 руб.	954270	113,7 %
Рентабельность услуги	7,7 %	10,3 %	2,6	133,8 %
Валовая маржа	11,5	12,1	0,6	105,2 %
Фондоотдача	0,61 руб	0,65 руб.	0,04	106,6 %
Окупаемость кап. влож.	5,1 лет	3,8 лет	1,3	74,5
Интенсивность использования фондов связи	0,76	0,77	0,01	101,4
Индекс лояльности	57 %	65 %	8	114 %
Средний доход от абонента	250 руб.	300 руб.	50	120 %
Доля доходов от инновационных услуг	5 %	6 %	1	120 %
Темп роста доходов от инновационных услуг	112,1 %	117,3 %	5,2	104,6 %

В соответствии с информацией, представленной в таблице 2.10, можно заключить. За текущий период валовая прибыль выросла на 113,7 % ; рентабельность услуги – на 133,8 % ; валовая маржа – на 105,2 % ; срок окупаемости капитальных вложений снизился до 3,8 лет. Положительным факторами усиления конкурентной позиции являются: увеличение средних доходов от абонентов на 120 % ; рост доли доходов от инновационных услуг на 120 % ; увеличение индекса лояльности на – 114 % .

#### Список использованной литературы:

1. Глызина М.П., Мурадова С.Ш. Повышение конкурентоспособности предприятия инфокоммуникационной сферы // Экономика и предпринимательство. 2016. №3 - 2 (68 - 2). С. 915 - 921.

2. Глызина М.П., Мурадова С.Ш. Формирование страховых платежей субъектов природопользования // Экономика и предпринимательство. 2014. № 2 (43). С. 141 - 147.
3. Дудакова И.А. Сервисная ориентация в современной концепции маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 5. С. 123 - 125.
4. Козлова Е.И., Мурадова С.Ш. Эффективное использование инфкоммуникационных ресурсов как фактор реализации конкурентных стратегий коммерческих банков // В мире научных открытий. 2010. № 4 - 9. С. 73 - 74.
5. Крымов С.М. Актуальные проблемы организации производства, маркетинга и менеджмента: монография; Донской государственный технический университет. Ростов - на - Дону, 2012. 176 с.
6. Крымов С.М. Развитие предприятий в кластерных образованиях // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10 - 2 (63 - 2). С.832 - 835.
7. Крымов С.М. Управление персоналом организации: концепции личных стратегий // В сборнике «Проблемы и пути социально - экономического развития: город, регион, страна, мир»; V Международная научно - практическая конференция; под общ. ред. В.Н. Скворцова; отв. ред. Н.М. Космачева. Санкт - Петербург: изд - во ЛГУ имени А.С. Пушкина, 2015. С. 254 - 259.
8. Красюк И.А. Конкурентные отношения в розничной торговле // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9 - 2 (43). С.879 - 883.
9. Красюк И.А., Ногина О.Р. Развитие электронной розничной торговли в России // Практический маркетинг. 2015. № 7 (221). С. 3 - 8.
10. Крымов С.М. Социоэколого - экономические факторы развития нефтегазового комплекса Томской области: монография. Томск: издательство ТГПУ, 2003. 282с.
11. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Современные подходы к стратегическому планированию на предприятиях промышленности и сферы услуг // Экономика и предпринимательство. 2013. №12 - 3 (41 - 3). С.548 - 552.
12. Крымов С.М., Месхи Б.Ч., Дудакова И.А. Организация производства, инновационная деятельность и маркетинг: монография. Ростов - на - Дону: Издательский центр ДГТУ, 2011. 155 с.
13. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Формирование системы показателей реляционных стратегий // Предпринимательство. 2014. № 2. С.42 - 51.
14. Крымов С.М., Богач Т.В. Повышение эффективности добычи углеводородного сырья на базе инновационных технологий // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 6. С.3 - 5.
15. Месхи Б.Ч., Крымов С.М., Дудакова И.А. Методы привлечения инвестиций в организацию производственных процессов предприятия машиностроения // Современные проблемы организации производства, маркетинга и рынка недвижимости: коллективная монография / Донской государственный технический университет. Ростов - на - Дону, 2010. С. 87 - 114.
16. Месхи Б.Ч., Крымов С.М. Модели развития предприятия как процесса взаимодействия производства и природной среды // Вестник Донского государственного технического университета. 2010. Т.10. №6 (49). С. 926 - 936.
17. Мурадова С.Ш., Глызина М.П. Автоматизация системы управления бизнес - процессами АО «Алмаз» // В сборнике «Глобализация научных процессов; сборник статей

Международной научно - практической конференции; отв. ред. А. А. Сукиасян. Уфа: ООО «Омега Сайнс», 2016. С. 82 - 86.

18. Мурадова С.Ш., Глызина М.П. Совершенствование системы качества образования в высшей школе на основе использования информационных технологий // Труды Северо - Кавказского филиала Московского технического университета связи и информатики; материалы IX Международной научно - практической конференции. 2016. С. 524 - 530.

© Мурадова С.Ш., Глызина М.П., 2016

**УДК 331**

**Новоселова Ольга Владимировна**

Магистр 2 - го курса специальности «Управление персоналом организации»  
СНИУ имени С.П. Королева  
г. Самара, РФ

**Калмыкова Диана Александровна**

Магистр 2 - го курса специальности «Управление персоналом организации»  
СНИУ имени С.П. Королева  
г. Самара, РФ

## **ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ**

Работа с информацией становится важным содержанием профессиональной деятельности специалиста, который выступает в качестве активной стороны информационного процесса в целом. Он обладает высоким уровнем информационной культуры, разбирается в специфике документационных потоков профессиональной деятельности. Его отличает умение ориентироваться в различных источниках информации, качественно интерпретировать содержание и обеспечивать, в случае необходимости, дальнейшее ее распространение.

Этикет – неременный атрибут не только устной речи, но и важный компонент составления деловой документации. Деловой этикет принято воспринимать в рамках экономической сферы жизни людей.

В настоящее время введение речевых этикетных норм деловых коммуникаций в процесс обучения неизбежно, так как будущий специалист нашего времени должен обладать не только профессиональными умениями, креативным мышлением, но и навыком чёткого, лаконичного построения речи. Без применения этих навыков невозможно успешно владеть стратегией ведения деловых переговоров. Именно поэтому наиболее значимыми профессиональными требованиями к квалифицированным сотрудникам являются те, которые относятся к области формирования компетенций делового общения, Например, овладение деловой риторикой.

На сегодняшний день система высшего образования нацелена на подготовку специалистов функционального (тактического) уровня. Это подразумевает формирование у

студентов на всех этапах получения специальности состава конкретных компетенций, удовлетворяющих запросам работодателей, и, как результат, выработка требований к их подготовке в рамках образовательных программ. Важно помнить, что от понимания сути профессиональных и общих компетенций будет зависеть эффективность процесса их развития. Реализация данных механизмов является процессом важным, сложным и многогранным.

Одной из задач этики делового общения является раскрытие красоты, гармонии человеческих отношений, в частности в сфере делового общения, стимулирование осознания необходимости формирования личностных морально - этических принципов, которые стали бы нравственной базой трудовой деятельности любого сотрудника.

В данном случае важно понимать, что в структуре делового общения выделяют три взаимосвязанные стороны: интеракцию, социальную перцепцию и коммуникацию. В этом контексте под коммуникацией понимается обмен информацией между контактирующими, т.е. совместное достижение цели общения. Интеракция базируется на организации взаимодействия между коммуникантами, осуществлении определенных действий, обмен знаниями и идеями. Социальную перцепцию определяют как восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков[1, с.123].

Говоря о качествах личности эффективного менеджера, А.Д. Карнышев рассматривает функции управленческой деятельности, где наряду с целеполаганием, организацией, координированием, контролем и оценкой, большое значение придает обеспечению оптимальных контактов в процессе управления[2, с.162].

Под управлением Ильина Т.А. понимает деятельность, обеспечивающую планомерное и целенаправленное воздействие на объект управления. Шире раскрывает рассматриваемое понятие В.А. Сластенин: «Управление – деятельность, направленная на выработку решений, организацию, контроль, регулирование объекта управления в соответствии с заданной целью, анализом и подведением итогов на основе достоверной информации» [4, с.482]. Эти подходы, так или иначе, отражают суть управленческой деятельности руководителя организации.

Современная изменчивая рыночная среда придает особую актуальность проблеме выхода методов осуществления деятельности предприятия на качественно новый уровень. В этой связи одним из важнейших факторов развития организации стала компетентность персонала. Во ФГОС третьего поколения компетенции (профессиональные и общие) определены как новый образовательный результат, выражающийся в овладении студентом не только конкретными знаниями и умениями, но и набором технологий, которые могут быть использованы в профессиональной деятельности. Овладевая каким - либо методом работы, обучаемый получает значительный опыт интеграции различных результатов образования: опыта практической деятельности, ценностей и постановки цели.

Комбинация освоенных способов деятельности должна быть социально востребованной и позволять обучаемому показывать себя в типичных ситуациях адекватным им. Такой набор является предметом интереса работодателей и может варьироваться при изменении социально - экономической ситуации. В литературе компетенции подразделяют на две группы: общекультурные и профессиональные.

Общекультурные компетенции многофункциональны, надпредметны и многомерны, обуславливаются свойствами личности и проявляются в определённых манерах поведения, которые базируются на её психологических качествах и включают широкий спектр практического применения, а также отличаются высокой степенью универсальности. Владение ими позволяет решать разнообразные проблемы в повседневной, профессиональной, социальной жизни.

Профессиональные компетенции – это интегрированный результат обучения, который выражается в готовности субъекта сверхэффективно использовать ресурсы для выполнения в соответствии с установленными требованиями профессиональной деятельности.

Для специалистов по управлению персоналом как самостоятельный аспект профессиональной деятельности рассматриваются коммуникативные компетенции, включающие владение основами профессионального общения, как в устной, так и в письменной речи. Коммуникативная компетенция – это сочетание умений и навыков успешного общения и взаимодействия одного человека с другими. К этим умениям относятся публичные выступления, грамотность речи, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации, способность наладить контакт с различными типами людей. Это один из ключевых факторов профессионального успеха, поскольку позволяет выстраивать взаимовыгодное общение персонала на новом уровне, что отражается на результатах труда. Востребован он и потому, что дает возможность выстраивать приобретаемые в процессе коммуникации формы понимания мира. Они же, в свою очередь, имеют большое значение для социальной жизни в целом, так как самым непосредственным образом взаимосвязаны с массой иных типов человеческой деятельности.

Главными целями формирования компетенций управленческого персонала считают не только повышение конкурентоспособности предприятия, но и развитие у сотрудников эксклюзивных компетенций, их эффективное применение, что подразумевает наличие соответствующего механизма. Понятие «механизм» используется для обозначения устройства, которое позволяет соединять статику и динамику, урегулировать и обеспечить их согласованность [3, с.17]. Механизм развития компетенций специалиста по управлению персоналом представляет собой систему принципов, методов, ресурсов и организационных элементов развития персонала. К принципам развития компетенций персонала относят:

1. принцип коллективной обучающей деятельности,
2. принцип системности,
3. принцип соответствия развития компетенций управленческого персонала,
4. принцип ценностной ориентации знаний управленческого персонала,
5. принцип надежной защиты компетенций управленческого персонала,
6. принцип повышения сложности,
7. принцип своевременности развития компетенции управленческого персонала.

Этика делового общения (как дисциплина) позволяет сформировать у будущих специалистов такие компетенции как: способность учитывать последствия управленческих решений с позиции социальной ответственности, способность эффективно организовывать работу коллектива, способность участвовать в разработке и реализации стратегии управления человеческими ресурсами организаций, способность к экономическому образу мышления.

Многолетний опыт показывает, что уровень профессионализма руководителей и менеджеров определяется не только их теоретической и практической подготовленностью, но и умением организовать эффективное общение с подчинёнными. Именно поэтому важно не только формировать у студентов коммуникативные компетенции, но и постоянно совершенствовать свои знания и умения в области деловых коммуникаций, а также осваивать новые методы и техники общения.

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

1. Андреева, Г.М. Социальная психология. 5 - е изд., испр. и доп. / Г. Андреева. М.: Аспект Пресс, 2008. 365 с.
2. Гунышева Е.С. Роль коммуникации в профессиональной деятельности менеджера образовательной организации // Вестник Таганрогского института имени А.П. Чехова. 2016. №1.
3. Коротов, Э.М. Концепции российского менеджмента. – М.: Дека, 2004.
4. Сластенин, В. А. Педагогика: учеб. пособие / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаева, Е. Н. Шиянов. — М.: Изд. центр «Академия», 2002. — 576 с.

© О.В. Новоселова, Д.А. Калмыкова, 2016

**УДК 330.3**

**Оберт Татьяна Борисовна**

старший преподаватель СГУ им Н.Г.Чернышевского,  
г. Саратов, РФ

### **РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНЦИИ**

Известно, что малые предприятия эффективны в научно - исследовательской и инновационной сферах деятельности, а также, в тех отраслях, где концентрация производства нецелесообразна из - за специфики проявления эффекта масштаба. Что касается официальной статистической информации об инновационной деятельности малых предприятий в российских регионах, то в публикациях Росстата она представлена в очень ограниченном объеме. На сайте Росстата можно ознакомиться только с тремя показателями, характеризующими деятельность малых предприятий в регионах:

- удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных малых предприятий;
- удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг малых предприятий;
- затраты на технологические инновации малых предприятий. Ограниченность выборки в обследовании малых предприятий Росстатом часто приводит к довольно противоречивым результатам. Активность малого бизнеса, вкладывающего средства в разработку и внедрение технологических инноваций, распределена по регионам страны неравномерно. На фоне остальных регионов выделяется Алтайский край, в котором в 2014

г. свыше 12 % всех малых предприятий осуществляют технологические инновации, в то время как в Томской области их доля составляет всего 7 % . В 2014 г. затраты на технологические инновации малых предприятий (без микропредприятий) составили в России свыше 9 млрд руб. Безусловным лидером является Республика Татарстан, в которой они превысили 1 млрд руб. В целом по России, по данным Росстата, только 1,5 % продукции малых предприятий было классифицировано в качестве инновационной. Следует отметить, что противоречивость представленных Росстатом данных обусловлена тем, что выборка малых предприятий в обследовании Росстата включает отнюдь не все малые предприятия, а только те из них, которые относятся к промышленности (добывающие и обрабатывающие производства, производство и перераспределение электроэнергии, газа и воды). Это приводит к искажению данных об инновационной деятельности малых предприятий. Поэтому с помощью данных, собираемых Росстатом, некорректно оценивать уровень инновационного развития малого бизнеса в регионах, можно лишь характеризовать инновационную активность отдельных секторов.

Малый бизнес является важным двигателем конкуренции и инновационной деятельности в регионах России по следующим причинам:

- часто малые предприятия служат стартовой площадкой для становления крупных и средних предприятий, при этом инновационность малых предприятий является одним из важнейших условий их успеха и роста.
- относительно низкий уровень затрат на создание малых инновационных предприятий снижает порог вхождения на рынок для ученых и предпринимателей, намеренных осуществлять коммерциализацию результатов научных исследований, что способствует занятости населения (в первую очередь высококвалифицированных специалистов).
- вследствие принятия Федерального закона от 02.08.2009 г. № 217 - ФЗ малые предприятия становятся важным инструментом коммерциализации результатов научных исследований, проводимых в научных и образовательных организациях.
- малый инновационный бизнес способствует развитию инновационной культуры в регионе и стране, формированию сообщества предпринимателей и специалистов в инновационной сфере.
- малый бизнес оказывает специфические услуги для средних и крупных предприятий и организаций, например, в сфере инжиниринга, промышленного дизайна, ИКТ, поставки комплектующих и т. д., образуя вокруг таких предприятий сетевые и кластерные структуры.

В последнее десятилетие венчурный бизнес на три четверти состоит из малых предприятий. Огромную роль малые предприятия играют на рынке труда. В развитых странах на них приходится основная часть прироста занятости. Малые предприятия эффективны не только в потребительской сфере, но и как производители отдельных узлов и малых механизмов, полуфабрикатов и других элементов, необходимых для производства конечной продукции, выпуск которых невыгоден крупным предприятиям и именно данные предприятия составляют конкуренцию на рынке.

Малое предпринимательство во всем мире, а в особенности в России играет важную роль в формировании конкурентных отношений. Так по данным Минэконом. развития РФ, в 2012 - 2014 гг. наблюдался рост доли малого бизнеса в структуре ВВП России до 20 % , тогда как ещё в 2008 году эта доля составляла только 17 % . Но и этой доли на сегодняшний день недостаточно, поскольку развитые страны имеют долю малого бизнеса в структуре ВВП 50 % и более.[1]

По состоянию на 1 января 2014 года в России было зарегистрировано 1 997,0 тыс. малых предприятий (в том числе 1759,0 тыс. микропредприятий), что на 8,7 % больше, чем по состоянию на 1 января 2013 года. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей увеличилось на 110,5 ед. и составило 1395,9 ед. Во всех федеральных округах наблюдается рост количества малых предприятий, как в абсолютных значениях, так и в пересчете на 100 тыс. жителей. Наибольший рост отмечен в Северо - Западном федеральном округе (на 22,5 % или 462,3 малых предприятия на каждые 100 тыс. жителей), Дальневосточном федеральном округе (на 14,0 % или 185,4 малых предприятия на каждые 100 тыс. жителей) и Сибирском федеральном округе (на 13,3 % или 169,0 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей). В Приволжском федеральном округе число малых предприятий выросло на 6,7 % , в Уральском на 5,8 % , В Северо - Кавказском федеральном округе на 5,7 % [1].

В Южном федеральном округе и Центральном федеральном округе число малых предприятий выросло в меньшей степени, - на 3,1 % и 2,4 % соответственно[2].

Таблица 1 - Число малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности (по данным выборочного наблюдения; на конец года) [2]

	2012		2013	
	Тысяч	в процен - тах к итогу	Тысяч	в процен - тах к итогу
<b>Всего</b>	<b>243,1</b>	<b>100</b>	<b>234,5</b>	<b>100</b>
в том числе по видам экон. деятельности:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	11,9	4,9	10,9	4,7
рыболовство, рыбоводство	0,5	0,2	0,5	0,2
добыча полезных ископаемых	1,0	0,4	1,0	0,4
обрабатывающие производства	35,4	14,6	34,0	14,5
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,5	1,4	3,4	1,5
Строительство	32,3	13,3	29,7	12,7
оптовая и розничная торговля	71,2	29,3	70,3	30,0
гостиницы и рестораны	10,5	4,3	10,2	4,4
транспорт и связь	14,1	5,8	13,7	5,8
из них связь	1,7	0,7	1,6	0,7
финансовая деятельность	2,0	0,8	2,0	0,9
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	50,5	20,8	48,5	20,7

Образование	0,3	0,1	0,3	0,1
здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,8	1,6	3,9	1,7
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	6,1	2,5	6,0	2,6

Следовательно, структура малого предпринимательства в России характеризуется высокой долей предприятий, занятых в торговле. Это в 2 раза больше аналогичных показателей большинства развитых стран мира, что в свою очередь говорит о развитии конкуренции в данной сфере. Доля малых предприятий, работающих в сфере услуг, наоборот, почти в 2 раза меньше. В целом, малый бизнес в России характеризуется значительными межрегиональными различиями в основных показателях. Малые предприятия в России распределены крайне неравномерно, численность занятых на малых предприятиях также различается по регионам и видам экономической деятельности, что в целом отражается на состоянии конкуренции в различных отраслях экономики.

#### Список использованной литературы:

1. Министерство экономического развития РФ. [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.economy.gov.ru>.

2. Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат. сборник. - М.: Росстат.

© Оберт Т.Б., 2016

**УДК 339**

**Панферова Ирина Николаевна**

Студентка Факультета международных экономических отношений

Финансовый Университет при Правительстве РФ

г. Москва, Российская Федерация

Научный руководитель к.э.н, доцент Асон Т.А.

#### **УЧАСТИЕ РОССИИ В РАБОТЕ ЕВРОПЕЙСКОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ**

Европейский банк реконструкции и развития был создан в 1991 году. Основной целью учреждения данного финансового института является построение открытой и устойчивой рыночной экономики, ориентированной на демократические принципы. Пристальное внимание уделяется предоставлению прямого финансирования, направленного на реализацию четко структурированных и надежных проектов в разных странах.

Европейский банк реконструкции и развития предоставляет инвестиции, направленные на оказании помощи в развитии предпринимательской деятельности, более чем тридцати странам ежегодно. Например, годовой объем инвестиций ЕБРР, вложенных в проекты 35 развивающихся стран, в 2015 году составил 9,4 млрд. евро [3]. Стоит отметить, что данный показатель вырос более чем на 5,6 % по сравнению с предыдущим годом, несмотря на политические и экономические вызовы.

ЕБРР является одной из специализированных международных организаций, сотрудничающих с Российской Федерацией. Россия обладает статусом учредителя Европейского банка реконструкции и развития, располагая долей голосов в 4,1 % . Российская Федерация является седьмым по величине акционером ЕБРР и одной из крупнейших стран по объему операций [4].

Россия также является донором ЕБРР. Например, в 2013 году российское правительство учредило фонд технического сотрудничества на сумму 40 млн. евро с целью поддержания ключевых операций ЕБРР в стране. Кроме того, Россия является одним из основных доноров Экологического партнерства Северного измерения (ЭПСИ), занимающегося решением проблемы сбора и удаления сельскохозяйственных и ядерных отходов. Совокупный объем взносов России в ЭПСИ составил 60 млн. евро [5].

Основной целью сотрудничества России с Европейским банком реконструкции и развития является привлечение инвестиций для финансирования различных проектов на льготных условиях – с длительными сроками возврата и низкими процентными ставками [1].

За весь период деятельности в России ЕБРР стал одним из крупнейших инвесторов в частный сектор российской экономики. Общий объем инвестиций в экономику Российской Федерации с 1991 по 2016 гг. составил 25,1 млрд. евро, 85 % из которых были инвестированы именно в частный сектор [5].

Важнейшим направлением инвестирования ЕБРР в российскую экономику являются инвестиции, направленные на инновационное развитие. Особое внимание уделяется внедрению новых современных технологий, переходу на международные стандарты, преимущественно в отношении корпоративного управления и прозрачности бизнеса. Повышение энергетической эффективности является ключевым аспектом модернизации в различных секторах экономики.

В настоящее время Европейский банк реконструкции и развития поддерживает существующие проекты в России. Однако в результате решения Совета директоров ЕБРР о приостановке финансирования новых российских проектов, принятого в июле 2014 года, Европейский банк реконструкции и развития не может осуществлять новые инвестиции в Российской Федерации. Данное решение существенно отразилось на объеме инвестиций ЕБРР в российские проекты, что наглядно демонстрирует рис.1.

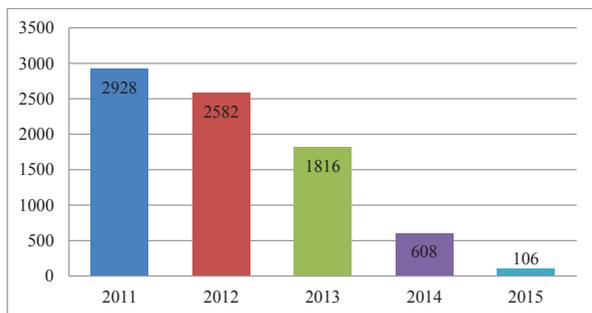


Рис.1. Совокупный объем инвестиций ЕБРР в российские проекты за 2011 - 2015 гг. [5]

Анализируя приведенные выше данные, можно сделать вывод, что начиная с 2011 года, наблюдается устойчивая тенденция сокращения объема инвестиций ЕБРР в российскую экономику. Однако стоит отметить тот факт что, несмотря на снижение финансирования

российских проектов в период с 2011 по 2013 гг. доля инвестиций ЕБРР в России в данный период времени существенно превышала инвестиции Банка в другие страны. Например, в 2013 году на долю Российской Федерации приходилось 23 % годового объема инвестиций ЕБРР, в то время как на Центральную Европу и государства Балтии приходилось 20 % . В других регионах, например, в Центральной Азии, годовой объем инвестиций ЕБРР составлял 7 % , в Турции – 11 % , в Юго - Восточной Европе – 20 % [2].

В 2014 году в результате решения акционеров ЕБРР о временном прекращении финансирования новых проектов в России, ситуация резко изменилась. Годовой объем инвестиций сократился более чем на 66,5 % по сравнению с 2013 годом. Дальнейшее снижение наблюдалось и в 2015 году. Европейский банк реконструкции и развития профинансировал три существующих российских проекта, вложив в них 106 млн. евро, что на 82,6 % меньше, чем в 2014 году.

За последние два года Европейский банк реконструкции и развития предоставил кредит на сумму 200 млн. евро для финансирования проекта строительства центральной секции Западного скоростного диаметра в городе Санкт - Петербурге. Кроме того, ЕБРР выкупил акции российской биржи ММВБ - РТС на сумму 201,6 млн. евро. Также Европейский банк реконструкции и развития предоставил кредит на сумму 238, 7 млн. евро энергетической компании «ИНТЕР РАО ЭЭС» [4].

В настоящее время в СМИ активно обсуждается возможность размораживания инвестиций ЕБРР в российские проекты. Летом 2016 года Российская Федерация обратилась к председателю совета управляющих Европейского банка реконструкции и развития с просьбой о пересмотре решения о приостановке инвестирования новых российских проектов. Согласно мнению управляющего от России в ЕБРР Алексея Улюкаева данное решение противоречит уставу ЕБРР и нарушает права России как акционера Банка [6].

Одной из претензий является противоречие ст. 8.3 устава ЕБРР. Согласно данной статье Европейский банк реконструкции и развития может приостановить или изменить условия доступа к финансированию исключительно большинством голосов. Это означает, что за временное приостановление инвестирования в определенную страну должны проголосовать не менее 63,75 % . При этом стоит отметить, что страны «Большой семерки» и Европейского союза обладают совокупной долей голосов в 52,5 % .

По мнению партнера международной юридической компании King & Spalding Ильи Рачкова, страны, которые не вводили санкции против Российской Федерации, но поддержали приостановление финансирования новых российских проектов, сделали это под давлением других государств.

По данным электронного периодического издания «Газета.Ру» в первом полугодии 2014 года доля инвестиций ЕБРР в российские проекты составляла 19 % . При этом убыток ЕБРР, полученный в результате сокращения контрактов, в первый же год составил 568 млн. евро [6].

Стоит также отметить тот факт, что в результате сокращения инвестиций в России ЕБРР стал оказывать большую финансовую поддержку другим странам, например Украине. Однако в современной экономической и политической ситуации в данной стране увеличение объема инвестирования в проекты не создает для ЕБРР гарантий прибыли.

Приведенные данные свидетельствуют о возможности и выгодности, как для России, так и для ЕБРР возобновления инвестирования в российские проекты. Данный вопрос будет решаться постепенно. В ноябре 2016 года в Лондоне состоится презентация двух документов – макроэкономического прогноза развития регионов России и ежегодного отчета. Не исключено, что Европейский банк реконструкции и развития может возобновить финансирование российских проектов в 2017 году.

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

1. Международные финансы: Учебное пособие / В.С. Золотарев, О.М. Кочановская, Е.Н. Карпова, А.Я. Черенков. - 3 - е изд., доп. и перераб. - М.: Альфа - М: НИЦ ИНФРА - М, 2014. – 224 с.
2. Годовой отчет за 2013 год / Европейский банк реконструкции и развития, 2013. – 64 с.
3. Годовой отчет за 2015 год / Европейский банк реконструкции и развития, 2015. – 72 с.
4. Официальный сайт МИД России – <http://www.mid.ru>
5. Официальный сайт Европейского банка реконструкции и развития – <http://www.ebrd.com>
6. Официальный сайт электронного периодического издания «Газета.Ру» – <https://www.gazeta.ru>

© И.Н. Панферова, 2016

**УДК 338**

**Анна Владимировна Пастернак,**  
студент НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

### **К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

В своей деятельности организация решает такие глобальные вопросы своей экономической деятельности, как: обеспечение всех текущих платежей, связанных с операционной деятельностью; снижение рисков от несвоевременного поступления денежных средств; поддержание платежеспособности. В связи с этим возрастает необходимость активного использования инструментов финансового менеджмента для управления денежными потоками организации, повышение ритмичности производственного процесса за счет выполнения принципов логистики.

Актуальность управления денежными потоками определена тем, что они играют важную роль в хозяйственной деятельности организации. Именно денежные потоки обслуживают все аспекты экономической деятельности субъекта экономики, генерируя также дополнительную прибыль, тем самым обеспечивая его финансовое равновесие.

Объектом исследования является денежный поток организации.

Актуальность исследования заключена в том, что финансовые показатели деятельности организации находятся в прямой параллели с управлением финансовыми потоками организации. Неэффективное управление денежными потоками способно привести

организацию к финансовым затруднениям, которые могут явиться результатом неверного распределения ресурсов.

Научная новизна заключается в важности эффективного распределения денежных средств современной организацией, так как от того, насколько эффективно генерируются денежные потоки, зависит финансовая устойчивость субъекта хозяйствования.

Практическая значимость состоит в том, что полученные выводы необходимо применять в деятельности организации для эффективного распределения денежными потоками. Управление денежными потоками является неотъемлемой частью экономической деятельности организации, находя широкое применение среди субъектов экономики.

Управление денежными потоками является неотъемлемым элементом финансовой политики предприятия. От того, насколько эффективно распределены денежные средства, зависит не только платежеспособность и финансовая устойчивость в краткосрочном периоде, но и перспективы развития предприятия [1, с. 1].

Одним же из важнейших признаков финансовой устойчивости является способность организации эффективно распределять денежные потоки. Поэтому одной из наиболее актуальных проблем является овладение современными методами анализа и эффективного управления денежными потоками.

Денежные потоки, независимо от форм организации и видов их движения, являются самым важным объектом финансового менеджмента, который требует постоянного изучения основ теории и практики управления. Очевидно их влияние на размещение активов организации, эффективность чего показывают результаты финансовой деятельности.

Денежные потоки характеризуют хозяйственную деятельность организации во многих аспектах ее деятельности. Если направление денежных потоков сформированы эффективно, то они будут содержательны в плане финансовой устойчивости организации, являясь фактором финансового оздоровления организации.

Эффективное управление денежными потоками способно обеспечить равновесие финансов организации в его стратегическом развитии, определяя финансовую устойчивость. В большей степени это определено тем, что все виды синхронизации потоков различимы во времени и в объемах. Уровень такой синхронной позиции способен обеспечить все цели организации, направленные на достижение стратегий развития.

В первую очередь необходимо сбалансировать существующие объемы денежных потоков предприятия. Как известно, на финансовое состояние любой организации негативное воздействие способны осуществлять как отрицательный, так и избыточный денежные потоки [1, с. 2].

Необходим эффект управления денежными потоками, который позволит сохранить нужную потребность организации в капитале. Для этих целей необходимо использовать планирование и бюджетирование.

Содержание планирования в процессе управления заключается в определении базовых основных пропорций и направлений развития деятельности с учетом факторов внешней и внутренней среды [3, с. 9].

Ключевая цель планирования и бюджетирования – обеспечение производственно - коммерческого процесса необходимыми как по объему, так и по структуре, денежными ресурсами.

В основу бюджетирования, прежде всего, положена разработка различных видов бюджетов (планов), являющихся одним из основных инструментов управления организацией. Однако, основываясь на формировании бюджетов, бюджетирование подразумевает не только собственно планирование, но одновременно создает условия для проведения контроля и анализа исполнения запланированных показателей.

Наряду с этим, автоматически вытекают задачи бюджетирования:

- планирование всех операций, необходимых для достижения целей;
- координирование функций бизнеса и подразделений структуры предприятия, с участием отдельных групп работников для целей предприятия;
- мотивация руководителей структурных подразделений для целей центров ответственности;
- обучение и повышение квалификации менеджеров среднего и высшего звена, а также и персонала организации.

Обоснование принципов следует начать с того, что бюджет организации непосредственно оказывает прямое влияние, как на структуру финансов, так и на мотивацию работников коллектива и его общий «строй».

Влияя на организационную и финансовую структуру, бюджет позволяет проводить координационные мероприятия в целом по организации.

Принципиальным достоинством бюджета является то, что он помогает совершенствовать процессы распределения ресурсной денежной базы, и материальной, в том числе, на основании чего осуществляется экономия в строгом режиме, что достаточно важно для финансового прогресса.

Если управлять финансами эффективно, то возможно получение рационального и экономного использования своих финансовых средств, которые формируются из источников, принадлежащих организации, снизив зависимость от кредитных ресурсов. Особенно важно это для тех организаций, которые находятся на стадии своего жизненного цикла, и которые не имеют широкий доступ к источникам внешнего финансирования.

Управление денежным потоком организации экономически важно, так как является неким финансовым рычагом обеспечения оборота капитала. Этому факту способствует сокращение величины производственных и финансовых циклов, которые достигаются в процессе положительной деятельности в управлении денежными потоками, но уменьшают потребность в капитале, который обслуживает хозяйственную деятельность организации.

Одним из направлений является получение денежных средств.

К ускорению получения денежных средств относятся: своевременный процесс выставления счетов покупателям и заказчикам; деятельность бухгалтера по получению обязательных платежей; наличие операций в банках (аккумулятивное денежной наличности в банках); принятие наличных средств со счетов, где они находятся без целевого использования [2, с. 3].

При ускорении за счет эффекта в управлении потоками капитала, организация способна обеспечить рост прибыли, которая генерируема во времени. Эффективное управление денежными потоками помогает организации снизить риск его неплатежеспособности. Даже у организаций, которые ведут успешную деятельность, генерируя прибыль, неплатежеспособность может возникнуть как итог плохой сбалансированности потоков во времени.

Активные формы, применяемые в управлении денежными потоками, способны дать организации дополнительную прибыль, поддерживаемую его денежными активными средствами. В данном случае, в первую очередь здесь идет речь об эффективности использования временно освободившихся денежных средств в оборотных активах, а также накопленных организацией инвестиционных ресурсов для осуществления финансовых инвестиций.

Если уровень синхронизации по объему поступлений и во времени высок, то это сказывается на реальной потребности организации в текущем и страховом остатке денежных средств, которые обслуживают финансовый процесс организации.

Таким образом, тема управления финансовыми потоками необыкновенно важна и актуальна для организаций любой сферы деятельности. Возрастающая актуальность проблем управления денежными потоками служит для динамичных исследований в этом направлении.

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

1. Махонина Е.А., Вокина Е.Б. Управление денежными потоками предприятия // Молодой ученый. - 2015. - №11.3. - С. 53 - 55.
2. Панферов Д.И. Особенности и методика оценки стоимости финансовых ресурсов // Планово-экономический отдел, – 2013. – № 5. – С. 34.
3. Шнайдер О.В. Ценовая политика предприятия, ее совершенствование и взаимосвязь с денежным потоком / О. В. Шнайдер // Вестник НГИЭИ, – 2016. – № 5(60). – С. 90–96.

© А.В. Пастернак, 2016

**УДК 33**

**Петрова Т.О.**

Студентка 4 курса ВСГУТУ,  
г. Улан - Удэ, РФ

**Алексеев А.В.**

Студент 3 курса ВСГУТУ,  
г. Улан - Удэ, РФ

E - mail: Alekseev\_uu@mail.ru

### **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ)**

В общем виде конкурентоспособность означает способность выполнять свои функции с требуемыми качеством и стоимостью в условиях конкурентного рынка. Также, под конкуренцией понимается свойство объекта, характеризующее степень реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [4].

Раньше такие понятия, как конкуренция и конкурентоспособность использовались применительно к категориям товар, предприятие, отрасль (рынок). Сейчас их изучают и на

уровне территорий макро - мезо - и микро - уровней. Конкурентоспособность территории любого уровня – итоговое проявление огромного числа факторов, суммарное выражение которых определяют либо конкурентные преимущества, либо конкурентное отставание территориальной системы в сравнении с ее аналогами на конкретном типе рынка в данный момент времени [2].

Что касается отдельно конкурентоспособности региона, то ее отражает продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, и в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая результируется в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике [3].

В настоящее время существует широкий ряд классификаций факторов конкурентоспособности территорий. Например, классификация М.Портера в его известной модели «бриллианта» дает четыре элемента, объясняющих экономическое развитие территории: стратегическое (геополитическое) расположение, спрос на местном рынке, интеграция с местными «кластерами», человеческие ресурсы, а Т.Бурцева разделяет факторы на две группы по длительности действия: неизменяемые – те, с которыми приходится мириться (географическое положение, обеспеченность природными ресурсами и т.д) и изменяемые - транспортная и техническая инфраструктура, социальная, экологическая обстановка, интеллектуальный потенциал территорий и т.д.

Конкурентоспособность региона довольно разноплановое понятие. Для достижения объективного освещения конкурентоспособности региона необходимо использование различных анализов и их инструментов.

Особый интерес вызывает такой регион как Республика Бурятия. Этот регион обладает, согласно проведенному Swot - анализу, следующими сильными сторонами:

- выгодное географическое положение;
- мощная ресурсная база;
- наличие транзитной транспортной сети;
- наличие земельных участков, доступных для инвестиций;
- высокий уровень предприимчивости граждан;
- богатое культурное наследие.

Важно подчеркнуть некоторые слабые стороны региона, на которые следует обратить внимание при осуществлении экономической политики:

- плохое состояние технической инфраструктуры;
- высокая сейсмическая активность;
- зона рискованного земледелия.

В некоторых источниках [1] факторы обеспечения конкурентоспособности подразделяются на внешние и внутренние. К внешним факторам относится такой важный аспект как инвестиционная привлекательность / климат. Данному фактору также уделено большое внимание М.Портером в своем труде [5], где он отмечал инвестиционный климат как центральный источник конкурентоспособности региона.

Инвестиционный климат Бурятии в последние годы претерпевает изменения. Из анализа различных рейтингов ( RAEX, НРА и др.) следует, что в каждом рейтинге по инвестиционному климату Бурятия упала на строчку, а то и несколько строчек. Так, со среднего уровня инвестиционной привлекательности, Бурятия занимает место умеренного риска с уже пониженным потенциалом.

К внутренним факторам конкурентоспособности региона относятся инновационное развитие и структура промышленности. Что касается инновационного развития в Бурятии, то за последние 2 года наблюдается положительная динамика в показателе затрат на НИОКР, но если сравнить долю этих затрат в структуре ВРП, то эти затраты не дотягивают до порогового почти в 4 раза. Заметно падение на 16 % передовых производственных технологий. Видна большая диспропорция в соотношении затрат на фундаментальные исследования, на прикладные исследования и разработки. Так, происходит уменьшение затрат на фундаментальные исследования, тем самым возникает диспропорция, которая не проходит по пороговым значениям.

В структуре ВРП наибольшую долю занимает обрабатывающее производство, транспорт и торговля. Также анализируя статистику заметно, что по некоторым пунктам (строительство, рыболовство и др.) происходит значительное снижение цен. Это обусловлено изношенностью фондов, невозможностью введения инновационных технологий, причиной чего явилось нерациональное финансирование различных видов экономической деятельности.

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

1. Букина Т.В. Конкурентоспособность региона: тенденции и оценка // Конкурентоспособный регион: концепции и факторы: сб. статей. - Пермь, 2012. - 144с.
2. Николаева Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. №6. С. 69 - 76.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. –М.: Инфра–М, 2000. –312 с.
5. Porter M. The competitive Advantage of Nations. – Free Press, 1990. - 896p.

© Т.О. Петрова, А.В. Алексеев, 2016

**УДК 657**

**Поправко Инна Викторовна**

канд. экон. наук, преподаватель ВГУ  
г. Воронеж, РФ

### **БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ РАСХОДОВ НА НИОКР, КОТОРЫЕ ДАЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, В ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТАХ 1С**

В современных условиях переориентации Российской экономики на инновационный путь развития многие организации расширяют деятельность в области научно - исследовательских и опытно - конструкторских разработок, в связи с чем вопросы отражения таких операций в бухгалтерском и налоговом учете приобретают особую актуальность. Активное развитие средств автоматизации учетных процессов на

предприятиях требует от современных экономистов навыков корректного учета затрат на НИОКР в различных программных продуктах, наиболее распространенным из которых является 1С:Бухгалтерия 8.

Выполнение научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ в соответствии со ст. 769 ГК РФ происходит по договору, в соответствии с которым исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования или разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее [1].

В бухгалтерском учете в соответствии с п. 5 ПБУ 17 / 02 «Учет расходов на научно - исследовательские, опытно - конструкторские и технологические работы» информация о расходах по научно - исследовательским, опытно - конструкторским и технологическим работам отражается в качестве вложений во внеоборотные активы. Аналитический учет расходов по НИОКР ведется обособленно по видам работ, договорам (заказам) [4].

В состав расходов при выполнении научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ в соответствии с п. 9 ПБУ 17 / 02 «Учет расходов на научно - исследовательские, опытно - конструкторские и технологические работы» включаются:

- стоимость материально - производственных запасов и услуг сторонних организаций и лиц, используемых при выполнении указанных работ;
- затраты на заработную плату и другие выплаты работникам, непосредственно занятым при выполнении указанных работ по трудовому договору;
- отчисления на социальные нужды;
- стоимость спецоборудования и специальной оснастки, предназначенных для использования в качестве объектов испытаний и исследований;
- амортизация объектов основных средств и нематериальных активов, используемых при выполнении указанных работ;
- затраты на содержание и эксплуатацию научно - исследовательского оборудования, установок и сооружений, других объектов основных средств и иного имущества;
- общехозяйственные расходы, в случае если они непосредственно связаны с выполнением данных работ;
- прочие расходы, непосредственно связанные с выполнением научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ, включая расходы по проведению испытаний [4].

Расходы, связанные с выполнением научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ, в соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций учитываются на субсчете 08 - 8 "Выполнение научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ". Расходы по научно - исследовательским, опытно - конструкторским и технологическим работам, результаты которых подлежат применению в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) либо для управленческих нужд организации, списываются с кредита счета 08 "Вложения во внеоборотные активы" в дебет счета 04 "Нематериальные активы" [3].

В соответствии с п. 10, 11 ПБУ 17 / 02 «Учет расходов на научно - исследовательские, опытно - конструкторские и технологические работы» расходы по научно - исследовательским, опытно - конструкторским и технологическим работам подлежат списанию на расходы по обычным видам деятельности с 1 - го числа месяца, следующего за месяцем, в котором было начато фактическое применение полученных результатов от выполнения указанных работ в производстве продукции (выполнении работ, оказании

услуг), либо для управленческих нужд организации. Списание расходов по каждой выполненной научно - исследовательской, опытно - конструкторской, технологической работе производится одним из следующих способов:

- линейный способ;
- способ списания расходов пропорционально объему продукции (работ, услуг).

Срок списания расходов по научно - исследовательским, опытно - конструкторским и технологическим работам определяется организацией самостоятельно исходя из ожидаемого срока использования полученных результатов научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ, в течение которого организация может получать экономические выгоды, но не более 5 лет [4].

В свою очередь в соответствии с п. 4 ст. 262 НК РФ расходы налогоплательщика на научные исследования и (или) опытно - конструкторские разработки, признаются для целей налогообложения независимо от результата соответствующих научных исследований и (или) опытно - конструкторских разработок в порядке, предусмотренном этой статьей, после завершения исследований или разработок (отдельных этапов работ) и (или) подписания сторонами акта сдачи - приемки.

Налогоплательщик вправе включать расходы на научные исследования и (или) опытно - конструкторские разработки в состав прочих расходов в том отчетном (налоговом) периоде, в котором завершены такие исследования или разработки (отдельные этапы работ), если иное не предусмотрено этой статьей [2].

В связи с тем, что в данном случае применяются различные способы амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль, то в соответствии с п. п. 12, 15, 18 ПБУ 18 / 02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» при этом возникают налогооблагаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка), которые приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен увеличить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. По мере уменьшения или полного погашения налогооблагаемых временных разниц будут уменьшаться или полностью погашаться отложенные налоговые обязательства [5].

Провести и закрыть | Записать | Провести | Печать | Создать на основании |

Документ №: 654 от: 27.09.2016 Организация: Ромашка ООО

Номер: 0000-000001 от: 27.09.2016 11:31:19 Расчеты: Срок 27.09.2016, 60.01, 60.02, зачет аванс

Контрагент: Научно-исследовательское бюро ООО НДС сверху

Договор: Договор на выполнение НИОКР

Добавить |

N	Нематериальный актив	Сумма	%НДС	НДС	Всего	Счет учета	Счет НДС
1	Результаты НИОКР	120 000.00	Без НДС		120 000.00	08.08	19.02

Бухгалтерский и налоговый учет (1) |  НДС предъявленный (1) |  Состояния НМА организаций (1)

Дата	Дебет	Кредит	Сумма
27.09.2016	08.08	60.01	120 000,00
	1	Научно-исследовательское бюро ООО Договор на выполнение НИОКР Поступление НМА 0000-000001 от 27.09.20...	Поступление НИОКР по ак. д. 654 от 27.09.2016

Рисунок 1. Документ «Поступление НМА», движения документа.

В соответствии с пп. 26 п. 2 ст. 149 НК РФ продажа (передача) исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу - хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора не подлежит налогообложению налогом на добавленную стоимость [2].

Рассмотрим порядок отражения расходов на НИОКР в 1С:Бухгалтерия 8 на примере. Отразим поступление научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ, выполненных по договору со сторонней организацией на, на сумму 120 000 руб., которые дали положительный результат и используются в процессе производства продукции. Срок полезного использования установим равным 4 годам.

Номер: 0000-000001 Дата: 29.09.2016 12:00:00 Организация: Ромашка ООО

Внеоборотный актив Бухгалтерский учет Внеоборотный актив Бухгалтерский учет Налоговый учет

Вид объекта учета: Нематериальный актив Счет учета: 04.02

НИОКР: Результаты НИОКР

Счет: 08.08

Стоимость: 120 000,00

Стоимость НУ: 120 000,00

Параметры списания расходов

Списывать расходы

Способ списания расходов: Линейный

Способ отражения расходов в учете: Амортизация (счет 25)

Для расходов, включаемых коэффициентом 1.5, в способ статьи затрат с видом "НИО" Для прочих расходов указы "НИОКР".

Порядок списания на расходы: При принятии к учету

Срок списания (в месяцах): 48 (4 года)

Дебет	Кредит	Сумма		Сумма Дт	Сумма Кт
04.02	08.08	120 000,00	НУ:		
Результаты НИОКР	Результаты НИОКР	Приняты к учету расходы...	ПР:		
			ВР:	120 000,00	120 000,00
25	08.08		НУ:	120 000,00	120 000,00
Амортизация	Результаты НИОКР	Приняты к учету расходы...	ПР:		
			ВР:	-120 000,00	-120 000,00

Рисунок 2. Документ «Принятие к учету НМА», движения документа.

Отразим поступление расходов на НИОКР от поставщика с помощью документов «Поступление НМА» (Рис. 1), «Принятие к учету НМА» (Рис. 2).

В результате выполнения регламентной операции «Расчет налога на прибыль» обработки «Закрытие месяца» в месяце принятия к учету НИОКР в качестве нематериального актива вследствие наличия отрицательной временной разницы формируется отложенное налоговое обязательство (Рис. 3).

68.04.2	77	24 000,00
	Нематериальные активы	Признание отложенног...

Рисунок 3. Движения регламентной операции «Расчет налога на прибыль» обработки «Закрытие месяца» в части признания ОНО.

В дальнейшем, при начислении амортизации нематериального актива регламентной операцией «Амортизация НМА и списание расходов по НИОКР» обработки «Закрытие месяца» происходит уменьшение временных разниц (Рис. 4).

Дебет	Кредит	Сумма		Сумма Дт	Сумма Кт
25	04.02	2 500,00	НУ:		
Амортизация	Результаты НИОКР	Списание стоимости ...	ПР:		
			ВР:	2 500,00	2 500,00

Рисунок 4. Движения регламентной операции «Амортизация НМА и списание расходов по НИОКР» обработки «Закрытие месяца».

В результате уменьшения временных разниц происходит погашение отложенного налогового обязательства с помощью регламентной операции «Расчет налога на прибыль» обработки «Закрытие месяца» (Рис. 5).

77	68.04.2	500,00
Нематериальные активы		Погашение отложенного ...

Рисунок 5. Движения регламентной операции «Расчет налога на прибыль» обработки «Закрытие месяца» в части погашения ОНО.

Таким образом, в результате различия в способах отражения расходов на научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы в бухгалтерском и налоговом учете возникают временные разницы, приводящие к образованию отложенных налоговых обязательств, что с одной стороны, позволяет оптимизировать налоговую базу по налогу на прибыль, с другой стороны, повышает трудоемкость учетного процесса. Однако применение программных продуктов 1С (в частности, 1С:Бухгалтерия 8) позволяет производить признание и погашение отложенных налоговых обязательств в автоматическом режиме, что существенно облегчает учет расходов на НИОКР.

### Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) (Федеральный закон от 26.01.1996 N 14 - ФЗ).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) (Федеральный закон от 05.08.2000 N 117 - ФЗ).

3. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н).

4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расходов на научно - исследовательские, опытно - конструкторские и технологические работы" ПБУ 17 / 02. (Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 115н).

5. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18 / 02 (Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н).

© И.В. Поправко, 2016

**УДК 332.1.001.895**

**Протасова Юлия Анатольевна**

Бакалавр, 5 курс, Вологодский государственный университет,  
г. Вологда, РФ

Научный руководитель: Советова Н.П., канд. экон. наук, доцент

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

Инновационная деятельность – деятельность, появляющаяся в процессе создания, освоения и распространения инноваций. Результатом инновационной деятельности всегда является инновационный продукт. Инновационные процессы необходимо регулировать на государственном уровне.

Инструментами государственного регулирования инновационного предпринимательства являются: социально - экономические и научно - технические прогнозы государственной политики в области цен, финансов, денежного обращения, воспроизводственной политики; административные, общеэкономические и рыночные регуляторы; федеральные и региональные программы, балансы и модели оптимизации экономических процессов; государственные заказы и современные контрактные системы; индикативные механизмы и регуляторы деятельности государственных предприятий, организаций других форм собственности. Основная задача федеральной инновационной политики - создание благоприятного инновационного климата для реализации государственных приоритетов в сфере научно - технического развития.

Для стимулирования и развития инновационной деятельности в России создан Петербургский международный инновационный форум - ежегодное конгрессно - выставочное мероприятие, проводимое в Санкт - Петербурге, организатором которого выступает Правительство Санкт - Петербурга. Программа Форума объединяет конгрессные мероприятия, выставку и площадку делового общения.

Государственная поддержка инновационных предприятий Санкт - Петербурга осуществляется при помощи следующих организаций:

- Фонд развития промышленности Санкт - Петербурга;
- Технопарк Санкт - Петербурга;
- Конгрессно - выставочная площадка;

- Центр импортозамещения и локализации Санкт - Петербурга.
- Центр развития и поддержки предпринимательства.

Ежегодно проводится конкурс на соискание премии Правительства Санкт - Петербурга за лучший инновационный продукт, присуждаются премия за увеличение производительности труда на промышленных предприятиях в Санкт - Петербурге и премия за создание высокотехнологических рабочих мест, почетный знак «За качество товаров (продукции), работ и услуг».

Государственное бюджетное учреждение «Центр развития и поддержки предпринимательства» (далее – ЦРПП), являющееся подведомственным учреждением Комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт - Петербурга. ЦРПП консультирует по общим вопросам ведения предпринимательской деятельности, информирует об условиях участия в специальных программах государственной поддержки, оказывает помощь в подготовке необходимой документации для участия в спецпрограммах и взаимодействии с ассоциациями, союзами и другими общественными организациями, представляющими интересы предпринимателей.

Комитетом по промышленной политике и инновациям ежегодно проводится Конкурс на соискание премии Правительства Санкт - Петербурга за лучший инновационный продукт(далее – Премия). Премия учреждена в целях популяризации инновационной деятельности на территории города, расширения традиционных и формирования новых рынков спроса на инновационную продукцию субъектов промышленной деятельности, создания высокотехнологических рабочих мест и дальнейшего развития промышленного производства в Санкт - Петербурге. Общий призовой фонд в 2016 году составит более 6 млн. рублей.

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

1. Советова Н.П. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – Вологда: ВоГУ, 2016. - 179 с.
2. Советов П.М., Советова Н.П. Методологические аспекты системного анализа в управлении: учебное пособие. – Вологда - Молочное: ВГМХА им.Н.В.Верещагина, 2008. – 133 с.
3. Вихарева Е. В. Требования к выпускным квалификационным работам магистров, обучающихся по экономическим направлениям / Е. В. Вихарева // Новые информационные направления в науке нового времени: сборник статей Международной научно - практической конференции, 5 октября 2016 / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 232 - 234.
4. Смирнова М.А., Советова Н.П. Механизмы повышения инновационно - инвестиционной привлекательности муниципального образования // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. – № 7 - 8. – С.116 - 121.
5. Вихарева Е.В. Методические основы оценки собственного капитала коммерческого банка в современных условиях / Е.В. Вихарева // Новая наука. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 99 - 104.
6. Советова Н.П. Методологические подходы к оценке эффективности функционирования бюджетных учреждений / Н.П. Советова // Уральский научный вестник, 2016. – Т.8. №2, с.44 - 51.

7. Вихарева Е.В. Рынок ипотечного кредитования Вологодской области: проблемы, тенденции, перспективы / Е.В.Вихарева // Проблемы развития территории. – Вологда, 2013. - №3(65). - С 93 - 99.

8. Советова Н.П. Внедрение электронных систем в практику управления муниципальными учреждениями / Н.П. Советова // Уральский научный вестник, 2016. – Т.5.№2. – С.138 - 144.

© Ю.А. Протасова, 2016

**УДК 336**

**Лябынцев Н.Т.**, д.э.н., профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета,  
научный руководитель,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
**Прядко Р.Д.** магистрант 2 курса Института магистратуры,  
направление «Экономика» профиль «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
г. Ростов - на - Дону, РФ

### **ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ**

В современных условиях, наиболее проблем участком бухгалтерского учета является учет основных средств, а именно сам его процесс организации, а также методы их учета. В качестве причин данного факта стоит отметить, что в настоящее время присутствует множество различий между налоговым и бухгалтерским законодательством. Работник бухгалтерии ведущий учет основных средств в процессе своей профессиональной деятельности должен в достаточной степени обладать знаниями в области использования ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств» и методических указаний по учету основных средств утвержденных приказом Минфина России от 13.10.2003 № 91н, а также применения гл. 25 Налогового кодекса Российской Федерации «Налог на прибыль организации». Допущение ошибок в процессе бухгалтерского учета основных средств могут вызвать проблемы при начислении налога на имущество, которые в дальнейшем караются санкциями налоговых органов. Помимо того, в сложившихся условиях, характеризующихся определенными сложностями в российской экономике, а также усиление конкурентной борьбы, подталкивает руководителей организаций к поиску путей и средств увеличения эффективности хозяйственной деятельности, причем преимущественно посредством интенсификации использования внутренних факторов и своих возможностей. Пристальное внимание в данном процессе к основным средствам объясняется тем, что оснащенность организации и эффективное использование основных средств крайне положительно влияет на размер материальных затрат, а также интенсивность использования трудовых ресурсов, что в конечном итоге сказывается на их финансовом состоянии.

Существенную часть в стоимости имущества организации составляет стоимость основных средств, а учитывая их долговременное использование, основные средства

оказывают влияние на финансовые результаты своей деятельности, что еще раз подтверждает высокий уровень актуальности проблемы организации и методов учета основных средств в условиях современной экономической ситуации.

Обеспеченность основными средствами в необходимом количестве и ассортименте, более полное и эффективное их использование, правильная оценка основных фондов являются одними из важнейших факторов увеличения объема производства и получения прибыли на предприятии. Отличительной особенностью основных средств является их многократное использование в процессе производства в течение длительного периода. Посредством правильно организованного учета основных средств руководитель организации обладает объективной, полной и своевременной информацией экономического характера, которая используется в целях эффективного использования основных средств, а также оптимального их состава.

Под основными средствами понимаются материально - вещественные ценности, которые используются непосредственно в производственном процессе и с течением времени переносят свою стоимость на продукцию, производимую с их помощью, выполненные работы и оказанные услуги, путем начисления амортизационных отчислений.

Основные средства - это часть имущества, используемая организацией в течение длительного времени (более 12 месяцев) при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг), а также в управленческих целях [1, с. 17].

При организации учета основных средств крайне принципиально установить принципы их оценки. Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по счету 01 «Основные средства» по первоначальной стоимости. Данный счет используется в целях обобщения информации о наличии и движении основных средств имеющихся в распоряжении. Так, в частности, оборот по кредиту отражает выбытие основных средств, а оборот по дебету их поступление.

Относительно аналитического учета отметим, что он осуществляется по отдельным инвентарным объектам основных средств и дает возможность получения объективной информации о движении и наличии основных средств, необходимых для составления бухгалтерской отчетности.

Актуальность рассмотрения методик учета основных средств отражается сложностью определения их справедливой стоимости, которая рассчитывается бухгалтерами с помощью различных методик. Данный факт создает ситуацию при которой далеко не всегда справедливая цена в полной мере соответствует рыночной, а иногда случается так, что эти две величины крайне сильно разнятся [3, с. 21]. Представляется, что на законодательном уровне понятие «рыночная стоимость» следует заменить на понятие «справедливая стоимость».

Другой не менее важной проблемой в процессе учета основных средств является проблема начисления амортизации. Оптимизация амортизационных отчислений по основным средствам выступает средством непосредственного влияния на финансовые результаты производства и хозяйственную устойчивость. В настоящее время начисление амортизации осуществляется посредством следующих методов:

- линейный метод;
- метод уменьшаемого остатка;

- метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- метод списания стоимости пропорционально объему продукции.

При использовании линейного метода амортизация определяется от первоначальной стоимости основного средства, а в случае если была переоценка – то по восстановительной стоимости.

При использовании метода уменьшаемого остатка амортизация рассчитывается исходя из остаточной стоимости основного средства на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования конкретного объекта основных средств, а также коэффициента, размер которого не может превышать 3.

Другой метод определения амортизации – списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – характеризуется тем, что размер амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной или восстановительной стоимости объекта основных средств и соотношения, где в числителе указывается число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

Использование метода списания стоимости пропорционально объему продукции предусматривает начисление амортизационных отчислений исходя из натурального показателя объема производимой продукции в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта и предполагаемого объема продукции за весь срок полезного использования объекта.

Важно отметить, что в международной практике используются далеко не все методы начисления амортизации описанные выше, а в частности отсутствует метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. Также важно отметить тот факт, что российские и международные стандарты бухгалтерского учета используют разные подходы к проблеме определения первоначальной стоимости объектов основных средств. Так, российская практика не включает в первоначальную стоимость затраты на демонтаж и удаление объекта после окончания срока его эксплуатации. Данный факт создает ситуацию при которой использование одинаковых методов начисления амортизации, их размер рассчитанный по международным стандартам, в значительной степени отличается от величины амортизации рассчитанной по российским стандартам.

Данная ситуация объясняется тем, что затраты на демонтаж и удаление объекта после окончания срока его эксплуатации имеют различный экономический смысл согласно международным и российским стандартам учета. Так, согласно российским правилам эти затраты относятся к прочим и отражаются по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» субсчета 2 «Прочие расходы» и возникают они при списании основных средств [2, с. 11].

Согласно же логике международных стандартов бухгалтерского учета затраты на демонтаж и удаление объекта после окончания срока его эксплуатации через амортизацию в конечном итоге попадают в состав расходов от обычных видов деятельности, которые отражаются по дебету счёта 90 «Продажи» субсчёта 2 «Себестоимость продаж».

Таким образом, использование международной практики в России приведет к увеличению доли амортизации в структуре себестоимости продукции. Отметим также, что нормативная база РФ в сфере организации и методов учета основных средств стремится к международным стандартам финансовой отчетности, однако важно отметить и то обстоятельство, что данный процесс носит весьма осознанный характер, который

выражается в учете российской специфики ведения учета в целом. В подтверждение данного факта, отметим принципиальное несоответствие норм российских правил учета нормам МСФО в отношении понятия «справедливая стоимость», данное понятие отсутствует, в принципе, при последующей оценке основных средств. Относительно данного факта ведутся споры между учеными, одни считают это недостатком и предлагают устранить его, другие же считают, что не стоит слепо стремиться к международным стандартам финансовой отчетности, причем каждые из них приводят весьма аргументированные доводы.

Однако, учитывая политику стремления к международным стандартам финансовой отчетности, все же необходимо решить данный вопрос, конечно же, принимая во внимание российскую специфику организации учета основных средств. Основная проблема состоит в сложности определения справедливой стоимости и весьма большой относительности самого понятия «справедливая стоимость». Решить данную проблему представляется возможным путем разработки единой методики определения справедливой стоимости основных средств, в основе которой может находиться методика расчета сметных цен на материалы, изделия, конструкции используемую Министерством регионального развития РФ. Такой подход в значительной степени окажет влияние на себестоимость продукции, товаров, работ и услуг посредством начисления амортизации. Практическая реализация предложенных рекомендаций позволит руководителю организации получать более объективную и достоверную информацию о финансовых результатах деятельности компании.

#### **Список использованной литературы**

1. Гетьман В.Г. Назревшие вопросы совершенствования бухгалтерского учета основных средств // Международный бухгалтерский учет, 2013, № 14.
2. Демина И.Д., Домбровская Е.Н. Проблемы применения проекта ПБУ 6 «Учет основных средств» в отечественной практике бухгалтерского учета // Вестник университета (Государственный университет управления), 2014, №4
3. Дружиловская Э.С. Проблемы применения справедливой стоимости в российском и международном бухгалтерском учёте // Международный бухгалтерский учет, 2014, № 17  
© Лабынцев Н.Т., Прядко Р.Д., 2016

**УДК 330**

**Резван А.А.**

РГЭУ(РИНХ), студентка 3 курса, Г. Ростов - на - Дону, РФ

**Атмурзаева Ф.М.**

РГЭУ(РИНХ), студентка 3 курса, Г. Ростов - на - Дону, РФ

#### **ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

В настоящее время научные исследования в совокупности с высокими технологиями все более часто участвуют в серьезной конкурентной рыночной борьбе. В условиях

глобализации экономики одним из наиболее значимых факторов, который способен обеспечить экономическую безопасность государства, является научно - техническая продукция как производная фундаментальных знаний. Отсталость России в этой сфере может грозить внушительными негативными последствиями. В первую очередь она отразится на производстве новейших информационных технологий, вычислительной техники, для обеспечения военной безопасности государства. Также будут затронуты экономические и социальные проблемы на национальном уровне. От высоких технологий напрямую или косвенно зависит и развитие образования, науки и культуры, и рост благосостояния населения, и темпы экономического роста России. Стоит сказать, что обороноспособность государства является далеко не последним зависимым от этой инфраструктуры объектом. Для того, чтобы высокотехнологический комплекс развивался, важно провести анализ формирования имеющихся экономических устоев государства. Применяя возможности высокотехнологического комплекса России и опираясь на научно - технологический капитал собственных компаний и государственную поддержку, можно в относительно короткие сроки реализовать инвестиционные притоки в ВТК страны.

Это даст возможность реализации усовершенствования инновационной составляющей экономики и обеспечения экономической безопасности государства.[2,с.3 - 8]

Нынешняя инновационная активность предприятий в Российской Федерации находится на ощутимом низком уровне. Степень участия нашей страны на рынках высоких технологий, будь то вооружение, авиакосмическое оборудование или программное обеспечение, невелика.

Предприятия, специализирующиеся на выпуске продукции высокотехнологического комплекса, из - за нехватки внутреннего спроса не имеют возможности активно и эффективно развиваться. По сей день возможности для привлечения свободного капитала в эту отрасль крайне ограничены. Поэтому государство должно принимать меры для развития ВТК.

В эпоху глобализации информационный обмен играет огромную роль в развитии инновационного и научно - технического сотрудничества. Развитию равноправного взаимовыгодного сотрудничества способствуют различные информационно - обменные стратегии.

Ориентации на выпуск высокотехнологичной продукции, которая сможет конкурировать на внутреннем, и что не мало важно, на мировом рынках, обеспечит стабильный подъем экономики России. В таком случае ВТК будет являться залогом безопасности развития всей отечественной экономики. Но без поддержки государства данный замысел невозможен.

В состоянии научно - технологического переворота, повышения мировой конкуренции, формирования союза экономически развитых стран, для Российской Федерации значим выпуск отечественной промышленности на международный рынок высоких технологий, сохранение лидерского положения хотя бы по некоторым технологическим направлениям, и, кроме того, формирование приемлемых условий для расширенного воспроизводства и осуществления в организациях новых научно - технических знаний и технологий.[ 1,С.101 - 117]

Ведь в наши дни экономический прогресс и может быть достигнут только на основе знаний (фундаментальных и прикладных), новейших технологий и способов их быстрого введения в производство. Стремление к обретению знаний и созданию новейших

технологий обязано быть совместной работой государства и бизнеса. При этом государство обязано заниматься общей координацией НИОКР, финансированием разработок и углубленных исследований, так как выход на мировой рынок с высокотехнологичной продукцией представляет собой намного более результативный вид внешнеэкономической практики, нежели другие.

Правительственное поощрение и координация инновационной деятельности государственных предприятий, а также самостоятельных товаропроизводителей, первоначально технологически развитых, являются первенствующими в ходе обеспечения экономической безопасности и достижения государственных интересов. Инновационная деятельность, как процесс, - это фазы производства научно - технической продукции: от углубленных исследований до их воплощения в качестве опытной модели с последующим освоением, копированием и распространением. Этапы освоения и распространения продукции или услуг, произведенных по итогу инновационной деятельности, наиболее трудоемкие и нуждаются в значительных материальных расходах. По этой причине значимость правительственного субсидирования инновационных технологий достаточно высока и чаще всего незаменима, так как только 15 - 30 % произведенных технологий практически применяются, но как раз они являются фундаментом экономического потенциала страны и гарантируют ее безопасность и способность конкурировать на международном рынке. Отсюда следует, что государство заинтересовано во владении широким спектром подобных технологий, тем более в стремительно меняющихся условиях экономической глобализации.

Итак, можно утверждать, что инновационная практика в нашей стране в наши дни реализуется в условиях, характеризующихся: неимением определенных государственных планов и способов их выполнения, установленных законодательством на краткосрочный и среднесрочный периоды и на долгосрочную перспективу; недостатком на политическом уровне четко определенной необходимости в реализации господдержки инновационной практики, как способа обеспечения национальных потребностей и экономической безопасности нашей страны в условиях глобализации.[3, С.3 - 17] Обобщая вышесказанное, необходимо отметить, что для России крайне необходимо фигурировать на международном рынке высоких технологий и как экспортёру свежих научно - технических задумок, и как покупателю высокотехнологичной продукции. Мы считаем, что осуществление инновационной политики облегчит реализацию общенациональных интересов и интересов России, которые можно выразить нижеследующим образом:

- обеспечение национальной безопасности;
- поддержание конституционного строя и территориальной целостности страны;
- обеспечение прав и свобод личности, а также ее безопасности;
- повышение уровня жизни населения на всей территории России;
- технологическое перевооружение промышленности, повышение и увеличение способности российских товаров и услуг конкурировать на мировом рынке;
- сбережение и разумное расходование природных ресурсов, разрешение вопросов охраны окружающей среды;
- разрешение социальных проблем общества, обеспечение достойного качества жизни людей, охраны здоровья;

— обеспечение процветания культуры и традиций всех народностей, которые населяют страну и т.д.

Ориентируясь на стандарты шестого технологического уклада, для модернизации экономики Россия должна сосредоточить своё внимание на собственном развитии и внедрении технологических продуктов. Только тогда высокие технологии смогут обеспечить конкурентное преимущество на мировом рынке. Получение максимальной пользы от разработок возможно благодаря качественной работе IT - отделов, ведь на них возложена миссия соединения технологий с организациями. Компании должны проводить сбор информации об инновационных разработках, чтобы не допускать неудачный опыт предпринимчивых конкурентов. Компаниям, желающим оставаться в долгосрочной перспективе рентабельными и процветающими, не обойтись без весьма дорогостоящих, но очень важных составляющих - технологических экспериментов. Время, отведённое на благополучную адаптацию экономики к новому технологическому приливу достаточно ограничено. В условиях санкций западных стран и их отказа в сотрудничестве с российскими компаниями в вопросах инноваций, перспектива успеха становится слабовыраженной. Только активность отечественного производителя в сфере инноваций и нацеливание приоритетов государственной политики на стимулирование прямых пользовательских проверок технологических разработок частными компаниями даст России возможность зарекомендовать себя как полноправный участник движения шестого технологического уклада.

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

1. Гохберг Л.М., Кузнецова Т.Е. Инновации как основа экономического роста и укрепления позиций России в глобальной экономике // Вестник международных организаций. - 2014. - № 2 (37)

2. Рыбцев В.В. Переход к шестому технологическому укладу как механизм перехода к инновационному пути развития // Креативная экономика. 2015. №4(52)

3. Чухланцев Д.О. Инновационное развитие российской экономики // Вестник научно - технического развития. 2015. №14(32)

© Резван А.А., Атамурзаева Ф.М., 2016

**УДК 314**

**Розенфельд Валерия Александровна**

Студентка

ФГБОУ ВПО «СибГИУ», г. Новокузнецк, РФ

**Стрекалова Светлана Александровна**

Ст. преп. каф. финансов, учёта и аудита

ФГБОУ ВПО «СибГИУ», г. Новокузнецк, РФ

### **МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Тема миграционного процесса была, и остаётся в наше время, довольно актуальна. Миграционные проблемы характерны для всех стран мира. А в последние два десятилетия с этими проблемами столкнулась и Россия. В советский период проводилась довольно

четкая миграционная политика, которая ставила цели ограничения роста крупнейших городов, более равномерного размещения производительных сил и привлечение населения в районы нового освоения.

Миграция – важнейший фактор изменения структуры населения в районах выхода мигрантов и местах их вселения. Миграционные события рассматриваются относительно определенных территориальных совокупностей людей и представляют собой единый ряд факторов прибытия, выбытия или переселений. Каждую из этих серий событий можно представить как миграционный процесс.

Таким образом, миграционный процесс – это множество событий, влекущих за собой смену места жительства.

В настоящее время можно выделить следующие виды миграции:

- по направлению миграций: внутренние (внутри одной страны) и внешние миграции (переселение в другую страну) (Рисунок - 1) ;

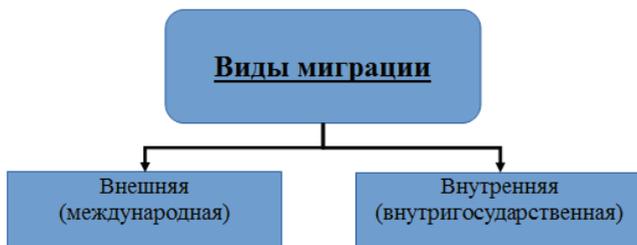


Рисунок 1 - Виды миграционного процесса.

- по характеру: добровольные и принудительные ;
- по продолжительности: постоянные и временные;
- по территориальному охвату: межконтинентальные и внутриконтинентальные.

С начала 1990 - х годов в России наблюдается депопуляция, и миграция стала единственным фактором, сдерживающим резкое сокращение численности ее населения. [2]

Согласно данным статистики в 2016 году в России ожидается, что количество граждан из Украины будет только расти. На данный момент насчитывается 194180 человек, мигрировавших в Россию.

Сейчас сложно точно сказать, сколько мигрантов в России по состоянию на 2016 год. По заверениям экспертов, в начале года в стране находилось 10 000 000 иностранных граждан, причём порядка 4 000 000 из них жило здесь нелегально и ещё 860 000, оформив документы и обязавшись выехать через год, до сих пор остаются в России. В 2015 году достаточно большое количество человек, относительно других стран, прибыло к нам из стран СНГ, оно составляло 536157 человек, на втором месте, из - за сложной ситуации в мире стоит Украина, численность прибывших в Россию составляет 194180 человек, ну и на 3 месте – Казахстан, 65750 человек.

Но и число выбывших не отстаёт от численности прибывших в Россию. Так, за 2015 год, общее количество уехавших из страны составляло 3072591, что вызывает риск к механической убыли населения. Чаше всего граждане РФ уезжают в такие страны, как:

- Страны СНГ (298828 человек);
- Узбекистан (94910 человек);
- В страны дальнего зарубежья (54405 человек).[1]

В целом можно сказать, что в настоящее время миграционные процессы в России протекают примерно так же, как во многих экономически развитых странах мира и, в основном, обусловлены экономическими и демографическими причинами. С одной стороны, кризисные явления в экономике, падение жизненного уровня населения вызывают довольно значительную эмиграцию рабочей силы, прежде всего наиболее квалифицированной, а с другой стороны, резко возрос поток в Россию русскоязычных беженцев и временных переселенцев из других стран — членов СНГ, которые сталкиваются там с национальной, экономической и политической дискриминацией.[2]

### **Литература:**

1. Российский статистический ежегодник. 2013 / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). М., 2013. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#2016](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#2016).
2. Сельницкая Г.Д. Теоретические основы исследования миграционных процессов [Электронный ресурс] // Студенческий научный форум - 2015 : VII Междунар. студ. электрон. науч. конф. - [Б. м.], 2016. - URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/8969.pdf> (04.04.2016).

© В.А. Розенфельд, С.А. Стрекалова, 2016

**УДК 338**

**Сафонов Евгений Андреевич**

студент 3 курса историко - филологического  
факультета НИУ БелГУ

Редактор:

канд. эконом. наук, доц.

**Мочалова Яна Викторовна**

## **РОЛЬ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ**

Ежегодно в школах, лицеях, гимназиях России за парты садятся около шестидесяти тысяч школьников, в аудитории вузов, техникумов, колледжей приходят сотни тысяч студентов. Если раньше рыночные отношения их практически не касались, то сегодня значительная часть образования напрямую связана с рынком, так как многие учебные заведения являются платными.

Особенность России состоит в том, что в течение длительного времени в сознание россиян внедрялась идея «права на бесплатное образование». И данная идея достаточно прочно овладела массами. Образование стало в сознании людей само собой разумеющейся бесплатной услугой.

Однако пришел рынок с его жесткими законами, с его установкой, что «бесплатно ничего не бывает», и люди немного растерялись [1].

Страна кинулась в «коммерцию» – причем в основном в малый бизнес, где высшее специальное образование вроде бы и ни к чему. Несколько иное положение складывалось в негосударственных образовательных учреждениях, хотя обучение там только платное. Эти учреждения значительно быстрее поняли, что нужно развивать бизнес - образование, экономику, финансы, право, маркетинг и менеджмент.

Следовательно, уже сегодня в сферу образования нужно внедрять маркетинговый подход к формированию специфического рынка – рынка образовательных услуг и продуктов.

Рынок образовательных услуг – это сложная, многоуровневая система, обеспечивающая постоянное поддержание высокого качества трудового потенциала, адекватного динамично развивающейся экономической структуре общества. Услуги данного рынка можно подразделить на непосредственно образовательные и связанные с воспроизводством рабочей силы – информационно - консультационные по систематическому обновлению уровня профессиональных знаний.

Рынок образовательных услуг тесно связан с общей экономической и политической ситуацией в обществе. Многие ученые в этой связи выделяют, прежде всего, социальный характер исследуемого рынка. Однако, следует учесть, что изучение рынка образовательных услуг пока находится в стадии первичного обобщения и накопления информации.

Несомненно, рынок образовательных услуг динамично развиваются, что требует особого внимания к проблемам связанным с позиционированием высших учебных заведений. Одной из задач высшего образования является укрепление позиций российских университетов, поскольку это создает дополнительные возможности для вузов в будущем. Это связано как с ужесточением конкурентных процессов на рынке образовательных услуг, так и с активизацией проектной и инновационной деятельности образовательных учреждений, требующей ее освещения среди целевых аудиторий [4].

В настоящее время экономисты, маркетологи и педагоги рассматривают проблемы и методы продвижения образовательных услуг с разных позиций [1]. Продвижение образовательных услуг становится проблемой не только актуальной, но и, в определенной мере, является основой эффективного экономического развития и прогресса, поскольку базой для развития экономики любой страны служит рост уровня образования населения.

Вся организационная структура рынка образовательных услуг должна быть подчинена его функциональному содержанию – предоставлению качественного профессионально - квалификационного обучения, на основе прогрессивных образовательных стандартов и необходимого ресурсного обеспечения – методического, информационного, программного и финансового.

Полноценное качественное образование – итоговый компонент образовательной услуги, то есть её конечный результат является конгломератом, сочетающим в себе интересы потребителя этой услуги и в то же время потребностей определенной экономической ниши, где эти интересы будут реализованы. Отсюда – прямое, непосредственное назначение образовательной услуги в виде реализации интересов её потребителя и косвенное в форме трудоустройства потребителя данной услуги в конкретной сфере трудовой деятельности.

Для достижения полноценного качественного образования, как стратегически важного компонента образовательной услуги, в последние годы предприняты существенные практические шаги, регулирующие функционирование системы образования. Государство как один из субъектов рынка образовательных услуг ставит своей целью эффективное регулирование, всем спектром данных услуг, обеспечивая всем ступеням образования достижение конкурентоспособного уровня и модернизируя их информационно - методические основы. При этом конечная цель профессионального образования в условиях интенсивно развивающейся конкурентной среды предполагается как «подготовка квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, компетентного, ответственного, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных отраслях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готового к постоянному профессиональному росту...» [5].

Чем эффективнее система управления качеством в конкретном вузе, тем он конкурентоспособнее на рынке образовательных услуг. Современный «престижный» вуз – университет, институт или академия – это прежде всего образовательная структура, дающая эффективное, экономичное и качественное образование, что предполагает прежде всего наличие научно - обоснованной и практически действенной системы управления качеством образования с учетом определенных критериев.

Как показала практика построения систем управления качеством образовательных услуг, очень многое зависит от базовых параметров внутривузовской деятельности и целевых направлений её совершенствования, в основе которых заложена разработка различных нормативно - технических документов и методических рекомендаций [6]. Однако, целенаправленное совершенствование системы управления качеством образовательных услуг не может ограничиваться только созданием новых методик обучения и других нормативных материалов. В этом процессе следует также исходить из того, что качество образования – фундаментальная, многоуровневая и системообразующая категория. Следовательно, построение системы управления качеством образовательных услуг должно идти по максимуму охвата всех субъектов и объектов образовательного процесса обучения и рационализации конечного, итогового его результата, закрепляющего образовательный уровень.

Государство как гарант качественного и полноценного образования на рынке образовательных услуг, в лице своих уполномоченных органов проводит необходимый контроль за деятельностью различных образовательных структур. В частности, в режиме системного мониторинга качества образовательных услуг проводится внешний аудит и экспертиза образовательного процесса.

Систематическое совершенствование образовательного процесса, как основы, фундамента обеспечения конкурентных преимуществ трудовому потенциалу, подготавливаемому для различных отраслей экономики, требует своевременного обновления и ресурсного потенциала, в виде инноваций в информационной и материально - технической базе образовательных структур. Здесь очень важны такие элементы финансового содействия, как своевременность и соразмерность финансовых потоков по выделенным, наиболее приоритетным направлениям совершенствования образовательного процесса.

Таким образом, чем многоканальное финансовое обеспечение образовательного процесса и соразмернее контролирующая и результирующая функции субъекта управления на рынке образовательных услуг, тем рациональнее организационные основы системы образования по обеспечению конкурентных преимуществ трудового потенциала, обращающегося впоследствии в системе занятости. Такая последовательная взаимоувязка имеет свою закономерную основу, которая заложена как стратегически важная в целостной системе воспроизводства конкурентоспособного трудового потенциала для развивающейся рыночной системы, в которое все более заметное место занимают бизнес - структуры, формирующиеся в различных отраслях сферы предпринимательства. Не случайно, в современных условиях «университеты рассматривают промышленный бизнес как место будущей работы выпускников, как возможность проведения прикладных исследований, а также для развития партнерских связей. Промышленный бизнес рассчитывает получить из университетов служащих и интеллектуальные инновации, которые могли бы обеспечить их конкурентоспособное преимущество в соответствующих отраслях. Но пока бизнес - сектор и университетский сектор обнаруживают, что они не взаимодействуют на том уровне взаимопонимания, который необходим в настоящее время. Более тесные связи и более глубокое понимание пойдет на пользу и той и другой стороне» [2].

Резюмируя вышесказанное, можно прийти к заключению о том, что рынок образовательных услуг концентрирует в себе специфичные взаимосвязи по обеспечению непрерывного воспроизводства квалифицированного трудового потенциала с участием государства, огромных образовательных структур и отдельного индивидуума; вся организационная структура рынка образовательных услуг должна быть подчинена его функциональному содержанию - предоставлению качественно профессионального, квалифицированного обучения на основе прогрессивных образовательных стандартов и необходимого ресурсного обеспечения - методического, информационного, программного и финансового; контролирующая составляющая в обновленной институциональной основе системы образования должна быть сопряжена с результирующей её функцией с тем чтобы обеспечить объективизацию процессов на рынке образовательных услуг, так же, как это делается на других рынках товаров и услуг.

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

1. Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник. М.2014 - 516с.
2. Богачева О. В. Основные противоречия взаимодействия малого предпринимательства и высшей школы в условиях развития инновационной экономики // В мире научных открытий. 2011. — № 6. — С. 212 - 221.
3. Бондаренко Т.Н., Латкин, А.П. Эффективность взаимодействия образовательных учреждений и бизнес — среды: теория, методология, практика. Владивосток: ВГУЭС, 2013. — 188 с.
4. Гневашева В.А. Социальные и культурные ценностные ориентации российской молодежи: теоретические и эмпирические исследования: Науч. моногр. М.: Изд - во Моск. гуманит. ун - та, 2015.
5. Ладонкина Н. А. Маркетинг в деятельности образовательного учреждения среднего и начального профессионального образования [Текст] / Н. А. Ладонкина // Проблемы современной экономики: материалы II международной научной конференции — Челябинск: Два комсомольца, 2012. — С. 135 - 137.

© Е.А. Сафронов, 2016

## СОКРАЩЕНИЕ РИСКОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Финансовые потери предприятий часто связаны с некачественным обоснованием принятых управленческих решений. В настоящее время существует множество методов и систем, предназначенных для поддержки принятия управленческих решений и сокращения рисков потерь посредством

эффективного планирования финансовой деятельности предприятия. Современные технологии бизнес - планирования в совокупности с пакетом компьютерных программ позволяют оперативно и качественно анализировать финансовое состояние организации. Одним из наиболее важных направлений такого анализа является научно - обоснованная оценка уровня эффективности сотрудничества при выборе партнеров и при инвестиционном проектировании.

В данной работе предлагается алгоритм анализа наиболее значимых направлений финансовой деятельности на примере мебельного магазина.

Большинство производителей мебели модернизируют производство, выпускают продукцию все более высокого качества, комфортности и эстетичности, поэтому выбор лучшего партнера из многих весьма сложен. Наши рекомендации сводятся к следующему алгоритму анализа партнеров и дальнейшего планирования финансовой деятельности предприятия:

1. Определение экспертным путем значимости сотрудничества с тем или иным партнером.
2. Выбор из множества вариантов наиболее выгодного партнера на основе методов экономико - математического моделирования: метод экспертных оценок, метод иерархии приоритетов [3,4].
3. Оценка уровня эффективности при сотрудничестве с партнерами - производителями в условиях вероятностной неопределенности.

Для проведения анализа партнеров на основе метода экспертных оценок требуется экспертная группа, численность которой не должна быть менее 9 человек (в нашем случае количество экспертов равно 18). Коллективно определяются критерии оценки мебели партнеров - производителей: функциональность, цена, качество, материал, комфортность, декорирование, долговечность, гигиеничность, экологичность, эстетичность, эргономичность.

Экспертами устанавливается важность каждого из перечисленных критериев и выявляются наиболее значимые из них. При обработке результатов экспертной оценки необходимо проанализировать согласованность мнений экспертов. В качестве меры согласованности мнений группы экспертов используется дисперсионный коэффициент конкордации Кендалла.

Посредством метода иерархии приоритетов отбирается наиболее выгодный для сотрудничества партнер. Алгоритм метода:

1. Составить матрицу сравнений между отобранными экспертами критериями; определить нормализованные веса всех критериев.

2. Составить матрицу сравнений между имеющимися партнерами - производителями мебели по каждому из критериев; определить нормализованные веса партнеров - производителей.

3. На каждом шаге вычисляется индекс согласованности:  $J = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}$ .

4. Построить вектора приоритетов для определения глобальных нормализованных весов каждого партнера.

5. Ранжировать партнеров по уровню их значимости.

На основании полученных векторов приоритетов рассчитываются глобальные нормализованные веса каждого производителя:

$$\omega_k = (\kappa_1 \cdot \rho_{1k} + \kappa_2 \cdot \rho_{2k} + \dots + \kappa_n \cdot \rho_{nk}) \cdot 100\%, \quad k = \overline{1, m}, \quad (1)$$

здесь  $\rho_{ik}$  – вес  $k$  – того партнера относительно  $i$  – того критерия.

В качестве приоритетного выбирается партнер с максимальным весом  $\omega_k$ .

Инструментарием, повышающим надежность выводов прогнозирования вероятности возникновения коммерческих рисков предприятия при сотрудничестве с партнерами - производителями, является математическая модель ситуации принятия решения о сотрудничестве в условиях вероятностной неопределенности, основанная на применении критериев Байеса, Лапласа, Вальда, Сэвиджа, Гурвица [1, 2].

В результате предлагаемой методики возможно определить вероятность получения максимального дохода при сотрудничестве с тем или иным производителем мебели с учетом возникновения различных коммерческих рисков: рисков финансовых потерь, длительности исполнения заказа клиентов магазина, изменения конъюнктуры рынка и пр.

Предлагаемый алгоритм использован в работе для решения задачи: с целью расширения ассортимента мебельной продукции в магазине необходимо провести анализ потенциальных партнеров - производителей и выбрать наиболее выгодного для сотрудничества: А – мебельная фабрика «Пегас», г. Уфа; В – мебельная фабрика «Red apple», Китай; С – мебельная фабрика «Идея комфорта», г. Набережные Челны.

Группа экспертов из 18 - ти человек провела ранжирование критериев оценки партнеров по четырех балльной шкале. В результате было получено следующее их перераспределение (табл. 1).

Таблица 1.

Ранжирование критериев оценки партнеров - производителей мебели		
№	Критерии	Уровень перераспределения
1	Цена	1
2	Материал	4
3	Качество	8
4	Долговечность	11
5	Декорирование	10
6	Эргономичность	9
7	Функциональность	5
8	Эстетичность	2
9	Комфортность	6
10	Гигиеничность	3
11	Экологичность	7

Чем выше уровень перераспределения имеет элемент, тем ниже его оценка. Критерии с самыми высокими уровнями отбрасываются.

Далее находится оценка дисперсии случайной величины  $r_j$ ,  $r_j = \sum_{i=1}^m r_{ij}$  и с ее помощью вычисляется коэффициент конкордации:  $W=0,12$ . Согласно критерия  $\chi^2$  оценка коэффициента конкордации значима. Следовательно, мнения экспертов можно считать согласованными и в качестве наиболее значимых критериев для дальнейшего анализа устанавливаются следующие: 1 - цена, 2 - материал, 3 - качество, 4 - эргономичность, 5 - функциональность, 6 - эстетичность, 7 - комфортность, 8 - гигиеничность, 9 - экологичность.

Методом анализа иерархий по оставшимся критериям производится оценка производителя мебели. Для этого составляется матрица сравнений между отобранными экспертами критериями и партнерами - производителями для каждого из критериев. Определяются нормализованные веса критериев (табл. 2)

Таблица 2.

Нормализованные веса критериев									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Веса	0,10	0,08	0,14	0,11	0,08	0,19	0,14	0,09	0,07

и нормализованные веса партнеров - производителей мебели по каждому критерию (табл. 3).

Таблица 3.

Нормализованные веса партнеров - производителей мебели									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	0,34	0,34	0,33	0,39	0,30	0,35	0,32	0,28	0,33
B	0,28	0,31	0,39	0,30	0,31	0,29	0,26	0,37	0,30
C	0,38	0,36	0,27	0,31	0,39	0,36	0,42	0,34	0,38

На основе полученных данных по формуле (1) рассчитываются глобальные нормализованные веса, в соответствии с которыми проекты ранжируются по уровню их значимости (табл. 4).

Таблица 4.

Глобальные нормализованные веса партнеров - производителей мебели			
	A	B	C
$\omega_k$	33,45	30,94	35,61

Далее по выделенным выше потенциальным видам коммерческих рисков, с которыми может столкнуться мебельный магазин, оценим каждого из представленных партнеров (табл. 5).

Таблица 5.

Уровень эффективности в условиях вероятностной неопределенности в процентах (за 100 % принята эффективность деятельности организации до сотрудничества)

	Проект А	Проект В	Проект С
Критерий Байеса	112	118	121
Критерий Лапласа	112	118	121
Критерий Вальда	109	107	111
Критерий Гурвица	111	118	124
Критерий Ходжа - Лемана	110	111	115

Таким образом, наиболее выгодным для сотрудничества производителем признается мебельная фабрика «Идея комфорта», г. Набережные Челны.

Представленные рекомендации являются универсальными и могут быть использованы с целью совершенствования управления любой организацией, любой формы собственности. Практическая значимость исследования состоит в возможности использования предложенного алгоритма при анализе и выборе бизнес - партнеров, инвестиционных проектов, финансовом планировании и пр.

#### Список использованной литературы:

1. Орлова Л.В., Сахабиева Г.А., Васяйчева В.А. Применение математических методов для решения задач оптимизации в управлении. Вестник Самарского муниципального института управления. 2008. № 6. С. 123 - 136.
2. Сахабиева Г.А. Современные технологии принятия управленческих решений. Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2015. № 6. С. 262 - 265.
3. Самарин Ю.П., Сахабиева Г.А. Математика для студентов технических вузов. Куйбышев, 1990. – 255 с.
4. Saaty T.L. Decision Making for Leaders. – University of Pittsburgh, 322 Mersis Hall. 2000. – 315 p.

© Сахабиева Г.А., 2016

#### УДК 332.122

**Сахабиева Галина Александровна**, канд. физ. - мат. наук,  
доцент Самарского национального исследовательского университета, г. Самара, РФ  
**Васяйчева Вера Ансаровна**, канд. экон. наук,  
доцент Самарского национального исследовательского университета, г. Самара, РФ  
**Сахабиев Виталий Ансарович**, канд. физ. - мат. наук,  
доцент Самарского национального исследовательского университета, г. Самара, РФ

#### О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Глобализация экономики и усиление конкуренции на рынках производства и сбыта продукции диктуют условия выживаемости отраслей промышленности и конкретных предприятий, необходимость совершенствования управления конкурентоспособностью отечественной экономики. Концепция управления основывается на анализе конкурентоспособности, как элемента экономической системы, относящегося к классу

многокритериальных слабоструктурированных проблем со слабоформализуемыми параметрами. В качестве ключевых факторов повышения конкурентоспособности рассматриваются потенциальные возможности предприятий в условиях существующей институциональной среды, состояние основного и человеческого капитала, уровень организационно - технологического развития, разработанность промышленной политики.

Самарская область – это высокоразвитый регион с достаточно диверсифицированной структурой промышленности (табл. 1). Характерной особенностью последней является высокий уровень концентрации производства.

Самарская область является центром российской машиностроительной, нефтехимической, авиастроительной отраслей. Среди крупных региональных

Таблица 1

Количество промышленных предприятий в Самарской области  
(по видам экономической деятельности) [7]

		Российская Федерация	Самарская область
Всего предприятий		453542	11139
в том числе по видам экономической деятельности	добыча полезных ископаемых	17834	308
	обрабатывающие производства	403126	10272
	производство и распределение электроэнергии, газа и воды	32582	559

промышленных предприятий можно выделить: ОАО «Тяжмаш», ОАО «Волгабурмаш», ООО «Нефтемаш», ОАО «Авиаагрегат», ОАО «ЕПК Самара», ООО «Завод приборных подшипников», ОАО «Алкоа - СМЗ», ОАО «РОССКАТ», ОАО «Автоваз», ОАО «Авиакор - авиационный завод», АО «РКЦ «ПРОГРЕСС» и др. В общем объеме промышленного производства области доля их продукции составляет примерно 70 %.

В кризисных условиях 2015 года, возникших в связи с введением экономических санкций, низким уровнем цен на нефть, падением российского рубля, удорожанием иностранной валюты, ограничениями в привлечении кредитов, в Самарском регионе сложилась напряженная социально - экономическая ситуация. Наблюдается отрицательная динамика развития по ряду промышленных отраслей (рис. 1). В марте 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года индекс промышленного производства снизился на 6 % . [2] По информации из статистических источников, в первом квартале 2016 года в Самарской области уровень производства промышленной продукции снизился на 5 % по сравнению с аналогичным периодом 2015 года.

Общий уровень конкурентоспособности регионального промышленного комплекса упал. Наряду с нестабильными экономическими условиями хозяйствования на предприятиях сокращается эффективность использования имеющегося производственного потенциала, снижаются объемы инвестиций в развитие и модернизацию производства, внедрение нововведений и пр. [1]

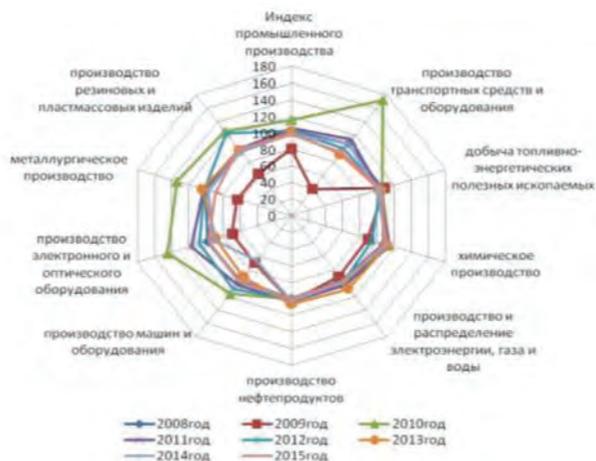


Рисунок 1. Динамика индекса промышленного производства по видам экономической деятельности, в % к предыдущему году [3,4]

К конкурентным слабостям промышленного комплекса Самарской области следует отнести: зависимость отдельных промышленных предприятий от формирования государственного заказа, низкая производительность труда, связанная с технологическим отставанием промышленных предприятий, низкий уровень внедрения инноваций и освоения новых видов конкурентоспособной продукции, отсутствие эффективной политики стимулирования НИОКР, дефицит денежных ресурсов предприятий для ее финансирования, высокий уровень производственных затрат, зависимость промышленных предприятий от импортных ресурсов, недостаточная степень загрузки основных производственных мощностей, слабый кадровый ресурс на всех уровнях производства, неблагоприятные условия труда, недостаточный уровень участия субъектов малого и среднего предпринимательства в развитии промышленного производства, низкий уровень развития транспортной и коммуникационной инфраструктуры в регионе.

Выделим конкурентные преимущества промышленного комплекса Самарской области, способствующие росту уровня её конкурентоспособности: функционирование мощных высокотехнологичных промышленных кластеров, диверсифицированная структура промышленности, высокий уровень научно - образовательного и кадрового потенциала области, высокий производственный потенциал, обширный сырьевой и ресурсный потенциал, высокий уровень урбанизации населения.

К сожалению, многие предприятия не стремятся к каким - либо изменениям, в том числе за счет возможностей использования конкурентных преимуществ. Уровень инновационной активности предприятий в 2015 г. находился на низком уровне (с 2010 г. он сократился практически в два раза), объем инновационной продукции области в общем объеме произведенной продукции не превышает 23 % , механизм продвижения перспективных разработок в производство работает слабо.

Для повышения конкурентоспособности промышленного комплекса необходимо выполнение следующих шагов [5,6]:

- Модернизация производства и повышение инвестиционно - инновационной активности промышленных предприятий.

- Развитие новых производственных и информационных технологий, способствующих оперативному решению нестандартных задач.

- Реформирование старых предприятий и создание новых наукоемких производств, охватывающих все сектора экономики региона: нефтехимия, машиностроение и пр.

- Привлечение на предприятия промышленного комплекса молодых перспективных специалистов, способных оперативно решать сложные задачи и поддерживать перспективные направления развития отрасли.

- Международная интеграция, участие региональных предприятий в реализации международных проектов.

- Создание благоприятных условий для формирования конструкторских бюро нового поколения. Обеспечение данных бюро высокопрофессиональными кадрами (целевая подготовка специалистов).

- Кооперация крупных промышленных предприятий самарской области с малым и средним бизнесом.

Реализации формирования организационно - экономического механизма создания конкурентоспособного регионального промышленного комплекса, являющегося основой обеспечения экономической безопасности, как региональной экономики, так и отдельных компаний, должна способствовать «Стратегия социально - экономического развития Самарской области», принятая на период до 2020 года.

### **Список использованной литературы:**

1. Новая концепция развития региональной экономики: кластерная основа: монография / Л.К. Агаева, В.Ю. Анисимова, Н.В. Безлепкина; под общ. ред. Н.М.Тюкавкина. - Самара: Самарский государственный университет, 2014. - 308 с.

2. Васяйчева В.А., Сахабиев В.А. О кластерном подходе к территориальной организации производства региона // Управленческий учет. 2015. № 3. С.3 - 10.

3. Васяйчева В.А., Сахабиева Г.А. Анализ отрасли транспортного машиностроения РФ // Вестник Самарского муниципального института управления. Самара: САГМУ, 2015. № 2. - С. 81 - 93.

4. Самарин Ю.П., Сахабиева Г.А. Математика для студентов технических вузов. Куйбышев, 1990.

5. Васяйчева В.А., Сахабиев В.А., Сахабиева Г.А. Стратегия оптимального развития экономики региона / Основы экономики, управления и права. Самара: Изд - во «Самарский университет», 2013. №1 (7). – С. 80 - 82.

6. Васяйчева В.А., Сахабиева Г.А., Сахабиев В.А. Развитие механизма управления предприятиями топливно - энергетического комплекса на основе совершенствования кадровой политики: монография. Самара: Изд - во «Самарский муниципальный институт управления», 2012. 140 с.

7. Electronic resource: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2015/region/reg-pok15.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/region/reg-pok15.pdf)

© Г.А. Сахабиева, В.А. Васяйчева, В.А. Сахабиев, 2016

## НАЛОГОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО НДФЛ

Налог на доходы физических лиц - прямой федеральный налог, уплачиваемый физическими лицами с полученных доходов в денежной, натуральной формах или в виде материальной выгоды. Уплата налога производится как самими налогоплательщиками, так и за него - налоговыми агентами [3]. В любом случае, как налогоплательщики, так и налоговые агенты обязаны представлять в налоговые органы формы отчетности по НДФЛ.

В настоящее время к таким формам относятся следующие документы:

1. Справка по форме 2 - НДФЛ. Справка заполняется работодателем по унифицированной форме, утвержденной приказом ФНС России от 17.11.2010 №ММВ - 7 - 3 / 61. В данной форме налоговой отчетности приводятся основные реквизиты работодателя, паспортные данные физического лица, ежемесячные суммы начисленных доходов по видам выплат, облагаемых по ставке 13 % , кроме дивидендов [11]. Кроме того, отражается по кодам информация о необлагаемых доходах, о предоставленных стандартных, социальных и имущественных вычетах. В заключительной части показывается общая сумма доходов, исчисленного и удержанного НДФЛ. Справки предоставляются ежегодно не позднее 1 апреля следующего года. По заявлению физического лица ему справка предоставляется в трехдневный срок [6].

2. Налоговая декларация по форме 3 - НДФЛ - специальный документ, представляемый налогоплательщиками - физическими лицами о полученных доходах, использованных налоговых льготах и рассчитанных величинах НДФЛ. Действующая форма утверждена приказом ФНС России от 24.12.2014 г. № ММВ - 7 - 11 / 671@. Документ является объемным, в нем физические лица отражают сведения обо всех доходах, полученных в денежной, натуральной формах или в виде материальной выгоды, облагаемых по разным налоговым ставкам (13 % , 30 % , 35 % , 15 % ) [5]. Кроме того, подробно расписываются виды и основания налоговых вычетов: стандартные, социальные, имущественные, инвестиционные и профессиональные. Стандартные предоставляются работодателем по основному месту работы на основании заявления, имущественные - по уведомлению налоговых органы. Остальные - налоговой инспекцией по месту налогового учета налогоплательщика [10].

В основном подается физическими лицами для обоснования применяемых налоговых вычетов, но для этого обязательно приложение подтверждающих документов: копии свидетельств о праве собственности, договора на лечение, обучение, благотворительную помощь, социальные накопления, первичные бухгалтерские документы, квитанции об оплате и т.д. [2]. Итоговой реализацией данного документа является расчет величины НДФЛ к уплате с конкретного гражданина. Налоговая декларация 3 - НДФЛ - это достаточно простой и легальный способ вернуть себе из государственной казны часть денежных средств, потраченных физическим лицом на покупку жилья, лечение или обучение, ведение профессиональной деятельности [8].

3. Налоговая декларация по форме 4 - НДФЛ. Форма отчетности, порядок заполнения и формат сдачи утверждены Приказом ФНС России от 27.12.2010 № ММВ - 7 - 3 / 768@. Данная форма представляет собой декларирование объемов предполагаемых доходов вновь зарегистрированным индивидуальным предпринимателем или предпринимателем, полагающим, что его налогооблагаемые НДФЛ доходы по сравнению с предыдущим годом изменятся в сторону увеличения или уменьшения более, чем на 50 % [4].

Декларация по форме 4 - НДФЛ служит основанием для должностных лиц налоговых органов для начисления авансовых платежей по НДФЛ предпринимателям, применяющим общий режим налогообложения, предполагающий исчисление и уплату НДФЛ [9].

Изменение дохода в сторону увеличения обязывает налогоплательщиков представлять именно эту декларацию, уменьшение дохода более, чем на 50 % - всего лишь право физического лица подавать или не подавать налоговую декларацию.

4. Расчет сумм НДФЛ, исчисленных и удержанных налоговым агентом по форме 6 - НДФЛ. Данная ежеквартальная форма отчетности введена в действие приказом ФНС России от 14.10.15 № ММВ - 7 - 11 / 450@ с 2016г. Отчет должны сдавать все юридические лица и индивидуальные предприниматели, являющиеся источниками выплат для физических лиц, не важно - собственных работников или привлеченных [1]. Расчет содержит общие сведения обо всех начисленных в пользу граждан суммах доходов по разным ставкам, величине налоговых вычетов, размерах удержанных и перечисленных сумм НДФЛ. Приводится количество физических лиц, которым выплачивались доходы, а также в хронологическом порядке в разрезе по датам выплат доходов и перечисления НДФЛ - сведения о начисленных доходах и удержанных налогах [12].

Налоговая карточка по форме 1 - НДФЛ о начисленных доходах, необлагаемых суммах из них, налоговых вычетах, в настоящее время утратила силу с точки зрения обязательности ее составления, применяется работодателями по своему усмотрению для целей внутреннего контроля расчетов с бюджетом по НДФЛ [7].

### **Список использованной литературы:**

1. Гудкова О.В., Ермакова Л.В. Вопросы налогообложения НДФЛ в 2016 году // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 4 - 1. С. 133 - 137.

2. Дедова О.В., Ермакова Л.В. Бухгалтерский учет расчетов с персоналом по оплате труда / В сборнике: Актуальные проблемы социально - трудовых отношений Материалы VI Всероссийской научно - практической конференции с международным участием, посвященной 85 - летию образования Дагестанского государственного университета. Дагдосуниверситет. 2016. С. 124 - 126.

3. Ермакова Л.В. Проблемы рациональной организации формирования управленческого учета в хлебопекарных организациях // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3 (2). С. 262 - 265.

4. Ковалева Н.Н. Признание дохода по российским и международным стандартам учета // Вестник Брянского государственного университета. 2010. № 3. С. 202 - 204.

5. Ковалева Н.Н., Дворецкая Ю.А. Социальный аудит в призме социальной ответственности организаций // Вестник Брянского государственного университета. 2014. № 3. С. 278 - 283.

6. Кузнецова О.Н., Ковалева Н.Н. Проблемы учета расходов на оплату отпускных работников предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2016. № 6 (58). С. 308 - 310.

7. Кузнецова О.Н. Контроль и ревизия деятельности организаций: теория и практика // Молодой ученый. 2015. № 24 (104). С. 480 - 483.

8. Кузнецова О.Н. Международные налоговые отношения: проблемы и перспективы развития // Молодой ученый. 2014. № 21 (80). С. 353 - 355.

9. Мельгуй А.Э., Ермакова Л.В., Дворецкая Ю.А. Роль налогообложения населения в национальной налоговой системе // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 8 (64). С. 222 - 224.

10. Мельгуй А.Э., Ковалева Н.Н., Дворецкая Ю.А. Налогообложение имущества физических лиц: региональный аспект // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 3. С. 307 - 313.

11. Хоружий Л.И., Дедова О.В., Катков Ю.Н. Учетно - аналитическое обеспечение и налогообложение заработной платы в современных условиях хозяйствования // Бухучет в сельском хозяйстве. 2015. № 5 - 6. С. 56 - 69.

12. Хоружий Л.И., Дедова О.В. Развитие бухгалтерского учета доходов и расходов в системе управления деятельностью хлебопекарных организаций. Монография / Л. И. Хоружий, О. В. Дедова ; М - во сельского хоз - ва Российской Федерации, Российский гос. аграрный ун - т - МСХА им. К. А. Тимирязева. Москва, 2012.

© Сидорина В.В., 2016

**УДК 339.5**

**Скворцова Екатерина Витальевна**

Магистрант 2 курса, экономический факультет, РТА  
г. Люберцы, РФ

## **РОЛЬ И МЕСТО НЕТАРИФНЫХ МЕР В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**

Основным публично - правовым инструментом, регулирующим внешнеэкономическую деятельность, является таможенное законодательство. Государства для борьбы с недобросовестной конкуренцией на внешних рынках могут использовать таможенно - тарифные и нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности.

Таможенные меры (пошлины) появились задолго до нетарифных мер и являлись источником дохода государства и орудием борьбы с иностранной конкуренцией.

Таможенно - тарифные средства регулирования внешней торговли ограничивают поступление иностранных товаров на внутренний рынок косвенно – путём удорожания импорта в результате обложения товара. Однако для защиты экономических интересов государства недостаточно одних мер таможенно - тарифного регулирования, так как они не контролируют перемещение товаров через таможенную границу, направленное на обеспечение безопасности, охраны здоровья и жизни людей, животных и растений.

В связи с политикой снижения ставок таможенных пошлин, проводимой в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле тарифные меры потеряли свою былую «протекционистскую привлекательность».

Таким образом, основным инструментом протекционизма в настоящее время являются нетарифные меры внешнеторгового регулирования. Популярность нетарифных мер возросла благодаря возможности их частого или долгосрочного использования в отношении одного и того же товара.

В сравнении с законодательно закрепляемыми тарифными барьерами, нетарифные меры большей частью применяются на уровне исполнительных органов власти и отличаются гибкостью и избирательностью.

К нетарифным мерам относятся все меры, кроме тарифов, которые используются государством для регулирования внешней торговли.

Они включают в себя две большие группы - меры административного и экономического характера, которые направлены на запреты и ограничения в отношении ввоза и вывоза товара.

Административные меры являются инструментом прямого ограничения импорта (экспорта) товаров и включают в себя количественные ограничения, лицензирование, запреты и т.д. Меры экономического характера охватывают меры административной, кредитной, торговой, финансовой и технологической политики, санитарные и экологические меры безопасности, при которых ограничения торговли товарами и услугами становятся скорее их второстепенным результатом.

Следует отметить, что в мировой экономике до сих пор нет общепризнанного определения нетарифных барьеров, их классификации, а так же отсутствует единая методология количественной оценки последствий их применения для торговли. Кроме того, список нетарифных мер регулирования не статичен. По оценкам экспертов величина нетарифных барьеров каждые 15 лет прирастает более чем в 4 раза.

Во многих развитых и в части развивающихся стран постепенный поворот к деятельному использованию нетарифных мер начался в середине 60 - х годов XX в. из - за влияния многих факторов. Так, в процессе активного развития международной кооперации, расширения транснациональных фирм и резкого повышения внутрифирменной торговли происходит своеобразный перенос внешнеторгового регулирования вглубь экономики страны. А это, в свою очередь, ведет к все более широкому использованию в торгово - политических целях кредитно - финансовых, административных и других средств экономической политики[3].

Бесспорно, использование нетарифных ограничений дает прерогативу странам в регулировании внешней торговли, так как эти меры являются более скрытыми, чем тарифные инструменты.

На сегодняшний день ни одно государство не воздерживается от применения административных инструментов регулирования экспорта и импорта. Количественные ограничения охватывают около 30 % продовольственных товаров, 13 % топлива и около 10 % текстильных изделий, импортируемых экономически развитыми странами Запада. Так, Германия устанавливает квоты на импорт угля, Франция - на нефть и нефтепродукты, Австрия - на вино и мясные консервы, Финляндия - на растительные масла, нефть и нефтепродукты. Глобальное квотирование широко применяют США, Канада, Мексика,

Индия, Южная Корея. Основными средствами государственного регулирования экспорта практически во всех странах с рыночной экономикой, а в ряде стран (в Японии, Новой Зеландии, Швеции, Австралии и др.) даже единственными, являются административные инструменты, прямые запреты и ограничения, лицензирование и другие подобные меры [4].

Итак, в настоящее время торгово - политическая роль нетарифных мер регулирования внешнеэкономической деятельности существенно возросла. Влияние нетарифных инструментов на международную торговлю нельзя оценить количественно, потому как оно не является ярко выраженным.

В современной практике регулирования внешней торговли нетарифные ограничения играют очень важную роль. Большинство стран мира активно применяют такие меры, следуя политике протекционизма. Нетарифные таможенные барьеры не совершенны, но их устранение несет значительный ущерб государству.

Наблюдая интенсивность применения государственного регулирования в мировой торговле, нетрудно предположить, что перед учеными открывается широкое, представляющее интерес для исследований направление. Для России, формирующей новую внешнеторговую политику, научные поиски, направленные на защиту внутреннего рынка, особенно актуальны.

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

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (в ред. от 16.04.2010) // Собрание Законодательства РФ. 13.12.2010. № 50. Ст.6615.
2. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru>.
3. Дюмулен И.И. Нетарифные ограничения в международной торговле. М., ВАВТ, 2015
4. Идрисова В.В. Меры регулирования внешней торговли // Российское предпринимательство. 2014. № 5 - 1. С. 146 - 150

© Е.В. Скворцова, 2016

**УДК 33**

**Сметанка Екатерина Романовна**  
студентка кафедры логистики, ИОМ, ГУУ,  
г. Москва, Российская Федерация

### **ЛОГИСТИКА ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В ЯПОНИИ**

Аннотация. Рассматриваются особенности японской системы логистической коммерции, а также факторы, которые способствовали ее успешной деятельности. Выявлено, что высокий спрос на электронную торговлю обусловлен тем фактом, что покупатель получает не выбранный им продукт из списка, а индивидуальный, сделанный специально для него товар. В свою очередь, интерес компаний к электронной коммерции состоит в возможности максимально выгодно организовать свою деятельность.

Ключевые слова: японская система логистической коммерции, электронная коммерции, логистика электронной торговли.

Электронная коммерция, электронная торговля, бизнес - интернет являются в настоящее время очень перспективным и растущим рынком с темпами опережающими традиционные виды торговли и бизнеса со своей концепцией законодательной защиты клиентов против возможного мошенничества [1 - 6]. По разным оценкам рынок продаж через интернет - магазины растёт во всех странах вместе с развитием и распространением информационных технологий [7 - 9]. Основой электронной торговли считается логистика, которая определяется следующим образом.

Логистика — это инструмент менеджмента, способствующий достижению стратегических, тактических или оперативных целей организации бизнеса за счет эффективного управления материальными и сервисными потоками, а также сопутствующими им потоками информации и финансовых средств, контроля и регулирования движения материальных и информационных потоков в производстве и во времени перемещения от их первичного до конечного потребителя [10].

Электронная торговля через Интернет — это реальные продукты за реальные деньги в режиме онлайн. Но, как и в традиционной торговле реального мира, основными бизнес - процессами виртуальных магазинов остаются прием и выполнение заказов покупателей, отвечающая их требованиям доставка товаров и услуг — то есть логистика [11].

Япония — это небольшое государство со сложным географическим положением, которое смогло создать высокоразвитую логистическую систему. Это было жизненно необходимо для страны, которая страдала от нехватки площадей, полезных ископаемых и сырья. Более того, без такой системы не могло обойтись производство на японских островах [12].

Наиболее важным средством транспортировки грузов в Японии являются дорожные транспортные пути и каботажное судоходство. В последние годы увеличивается роль железнодорожных перевозок. Рынок логистики в Японии в прошлом был чрезвычайно островным. Сегодня он открыт для хранения, распределения и всех возможностей современной контрактной логистики. Основная производственная область страны лежит в таких городах, как Токио, Нагоя, Осака. Они составляют центр логистической деятельности Японии.

В данном государстве высоко развита и распространена логистика электронной торговли. Японская система в корне отличается от американской и европейской как в подходе к проблеме производства, так и в его реализации. Ее основой является заказ. Ни производитель, ни продавец не выясняют мнение конечного потребителя о товарном продукте. Таким образом, здесь отсутствует взаимосвязь «производитель — продавец». Конечный потребитель сам появляется у продавца, и заказ на товар исходит от него. В этом случае продавец должен удовлетворить интересы и запросы покупателя, обеспечив его именно тем товаром, который он запросил.

Отличительной особенностью японской системы, следует отметить, является то, что производитель конечного готового продукта постоянно находится в состоянии ожидания заказа от потребителя. В системе отсутствует прогноз производства, а изготовитель готового продукта основывается на выраженном в заказе мнении конечного потребителя.

Электронная коммерция в стране развивается с помощью использования небольших местных магазинов, работающих допоздна или круглосуточно. Они называются «конбини»

и занимают в жизни японцев особое место. Большинство жителей страны имеют очень маленькие дома или квартиры, в которых почти нет места для хранения продуктов и установки холодильников, поэтому еду необходимо покупать часто. Магазины «конбини» также очень малы, в среднем их площадь составляет 100 м<sup>2</sup>, и зачастую они находятся вне поля зрения местных налоговых инспекторов. Таким образом, они могут быстрее реагировать на изменения потребительского спроса, чем крупные торговцы. В Японии находятся более 33 тыс. подобных магазинов, в каждый из которых заходят в среднем 900 покупателей в день [12].

Повсеместная распространенность и популярность этих магазинов делают их довольно привлекательными партнерами для компаний, которые занимаются электронной коммерцией и нуждаются в маркетинге и продвижении своих товаров. Местные магазины не тратят деньги на рекламу, поскольку покупатели приходят в них сами. Люди могут платить за товары, распространяемые электронными магазинами, а затем получать их в «конбини», если персонал этих магазинов возьмется за обработку заказов. Предприятие вряд ли сможет быстро найти подходящее помещение для промежуточного складирования товаров, в то время как маленькие магазинчики, расположенные в каждом квартале, уже имеют все необходимое, чтобы служить местом оплаты товара и его получения.

«Конбини» также получают выгоды от использования Интернета. В условиях нехватки физического пространства и неослабевающей конкуренции со стороны крупных супермаркетов они тоже делают ставку на электронную коммерцию. Предоставляя доступ к электронным магазинам, местные «конбини» расширяют предлагаемый ими ассортимент продуктов, не нуждаясь при этом в дополнительных площадях. Все японские торговые сети, объединяющие подобные магазины, используют Интернет в качестве одной из составляющих своего бизнеса.

Сеть Seven - Eleven Japan, самое крупное объединение магазинов в Японии, предлагает покупателям выбирать книги на web - сайте eShopping Books. Спустя несколько дней клиент может оплатить и забрать свой заказ в местном магазине сети. Компания eShopping Books использует торговую сеть Seven - Eleven и выплачивает комиссионные только за проданные книги, вне зависимости от расходов на их хранение и продажу. Благодаря этому стоимость ее книг может быть даже более низкой, чем у Amazon.com.

В одном из интервью генеральный директор Ozon Мазль Гавэ упоминает о работе интернет - коммерции в Японии. Он отмечает, что существуют компании, которые могут доставить продукцию из одной части страны в другую за один день [13].

Преимуществом японской системы логистики электронной торговли является максимальная маневренность как при заказе готового продукта, так и при заказе полуфабрикатов и первичных материальных ресурсов. Конечный потребитель не выбирает товар из предлагаемой номенклатуры, а заказывает в соответствии со своим вкусом и требованием индивидуальный товар.

Недостаток японской системы состоит в том, что производитель находится в постоянном ожидании заказа на изготовление конкретного продукта и, получив его, приступает к его выполнению, на что требуется определенное время. Если в США и Европе конечный потребитель не ожидает товар, а быстро его приобретает (правда, не всегда тот, который требуется индивидуальному покупателю), то в Японии ожидает заказ, более того, дополнительно оплачивает срочность исполнения.

В заключение можно сказать, что японская электронная торговля не смогла бы стать такой успешной и популярной без помощи национальной особенности — местных маленьких круглосуточных магазинов. Они способствуют значительному сокращению расходов от деятельности коммерческой логистики: не требуется заниматься маркетингом и продвижением своих товаров, искать помещение для промежуточного складирования.

Главная особенность японской системы логистической коммерции заключается в том, что покупатель заказывает специальный конкретный товар, который изготавливается в соответствии с его вкусами и требованиями. Я считаю, что это основной фактор высокого спроса на продукцию компаний электронной торговли. Японская система крайне отличается от все других, тем не менее многие ученые и специалисты утверждают, что она является будущим логистики.

### **Список использованной литературы**

1. Воронов В.И. Электронная коммерция и бизнес - интернет. Часть I (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО). - 208 с.
2. Воронов В.И. Электронная коммерция и бизнес - интернет. Часть II (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО). - 183 с.
3. Воронов В.И., Лазарев ВА, Павленко О.Ю. Концепция законодательной защиты клиента электронной платежной системы. Журнал: МАРКЕТИНГ, № 6 (91) / 2006 г.
4. Воронов В.И., Лазарев ВА, Павленко О.Ю. Организация электронной торговли. [текст] Маркетинг, 2006. Т 308, с 308.
5. Воронов В.И., Лазарев В.А., Павленко О.Ю. Мошенничество в электронной коммерции: формы проявления и способы предупреждения. Журнал: МАРКЕТИНГ, № 1(86) / 2006 г. 15с.
6. Воронов В.И., Лазарев В.А, Павленко О.Ю. Организация электронной коммерции. Журнал: МАРКЕТИНГ, № 3(88) / 2006 г. 13с.
7. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 1. Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2000 г. ISBN 5 - 8224 - 0029 - 9 Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 104 с.
8. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 2. (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2002 г. ISBN 5 - 8224 - 0029 - 9 Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 112 с.
9. Родкина Т.А. Логистика информационных потоков: состояние и перспективы. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. №5. С. 144 - 148.
10. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Сergyшев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
11. В.Ю. Забурдаев. ЛОГИСТИКА ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ. // [Электронный ресурс]. URL: <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/e-trade.htm> (дата обращения 18.10.2016).
12. Логистика Японии. // [Электронный ресурс]. URL: <http://soyuzcargo.ru/ru/news/articles/461/> (дата обращения 18.10.2016).

13. Маэль Гавэ: «Каждый должен понять, что просто убивает культуру, когда скачивает бесплатно» // Cossa. - 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cossa.ru/211/25967/> (дата обращения 18.10.2016).

© Е.Р. Сметанка, 2016

**УДК 331.56.001.57(470.56)**

**Солодилова Юлия Алексеевна**

Магистрант ФГБОУ ВО ОГАУ, г. Оренбург

**Спешилова Наталья Викторовна**

Доктор экономических наук, профессор,  
Зав. кафедры организации производства и  
моделирования экономических систем  
ФГБОУ ВО ОГАУ, г. Оренбург

**Мажарова Наталия Андреевна**

Кандидат педагогических наук, доцент  
Директор Оренбургского филиала  
ОУП ВПО «АТиСО», г. Оренбург

## **ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ БЕЗРАБОТИЦЫ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ**

Безработица — это сложное социально - экономическое явление, естественная и неотъемлемая часть рыночного механизма, которая является сопутствующим показателем развития экономики и необходимым условием развития конкуренции на рынке труда [4].

Постоянный мониторинг за данным явлением показывает, что в периоды снижения экономической активности рынка (1992 - 1995 гг., 1998 г., 2008 г.) уровень безработицы выходит за рамки естественной (2 - 3 %), что приводит к таким последствиям как: общее снижение доходов населения, потеря квалификации работников, снижение стоимости человеческого капитала, депрессия и прочие психические расстройства, снижение демографической ситуации в регионе и т.д. [2, 5]. В настоящее время в условиях экономической нестабильности органы местного самоуправления обращают пристальное внимание на исполнение законодательных документов по сохранению макроэкономической стабильности. Целью государственной политики является развитие сферы труда и занятости региона [3].

Актуальность разработки данной проблемы в настоящий период обусловлено выявлением факторов, оказывающих наибольшее влияние на безработицу в Оренбургской области. В связи с этим, рассмотрим влияние на численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения в Оренбургской области на момент 2015 года ( $y_i$ ), таких факторов, как:

- $x_1$  - среднесписочная численность работников, чел.;
- $x_2$  - удельный вес убыточных предприятий и организаций, %;
- $x_3$  - прибыль (убыток) предприятий, организаций, тыс. руб.;

$x_4$  - задолженность предприятий по выплате заработной платы, тыс. руб.;

$x_5$  - среднемесячная заработная плата, руб.

В качестве источника информации используем статистический ежегодник «Города и районы Оренбургской области. 2015» [1], выпускаемый Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. Объем изучаемой совокупности составляет 35 районов. Выясним какой из выделенных факторов оказывает наиболее сильное влияние на рост безработицы. Для этого построим уравнение регрессии зависимости уровня безработицы от перечисленных факторов. Матрица парных коэффициентов корреляции представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Матрица парных коэффициентов корреляции

	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$y$
$x_1$	1,000	- 0,123	0,666	- 0,154	0,566	- 0,194
$x_2$	- 0,123	1,000	- 0,189	0,678	- 0,264	0,737
$x_3$	0,666	- 0,189	1,000	- 0,152	0,313	- 0,070
$x_4$	- 0,154	0,678	- 0,152	1,000	- 0,160	0,792
$x_5$	0,566	- 0,264	0,313	- 0,160	1,000	- 0,165
$y$	- 0,194	0,737	- 0,070	0,792	- 0,165	1,000

Значения, представленные таблице, показывают, что факторы  $x_2$ ,  $x_4$  оказывают сильное положительное влияние на зависимую переменную  $y$  (т.к. значение на пересечении соответствующего столбца и строки равны 0,737 и 0,792 соответственно). Следовательно, на безработицу оказывает значительное влияние удельный вес убыточных предприятий и задолженность предприятий по выплате заработной платы.

Остальные факторы  $x_1$ ,  $x_3$  и  $x_5$  оказывают слабое отрицательное влияние. Между переменными  $x_2$  и  $x_4$  присутствует сильная связь, следовательно, удельный вес убыточных предприятий и организаций взаимосвязан с задолженностью предприятий по выплате заработной платы, что свидетельствует о наличии мультиколлинеарности.

Оценка показателей адекватности множественного уравнения регрессии представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели адекватности множественного уравнения регрессии

	Value (Значение)
<i>Multiple R</i> (Множест. R)	0,863
<i>Multiple R<sup>2</sup></i> (Множест. R <sup>2</sup> )	0,744
<i>Adjusted R<sup>2</sup></i> (Скорр. R <sup>2</sup> )	0,700
<i>F</i> (5,29)	16,873
<i>p</i>	0,000
<i>Std.Err. of Estimate</i> (Стд. Ош. Оценки)	68,01778

Множественный коэффициент корреляции в данном случае показывает тесную связь между зависимой переменной и выбранными независимыми факторами. На 74,4 %

вариация переменной  $y$  объясняется факторами  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5$ . По F - статистики Фишера данная модель в целом статистически значима, но проверка значимости независимых переменных по t - критерию Стьюдента, определена значимость только двух факторов –  $x_2$  и  $x_4$ . Выявленное на ранних стадиях исследования наличие мультиколлинеарности, необходимо устранить, так как это приводит к получению ненадежных оценок регрессионной модели.

Воспользовавшись методом пошагового исключения переменных в пакете STATISTICA 6.0. получим модель парной линейной регрессии, где в качестве независимой переменной выступает  $x_4$  – задолженность предприятий по выплате заработной платы. Показатели адекватности построенной модели отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели адекватности регрессионной модели

	Value (Значение)
<i>Multiple R</i> (Множест. R)	0,792
<i>Multiple R<sup>2</sup></i> (Множест. R2)	0,628
<i>Adjusted R<sup>2</sup></i> (Скорр. R2)	0,617
<i>F</i> (1,33)	55,701
<i>p</i>	0,0000
<i>Std.Err. of Estimate</i> (Стд. Ош. Оценки)	76,895

Согласно результатам, 62,80 % вариации показателя  $y$  описывается включением в уравнение фактора  $x_4$ , при этом модель получилась статистически значимой по F - критерию Фишера (таблица 4).

Таблица 4 – Результаты оценивания регрессионной модели

	<i>Beta</i> (БЕТА)	<i>Std.Err. of Beta</i> (Стд.Ош.)	<i>B</i>	<i>Std.Err. of B</i> (Стд.Ош.)	<i>t</i> (33)	<i>p - level</i> ( <i>p</i> - уров.)
<i>Intercept</i> (Св.член)			54,518	19,769	2,758	0,009
$x_4$	0,792	0,106	9,387	1,258	7,463	0,000

Необходимо отметить, что параметры уравнения статистически значимы по t - критерию Стьюдента.

После устранения мультиколлинеарности и применения ряда процедур по выявлению модели с наилучшей адекватной связью, остановимся на регрессионном уравнении вида:

$$y = 54,518 + 9,386 x_4 \quad (1)$$

Следующим этапом анализа является выявление наличия гетероскедстичности в оцениваемой модели. Рассмотрим реализацию алгоритмов выявления данного явления в пакете STATISTICA 6.0. графическим методом и тестом ранговой корреляции Спирмена. Для реализации метода используем статически значимую регрессионную модель с независимой переменной  $x_4$ . Согласно данным рисунка 1, значения распределены

случайным образом (выходят за доверительные границы), поэтому можно предположить отсутствие гетероскедестичности.

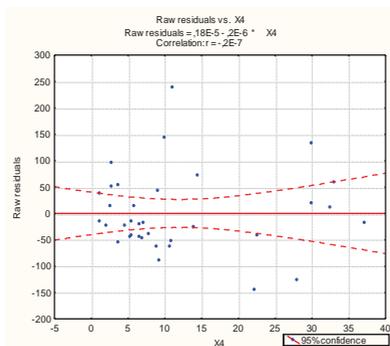


Рисунок 1 – Зависимость значений остатков от  $x_4$

Результаты оценивания значения коэффициента Спирмена представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Результаты оценивания значения коэффициента Спирмена

	Valid N (Число)	Spearman R (Спирмена)	t(N - 2)	p - level (p - уров.)
$x_4$ & Residuals ( $x_4$ и Остатки)	35	-0,040	-0,231	0,819

Согласно данным, приведенным в таблице 5, полученный коэффициент корреляции знаков Спирмена статистически незначим, отсюда можно сделать вывод об отсутствии взаимосвязи между отклонениями и переменной  $x_4$ , т.е. гетероскедестичность отсутствует.

Убедившись в том, что построенная модель статически значима и удовлетворяет условию гомоскедестичности (модель (1)), проверим нормальность распределения случайной величины (рисунок 2).

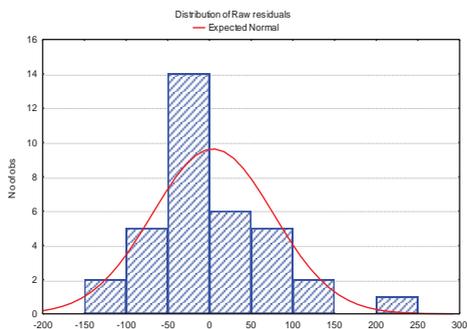


Рисунок 2 – Гистограмма распределения регрессионных остатков

Согласно приведенному рисунку остатки подчиняются нормальному закону распределения, т.е. построенная модель адекватна фактическим данным.

Воспользуемся полученным линейным регрессионным уравнением и проведем экстраполирование значений количества безработных при различных вариантах задолженности предприятия по выплате заработной платы. Сделаем прогноз при максимальном показателе задолженности по выплате заработной платы, наблюдаемой по районам Оренбургской области (таблица 6).

Таблица 6 – Прогнозные значения количества безработных при фиксированном значении задолженности по выплате заработной платы на уровне 37,1 тыс. руб.

	<i>B - Weight</i> (B - Веса)	<i>Value</i> (Значение)	<i>B - Weight * Value</i> (B - Веса* Значение)
$x_4$	9,386	37,100	348,2535
<i>Intercept</i> (Св.член)			54,518
<i>Predicted</i> (Предсказ.)			402,771
- 95,0 % <i>CL</i>			332,941
+95,0 % <i>CL</i>			472,602

Рассмотрим полученные результаты. В нашем случае прогноз количества безработных в Оренбургской области при значении  $x_4=37,1$  находится в интервале  $332,94 < 402,77 < 472,6$  человек (таблица 6).

Сделаем прогноз при среднем показателе задолженности по выплате заработной платы, наблюдаемой по районам Оренбургской области (таблица 7).

Таблица 7 – Прогнозные значения количества безработных при фиксированном значении задолженности по выплате заработной платы на уровне 11,51 тыс. руб.

	<i>B - Weight</i> (B - Веса)	<i>Value</i> (Значение)	<i>B - Weight * Value</i> (B - Веса* Значение)
$x_4$	9,386	11,51	108,034
<i>Intercept</i> (Св.член)			54,518
<i>Predicted</i> (Предсказ.)			162,56
- 95,0 % <i>CL</i>			136,103
+95,0 % <i>CL</i>			189,018

При среднем значении независимая переменная находится в интервале  $136,103 < 162,56 < 189,018$  по количеству человек, то есть наибольшее значение зависимой переменной будет получено при максимальном значении  $x_4$ . Следовательно, при

подстановке в полученную модель прогнозного значения мы получим интервал значений количества безработных, который может наблюдаться в Оренбургской области.

Таким образом, построенное линейное уравнение регрессии с фактором оказывающим наиболее сильное влияние – задолженность предприятий по выплате заработной платы, можно использовать для построения прогнозов и выявления численности безработных по Оренбургской области. Практическое значение модели очень важно для принятия своевременных и правильных решений по устранению безработицы и поддержания рынка труда на оптимальном уровне.

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

1. Города и районы Оренбургской области. 2015: стат.сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. – Оренбург. 2015. – 296 с.
2. Солодилова, Ю.А. Эконометрическое моделирование зависимости между численностью безработных и числом преступлений в Оренбургской области / Солодилова Ю. А // ФЭН - Наука. - 2014г. - №1(28). - С. 21 - 23.
3. Хаматханова, М.А. Безработица в Российской Федерации в условиях экономических санкций: причины, последствия, способы эффективной занятости населения // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11 - 4. – С. 828 - 831;
4. Цыпин, А.П. Статистический анализ трансформации экономики России: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.12 / А. П. Цыпин. - Оренбург, 2005. - 199 с.
5. Юзаева, Ю.Р., Статистическое исследование факторов демографического старения населения Оренбургской области / Юзаева Ю.Р., Спешилова Н.В. // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - 2012 г. - № 1 - 1. - т.33 - С. 145 - 147.

© Ю.А. Солодилова, Н.В. Спешилова, Н.А. Мажарова, 2016

**УДК 338.43**

**Спешилова Наталья Викторовна**  
докт. экон. наук, профессор ОГАУ,  
**Зинякин Александр Сергеевич**  
канд. экон. наук, доцент ОГАУ,  
**Унайкулова Сауле Булатовна**  
магистрант ОГАУ,  
г. Оренбург, РФ

### **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНА В РОССИИ**

Рынок зерна в структуре агропромышленного комплекса занимает основное место, что позволяет обеспечивать население хлебными продуктами, животноводство – кормами, а промышленность – сырьем. По мнению д.э.н., профессора Н. Я. Коваленко [5. С.115], единственной прибыльной отраслью среди отраслей агропромышленного комплекса является зерновое хозяйство, рассматриваемое в качестве донора для развития других отраслей и сфер агропромышленного комплекса и экономики страны в целом.

Развитие зернового рынка в России на современном этапе связано с отменой административно - командной системы управления, которая действовала ранее, относительно данной системы все этапы воспроизводства подвергались регулированию со стороны государства, то есть от производства зерна до его реализации, использования и потребления. В настоящее время рынок зерна, помимо прочего, также включает в себя систему товарно - денежных отношений, возникающую в процессе производства, реализации и потребления зерна между субъектами хозяйствования и государством.

Относительно цены и модели ценообразования на зерно, важно брать во внимание следующие неотъемлемые составляющие сельскохозяйственного производства, такие как [9, С.15]: продукция сельского хозяйства – это продукция первой необходимости, что влечет за собой низкую эластичность спроса по цене на соответствующие товары; сезонность сельскохозяйственного производства, а именно растениеводства, что влияет на сезонные колебания цен; наличие огромного количества каналов реализации продукции; влияние погодных и климатических условий на объемы производства; сырье, которое реализуют сельскохозяйственные производители, в последующем становится продовольственным товаром.

С учетом вышеперечисленных особенностей раскрываются дополнительные факторы по отношению к спросу и предложению, влияющие на формирование цен на рынке зерна: спрос на сельскохозяйственную продукцию неэластичен по цене; существенный перерыв между вложением средств в производство и получением финансовых результатов; высокая конкуренция внутри страны и на мировых рынках [3, С.213].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что государство является основным инвестором в агропромышленном комплексе. Что в свою очередь подкрепляется принятием федерального закона от 21 июля 2012 года, «О ратификации Протокола о присоединении РФ к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.» [8]. Принятие данного нормативно - правового акта обязало Россию принять на себя ответственность по ряду обязательств, касающихся доступа на рынок товаров. Они касаются экспортных и импортных пошлин, объемов искажающей торговлю господдержки сельского хозяйства, тарифных квот, экспортных субсидий [6]. Согласно правилам ВТО, внутренняя поддержка включает в себя: зеленую, желтую и голубую корзины. Голубая корзина подразумевает под собой меры поддержки для ограничения сельскохозяйственной продукции, что для России не актуально. В связи со слабой ликвидностью выращивания зерновых правительство могло бы использовать эту компенсационную меру для ограничения производства зерна и повышения цен на рынке до выгодных аграриев, но для этого надо иметь мощную систему прогнозирования, которая опирается на достоверную статистику.

Зеленая корзина предусматривает меры поддержки государства, которые не оказывают прямого влияния на увеличение производства и ограничение торговли. К таким мерам относятся [7]: компенсация потерь от стихийных бедствий; строительство инфраструктуры; страхование; выставочная деятельность; развитие ветеринарии; подготовка кадров; консалтинг и информационное обеспечение; научно - исследовательские разработки и другие.

Страна, которая вводит новые меры поддержки должна доказать странам ВТО, что данные мероприятия носят государственное финансирование в рамках правительственной программы, а не осуществляются за счет потребителя и никаким образом не повлияют напрямую на расширение аграрного производства и не отразятся на международной торговле.

Под желтой корзиной принято понимать меры поддержки государства, стимулирующие агропромышленное производство и напрямую влияющие на торговлю сельскохозяйственной продукцией. К желтой корзине относят меры совокупной поддержки, не относящиеся к «голубой» и «зеленой» корзинам [2, 7]: интервенционные закупки сельскохозяйственной продукции; субсидии; компенсации (части стоимости продуктов, и т.д.); льготы (по оплате стоимости ГСМ, кредиты, предоставляемые на льготных условиях и т.д.).

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что преимущество необходимо отдать желтой корзине (рисунок 1).

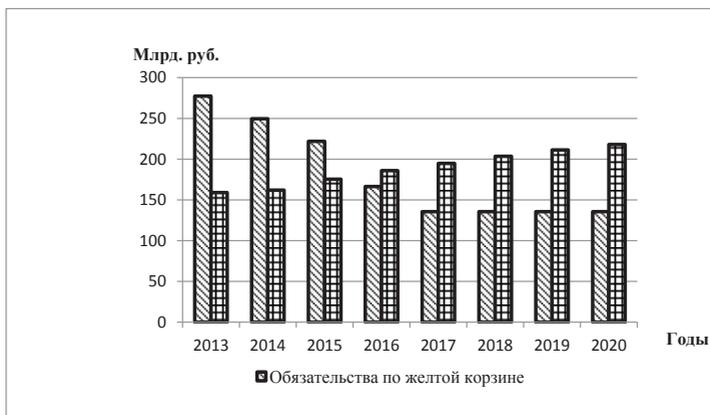


Рисунок 1 – Поддержка сельского хозяйства на период до 2020 года, млрд. руб.

Расчет основан на данных проекта Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы ЦБ РФ на 01.12.2012 [2].

Таким образом, чтобы решить задачи по повышению конкурентоспособности агропромышленного комплекса и зернового рынка в целом, важным является создание условий для скорого перевода отрасли зернового хозяйства на новую технологическую основу повышения ее конкурентоспособности, что будет являться возможным только при обеспечении полноценного финансирования Государственной программы.

На данный момент подписано распоряжение от 27 июля 2016 года №1599 - р. По проведении государственных товарных интервенций зерна урожая 2015 года из запасов фонда зерно будет реализовываться без проведения биржевых торгов до 1 сентября 2016 года, что в свою очередь позволит обеспечить зерном сельскохозяйственных товаропроизводителей по оптимальным ценам и освободить мощности по хранению зерна [6].

Последовательность осуществления ряда государственных мер, таких как рост производства и стабилизация рынка зерна, а также создание условий для его развития, предусматривает непосредственное участие государства в: формировании и регулировании рынка зерна, финансировании, кредитовании, страховании и льготном налогообложении предприятий агропромышленного комплекса; защите интересов отечественных товаропроизводителей зерна при осуществлении внешнеэкономической деятельности; внедрении достижений научно - технического прогресса в сферу агропромышленного производства; обеспечении повышения платежеспособного спроса. Несомненно, все

вышеизложенное даст начало динамичному росту агропродовольственного сектора, улучшению социально - экономического положения, создаст необходимые условия для развития сельских территорий, а также укрепит продовольственную безопасность России.

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

1. Алтухов, А.И. Зерновой рынок России на рубеже веков – М.: ИНФОР - М, 2014. - 400 с.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 года. Утверждена постановлением Правительства РФ от 14.07.2012г. № 717.
3. Заводчиков, Н.Д. Использование нейросетевых технологий в прогнозировании эффективности производства зерна: Известия ОГАУ 1(51),2015 / Н.Д. Заводчиков, Н.В. Спешилова, С.С. Таспаев. – 1 - е издание. – Издательский центр ОГАУ, 2015. – С. 213 - 215.
4. Гарант [Электронный ресурс]: справочно - правовая система –Режим доступа: // <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/409452/#ixzz4MIDznsCe>
5. Косякин, А.С. Зерновые интервенции – механизм эффективного регулирования рынка. Этап: экономическая теория, анализ, практика. М.: Статут, 2015. – №1. – С. 112 - 120
6. Официальный сайт правительства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/24047/>
7. Официальный сайт агрокультуры и агротехнологии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://agrobusiness.livejournal.com/31793.html>
8. О присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении всемирной торговой организации от 15.04.1994 г., подписан 16.12. 2011 г., ратифицирован ФЗ РФ от 21.07.2012 г. N 126 - ФЗ.
9. Шаронова, Е. В. Рынок зерна России: проблемы и перспективы // Проблемы современной экономики: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2015 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2015. – С.7 - 25.

© Н.В.Спешилова, 2016

© А.С.Зинякин, 2016

© С.Б.Унайкулова, 2016

**УДК 338.2: 636.2.034**

**Спешилова Наталья Викторовна**

докт. экон. наук, профессор ФГБОУ ВО ОГАУ

**Головачев Алексей Александрович**

канд. экон. наук ФГБОУ ВО ОГАУ

**Петрова Алена Геннадьевна**

магистрант ФГБОУ ВО ОГАУ,

г. Оренбург, РФ

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

Молоко является одним из наиболее потребляемых пищевых продуктов как в мире, так и на территории России. Под молоком и молочными продуктами принято понимать жидкую

цельномолочную и кисломолочную продукцию, сливки, сыры и творог, сливочное масло, сухое молоко (обезжиренное и цельное), сухой молочный жир, сыворотку, сгущенные молочные продукты, молочно - белковые концентраты, мороженое [1].

Молочное скотоводство – это одна из очень важных, социально значимых отраслей. Она обеспечивает занятость людей в сельской местности, и, конечно, от её состояния зависит ситуация в перерабатывающей, пищевой промышленности, не говоря уже о том, что продукты переработки (молоко, сливочное масло, сыр и пр.) практически каждый человек потребляет ежедневно [7].

Из - за введения эмбарго на ввоз товаров из некоторых зарубежных стран, отечественные производители в одночасье лишились большинства конкурентов, что должно бы способствовать наращиванию собственного производства. Однако, как показывает практика, к полному импортозамещению отрасль еще не готова, хотя наблюдается положительная (пока еще не стабильная и скачкообразная) тенденция производства молока [5].

В таблице 1 представлены объемы производства основных молочных продуктов в России за период с 2011 по 2015 гг.

Таблица 1 – Объемы производства основных молочных продуктов в РФ, тыс. т.

Виды молочных продуктов	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2011 г., %
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	10,6	11,3	11,6	11,4	11,6	109,4
Сливочное масло	216,3	213,6	219,8	250,8	260	120,2
Сыры	373	393	342	379	455	122,0
Сырные продукты	52	52	87	116	135	в 2,6 р.

По таблице видно, что производство цельномолочной продукции в 2015 году увеличилось на 9,4 % по сравнению с 2011 годом, сливочного масла на 20,2 %, сыров на 22 % и сырных продуктов более чем в 2 раза.

Так на рисунке 1 отображена динамика производства молока в РФ по видам хозяйств (СХО – сельхозорганизации, К(Ф)Х – крестьянские (фермерские) хозяйства, ИП – индивидуальные предприниматели, хозяйства населения) за период с 2011 – 2015 гг. [2].

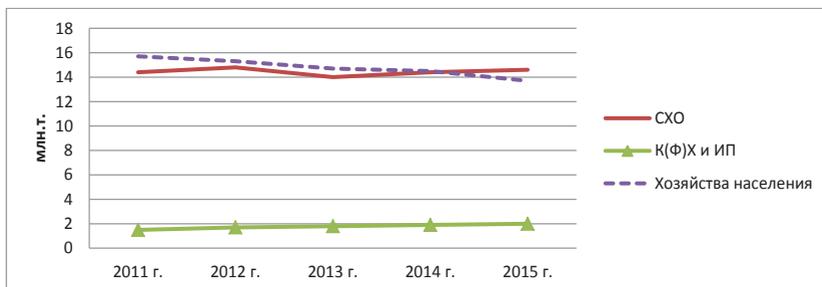


Рисунок 1 – Динамика производства молока в РФ по видам хозяйств, млн.т.

В результате сложной политической обстановки за 2013 – 2014 гг. существенно выросла цена на сырое молоко. Если в январе 2013 года средняя цена по РФ составляла около 15,4 руб. / кг, то в январе 2015 года она выросла до 21,1 руб. / кг (+37 %), что позволило СХО и К(Ф)Х повысить интенсивность производства. В результате средняя продуктивность коров в СХО выросла до 4841 кг / год, в К(Ф)Х – до 3450 кг / год. Вместе с тем гранты на поддержку начинающих фермеров привели к переходу хозяйств населения в статус К(Ф)Х, что также способствовало улучшению их финансового состояния и эффективности производства. При этом темпы снижения поголовья коров оказались ниже темпов роста молочной продуктивности животных в СХО. Совокупность указанных факторов позволила даже увеличить производство на 1 % [5]. Однако, значительный рост себестоимости производства в конце 2014 – начале 2015 годов (в связи с девальвацией национальной валюты), «замораживание» действующих и отсутствие новых инвестиционных проектов в области молочного скотоводства привели к снижению доходности производства и переработки молока. В результате СХО оказались вынуждены искать пути снижения себестоимости производимого продукта.

Повышение себестоимости продукции повлекло увеличение потребительских цен, сопровождаемое снижением покупательной способности денежных доходов населения. В сложившихся условиях потребительский спрос в 2015 году сократился и переориентировался на традиционные и более дешевые цельномолочные и кисломолочные продукты, а дорогие молокоемкие продукты, несмотря на увеличение объемов производства, потеряли потребительский интерес, сохраняя при этом высокую себестоимость. В сложившейся ситуации на рынке появилась более дешевая и конкурентоспособная продукция (в том числе из Республики Беларусь), а также увеличилась доля фальсификата (замещение молочных жиров жирами растительного происхождения). Снижение мировых цен на пальмовое масло в текущем году также способствовало увеличению объемов его импорта в Россию [2].

По оптимистическому сценарию развития отрасли в РФ (если будет иметь место влияние положительных факторов, отмечаемых Минэкономразвития), в 2016 году производство молока в хозяйствах населения сократится на 3 – 5 % , что составит около 600 тыс. т., К(Ф)Х и ИП продемонстрируют прирост на уровне 4 – 5 % (около 90 тыс. т), а производство в СХО, вероятнее всего, останется на уровне 2014 – 2015 годов [2]. Таким образом, по итогам 2016 года производство молока в хозяйствах всех категорий составит [2] около 30,1 – 30,2 млн. т, что ниже прогнозируемых итогов 2015 года на 1,6 % . При консервативном сценарии (сохранение сложившихся тенденций и себестоимости производства) снижение производства следует ожидать и в СХО на уровне 2 % .

Однако по оценкам Минэкономразвития, представленным в Прогнозе социально - экономического развития РФ на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [2], наметится положительная тенденция на восстановление отрасли. Общий прирост производства в 2016 году сырого молока при этом должен составить около 0,3 % , а в 2017 и 2018 гг. должен равняться 0,6 % и 0,7 % соответственно. Производство сырого молока в 2018 году в сравнении с 2014 годом увеличится на 1,7 % . В абсолютном выражении производство в 2018 году может достигнуть уровня около 31,3 млн. т. Этому будет способствовать возобновление темпов роста российской экономики, планомерное укрепление рубля, ожидаемое, по данным Минэкономразвития, высвобождение

неэффективного капитала, восстановление инвестиционной активности в 2017 – 2018 годах, снижение годовой инфляции с 12,2 % в 2015 году до 6,4 % в 2016 году, увеличение загрузки мощностей перерабатывающих предприятий, сокращение доли импорта молока и молокопродуктов в товарных ресурсах внутреннего рынка, восстановление потребительского спроса за счет повышения покупательной способности денежных доходов населения.

В 2016 году также наблюдается рост спроса на молочную продукцию. По данным Национального союза производителей молока, в первом квартале 2016 года потребление молочной продукции увеличилось в среднем на 10,2 %.

В сложившихся условиях предприятиям не обойтись без государственной поддержки, которая является одним из ключевых инструментов стимулирования инвестиционной активности в молочном скотоводстве в условиях экономических санкций, а именно, возросшей себестоимости производства и переработки молока, дефицита молока - сырья, снижения доходности участников рынка и сокращения потребительского спроса на молочные продукты. По предварительным итогам 2015 года [6] на молочную отрасль приходится около 12 % объема средств, выделяемых из бюджетов всех уровней в рамках поддержки сельского хозяйства, что составляет около 27,2 млрд. руб., в том числе из федерального бюджета – 16,1 млрд. руб. В соответствии с утвержденным федеральным бюджетом РФ на 2016 год, на поддержку молочной отрасли предусмотрено выделение бюджетных ассигнований за счет средств федерального бюджета в объеме 29,2 млрд. руб., что в 1,8 раза больше объемов 2015 года (рисунок 2).

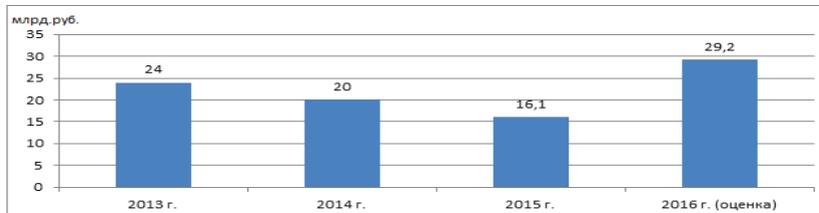


Рисунок 2 – Государственная поддержка молочной отрасли, млрд.руб.

Однако указанные объемы средств будут направлены в субъекты РФ только в случае соблюдения ими требования по необходимому уровню софинансирования [6].

Таким образом, проведенный анализ показал, что за период 2011 – 2015 гг. производство молока имеет положительную тенденцию. Так производство цельномолочной продукции, сливочного масла и сыров увеличилось на 9,4 %, 20,2 % и 22 % соответственно, а производство сырных продуктов возросло более чем в 2 раза. Но этого недостаточно для полного импортозамещения в молочной отрасли. В сложившихся сегодня экономических условиях, необходима структура, которая бы защищала интересы данной отрасли и могла оперативно реагировать на внешние и внутренние изменения. Таковой структурой выступает государство, которое должно оказывать постоянное внимание предприятиям молочной отрасли – бесперебойно финансировать и контролировать их, что имеет огромное значение для повышения конкурентоспособности российской молочной продукции, в целом.

### Список использованной литературы:

1. Бабошко, А.В. Проблемы и перспективы российского рынка молочных продуктов в условиях экономических санкций / А.В. Бабошко, О.А. Верховец // Сибирский торгово - экономический журнал. – 2015. – №2. – С. 98–101.
2. Национальный союз производителей молока. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.souzmoloko.ru/>.
3. Сиптиц, С.О. Особенности проблем импортозамещения в АПК и пути их решения в современных условиях / С.О. Сиптиц // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2015. – № 2. – С. 55–58.
4. Столярова, О.А. Рынок молока и молочной продукции / О.А. Столярова // Нива Поволжья. – 2015. – № 1. – С. 118–125.
5. Федеральная Служба Государственной Статистики. Стат. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/>.
6. Федеральный закон от 14 декабря 2015 г. N 359 - ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru/>.
7. Спешилова, Н.В. Производственный потенциал молочного скотоводства на Южном Урале / Н.В. Спешилова, В.И. Косилов, Д.А. Андриенко // Вестник мясного скотоводства. – 2014. – №3 (86). – С. 69–75.

© Н.В. Спешилова, 2016

© А.А. Головачев, 2016

© А.Г. Петрова, 2016

УДК 338

**Спешилова Наталья Викторовна**  
доктор экон.наук, профессор ОГАУ,  
**Сарычева Наталья Александровна**  
магистрант ОГАУ  
г.Оренбург, РФ

### **ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Экономия материальных ресурсов является одной из основных задач каждого предприятия, так как материальные затраты составляют наибольшую часть издержек производства, от которых непосредственно находится в зависимости размер прибыли.

Кондраков Н.П. утверждал, что «под производственными запасами понимают различные вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда в производственном процессе. Они целиком потребляются в каждом производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции» [1, С.102].

В качестве материально - производственных запасов принимаются активы, которые [5]:используются в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг); предназначены для продажи; используются для управленческих нужд организации.

В своей статье Кругляк З.И. и Калининская М.В. утверждают, что «запасы выступают важнейшим элементом хозяйственной деятельности организации, так как во многом определяют финансовое состояние и ее экономический потенциал в целом, как правило вследствие того, что в большинстве организаций их удельный вес в общей структуре активов составляет значительную часть» [2].

Избыточные материально - производственные запасы на складах предприятия подтверждают о неправильности распределения средств, что может послужить причиной затруднений при расчетах с кредиторами и в результате к неплатежеспособности предприятия и падению финансовой устойчивости. Недостаток материальных ресурсов приводит к уменьшению объемов производства и следовательно сокращению выручки, что также демонстрирует падение финансового состояния организации. Соблюдение оптимального уровня материально - производственных запасов обезопасит сельскохозяйственные предприятия от неоправданных расходов по хранению кормов, семян, нефтепродуктов, ядохимикатов, минеральных удобрений и т.д.

Рассмотрим значимость эффективного использования запасов в производственном процессе предприятия на примере ООО «Им. 11 Кавдивизии» Оренбургского района Оренбургской области.

Анализ эффективности использования материальных ресурсов осуществляется с помощью различных показателей, большая часть которых оценивают использование материальных затрат, а не ресурсов. Строго говоря, все приобретенные материальные ресурсы не должны лежать на складах предприятия, принося убытки, а быть использованы в производстве. Неэффективное использование материально - производственных запасов отрицательно сказывается на обеспечении нормализации деятельности организации.

Огромное воздействие на замедление оборачиваемости оборотных средств в ООО «Им. 11 Кавдивизии» оказывает несоблюдение платежно - расчетной и договорной дисциплины. Проанализируем эффективность использования запасов в организации по данным таблицы 1.

Таблица 1 – Анализ эффективности использования материальных запасов в ООО «Им. 11 Кавдивизии»

Наименование показателей	2013 г. (базисный)	2014 г.	2015 г. (отчетный)	Изменения в 2015 г. к 2013 (+, -)
Выручка, тыс.руб.	79822	63413	81517	+1695
Среднегодовые остатки материальных запасов, тыс.руб.	246391	168415	97189	- 149202
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов, в днях	0,324	0,377	0,839	+0,515

Средний период оборачиваемости материальных запасов, в днях	1111	955	429	- 682
Коэффициент оборачиваемости в оборотах при объеме продаж отчетного периода и среднегодовых остатках материальных запасов базисного периода	0,324	0,257	0,331	+0,007
Влияние на изменение коэффициента оборачиваемости материальных запасов в оборотах: - объем продаж				+0,007
- среднегодовых остатков материальных запасов				+0,508
Ускорение(-), замедление(+) оборачиваемости запасов в днях				- 682
Сумма высвобождения(-), привлечения(+) материальных запасов в результате изменения оборачиваемости, тыс.руб.				- 154429

\*Годовая отчетность ООО «Им. 11 Кавдивизии» за 2013 - 2015 гг.

На основе данных таблицы 1, определим влияние факторов на изменение коэффициента оборачиваемости в ООО «Им. 11 Кавдивизии» в 2015 г. по сравнению с 2013 г. Используя методику Муллиновой С.А., рассчитаем формулы [4].

Введем переменные значения:

где  $V_{пр}$  - объем продаж (*оборот*);

$B$  - выручка (*тыс.руб.*);

$O_{ср}$  - среднегодовые остатки материальных запасов (*тыс.руб.*)

$K_{об}$  - коэффициент оборачиваемости (*день*)

Тогда проведем расчеты по ниже перечисленным формулам:

1) увеличение объема продаж :

$$\Delta V_{\text{пр.}} = \frac{B_{15г.}}{\text{ОстМЗ}_{13г.}} - \frac{B_{14г.}}{\text{ОстМЗ}_{13г.}} - K_{\text{об.13г.}} \cdot (1)$$

$$\Delta V_{\text{пр.}} = \frac{81517}{246391} - \frac{79822}{246391} = 0,331 - 0,324 = +0,007;$$

2) увеличение среднегодовых остатков материальных запасов:

$$\overline{\text{ОстМЗ}} = \frac{B_{15г.}}{\text{ОстМЗ}_{15г.}} - \frac{B_{15г.}}{\text{ОстМЗ}_{13г.}} - K_{\text{об.13г.}} \cdot (2)$$

$$\overline{\text{ОстМЗ}} = \frac{81517}{97189} - \frac{81517}{246391} = 0,839 - 0,331 = +0,508;$$

3) общее влияние факторов на изменение коэффициента оборачиваемости составило:

$$\Delta K_{\text{об.}} = \sum \Delta V_{\text{пр.}} + \sum \overline{\text{ОстМЗ}} = 0,007 + 0,508 = 0,515. (3)$$

На основании данных расчетов можно сделать вывод, что в ООО «Им. 11 Кавдивизию» в 2015 году по сравнению с 2013 годом коэффициент оборачиваемости материальных запасов увеличился на 0,515 оборотов. Это связано с тем, что на 682 дня снизился средний период оборачиваемости (произошло ускорение оборачиваемости запасов в днях). Так же за анализируемый период расходы организации увеличились, а среднегодовая величина запасов, наоборот, в динамике сократилась на 149202 тыс.руб. Следовательно, запасы стали использоваться организацией более эффективно, что привело к повышению результата деятельности предприятия. Сумма высвобождения материальных запасов в результате ускорения оборачиваемости сократилась на 154429 тыс. руб.

Представим динамику эффективности использования материальных затрат в ООО «Им. 11 Кавдивизию» за 2013 - 2015 гг.

Таблица 2 – Динамика эффективности использования материальных затрат на предприятии в ООО «Им. 11 Кавдивизию» за 2013 - 2015 гг.

Наименование показателей	2013 г. (базисный )	2014 г.	2015 г. (отчетный )	Изменения в 2015 г. к 2013 (+, -)
Выручка, тыс.руб.	79822	63413	81517	+1695
Материальные затраты, тыс. руб.	147105	125816	180482	+33377
Удельный вес материальных затрат в общей сумме расходов по обычным видам деятельности, %	- 182,7	- 203,9	- 86,1	+96,6
Материалоотдачи, руб. / руб.	0,543	0,504	0,452	- 0,091
Материалоемкость, руб. / руб.	1,843	1,984	2,214	+0,371

Анализируя изменения данных 2015 года к 2013 году, можно сказать, что увеличение сумм материальных затрат сопряжено с увеличением объема выручки. В 2015 году ООО

«Им. 11 Кавдивизии» на каждый рубль выпущенной продукции затрачивала 45 копеек на материальные ресурсы, а в 2013 году материальные затраты составили 54 копейки на 1 рубль реализованной продукции. Увеличение материалоемкости за анализируемый период на 37 копеек на каждый рубль продукции вызвано, прежде всего, изменением структуры производства продукции.

Проведя анализ частных показателей материалоемкости в ООО «Им. 11 Кавдивизии» за 2013 - 2015 гг., можно сделать вывод, что при увеличении материальных затрат выпуск продукции в стоимостном выражении увеличивается в меньшей степени, что влечет за собой рост материалоемкости. Значительные средства предприятие затрачивает на семена и посадочный материал, что на 57403 тыс. руб. больше в 2015 году по отношению к 2013 году. Существенны и расходы на нефтепродукты, так для производства продукции на 1 рубль требуется 34,7 копейки в 2015 году, что на 14,3 копейки больше, чем в базисном году. Увеличение материалоемкости вынуждает предприятие дополнительно привлекать материальные ресурсы в производство, что означает конкретную утрату в объемах производства продукции. Чтобы достичь повышение надежности, качества и конкурентоспособности продукции в ООО «Им. 11 Кавдивизии», необходимы дополнительные средства и затраты труда. Эффективность проведения аналогичность затрат проявляется в дополнительной прибыли и совершенствовании финансовых показателей предприятия.

В заключении отметим, что оборотные средства гарантируют непрерывность процесса производства и сбыта продукции, реализацию общего управления организацией, применяемого в финансовой деятельности. Их отличительная особенность – скорость оборота, влияющая на длительность производственно - финансового цикла – периода полного оборота всей суммы оборотных активов, в процессе которого меняется их материально - вещественная форма. Таким образом, значимым фактором увеличения результативности предприятия считается эффективное использование материальных ресурсов, от которых непосредственно зависит величина прибыли. А прибыль – прямой показатель эффективной работы предприятия. Чем правильнее разработана и применена стратегия управления материально - производственными запасами, тем выше вероятность успешной деятельности сельскохозяйственной организации.

### **Список использованной литературы:**

1. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник / Н.П. Кондраков – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2015.–493с.
2. Кругляк, З.И. Экономическая сущность и классификация запасов, как объекта бухгалтерского учета / З.И. Кругляк, М.В. Калинская // КубГАУ. – 2014 . – № 99 – С. 897 - 909.
3. Методические указания по бухгалтерскому учету материально - производственных запасов от 28 декабря 2001 № 119н (в ред. Приказа Минфина РФ от 24.12.2010 г.) [Электронный ресурс] // <http://base.garant.ru / 12123639 />.
4. Муллинова, С. А. Экономическая оценка эффективности использования оборотных активов / С.А. Муллинова // Концепт. – 2015. – № 06 (июнь). – С. 201–205.

5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально - производственных запасов» ПБУ 5 / 01 от 9 июня 2001 № 44н (в ред. Приказа Минфина РФ от 16.05.16 г.) [Электронный ресурс] // [http: // base.garant.ru / 12123639 /](http://base.garant.ru / 12123639 /)

© Н.В. Спешилова, Н.А. Сарычева, 2016

**УДК 338.49**

**Талалай Марина Александровна**  
**Рогоженко Алёна Алексеевна**  
**Филатова Людмила Сергеевна**  
Магистранты 2 курса ЮФУ,  
г. Ростов - на - Дону, РФ

## **АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВІ - ТЕХНОЛОГИЙ**

Одной из основополагающих частей развития любого крупного предприятия является совершенствование его бизнес - аналитики, для улучшения работы которой компании внедряют в свою структуру современные технологии, одной из которых являются ВІ - технологии.

Актуальность проблемы внедрения ВІ - технологии для крупного предприятия очень велика, от этого зависит деятельность компании, ее расширение и значимость на рынке. Внедрение и улучшение ВІ - технологий ведет к более тщательному прорабатыванию политики компании, документообороту и повышению качества работы предприятия в целом. Основные потребители программного обеспечения ВІ в России - это компании финансового, государственного и телекоммуникационного секторов, следом идут торговля и энергетика [2].

ВІ (от англ. Business intelligence) —переводится как бизнес - аналитика, бизнес - анализ, однако, эти понятия намного шире. На сегодняшний день Business intelligence можно определить как совокупность технологий, программного обеспечения и практик, направленных на достижение целей бизнеса путём наилучшего использования имеющихся данных.

В 2015 году объем российского рынка ВІ, по подсчетам IDC, достиг \$700 млн. По сравнению с 2014 годом рынок незначительно замедлил темпы своего роста. В 2016 году участники рынка ожидают возобновления позитивных тенденций 2014 года, дальнейшей диверсификации рынка и роста числа проектов [3]. Очевидно, что в долларовом выражении рынок заметно просядет, однако, в рублевом выражении участники рынка ожидают незначительный рост.

На данный момент лидером среди ВІ является платформа Deductor от BaseGroup Labs(138 проектов), на втором месте – Prognoz Platform (ранее «Аналитический комплекс «Прогноз») компании Прогноз (115 проектов), на третьем месте –QlikView от QlikTech (73 проекта).

Важное значение имеет и тот факт, что в тройке лидеров на российском рынке ВІ в 2015 году оказались две платформы отечественной разработки, при этом первое место занимает

также российская система. Это является еще одним свидетельством самобытного пути развития рынка бизнес - анализа в России, так что вендорам, занимающим лидирующие позиции на глобальном рынке BI, пока не удалось установить над ним полный контроль. Это значит, что в и дальнейшем у местных разработчиков есть хорошие шансы сохранить за собой значительную долю рынка [1].

Можно сделать вывод, что на отечественный рынок BI - систем в ближайшем будущем будут оказывать существенное влияние две разнонаправленные силы:

- масштабное сужение совокупного спроса, вызванное сокращением инвестиционных расходов;
- тренд на импортозамещение

Какая из этих двух тенденций будет доминировать и как в ближайшее время изменится объем отечественного рынка BI, прогнозировать сложно ввиду быстро меняющихся обстоятельств. Но участники рынка пока настроены оптимистично, предполагая умеренный рост в 2016 году. В пользу этого говорит тот факт, что рынок бизнес - аналитики в РФ еще не дошел до точки насыщения, что оставляет возможности для роста. В любом случае ухудшение экономического климата в этом году в той или иной степени почувствуют на себе все: как вендоры, так и потребители. При этом различные по размеру бизнеса клиентские сегменты будут по - разному реагировать в этой ситуации.

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

1. Аналитический обзор «Системы бизнес - анализа (BI) в России 2014» // TADVISER. [Электронный ресурс] [Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/BI>]
2. Лубягина А.О. О подходе к функциональной интеграции систем на основе технологии MDE // Известия ЮФУ. Технические науки. 2014. № 6(155). С. 159 - 163.
3. Лядова Л.Н. Метамоделирование как основа средств разработки профессионально - ориентированных информационных систем // Математика программных систем: межвуз. сб. науч. ст. Пермь: Изд - во Перм. гос. нац. исслед. ун - та, 2012. Вып. 9. С. 20 - 32.

© М.А. Талалай, А.А. Рогоженко, Л.С.Филатова 2016 г.

**УДК 338.22**

**Телегин Егор Валентинович** магистрант,  
«Удмуртский государственный университет» г. Ижевск, РФ

### **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В НЕФТЕГАЗОВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ**

Эффективное функционирование и развитие нефтяной промышленности невозможно без широкого применения менеджмента инновационных технологий. От эффективности инновационного менеджмента предприятий нефтегазового комплекса зависит их конкурентоспособность и выживаемость. Поэтому развитие инноваций имеет огромное значение для нефтегазовой промышленности. Переход предприятий к инновационному менеджменту требует разработки соответствующих методов управления. Одним из таких методов может стать оценка инновационного потенциала предприятия. Под инвестиционным потенциалом предприятия понимают совокупность научно - технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных

возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств. Инновационный потенциал состоит из четырех частей :

1) научно - технические (технологические) собственные и приобретенные разработки и изобретения;

2) инфраструктурные возможности самого предприятия, которые обеспечивают прохождение новшества по всем этапам инновационного цикла и превращение его в нововведение или инновацию;

3) внешние и внутренние факторы, влияющие на успешность осуществления инновационного цикла;

4) уровень инновационной культуры, характеризующий степень восприимчивости новшеств персоналом предприятия, его готовность к реализации новшеств в виде инноваций.

Необходимо обеспечить конкурентоспособность нефтегазовой промышленности, увеличить эффективность производства, создать новые высокотехнологичные компании, ускорить инновационные преобразования в нефтяном секторе путем создания и внедрения новой техники и технологии на всех стадиях производственного процесса: геологоразведки, добычи, переработки сырья, транспортировки конечного продукта до потребителей. Стратегии менеджмента инновационного развития нефтегазового комплекса следует формировать на основе такого механизма, который бы смог обеспечить устойчивое развитие всего комплекса на длительную перспективу, диверсификацию производства всего комплекса и решение экологических и социальных проблем региона. Одним из важнейших факторов формирования устойчивой конкурентоспособности нефтегазового комплекса является создание и развитие высокотехнологичных регионально - отраслевых кластеров на базе естественных центров экономического роста, то есть центров нефтегазодобычи. Кластер представляет собой комплекс, который формируется на базе территориальной концентрации взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга предприятий и организаций, которые используя выгоду своего близкого расположения и своей специализации, обеспечивают свои конкурентные преимущества на рынке. При формировании кластера в нефтяной промышленности возникает проблема создания цепочек взаимоувязанных производств от геологоразведочных работ до переработки сырья и реализации готовой продукции. Сочетание на практике принципов территориально - производственных комплексов и кластеров даст возможность развивать промышленность в наиболее благоприятном направлении для данного региона. При этом особое внимание следует уделять взаимосвязи производства с комплексом экономических ресурсов, которые присущи региону. Основные направления совершенствования производства в нефтеперерабатывающей промышленности включают в себя: создание и внедрение принципиально новых технологических процессов для выработки новой высококачественной продукции; расширение сырьевой базы; улучшение использования сырья; совершенствование существующих производственных процессов, повышение их мощностей; повышение уровня автоматизации и механизации производства; создание автоматизированных систем управления технологическими процессами; совершенствование методов производства; улучшение технических и экономических характеристик. Инновационное развитие нефтегазового комплекса способно обеспечить накопление финансовых ресурсов, которые должны поддерживать эффективные инновационные процессы в других отраслях. Инновационный потенциал нефтегазового комплекса является стратегическим фактором устойчивого экономического роста, который поможет повысить эффективность экономики, преодолеть или ослабить влияние дефицитных факторов производства. Таким образом, нефтегазовая промышленность в РФ в

перспективе должна решить ряд проблем: обеспечить поступательное развитие нефтегазового комплекса; обеспечить переход к новым технологиям добычи и переработки топлива; улучшить состояние сырьевой базы; сократить издержки на всех этапах производственного процесса (добыче, переработке, транспортировке, хранении, реализации и др.); осуществить модернизацию сырьевых и перерабатывающих производств; расширить сферу деятельности; увеличить глубину переработки сырья; снизить энергоёмкость производства; обеспечить экологическую безопасность производства; обеспечить выход предприятий на внешние и внутренние рынки с новой конкурентоспособной продукцией; ускорить рост высокотехнологичных производств. Решение всех этих проблем, в первую очередь, зависит от развития менеджмента инновационных процессов в нефтегазовом секторе страны. Российский нефтегазовый сектор уже вступил на путь развития инновационного менеджмента, но ориентируясь при этом на иностранные технологии. Нельзя надеяться на то, что смена модели менеджмента инновационного развития нефтегазового сектора произойдет сама собой. Переход к наиболее выгодной для страны формуле инновационного развития может произойти только в результате активного государственного вмешательства. К сожалению имеющийся опыт государственного управления научно - техническим прогрессом в нефтегазовом секторе не дает поводов для оптимизма. Разработанные федеральные программы и отдельные меры предпринимаемые на региональном уровне в большинстве своем не дали заметных результатов. Что же касается нефтегазовых компаний и корпораций с государственным участием то оказалось что национальная «принадлежность» применяемых инновационных ресурсов для них не имеет значения. Для решения проблемы следует возродить такое понятие как государственная научно - техническая (инновационная) политика в нефтегазовом секторе. При этом упор должен делаться отнюдь не на определении «приоритетных направлений развития науки и техники» или разработке отдельных программ. Главная задача: поиск «болевых» точек и построение эффективных механизмов воздействия которые направили бы спрос предприятий и компаний нефтегазового сектора на наукоемкую продукцию в сторону внутреннего рынка инновационных ресурсов.

### Список литературы

1. Боткин И.О., Ким Л.Г. Источники финансирования инновационной деятельности // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2013. №1. С.19 - 23.
2. Гончаренко Л.П. Инновационная политика / Л.П. Гончаренко. – М.: Кнорус, 2012.
3. Данилин О.Е., Ким Ю.Л. Эффективное планирование с использованием корпоративного стандарта (на примере ОАО «Татнефть») // Вестник КИГИТ, Ижевск, 2013, №08(38), С.116 - 122.
4. Ким Л.Г. Реализация системы стратегического управления // Первый шаг в науку. Изд. «Коллеквиум», Йошкар - Ола. 2015. № 9 - 10. С.59 - 63.
5. Ким Ю.Л. Исследование проблем прогнозирования показателей нефтедобычи в Удмуртской республике // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. №7 2013. С.20 - 24.
6. Ким Ю.Л. Определение политики развития предприятия // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом . 2015. № 7. С.6 - 8.
7. Ким Ю.Л. Стратегическое планирование нефтяной компании «Татнефть» // Вестник КИГИТ, 2013. №12 - 2 (42). С.26 - 29.
8. Ким Ю.Л. Стратегия диверсификации в нефтегазовых компаниях // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2015 № 3. С.12 - 15.

9. Ким Ю.Л., Фирсова С.Н. Необходимость разработки инновационных технологий для развития нефтегазовых компаний Российской Федерации. // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом, 2015. № 10.С.4 - 7.

10. Панькина Н.А., Ким Ю.Л. Актуальность ранжирования финансовых рисков // Вестник КИГИТ, 2014. №08 - 2(50) .С.46 - 49.

11. Сальников П.С., Ким Л.Г. Процесс управления изменениями в организации // Вестник КИГИТ, 2014. № 08 - 2(50).С.24 - 29.

© Е.В.Телегин 2016

УДК 339.97

**Тереничева Наталия Сергеевна, Изюмова Алеся Алексеевна**  
Студентки 3 курса ФМШБиМЭ, РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва, РФ

### **ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ОЖИДАНИЕ И РЕАЛЬНОСТЬ**

Последние несколько лет оказались крайне тяжелыми для России как участницы международных экономических отношений. Санкции, наложенные на нее Евросоюзом, повлекли за собой неблагоприятные экономические последствия. В результате Россия приступила к активному проведению политики импортозамещения [1,10,12].

Россию нельзя назвать импортоориентированной страной. Ее импортная квота равна 15,2 % , что является показателем относительно слабой зависимости страны от ввоза товаров из - за рубежа [3]. Превалирующую роль в российском импорте играет ввоз машин и оборудования, что указывает на слаборазвитую отечественную промышленность (Рис. 1,2). Основными экспортёрами продукции в Россию, даже не смотря на введённые санкции, являются страны ЕС. Исходя из этих данных, напрашивается вопрос: насколько успешно проводится политика импортозамещения [9,11]?

На сегодняшний день реальное положение дел таково: Правительство РФ задало высокую планку в импортозамещении (100 млрд. долларов за 2 - 3 года) и в целом с ней справилось [3]. Для обеспечения снижения зависимости отраслей российской промышленности от импорта была создана Правительственная комиссия по импортозамещению. Но несмотря на активные действия со стороны государства, существует множество факторов сдерживающих развитие политики импортозамещения. Основным препятствием является недостаток финансовых средств. Российские компании постепенно отказываются от импорта капитала, но при этом замещать его объективно нечем. Степень замещения инвестиционного импорта крайне мала во всех отраслях, кроме чёрной и цветной металлургии, которые явно не являются слабым местом российской экономики. К числу слабых мест относится и машиностроение, в котором степень отказа от импорта составила 64 % , но степень замещения – всего 14 % [2,4,5]. Для решения данной проблемы необходимы административные меры. Государство должно оказать помощь российским промышленникам, чтобы у них хватило сил на полную «реанимацию» отечественной промышленности. И такие меры уже приняты: в конце 2014 года был основан Фонд развития промышленности [7]. Наблюдательный Совет данного фонда утвердил новые программы, которые предусматривают выдачу займов российским предприятиям под 5 % годовых.

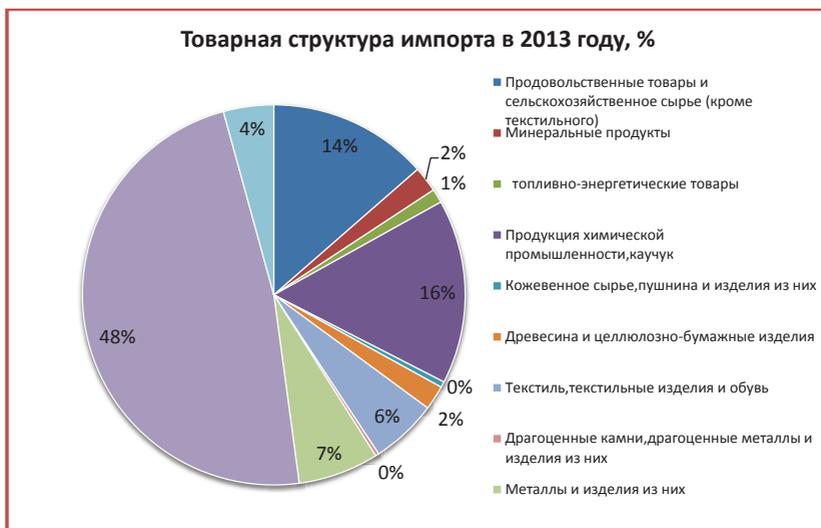


Рисунок 1. Источник: составлено авторами на основе данных сайта ФТС [6]

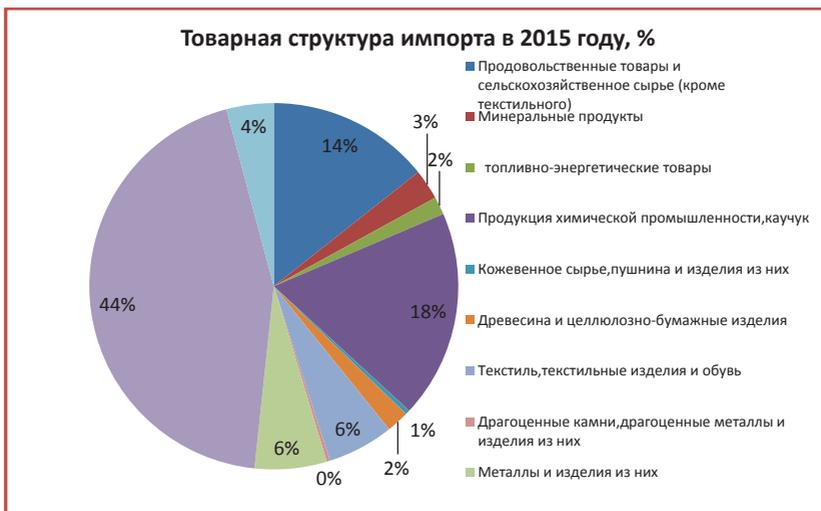


Рисунок 2. Источник: составлено авторами на основе данных сайта ФТС [6]

Но, к сожалению, финансовая сторона вопроса не является единственным аспектом, рассматриваемым как препятствие для импортозамещения в России. Отсутствие отечественных аналогов оборудования и сырья также является очень важной проблемой. Таким образом, наблюдается замкнутый круг: импортозамещение не может проводиться на полную мощность из-за отсутствия отечественных аналогов, а отечественные аналоги не могут производиться без опоры в виде политики импортозамещения.

Итак, можно сказать, что импортозамещение в России имеет очень неоднозначный характер. Несмотря на то, что цифры подтверждают его эффективность, на деле существует

еще множество нерешенных проблем. Радует то, что Правительство не оставляет их без внимания и прикладывает усилия для всесторонней помощи отечественным производителям. Важным показателем успеха импортозамещения в России является недавняя жалоба США во Всемирную Торговую организацию [8]. В Вашингтоне российские меры по импортозамещению расценили как угрозу для американских компаний, а это значит, что Россия находится на верном пути.

### **Список использованной литературы:**

1. Дресвянников В.А., Усанов В.Е., Шафиев Р.М. Управление интеллектуальным капиталом организации // Москва, 2009. 263 с.
2. Министерство экономического развития. [Электронный ресурс]. – <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/201407107>
3. Оболенский В.П. Возможности и ограничения политики импортозамещения в промышленности // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – №2. – С.66
4. РосБизнесКонсалтинг. [Электронный ресурс]. – <http://www.rbc.ru/opinions/economics/09/06/2015/557195f39a7947931cc95b68>
5. РосБизнесКонсалтинг. [Электронный ресурс]. – <http://www.rbc.ru/opinions/economics/28/10/2015/56309c699a7947c537e05f9e>
6. Федеральная таможенная служба. [Электронный ресурс]. – <http://www.customs.ru/>
7. Эксперт Online. [Электронный ресурс]. – <http://expert.ru/2016/03/15/importozameschenie-otdayut-na-otkup-srednemu-biznesu/>
8. Life #Бизнес [Электронный ресурс]. – [https://life.ru/t/бизнес/416828/sshazhaluiuitsia\\_na\\_rossiiskoie\\_importozamieshchieniie\\_v\\_vto](https://life.ru/t/бизнес/416828/sshazhaluiuitsia_na_rossiiskoie_importozamieshchieniie_v_vto)
9. Шафиев Р.М. Интеграционное взаимодействие государств снг - членов вто // Москва, 2012. 32 с.
10. Шафиев Р.М. О влиянии интеллектуальных ресурсов на международную специализацию россии // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2009. № 69. С. 2 - 4.
11. Dorokhina E.Yu., Maksimov D.A. Methods of modeling and forecasting international trade // учебное пособие / Москва, 2016, 88 с.
12. Dorokhina E., Panteleev S. Hierarchical planning of the industrial «product - service» systems // The Genesis of Genius. 2015. Т. 1. № 2. С. 59 - 62.

© Тереничева Н. С., Изюмова А. А., 2016

## **УДК 336.2**

**Тетерина Наталия Алексеевна, Сорокина Елена Владимировна**

магистранты магистерской программы «Налоговый менеджмент» ЧКИ (филиала) РУК

**Белогорская Алла Николаевна**

канд. экон. наук, доцент ЧКИ (филиала) РУК, г. Чебоксары, РФ

## **ИНСТРУМЕНТЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ**

Налоговые риски – это вероятность наступления неблагоприятных для налогоплательщика последствий в виде доначисления налогов, пени и штрафов;

назначения выездной налоговой проверки; приостановления операций по банковскому счету.

Налоговые риски оцениваются через комплекс мероприятий по выявлению возможных ошибок и просчетов в налоговом учете налогоплательщика для избежания выездной налоговой проверки. Основной целью выездной налоговой проверки является пополнение бюджета государства в результате доначисления налогов и уменьшения вычетов, в результате чего оценка налоговых рисков для налогоплательщиков является актуальным и нужным мероприятием.

Так как всех налогоплательщиков охватить проверками невозможно, кандидатов на выездную проверку налоговики тщательно отбирают на основе информации об их деятельности и Концепции системы планирования выездных налоговых проверок, утвержденной приказом ФНС России 30 мая 2007 г. №ММ - 3 - 06 / 333@. Согласно Концепции планирования выездных налоговых проверок, реализуемой в практике налогового контроля с 2007 г., выбор объекта проверки основывается на отборе налогоплательщиков для ее проведения по критериям риска совершения налогового правонарушения, в том числе общедоступным. При этом показатели оцениваются по группам налогоплательщиков: организации; индивидуальные предприниматели (на общем режиме налогообложения); плательщики единого сельскохозяйственного налога; налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения; плательщики единого налога на вмененный доход.

В данной концепции приведены 12 критериев, на основании которых налогоплательщик может быть внесен в список налогоплательщиков, где необходимо проведение выездной налоговой проверки:

- 1) налоговая нагрузка у налогоплательщика ниже среднеотраслевой по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли;
- 2) отражение убытков в сданной отчетности за несколько налоговых периодов;
- 3) значительная доля вычетов по НДС;
- 4) опережающий темп роста расходов над доходами от реализации;
- 5) выплата среднемесячной заработной платы ниже среднего уровня по виду экономической деятельности;
- 6) приближение к предельным величинам показателей для специальных налоговых режимов;
- 7) отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода за календарный год;
- 8) цепочки посредников («перекупщиков») без экономических причин;
- 9) непредставление пояснений на уведомление налоговых органов;
- 10) неоднократное снятие с учета и постановка на учет в разных налоговых органах в связи со сменой местонахождения;
- 11) значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики;
- 12) ведение финансово - хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском, т.е. деятельность, направлена на получение необоснованной налоговой выгоды.

Уровень налоговой нагрузки – это первый критерий оценки налогового риска, поэтому в данной статье мы рассмотрим методы расчета налоговой нагрузки для налогоплательщиков.

Налоговая нагрузка – это процентное отношение суммы уплачиваемых организацией налогов к сумме выручки по данным бухгалтерской отчетности. Налоговая нагрузка является одной из характеристик, которая позволяет наиболее адекватно оценить положение дел в организации. Целью расчета налоговой нагрузки для организации является прогнозирование налогового бремени на следующие периоды. Так как деятельность организации постоянно меняется из-за сворачивания одних направлений и развития других, реализации новых проектов, налоговая нагрузка тоже может изменяться. Кроме того, на налоговую нагрузку организации оказывает влияние множество факторов, в число которых входят виды хозяйственной деятельности и формы ее осуществления, применяемый налоговый режим, организационно - правовая форма, особенности ведения налогового и бухгалтерского учета, закрепленные в учетной политике. Каждый фактор имеет варианты значения, выбор которых зависит от законодательно установленных ограничений. Каждый вариант налогообложения характеризуется соответствующим перечнем обязательных платежей в бюджетную систему, который определяется термином «налоговое поле», введенным В.С. Занадворовым.

Для работающей организации анализ данных о налоговой нагрузке за прошедшие годы служит основой для принятия обоснованных управленческих решений в будущем, ведь наличие налогового поля налогоплательщика поможет спрогнозировать налоговую нагрузку и денежные потоки при изменении условий хозяйственной деятельности. Для вновь создаваемой организации расчет налоговой нагрузки планируемой хозяйственной деятельности позволяет оценить ее перспективность.

Единой методики для расчета налоговой нагрузки нет, и ее оценка может производиться по разным методикам. В статье мы рассмотрим несколько интересных методик.

Первый метод, который мы рассматриваем, предложила Е.А. Кирова в статье «Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты». Согласно данной методике сумма уплаченных налогов и платежей во внебюджетные фонды увеличивается на сумму недоимки по налоговым платежам. Иными словами, налоговая нагрузка определяется не уплаченными организацией налогами, а суммой налогов, которая должна быть уплачена, то есть суммой начисленных платежей. В сумму налогов не включается НДС, поскольку он уплачивается работниками организации, а сама организация выступает в роли налогового агента, перечисляя его в бюджет государства. Сумма косвенных налогов, подлежащих перечислению в бюджет, включается в состав налоговых платежей при расчете, так как они оказывают существенное влияние на финансовую устойчивость организации. Сумма налогов соотносится с вновь созданной организацией стоимостью продукции, которая определяется как разность добавленной стоимости и амортизации. По мнению Е.А. Кировой налоговая нагрузка подразделяется на абсолютную и относительную. Абсолютная налоговая нагрузка представляет собой сумму налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды, подлежащих перечислению организацией, и рассчитывается следующим образом:

$$АНН = НП + ВП + НДС \quad (1)$$

где АНН – абсолютная налоговая нагрузка;

НП – налоговые платежи, уплаченные организацией;  
ВП – уплаченные платежи во внебюджетные фонды;  
НД – недоимка по платежам.

Однако абсолютная налоговая нагрузка отражает лишь сумму налоговых обязательств субъекта хозяйственной деятельности и не учитывает тяжесть налогового бремени. Для определения налоговой нагрузки автор предлагает использовать показатель относительной налоговой нагрузки, который рассчитывается как отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости. Иными словами, сумма налоговых платежей соотносится с источниками их уплаты.

Вновь созданная стоимость продукции организации определяется следующим образом:

$$BCC = B - MЗ - A + ВД - ВР \quad (2)$$

$$BCC = OT + НП + ВП + П \quad (3)$$

где BCC – вновь созданная стоимость;

B – выручка от реализации продукции, работ или услуг (с учетом НДС);

MЗ – материальные затраты;

A – амортизация;

ВД – внереализационные доходы;

ВР – внереализационные расходы (без налоговых платежей);

OT – оплата труда;

НП – налоговые платежи;

ВП – платежи во внебюджетные фонды;

П – прибыль организации.

В этом случае относительная налоговая нагрузка определяется по следующей формуле:

$$ОНН = \left( \frac{АНН}{BCC} * 100\% \right) \quad (4)$$

В качестве положительного момента можно назвать то, что на величину вновь созданной стоимости не влияют уплачиваемые налоги. Кроме того, в расчет включаются все налоговые платежи, уплачиваемые непосредственно организацией. При этом объективность расчета не зависит ни от отраслевой специфики, ни от размера налогоплательщика.

Тем не менее, при использовании данного метода нет возможности качественно прогнозировать изменения показателя в зависимости от изменения количества уплачиваемых налогов, их ставок и льгот.

Второй метод расчета налоговой нагрузки, который мы рассматриваем, предлагает М.И. Литвин. В этом методе используются такие показатели, как количество налоговых платежей, их структура и механизм взимания. В сумму налоговых платежей включаются все налоги, уплачиваемые организацией и НДС/ФЛ.

$$НН = \left( \frac{НП + ВП}{ИС} * 100\% \right) \quad (5)$$

где НП + ВП – сумма начисленных налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды;

ИС – сумма источника средств для уплаты налогов.

М.И. Литвин предлагает рассчитывать налоговую нагрузку по вышеперечисленным группам налогов в соотношении с соответствующим источником уплаты. Общим

показателем для всех налогов является добавленная стоимость (ДС), которая исчисляется следующим образом:

$$ДС = В - МЗ \quad (6)$$

$$ДС = ОТ + НП + ВП + П + А \quad (7)$$

Этот метод расчета налогового бремени имеет практическую значимость, потому что он позволяет рассчитать долю налогов в выручке организации, прибыли и заработной платы, амортизации, налогов и чистой прибыли в каждом рубле созданной продукции. Из минусов то, что в состав налогов, учитываемых при исчислении налоговой нагрузки, включен НДС, хотя организация выступает в роли налогового агента.

Третий метод на наш взгляд наиболее правильный, так как в расчет включаются все начисленные налоговые платежи и страховые взносы во внебюджетные фонды. Налог на доходы физических лиц и НДС, уплачиваемый налоговыми агентами, не включается в данный расчет.

$$НН = \left( \frac{Н_n}{В} * 100\% \right) \quad (8)$$

где  $Н_n$  – сумма начислений за календарный год налогов и страховых взносов по данным налоговых деклараций (расчетов),

$В$  – сумма выручки, указанная в строке 2110 «Выручка» годового отчета о финансовых результатах.

Также имеются более сложные методы исчисления налоговой нагрузки для налогоплательщиков, но мы считаем, что в целях оценки налоговых рисков, налоговое бремя необходимо рассчитывать по методике ФНС России, а уже потом, например, в целях внутреннего аудита учитывать более подробные показатели.

В концепции системы планирования выездных налоговых проверок налоговая нагрузка рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) налогоплательщиков по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата). В расчете налоговой нагрузки учитываются все налоги, начисленные и в качестве налогоплательщика и в качестве налогового агента, в том числе НДС/ФЛ.

$$НН = \left( \frac{НП}{В} * 100\% \right) \quad (9)$$

где  $НП$  – сумма налогов, уплаченных по данным налоговой отчетности в текущем году,

$В$  – сумма бухгалтерской выручки за год без учета НДС и акцизов.

При расчете налоговой нагрузки по данной методике, в сумму уплаченных в течение года налогов не включаются страховые взносы во внебюджетные фонды, установленные Федеральным законом от 24.07.2009 г. №212 - ФЗ (Письмо ФНС от 22.03.2013 г. № ЕД - 3 - 3 / 1026@). Это связано с тем, что налоговые органы не являются администраторами страховых взносов во внебюджетные фонды. Сумма выручки берется по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности налогоплательщика за минусом НДС и акцизов.

После расчета налоговой нагрузки по этой формуле фактически полученный показатель необходимо сравнить с размером среднеотраслевой нагрузки (расчет приведен в приложении № 3 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 №ММ - 3 - 06 / 333@). Налоговую нагрузку организации ИФНС признает низкой, если ее значение меньше средних показателей по соответствующей отрасли. ФНС ежегодно определяет такие показатели и должна публиковать их до 5 мая на своем официальном сайте (п. 6 Приказа ФНС от 30.05.2007 №ММ - 3 - 06 / 333@).

Также налоговая нагрузка может быть рассчитана отдельно по налогу на прибыль организаций и НДС. Налоговая нагрузка по налогу на прибыль считается низкой, если ее значение составляет менее (Письмо ФНС от 17.07.2013 №АС - 4 - 2 / 12722):

- 1 % – для торговых организаций;
- 3 % – для других организаций, в т.ч. производственных и подрядных компаний.

Налоговая нагрузка по НДС признается низкой, если за четыре предыдущих квартала отношение суммы вычетов к сумме начисленного НДС составляет 89 % и более (Письмо ФНС от 17.07.2013 №АС - 4 - 2 / 12722).

Таким образом, отклонение уровня налоговой нагрузки у налогоплательщика от среднеотраслевых значений (в сторону уменьшения) является одним из критериев оценки рисков, которые используются налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок. На это обратила внимание ФНС России в Письме от 19.11.2015 №ЗН - 3 - 1 / 4354@.

Кроме того, отклонение уровня налоговой нагрузки у данного налогоплательщика от ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности) является, в соответствии с п. 1 разд. 4 Концепции системы планирования выездных налоговых проверок, одним из критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков. Поэтому для оптимального налогового планирования организации необходимо рассчитывать налоговую нагрузку в целях самостоятельной оценки рисков.

Как отмечается в Концепции, систематическое проведение самостоятельной оценки рисков по результатам финансово - хозяйственной деятельности позволит налогоплательщику своевременно оценить налоговые риски и уточнить свои налоговые обязательства.

Раздел 5 Концепции фиксирует результаты ее внедрения и гласит, что предлагаемая система планирования позволит:

- налогоплательщикам – максимально уменьшить вероятность того, что выездная налоговая проверка в текущем году затронет законопослушного налогоплательщика, полностью исполнившего свои обязательства перед бюджетом;
- налоговым органам – выявить наиболее вероятные «зоны риска» (нарушения законодательства о налогах и сборах), своевременно отреагировать на возможное совершение налоговых правонарушений и определить необходимые мероприятия налогового контроля.

Принципы, заложенные в рассмотренной Концепции, позволяют реализовывать:

- формирование единого подхода к планированию выездных налоговых проверок;
- стимулирование налогоплательщиков в части соблюдения законодательства о налогах и сборах;
- повышение налоговой грамотности и дисциплины налогоплательщиков.

ФНС России был издан Приказ от 22.01.2016 № ММВ - 7 - 12 / 27@, который ввел в промышленную эксплуатацию программное обеспечение подсистем и компонентов функционального блока №3 АИС «Налог - 3» в составе отдельных задач: «Отраслевой анализ динамики и структуры налоговой базы и налоговых начислений, в том числе с учетом их адекватности финансово - экономическому развитию отраслей экономики, и выявление отраслей экономики с повышенными рисками занижения налоговой базы» и «Расчет величины «налогового разрыва», анализ его структуры и динамики».

Цель ввода данного программного продукта – обеспечение автоматизации механизмов оценки налоговой нагрузки, выявление налогового разрыва и финансового состояния отраслей экономики в целях системного анализа уровня налоговых баз по видам налогов и налоговых начислений, выявление зон налоговых рисков на основе среднеотраслевых

индикаторов, а также получение комплексных оценок финансового состояния хозяйствующих субъектов, отраслей и территорий.

Разработанное программное обеспечение основано на Методических рекомендациях по проведению налогового мониторинга на основе среднеотраслевых индикаторов и в автоматизированном режиме по видам экономической деятельности позволяет:

- определять зоны возможных налоговых рисков в разрезе налогоплательщиков посредством сопоставления относительных аналитических показателей (коэффициентов), рассчитываемых на основе бухгалтерской и налоговой отчетности со среднеотраслевыми значениями;

- оценивать отраслевые зоны налоговых рисков на уровне субъектов Российской Федерации в сравнении с общероссийскими показателями и т.д.;

- проводить комплексный анализ финансово - хозяйственной деятельности организации, ее платежеспособности и ликвидности, выявлять организации с признаками несостоятельности (банкротства);

- проводить оценку «налогового разрыва» на основе отклонения налоговой нагрузки по отдельным налогоплательщикам от среднеотраслевых индикаторов.

Кроме того, разработанное программное обеспечение планируется применять при ежеквартальном прогнозировании поступлений администрируемых доходов территориальными налоговыми органами с учетом показателей уровня налоговой нагрузки и «налогового разрыва» по ключевым отраслям экономики.

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

1. Бобров Е. ФНС России уменьшает число выездных проверок и повышает их качество // Российский налоговый курьер. –2015 – №24
2. Дедусенко М.Л. Резервы роста налоговых доходов региона // Молодой ученый. – 2015. – №12. – С. 407 - 409.
3. Занадворов В.С., Колосницына М.Г. Экономическая теория государственных финансов. - М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.
4. Кирова Е.А. Налоговая нагрузка: как ее определять? // Финансы. – 2009. – №4.
5. Салькова О.С. Налоговая нагрузка и резервы налоговой оптимизации // Финансы. – 2015. – №10

© Н.А. Тетерина, 2016

© Е.В. Сорокина, 2016

© А.Н. Белогорская, 2016

**УДК 330**

**Тимкина Т.А.**, магистрант 1 курса ВятГУ  
**Савельева Н.К.**, к.э.н., доцент кафедры экономики ВятГУ  
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», Киров, Россия

### **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Налоговый кодекс определяет вопросы регионального налогового законодательства, а именно в п.3 ст. 12 определено что региональные налоги вводятся в действие законами

субъектов РФ. В свою очередь статья 25 трактует, что региональными законами определяются права и обязанности сборщиков региональных налогов. В соответствии с п. 3 ст.12 НК РФ, предусмотрено, что под региональными налогами понимаются налоги, которые установлены НК РФ и законами субъектов Российской Федерации о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ. Региональные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях субъектов РФ в соответствии с НК РФ и законами субъектами РФ о налогах. В соответствии с НК РФ ст. 14 к региональным налогам относятся:

1. Налог на имущество организаций (таблица 1).

В Кировской области действует Закон Кировской области от 27.11.2003 N 209 - ЗО (ред. от 05.11.2015) «О налоге на имущество организаций в Кировской области» (принят постановлением Законодательного Собрания Кировской области от 27.11.2003 N 30 / 226).

Таблица 1 – Элементы налога на имущество организаций

Элемент налога	Содержание
Субъект налогообложения	Организации (российские и иностранные), имеющие имущество, признаваемое объектом налогообложения.
Объект налогообложения	Движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств.
Налоговая база	Средняя стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения, учитываемая по его остаточной стоимости.
Налоговый период	Календарный год. Предусматриваются также отчетные периоды: первый квартал, полугодие и девять месяцев.
Налоговая ставка	Устанавливаются законами субъектов РФ и не могут превышать 2,2 %.
Порядок и сроки уплаты	Устанавливаются в порядке и сроки, которые устанавливаются законами субъектов РФ. В соответствии с Законом Кировской области № 209 ст.3 ч. 2 налог, подлежащий уплате по итогам налогового периода, уплачивается не позднее 5 календарных дней со дня, установленного для подачи налоговых деклараций за соответствующий налоговый период.

2. Налог на игорный бизнес (таблица 2)

Данный налог регулирует закон Кировской области от 06.11.2003 N 204 - ЗО (ред. от 16.03.2012) «О налоговых ставках на игорный бизнес в Кировской области» (принят постановлением Законодательного Собрания Кировской области от 30.10.2003 N 29 / 207).

Таблица 2 – Элементы налога на игорный бизнес

Элемент налога	Содержание
Субъект налогообложения	Организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса.
Объект налогообложения	Процессинговый центр тотализатора, центр букмекерской канторы, пункт приема ставок тотализатора, пункт ставок букмекерской канторы.

Налоговая база	По каждому из объектов налоговая база определяется отдельно, как общее количество соответствующих объектов налогообложения.
Налоговый период	Календарный месяц
Налоговые ставки	1) За один процессинговый центр тотализатора – 75000 рублей; 2) За один центр букмекерской канторы – 75000 рублей; 3) За один пункт приема ставок тотализатора – 6000 рублей; 4) За один пункт приема ставок букмекерской канторы – 6000 рублей.
Порядок и сроки уплаты	Уплачивается не позднее 20 числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом

### 3. Транспортный налог (Таблица 3).

Регулируется законом Кировской области от 28.11.2002 N 114 - ЗО (ред. от 01.07.2014) «О транспортном налоге в Кировской области» (принят постановлением Законодательного Собрания Кировской области от 28.11.2002 N 19 / 270) (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2015). В этом законе определены следующие элементы налогообложения: налоговые ставки (статья 3), порядок и сроки уплаты налога (статья 4), льготы по уплате налога (статья 5), налоговый и отчетный период (статья 4).

В соответствии со статьей 56 БК РФ транспортный налог, налог на игорный бизнес и имущество организаций зачисляется в бюджет субъекта по нормативу равному 100 % .

Таблица 3 – Элементы транспортного налога

Элемент налога	Содержание
Субъект налогообложения	Лица, на которых зарегистрированные транспортные средства.
Объект налогообложения	Автомобили легковые и грузовые, мотоциклы, мотороллеры, автобусы, снегоходы, катера, моторные лодки, яхты и самолеты (вертолеты).
Налоговая база	Мощность двигателя транспортного средства в лошадиных силах.
Налоговый период	Календарный год. Отчетный период для организаций – 1,2,3 кварталы.
Налоговая ставка	Устанавливаются в зависимости от мощности двигателя.
Порядок и сроки уплаты налога	По итогам налогового периода, подлежит уплате не позднее 15 календарных дней со дня, установленного для подачи налоговой декларации за налоговый период.

Современное законодательство представляет собой трехуровневую систему. Региональное законодательство состоит из законов, которые не должны противоречить Конституции РФ, Налоговому кодексу РФ и федеральным законам. В Налоговом кодексе определено понятие налога и сбора, классификация налогов, основные особенности налогообложения. Региональное законодательство вводится региональными органами

власти и действует на территории данного субъекта. В законах субъекта определяются налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налога, налоговый и отчетные периоды. В соответствии с Бюджетным кодексом налоговые поступления в полном объеме зачисляются в бюджет субъекта.

### **Список использованной литературы:**

1. О налоге на имущество организаций в Кировской области: Закон Кировской области от 27.11.2003 N 209 - ЗО (ред. от 05.11.2015)
2. О налоговых ставках на игорный бизнес в Кировской области: Закон Кировской области от 06.11.2003 N 204 - ЗО (ред. от 16.03.2012)
3. О транспортном налоге в Кировской области: Закон Кировской области от 28.11.2002 N 114 - ЗО (ред. от 01.07.2014)
4. Тимкина Т.А., Савельева Н.К. Проблема исследования основных показателей собираемости налогов в бюджеты разных уровней. Сб.междунар.научной конференции. - 30.09.2016. - Научная общественная организация: Профессиональная наука,2016  
© Т.А. Тимкина, Н.К. Савельева, 2016

## **УДК 33**

**Ткаченко Ирина Алексеевна**

Студентка Сибирского государственного индустриального университета  
г. Новокузнецк, РФ  
Научный руководитель  
Старший преподаватель кафедры финансов, учета и аудита  
Стрекалова Светлана Александровна

## **АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Безработица – это наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу.

Согласно определению Международной организации труда, человек в возрасте 10 - 72 лет (в России, по методологии Росстата, — 15 - 72 лет[1]) признаётся безработным, если на критическую неделю обследования населения по проблемам занятости он одновременно:

- Не имел работы
- Искал работу
- Был готов приступить к работе.

Уровень безработицы — количественный показатель, позволяющий сравнить безработицу для разной численности населения (для разных стран или для разных периодов одной и той же страны). Уровень безработицы рассчитывается как отношение числа безработных к общей численности экономически активного населения или к численности интересующей группы населения (безработица среди женщин, молодёжи, сельского населения и т. п.). Чаще всего выражается в процентах. [2]

По данным Федеральной службы государственной статистики в России уровень безработицы на август 2016 г. составил 5,2 % . Численность безработных (с применением критериев МОТ): 4 037 тыс. человек

Численность безработных по сравнению с июлем уменьшилась на 88 тыс. человек (или на 2,1 % ), по сравнению с августом 2015г. уменьшилась на 30 тыс. человек (или на 0,7 % ). [3]

Новосибирская область - субъект Российской Федерации. Входит в состав Сибирского федерального округа. Административный центр — город Новосибирск.

По данным Федеральной службы государственной статистики выборочных обследований рабочей силы в среднем за ноябрь 2015г. - январь 2016г. уровень безработицы в Новосибирской области составил 8,2 % . Подробнее об уровне безработицы за 2015 - 2016 г. в таблице 1.

**Таблица 1.**

**Уровень безработицы (в процентах)**

<i>Месяц</i>	<i>Уровень безработицы</i>	<i>Уровень зарегистрированной безработицы</i>
<b>2015 год</b>		
Январь	6,1	1,1
Февраль	6,3	1,2
Март	6,4	1,2
Апрель	6,8	1,3
Май	7,0	1,3
Июнь	6,6	1,2
Июль	6,5	1,2
Август	5,9	1,2
Сентябрь	6,5	1,1
Октябрь	6,3	1,1
Ноябрь	7,8	1,2
Декабрь	7,9	1,3
<b>2016 год</b>		
Январь	8,2	1,3
Февраль	7,5	1,4
Март	8,0	1,4
Апрель	8,6	1,4
Май	8,7	1,2
Июнь	7,9	1,2
Июль	7,9	1,2

Как мы видим по показателям таблицы, уровень безработицы в Новосибирской области в 2016г. по сравнению с 2015г. в среднем увеличился. Рост безработицы в последнее время наблюдается во всех регионах страны, в том числе и в Новосибирской области. По мнению экспертов, эти явления связаны и с общим экономическим спадом, санкциями против России, а где - то еще и с «местными реалиями», например, бюджет Новосибирска на следующий год существенно уменьшится из-за перераспределения 10 % НДС в пользу областного бюджета, что также косвенно повлияет на ситуацию с занятостью населения.

В результате проведенного анализа уровня безработицы, можно сделать вывод, что ситуация с безработицей в Новосибирской области остается сложной. Но по данным Росстата, ожидается снижение роста уровня безработицы на 0,1 %.

#### **Список литературы:**

1. Методологические положения по проведению выборочных обследований населения по проблемам занятости (обследований рабочей силы), утверждённые приказом Росстата от 21.12.10г. № 452
2. Википедия // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
3. Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://mrd.gks.ru/statistics/population/>

© И.А.Ткаченко, 2016

**УДК 33**

**Успаров Юсуп Исмаилович**  
магистрант Южно - Российского  
Гуманитарного Института,  
г. Ростов - на - Дону, РФ  
Email: [tsvetcova - six@mail.ru](mailto:tsvetcova-six@mail.ru)

### **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Проблема развития малого и среднего предпринимательства в настоящее время является одной из наиболее актуальных тем для регионов России, так как этот сектор региональной экономики является движущей силой экономического роста и одним из источников их устойчивого социально - экономического развития.

Что касается термина «малое и среднее предпринимательство», то его официальное определение приводится в Федеральном законе от 24.07.2007. № 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1]. Согласно этому закону к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей, крестьянские (фермерские) хозяйства.

Субъекты малого и среднего предпринимательства должны соответствовать трем критериям (таблица 1).

Таблица 1 – Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малому и среднему предпринимательству

Критерий	Характеристика критерия
Критерий № 1 Участие в капитале для юридических лиц	Суммарная доля Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не должна превышать 25 % в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) юридических лиц
Критерий № 2 Средняя численность работников	Средняя численность работников за предшествующий календарный год (с учетом всех форм занятости) не должна превышать: а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий; б) до ста человек включительно для малых предприятий, в том числе до пятнадцати человек для микропредприятий
Критерий № 3 Выручка от реализации товаров (работ, услуг)	Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать [2]: для микропредприятий - 120 млн. рублей; для малых предприятий - 800 млн. рублей; для средних предприятий - 2000 млн. рублей.

Не вдаваясь в терминологические тонкости, отметим, что наряду с термином «малое и среднее предпринимательство» используется термин «малый и средний бизнес» (МСБ). При этом большинство авторов считают, что серьезного разграничения между этими терминами нет. Считается, что различие между этими терминами состоит лишь в том, что термин «малое и среднее предпринимательство» - это юридический термин и употребляется в основном в нормативных актах, а «малый и средний бизнес» - это экономический термин и используется в основном в увязке с экономическим развитием региона или государства [3].

В целом, предприятия малого и среднего бизнеса играют важную роль в экономике Донского региона. Так, практически полностью субъектами малого и среднего предпринимательства Ростовской области охвачены туристско - экскурсионные услуги. Малыми и средними хозяйствующими субъектами, осуществляющими торговую деятельность или выбравшими ее в качестве дополнительной, формируется 44,2 % оборота оптовой и 25,1 % оборота розничной торговли. Около 30 % от общего объема строительных работ в целом по области выполняется малыми и средними предприятиями

Дона. Вклад субъектов МСБ в валовой региональный продукт в январе - июне 2015 года составил 17,9 % .

Вместе с тем, влияние экономического кризиса привело к замедлению темпов развития МСБ Ростовской области.

Непосредственное влияние экономического кризиса на деятельность МСБ проявилось в следующих проблемах его функционирования:

- отсутствие достаточной суммы оборотных средств;
- сложный механизм получения банковских кредитов;
- отсутствие свободного доступа к займам государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства в связи с малыми размерами их финансовых активов и ограниченным бюджетным финансированием этих фондов;
- снижение спроса на продукцию, при неизменном уровне издержек;
- увеличение риска неплатежей от контрагентов.

Количество малых предприятий, где сосредоточена основная часть работников МСБ, за последние пять лет уменьшилось на 6,4 % . При этом средняя численность работников уменьшилась на 58,3 тыс.чел. или на 17,2 % (таблица 2).

Таблица 2 – Основные экономические показатели деятельности малых предприятий Ростовской области за 2011 - 2015 годы\*

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Число предприятий (на конец года), единиц	54619	56335	54744	54392	51109
Цепные темпы роста, %	100,0	103,1	97,2	99,4	94,0
Оборот предприятий, млн.руб.	574766,3	622470,1	635030,2	719258,9	824560,4
Цепные темпы роста, %	100,0	108,3	102,0	113,3	114,6
Средняя численность работников, тыс.чел.	338,8	316,3	297,5	292,5	280,5
Цепные темпы роста, %	100,0	93,4	94,1	98,3	95,6

\* Рассчитана автором по данным Ростовстата

Увеличение оборота малых предприятия в значительной мере связано с инфляционными процессами. Вместе с тем, по ряду видов экономической деятельности: «производство и распределение электроэнергии, газа и воды»; «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство»; «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» темпы роста оборота значительно превышали уровень инфляции, что свидетельствует о повышении деловой активности в этих сегментах МСБ.

В течение последних лет видовая структура МСБ остается практически неизменной. В этой связи можно сформировать следующий ранжированный ряд приоритетных видов деятельности: торговля, промышленность, сельское хозяйство, операции с недвижимым имуществом, строительство.

Основным направлением инвестиционных вложений предприятий Ростовской области традиционно является строительная деятельность, для средних предприятий наиболее привлекательны сельское хозяйство и промышленные виды деятельности.

Анализ позволил выявить динамику снижения инвестиционной активности малых предприятий по всем видам экономической деятельности, но в наибольшей степени – в гостинично - ресторанном бизнесе, сфере транспорта и связи. Одновременно увеличение инвестиционных вложений наблюдалась у торговых организаций.

Преодоление негативных тенденций в развитии сектора МСБ региональной экономики возможно, в первую очередь, за счет государственной поддержки. В настоящее время в Ростовской области оно осуществляется по следующим основным направлениям:

- предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части затрат, связанных с участием в зарубежных и российских выставочно - ярмарочных мероприятиях;
- предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части процентной ставки по привлеченным кредитам, займам;
- предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части стоимости приобретенных основных средств и (или) программного обеспечения, его обновления;
- предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в приоритетных сферах деятельности, организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в целях возмещения части арендных платежей;
- предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части затрат по организации собственного дела, а именно возмещения части арендных платежей, стоимости приобретенных основных средств, материалов, методической и справочной литературы.

Основной вектор дальнейшего развития МСБ, на наш взгляд, это – ускоренное развитие малых инвестиционно - ориентированных предприятий, занятых коммерциализацией объектов интеллектуальной собственности. Основными проблемами таких предприятий в настоящее время являются: низкая доступность финансовых ресурсов, административные барьеры; слабая защита интеллектуальной собственности; низкая доступность производственной и офисной недвижимости; недостаточность законодательных и нормативно - правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность; неразвитость инновационной инфраструктуры.

Каждая из перечисленных проблем должна решаться специфическими методами, но что касается недостатка финансовых ресурсов, то это – создание региональных венчурных фондов. Венчурный фонд – это организация, аккумулирующая на своих счетах денежные средства, которые затем вкладываются в перспективные разработки на условиях участия в разделе прибыли от внедрения инновации.

Создание венчурного фонда должно происходить на основе государственно - частного партнерства путем создания закрытого паевого инвестиционного фонда.

Определенного совершенствования требует и региональная инфраструктура поддержки МСБ. Наряду с традиционными ее составляющими (бизнес - инкубаторы, информационно - консалтинговые центры, технопарки, фонды поддержки малого предпринимательства, информационные центры) следует развивать центры коллективного пользования и научно - производственные центры, центры трансфера технологий, коворкинги.

Таким образом, можно сделать вывод, что имеется значительный потенциал для развития малого и среднего бизнеса и увеличения его реального вклада в региональную экономику Ростовской области. Ускорение темпов экономического роста, увеличение занятости населения связано, прежде всего, с ростом числа субъектов малого и среднего предпринимательства, повышением их инвестиционной активности и конкурентоспособности.

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

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 13 июля 2015 года № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего бизнеса» // СПС КонсультантПлюс.
3. Тумунбаярова Ж.Б. Об определении понятия малое предпринимательство // Российское предпринимательство. – 2013. - № 5(227). – С. 18 - 24.

© Ю.И.Успаров, 2016

**УДК 339.543**

**Г.М. Утин**  
магистрант,  
Российская таможенная академия,  
г. Люберцы, РФ  
E - mail: germanutin@yandex.ru

### **ВЫЯВЛЕНИЕ СЛОЖНОСТЕЙ ТАМОЖЕННОЙ ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ИНТЕГРАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ ЕАЭС**

В рамках интеграционного пространства Евразийского экономического союза, развитие которого стимулируется со стороны Российской Федерации, необходимо, кроме всего прочего, решить проблемы защиты прав интеллектуальной собственности путем усиления роли таможенных органов на границах Таможенного союза, требуется усовершенствование уже существующих структур или создание новых по борьбе с нарушениями в сфере трансграничного перемещения объектов интеллектуальной собственности, а также формирование судебной практики и судебных органов на уровне Таможенного союза. [1, с. 43]

На сегодня таможенную защиту ЕАЭС характеризуют следующие основные недостатки (рис. 1).

Указанные недостатки требуют более активного и заинтересованного участия таможенных органов и структур ЕАЭС в подготовке и скорейшем принятии соответствующего межгосударственного стандарта. [2, с. 36]

В настоящее время необходимо нормальное функционирование общего Таможенного реестра, который предполагает, что если товарный знак принадлежит одному правообладателю во всех странах ЕАЭС, он может претендовать на включение в единый реестр.

И здесь возникает проблема защиты исключительных прав на тождественные (или сходные до степени смешения) объекты интеллектуальной собственности, зарегистрированных в различных странах ЕАЭС за разными правообладателями. Решением может стать введение товарного знака либо другого объекта интеллектуальной собственности на уровне ЕАЭС.

несоответствие между формой таможенной защиты как разновидностью правовой защиты и ее содержанием, которое сводится, в основном, к таможенному контролю

различие правовых основ и методологических подходов к организации таможенной защиты на международном, межгосударственном и национальном уровнях в этой сфере, в том числе при признании таких товаров контрафактными

отсутствие процедур и правил привлечения к ответственности за нарушение прав и законных интересов правообладателей при выявлении товаров, попадающих под признаки контрафактных, как контрабанды

отсутствие единых процедур и правил взаимодействия таможенных органов и участия в таможенной защите некоммерческих организаций (в России и в Казахстане) и государственных органов (в Республике Беларусь и Армении), представляющих авторские и смежные права на коллективной основе

отсутствие взаимодействия между структурными подразделениями ФТС (по таможенному контролю, расследованиям и борьбе с контрабандой)

отсутствие взаимодействия между органами таможенной защиты и иными органами госвласти, которые отвечают за управление интеллектуальной собственностью (Минэкономразвития, Роспатент, ФАПРИД, госзаказчики)

отсутствие единых процедур и правил ценообразования при таможенном декларировании перемещаемых через таможенную границу товаров, содержащих охраняемые объекты интеллектуальной собственности

правовые коллизии в отношении таможенной защиты интеллектуальных прав и совместного правообладания

правовые коллизии в рамках процедур торговли интеллектуальной собственностью, в том числе в условиях ответных мер

Рис. 1 Недостатки таможенной защиты ЕАЭС в сфере интеллектуальной собственности

Подобная практика уже опробована в Европейском союзе и закреплена в Положении Совета Европейского сообщества в отношении товарных знаков на территории сообщества. Данным документом закреплён товарный знак Евросоюза, имеющий одинаковый статус и равную юридическую силу на всей территории ЕС. Опыт Евросоюза свидетельствует о том, что дополнительно к процессу гармонизации национальных правовых систем государств - участников ЕС в последнее время посредством принятия регламентов ЕС

создаются новые, действующие в рамках ЕС объекты интеллектуальных прав, например, товарный знак ЕС и промышленный образец ЕС, которые вводятся параллельно с продолжающимися действовать объектами интеллектуальных прав, охраняемыми национальными законодательствами. Благодаря унифицированной заявке, действующей во всех государствах—членах ЕС, возникает единый охраняемый объект.[3, с. 222 - 223]

Еще одной значительной проблемой является обеспечение единой таможенной защиты рынка товаров от контрафактной продукции из третьих стран в условиях отсутствия таможенных границ между странами ЕАЭС.

В настоящее время центральные таможенные органы ведут национальные таможенные реестры объектов интеллектуальной собственности. Однако существующая разница в наполнении национальных таможенных реестров (в Казахстане - около 550 объектов интеллектуальной собственности, в Беларуси - около 300, в России - около 4000) создает возможность беспрепятственного ввоза товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, на территорию одного из государств, в котором они не защищаются правообладателями, и, с учетом отсутствия внутренних таможенных границ, их дальнейшего распространения на территории других государств. Это, безусловно, существенно снижает эффективность национальных таможенных реестров, в то время как Единый таможенный реестр обязан защищать права интеллектуальной собственности одновременно на всей территории ЕАЭС, то есть осуществлять таможенный контроль товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, при их перемещении через внешний периметр таможенной территории Союза. [4, с 70 - 71]

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

1. Сысоева В.В., Сурник А.П. Защита объектов интеллектуальной собственности таможенными органами в условиях Таможенного союза // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. - 2014. - №10. - С.43.

2. Лопатин В.Н. Государственные регуляторы формирования и развития рынка интеллектуальной собственности в странах Таможенного союза и СНГ в 2014 году // Право интеллектуальной собственности. – 2015 – №2(40). – С. 36.

3. Агамагомедова С. А. Административно - правовой механизм защиты прав интеллектуальной собственности таможенными органами в условиях Евразийского экономического союза / Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук. – Москва. – 2015. – С.222 - 223.

4. Алиев С. Б., Измайлова Е. Ю. Правовые основы регулирования интеллектуальной собственности в Евразийском экономическом союзе // Евразийская Экономическая Интеграция. - 2015. - №3 (28). - С.70 - 71.

© Г.М. Утин, 2016

**УДК 339.96**

**Уткин Алексей Игоревич**

студент Ивановского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Иваново, РФ

### **НЕДОСТАТКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Экономическая глобализация, представляющая собой процесс усиления взаимозависимости национальных экономик, в настоящее время охватывает всевозможные

аспекты общественной жизни. В связи с этим происходит взаимовлияние друг на друга различных систем и процессов в мировом хозяйстве. Переплетённость экономик стран под воздействием глобализационных механизмов порождает взаимную уязвимость, что в целом негативно отражается на хозяйственной деятельности отдельных государств. Наряду с массовым распространением новейших инноваций, достижений научно - технического прогресса и других положительных результатов деятельности современного человека экономическая глобализация ведёт к обострению общемировых проблем, обусловленных проникновением недостатков одной хозяйственной системы в другую.

Проблема недостатков экономической глобализации обрела в современности высокую степень актуальности, поскольку последние годы характеризовались бурным всплеском антиглобалистических настроений. Действительно, растущая взаимозависимость между структурами национального производства и финансов, связанная с увеличением числа внешних сделок, породила большое количество проблем, имеющих глобальный характер [2]. Противники экономической глобализации считают основами этих проблем углубление социального неравенства, пропасть между богатыми и бедными и усиление экономической нестабильности [2].

За прошедшее десятилетие экономисты составили перечень основных глобализационных недостатков, способствующих сегодня обострению экономических проблем, связанных с открытостью мировой экономики в силу действия интеграционных процессов [1]:

1. *Транснациональные банки и международные организации становятся главными хозяйствующими субъектами в глобальной среде.*

Данная тенденция приводит к лидирующему положению высокоразвитых стран в распределении мирового дохода и проблеме ущемления экономических интересов остальных государств, менее организованных. В этой ситуации передовые страны стремятся устанавливать собственные правила в мировом сообществе, порой сочетающиеся с политикой экспансии и эксплуатации. В настоящее время следствием этого выступают разрыв между уровнями жизни в разных государствах, имущественное неравенство, терроризм, что негативно отражается на развитии мировой экономики.

2. *В условиях стирания территориальных барьеров происходит снижение значимости государственного суверенитета.*

Обозначенный недостаток глобализационного процесса является причиной усиления организованной преступности и бездействия властных структур. В связи с ослаблением правящей роли государства законы и демократические принципы теряют ценность, что увеличивает долю теневого сектора и приводит к экономической нестабильности мирового хозяйства в целом.

3. *В условиях всеобщей интеграции происходит массовое распространение культурных веяний и социальных процессов, принятых в странах - лидерах, (например, в США).*

В настоящее время это опасно обострением проблемы потери самобытности и экономической неповторимости других государств. Человеческое поведение становится стереотипным и подверженным различным манипуляциям.

4. *Господство международных организаций и ТНК определяет единую глобальную монополию на финансовом рынке и рынке информационных ресурсов.*

Данный недостаток ведёт к обострению проблемы снижения конкурентоспособности отдельных экономических систем в условиях тотального захвата главенствующих позиций на рынке наиболее крупными организациями.

*5. В условиях интеграционных механизмов имеет место ужесточение методов добычи и использования необходимых для производственной деятельности природных ресурсов.*

Указанная тенденция является причиной проблемы некомпенсируемого ресурсного истощения и мирового экологического кризиса, обусловленного всё большим ухудшением состояния окружающей среды.

Если предельно обобщить все обозначенные недостатки, то можно определить главный отрицательный фактор экономической глобализации, выражающийся в подрыве конкурентного характера мирового хозяйства путём создания возможностей для экономического и политического диктата со стороны наиболее развитых государств. В сложившихся условиях разработка методов по устранению недостатков экономической глобализации с целью повышения эффективности мировой хозяйственной деятельности требует согласованности и равноправия в отношениях между странами всего мира, а также глубокого анализа и осмысления принципиальных экономических вопросов.

В качестве основных научных результатов исследования можно сформулировать некоторые принципы, на которых следует основываться при выработке единой программы мер по решению рассматриваемой проблемы:

*1. Существенное изменение отношения к вертикальной структуре власти на мировом рынке.*

Здесь правительствам необходимо, основываясь на нормах закона, расширить степень экономической свободы мелких частных собственников на территориях своих государств. Это значительно снизит степень монопольного давления со стороны крупных торговых организаций [3].

*2. Формирование государственно - частного партнёрства.*

Данный принцип позволит достичь сбалансированности в экономических интересах государственного и предпринимательского секторов отдельных национальных хозяйств, подкрепляемой регулирующим воздействием со стороны правительства [3].

*3. Коренные изменения в использовании существующих невозобновляемых природных ресурсов.*

Наиболее важным для преодоления экологического кризиса является рациональное использование природных богатств, а также прекращение нецелесообразной вырубке лесов. Положительным моментом может быть совершенствование всемирного законодательства по охране окружающей среды.

*4. Распространение новейших технологий и разработок, необходимых слаборазвитым странам для развития.*

Данный принцип способствует снижению доминирующей роли передовых государств на международном рынке, поскольку создаёт остальным странам условия для экономического развития благодаря распространению высокотехнологичных средств и достижений.

Вышеизложенные принципы представляют собой инструменты сглаживания противоречий в отношениях между государствами в условиях глобализации. Руководствуясь ими, страны всего мира на равных правах и путём совместных усилий смогут разработать стратегию по сохранению индивидуальности и неповторимости различных экономических систем, образующих в то же время единую хозяйственную целостность.

В заключении можно сделать вывод о том, что преодоление недостатков экономической глобализации, обусловленных взаимной уязвимостью, можно достичь лишь при существенном изменении хозяйственных отношений стран между собой и с окружающей средой.

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

1. Медведев В.Л. Глобальная экономика: тенденции и противостояния // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №2. – С.3 - 10.
2. Нечай А.А. Глобализация мировой экономики и роль государства // Журнал международного права и международных отношений. – 2010. - №4. – С.77 - 80.
3. Субботин А.К. Перспективы глобального рынка // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. - №1. – С.14 - 22.

© А.И. Уткин, 2016

**УДК 001.895 (043)**

**Фадеев Александр Сергеевич,**  
Профессор,

Доктор технических наук,

МГТУ «Московский Государственный Технический Университет им. Баумана»,

г. Москва, Российская Федерация

E - mail: km@mgtum.ru

### **ВЛИЯНИЕ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА ИЗМЕНЕНИЯ В ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ**

Сложность перехода машиностроения на инновационный путь развития состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество необходимо в исторически короткое время решать одновременно две задачи: модернизацию самого машиностроения и техническое перевооружение других отраслей экономики[4]. К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах незначительное число российских машиностроительных компаний[2]. Необходимо отдавать себе отчет, что наши потенциальные конкуренты без всяких сомнений продвигаются к созданию постиндустриального общества, в полном смысле этого слова, концентрируя для этого колоссальные ресурсы на высокотехнологичных направлениях. Мы же пока в этом вопросе серьезно отстаем. Нам необходимо преодолевать отставание от мирового уровня, с одновременным формированием и распространением наиболее эффективных инновационных технологий завтрашнего дня. России предстоит реализовать на практике широкомасштабный экономический маневр, чтобы в кратчайшие сроки развить до высокотехнологичного уровня отрасль, находящуюся в настоящее время в

состоянии, отстающем от развитых стран на 20 - 30 лет. Очевидно, что для этого необходимо обеспечить опережающие темпы развития[3]. Актуальность исследования состояния и прогноза развития машиностроительного комплекса России определяется тем, что эту отрасль без преувеличения называют основой промышленного производства любой страны. Важность его стабильного развития для экономики определяется, тем фактом, что на протяжении нескольких столетий сектор остается единственным поставщиком капитальных ресурсов на предприятия прочих отраслей. Машиностроение обеспечивает любое производство машинами и оборудованием, а население – предметами потребления. Сегодня невозможно представить себе сферу человеческой жизни, в которой тем или иным образом не использовалась бы продукция отраслей машиностроения. От степени развития машиностроения, в конечном итоге, зависит устойчивость и эффективность развития других секторов и всей экономики в целом[1]. Машиностроение как отрасль насчитывает почти тысячелетнюю историю. Претерпев существенные изменения в своей структуре и видах выпускаемой продукции, она объединила в себе сотни подотраслей, специализирующихся на выпуске разнородной продукции: от простейшего бытового оборудования до сложнейших высокоточных аппаратов. Данная уникальная позиция отрасли в системе экономических отношений делает ее главным проводником достижений научно - технического прогресса во все области жизнедеятельности человека, а также значительно усложняет ее анализ[5]. Установление научно – обоснованных пропорций в развитии отраслей машиностроения позволяет повысить темпы развития народного хозяйства на базе научно – технического прогресса и достичь максимально возможной экономии общественного труда[6]. Машиностроение отличается разветвленной отраслевой структурой, постоянным увеличением количества отраслей. Ведущая роль машиностроения в народном хозяйстве предполагает создание такой его структуры, которая отвечала бы задачам и сущности расширенного воспроизводства, всемирного повышения экономической эффективности производства[7]. Такая структура создается путем установления и научного обоснования темпов роста и доли каждой отрасли в машиностроительном производстве, путем обеспечения пропорциональности между отраслями в соответствии с уровнем развития производственных сил и потребностями отечественного и мирового рынков в продукции машиностроения. При том предусматривается преимущественное развитие отраслей и производств, обеспечивающих научно – технический прогресс[8].

Динамика производства в промышленности и машиностроении за последние 10 лет свидетельствуют о том, что за указанный период снижение производства в машиностроении было больше чем в промышленности в целом[9]. Это крайне негативное явление, поскольку машиностроение является структурообразующей отраслью в национальном хозяйстве страны. Опережающие темпы развития машиностроения позволяют расширять технологический парк машин в отраслях потребителях, заменять машины, ежегодно выбывающие вследствие износа, повышать уровень механизации и автоматизации производства, с тем, чтобы облегчить труд и повысить его производительность[10]. Чем выше темпы развития отраслей народного хозяйства и глубже процессы механизации и автоматизации производства, тем более возрастает необходимость ускорить темп роста машиностроения[11].

Изменения в отраслевой структуре машиностроения взаимосвязаны с развитием и изменением его производственных связей. Производственные связи могут быть межотраслевыми и внутриотраслевыми. Все они основаны на получении и поставках изделий производственного потребления – орудий и предметов труда – одними отраслями промышленности другим или внутри отрасли отдельными предприятиями в порядке как снабжения, так и кооперирования. К производственным относятся связи по снабжению металлом, электроэнергией, топливом, по поставке готовых машин, оборудования, приборов, а также отдельных узлов, деталей, полуфабрикатов, заготовок. Межотраслевые и внутриотраслевые связи отражают взаимоотношения отраслей внутри машиностроения[12]. Уровень межотраслевых производственных связей зависит от степени дифференциации отраслевой структуры машиностроения, промышленности, и народного хозяйства в целом. Связи каждой отрасли определяются ее ролью в процессе воспроизводства, характером экономического назначения продукции и используемых в процессе производства орудий и предметов труда[13]. Производственные связи между отраслями устанавливаются путем разработки материальных балансов, в которых отражаются все ресурсы определенного вида продукции и их распределение. Материальные балансы, разрабатываемые по важнейшим видам продукции, позволяют раскрыть связи определенной отрасли с отраслями потребителями данной продукции, показать соотношение между производством и потреблением. Но в реальных условиях общественного производства отрасли находятся в более глубоких производственных связях друг с другом, поэтому в системе частных материальных балансов трудно и практически невозможно выделить все цепные связи, относящиеся к данному конкретному продукту[14]. Вся совокупность отраслевых связей в народном хозяйстве и промышленности раскрывается с помощью разработки межотраслевого баланса производства и потребления продукции[15]. Составление межотраслевого баланса является методологически сложной и объемной работой. Весь цикл его построения в нашей стране – от подготовительных работ до выпуска составляет от четырех с половиной до шести лет (в зарубежных странах от 6 до 8). Разрабатываемые ранее балансы строились в концепции баланса народного хозяйства и отражали воспроизводственные процессы в условиях централизованной планомерно-регулируемой экономики. Переход хозяйственных субъектов к рыночным отношениям обуславливает необходимость адекватного отражения воспроизводственных процессов экономики России. Решением этой задачи является составление межотраслевого баланса за 2015 год в концепции национальных счетов[3]. Уровень детализации межотраслевого баланса 2015 года предполагал выделение примерно 200 отраслей. Классификация отраслей и соответствующих им групп товаров и услуг для группировки первичной информации предусматривает 220 отраслей, в том числе 195 отраслей, производящих товары, и 25 - услуги[2]. Нахождение наиболее эффективной отраслевой структуры промышленного производства предполагает многовариантную разработку межотраслевого баланса и определением направления специализации. Эта задача решается с использованием экономико - математической модели баланса и современных компьютерных технологий[4].

Специализация определяет организацию массового производства, содействует более рациональному использованию оборудования, повышает технический уровень. Она предполагает сосредоточение основной производственной деятельности на изготовление

одного продукта, части продукта или выполнение только отдельных операций по его производству. Развитие этого фактора выражается в четком разделении труда между отдельными предприятиями одной отрасли. Так, автомобилестроение представлено производствами различных классов, автобусов и троллейбусов[6].

Специализация является важнейшим направлением интенсификации производства машиностроения. Благодаря ей обеспечивается рост производительности труда и повышается эффективность развития. Например, Камский автомобильный комплекс включает 6 крупнейших специализированных заводов: ремонтно - инструментальный, литейный, дизельный, прессово - рамный, кузнечно - прессовый и автосборочный. Они оснащены оборудованием и технологическими средствами, позволяющими сравнительно быстро, без дополнительных затрат перейти с изготовления одних видов автомобилей на другие[7]. Специализацию в машиностроении подразделяют на предметную, технологическую, подетальную. Отрасли предметной специализации производят технологическое оборудование для разных отраслей промышленности, строительства, черной и цветной металлургии, электроэнергетики, транспорта. Технологическая специализация выпускает различные виды литья, кузнечно - прессовых изделий и другой продукции. Подетальная связана с производством литья, кузнечно - прессовых изделий[8]. Специализация промышленного производства обусловила широкие связи по кооперационным поставкам между предприятиями различных отраслей хозяйственного комплекса: металлургической, химической, текстильной. Кооперирование осуществляется как внутри отрасли, так и с другими заводами других отраслей, поставляющих металлы, изделия из пластмасс, стекло. Кооперирование означает участие в процессе производства готового продукта нескольких предприятий, каждый из которых выполняет определенную технологическую операцию. Например, Волжский автозавод связан по кооперированным поставкам более чем с 300 смежниками, в том числе и странами дальнего зарубежья, поставляющими ему свыше 100 комплектующих изделий и 500 наименований материалов. На их долю приходится более 55 % себестоимости производимой продукции[5].

Кооперировать следует предприятия, находящиеся на близком расстоянии друг от друга. Особое место при этом имеет кооперирование внутри первого экономического района, что сокращает дальнейшие перевозки и способствует комплексному развитию хозяйства. Кооперирование в противоположность специализации интегрирует размещение взаимодействующих между собой предприятий. На этой основе возникают машиностроительные комплексы, где различные заводы связаны совместным выпуском готовой продукции. Расширение сферы кооперирования в машиностроении приводит к увеличению числа предприятий - смежников, обеспечивающих работу головного завода[5]. Машиностроительный комплекс играет исключительно важную роль в экономике, обеспечивая своей продукцией нужды материального производства, непроизводительной сферы, обороны и населения. От него зависит технологический прогресс в обществе, уровень производственного аппарата и качество жизни людей. В связи с увеличивающимся отставанием технологического уровня большинства российских машиностроительных предприятий от уровня развитых в промышленном отношении стран, все более остро стоит задача технологического перевооружения отечественного машиностроения. Машиностроение России должно быть обеспечено отечественным механообрабатывающим оборудованием и инструментом наиболее наукоемких категорий,

то есть относящимися к двойным технологиям по международному списку. Оценка состояния и перспектив развития машиностроительного комплекса показывает, что его судьба, а значит и индустриальное будущее страны, зависит от того, в какой мере и как скоро удастся преодолеть инвестиционно-спросовые ограничения. Для этого необходимо, прежде всего, продуманная система структурно-инвестиционного государственного регулирования, которое сделает машиностроение сферой активного и приоритетного инвестирования.

### **Список использованной литературы**

1. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Медведев В.М., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В., Воробьев Д.И. и др. Коллективная монография – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2017

2. Научно - техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2014. - 446 с.

3. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Мамедов Ф.А., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В., Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2015. - 570с.

4. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Деева В.А., Денисова Н.А., Кобулова А.Б., Кобиашвили Н.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Сафронов Б.И. [Текст] : Инновационный менеджмент – Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2011 - 479 с.

5. Филатов В.В. Модель взаимосвязи сфер влияния производственного инжиниринга, производственного менеджмента, риск - инжиниринга и риск - менеджмента на рынках инноваций отраслевых экономических систем [Текст]: Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 4 (14). С. 156 - 161.

6. Фадеев А.С. Перспективы развития автомобилестроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

7. Женжебир В.Н. Современное состояние и особенности размещения общего машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

8. Медведев В.М. Современное состояние и особенности размещения среднего машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

9. Женжебир В.Н. Перспективы развития железнодорожного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: В сборнике: Научные основы современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

10. Медведев В.М. Перспективы развития авиастроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: В сборнике: Научные основы современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

11. Воробьев Д.И. Современные тенденции российского рынка машин и оборудования [Текст]: В сборнике: Научные основы современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

12. Воробьев Д.И. Тенденции и стратегические приоритеты, определяющие развития машиностроения в РФ [Текст]: В сборнике: Научные основы современного прогресса. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

13. Медведев В.М. Факторы, влияющие на размещение отраслей и ведущих предприятий машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

14. Воробьев Д.И. Принципы развития и размещения отраслей машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

15. Женжебир В.Н. Влияние на структуру машиностроительного комплекса общественного разделения труда, дифференциации и специализации отраслей. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016

© Фадеев А.С., 2016

**УДК 332.122**

**Фатихова Лариса Энгельсовна**, кандидат наук, доцент

**Маракина Алина Владимировна**, студент гр.4151160

**Гилязова Римма Альбертовна**, студент гр.4151160

РТ, г. Набережные Челны,

Набережночелнинский Институт Казанского Федерального Университета

## **ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ТОСЭР В РТ**

### **Аннотация**

В статье рассматривается возможность привлечения новых инвестиционных ресурсов в Республику Татарстан путем создания территорий опережающего социально -

экономического развития. Раскрыта сущность, основные преимущества ТОСЭР, а также практика формирования данной территории в г. Набережные Челны.

### **Ключевые слова**

Территории опережающего социально - экономического развития, территории опережающего развития, моногород, резиденты, налоговые льготы.

*Что такое ТОЭСР или территория опережающего социального экономического развития?*

В соответствии с Федеральным законом от 29.12.2014 №473 - ФЗ «О территориях опережающего социально - экономического развития в Российской Федерации», установлено, что: территория опережающего социально - экономического развития (ТОСЭР) - часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно - территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально - экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения.

*С чем связана проблема обеспечения экономического роста?*

Вопрос обеспечения экономического роста неразделимо связана с инновационным развитием, отчего сопутствуется привлечением в регионы инвесторов и современных технологий. Из числа разных практик по обеспечению инновационного развития региона, все значительную популярность обретают скажем называемые территории с особым режимом хозяйственной деятельности. Одним с основных таких организационно экономических механизмов считается территория опережающего социально - экономического развития (ТОСЭР). Непосредственно территориям опережающего социально экономического развития отводится значимость одного из ведущих течений государственной экономической политики в ближайший период.

*Так в чем же привлекательность ТОСЭР, почему многие города хотят его заполучить?*

Рассмотрим вопрос на примере города Набережные Челны Республики Татарстан.

Набережные Челны крупный промышленный центр на Каме. Основные отрасли машиностроение, электроэнергетика, строительная индустрия, пищевая и перерабатывающая промышленность. Ключевым (градообразующим) предприятием города является Камский автомобильный завод, на долю которого приходится почти три четверти объёма промышленной продукции, произведённой в Челнах. Набережные Челны является моногородом и входит в перечень городов со сложным социально - экономическим положением. На данный момент КАМАЗ терпит убытки из - за санкций и уменьшения объемов заказов, что влечет и неполную занятость рабочих.

Город решил искать альтернативные способы продвижения экономики. Так зародилась идея подать заявку на присвоение городу Набережные Челны статус ТОСЭР.

*Что дает бизнесу статус резидента ТОСЭР (ТОР) в моногороде?*

Резидентам предоставляются налоговые льготы и преференции:

- ✓ налог на прибыль в первый год - 5 %, в последующие годы - 10 % (без ТОСЭР 20 %);
- ✓ налог на землю - 0 % (без ТОСЭР в среднем 1,5 %);
- ✓ налог на имущество организаций - 0 % (без ТОСЭР 2,2 %);
- ✓ страховые взносы в государственные внебюджетные фонды - 7,6 % (без ТОСЭР 30 %).

По сути, это означает законное снижение налогового бремени значительной суммы добавочной стоимости (до 37 % пунктов), то есть перерабатывающим отраслям, производителям будет экономнее по налогам начинать новый проект по производству и обработке, будучи резидентом ТОСЭР:там, где высока доля добавочной стоимости из - за задействования значительной доли ручного труда, что сказывается на размере ФОТ; либо высокая доля автоматизации и механизации производства, что сказывается на сумме амортизации оборудования.

ТОСЭР в моногороде создается сроком на десять лет. Срок существования ТОР в моногороде может быть продлен на 5 лет по решению Правительства России на основании заявки Минэкономразвития России, за исключением случаев изменения категории, к которой относится моногород в соответствии с перечнем моногородов.

В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 16.04.2015 № 668 - р в перечень с наиболее сложным социально - экономическим положением вошли Набережные Челны.[2]

*Главные преимущества ТОСЭР:*

- Каждая территория будет отвечать потребностям и нуждам якорного инвестора. Для них государство предусмотрело не только ряд льготных налоговых и административных послаблений, но и создание инфраструктуры проекта за счет бюджетных средств.

- При строительстве инфраструктуры часть государственного заказа могут получить небольшие предприятия. При этом преимущество в получении госзаказа получают компании, зарегистрированные на территории РТ.

- На территориях будет действовать так называемый кластерный подход. Кластер можно определить как цепочку взаимосвязанных предприятий – поставщиков, производителей, потребителей, которые работают на одной территории. Это могут быть поставщики оборудования, комплектующих и услуг, научно - исследовательских институтов и других организаций, которые взаимодополняют и усиливают конкурентные преимущества друг друга. В случае с ТОСЭР деятельность «соседствующих» с якорным инвестором компаний будет направлена именно на производство конечного продукта.

- Кроме того, в отличие от ОЭЗ, в ТОСЭР существенно расширен перечень мер государственной поддержки для резидентов зон. Так, участники проектов смогут рассчитывать на льготы по налогу на прибыль, имущество, землю, и на послабления по страховым взносам. Бизнесмены также будут полностью освобождены от налога на добавленную стоимость, не будут платить налог на ввозимые для производственных нужд товары – сырье, материалы, работы, услуги. Ко всему прочему, участники территорий опережающего развития смогут на льготных условиях подключиться к сетям объектов инфраструктуры и привлекать к трудовой деятельности квалифицированный иностранный персонал в ускоренном порядке.

*Так какие же предприятия города Набережных Челнов состоят в ТОСЭРе?*

По состоянию на 20.09.2016 г. состоялось три заседания комиссии, на которых были одобрены и включены в реестр резидентов ТОСЭР проекты с общим объемом инвестиций 10,9 млрд. руб. и созданием более 2 тыс. новых рабочих мест. Они будут реализованы на предприятиях: ООО «ХайерАпплаенсис РУС», ООО «Агропромышленный комплекс «Камский», ООО «Техноанод», АО КМК «ТЭМПО» и ООО «Заряд». Одним из первых

резидентов ТОСЭР стало предприятие ООО «ХайерАпплаенсисРУС». Данная организация занимается производством холодильников Haier в России.

Компания Haier стала флагманом формирования в Набережных Челнах территории опережающего социально - экономического развития (ТОСЭР). Объем инвестиций в создание завода составил 3,2 млрд.руб. Помимо финансовых инвестиций HaierGroup приносит в Республику Татарстан производственную модель и технологии, аналогов которым в России еще не было. Компания создает рабочие места и передает передовые знания новым сотрудникам. Так в 2015 году специалисты из Набережных Челнов прошли обучение на заводе Haier в КНР, провинция Шаньдун, и теперь будут применять изученное на практике на новом предприятии. На сегодняшний день на заводе уже работает 120 человек. Сотрудничает с такими местными организациями, как АГРОПЛАСТ, ЗМ, ТИССАН, Iplast, PRETTLgroup, LEONI, AIRLIQUIDE, НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ, Газетное Камское Издательство, Р - Пластик, Набережночелнинский картонно - бумажный комбинат, Total, МАСТЕР (Камский индустриальный парк). На производстве Haier в Набережных Челнах есть две лаборатории, одна из которых создана специально для проверки качества товаров. Вторая занимается разработками в области инновационных технологий. Продукция будет реализовываться на рынках России и ближнего зарубежья. Запуск производства холодильного оборудования в Набережных Челнах — это первый шаг на пути к локализации компании Haier в России. Корпорация Haier уже приступила к созданию R&D центра в городе Набережные Челны. [4]

Из всего вышесказанного можно сказать, что налоговые льготы и преференции, предоставленные резидентам ТОСЭР, создают уникальные возможности для ускоренного социально - экономического развития и привлечения дополнительных инвестиций в РТ[3].

#### **Список использованной литература:**

1. Федеральный закон от 29.12.2014 №473 - ФЗ «О территориях опережающего социально - экономического развития в Российской Федерации».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 16.04.2015 № 668 - р
3. Фатихова Л.Э., Зиятдинов А.Ф. Анализ механизмов стимулирования регионального развития (на примере Республики Татарстан) // Казанский экономический вестник. - 2016. - №1.

4. Haier[Электронный адрес] - Режим доступа: <http://www.haier.com/ru/>

© Л.Э.Фатихова, А.В.Маракина, Р.А.Гилязова, 2016

**УДК 334.02**

**Федасова Татьяна Васильевна**  
студентка 2 курса, КубГУ, г. Краснодар, РФ

## **СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ**

Возникновение термина «контроль» (с французского «contrerole») насчитывает несколько веков, а его содержание в процессе эволюции со временем становилось все более обширным и емким.

Так, в словаре В. Даля под контролем подразумевается учет, поверка счетов, отчетности; присущественное место, занимающееся поверкой счетов.

Кейт Кинан рассматривает контроль как проверку, а также постоянное наблюдение в целях проверки или надзора.

Вачугова Д. Д. описывает контроль как деятельность руководителей предприятий и вышестоящих звеньев управления, устанавливающих стандарты, нормы и нормативы, проверяющих работу исполнителей.

Таким образом, контроль - это процесс обеспечения достижения организацией своих целей. Применительно к области управления предприятием, контроль рассматривается в двух значениях: ограниченном и просторном. Ограниченное предполагает объединение контроля с какой - либо функцией управления с целью своевременного обнаружения, устранения и корректировки ошибок, а также предотвращения каких - либо нарушений. Под контролем подразумевают также проверку деятельности кого - либо или чего - либо.

Несколько более широкий смысл в понятие «контроль в управлении» вкладывается при определении его как проверки соблюдения и выполнения нормативно установленных задач, планов и решений. Здесь подчеркивается функциональное назначение контроля, его возникновение на определенной стадии управленческого процесса. Взгляд на контроль как на завершающий этап управленческой деятельности, позволяющий сопоставить достигнутые результаты с запланированными, является прочно установившейся точкой зрения в научной литературе [2].

Весьма распространен также взгляд на контроль только как на способ, механизм, обеспечивающий сравнение результатов с поставленными задачами. Контроль сводится к сравнению фактических результатов с установленными показателями и к принятию в случае необходимости корректирующих мер. Столь узкое понимание контроля приводит подчас к тому, что он не выполняет предназначенной ему роли. Имеется ряд примеров, когда контроль сводится к простой проверке правильности арифметических подсчетов (например, обоснованности итогов в кассовых отчетах, платежных ведомостях на выплату заработной платы и т. д.).

В ряде случаев контроль связывают с организацией обратных связей: «...место и значение контроля определяются тем, что он является способом организации обратных связей, благодаря которым орган управления получает информацию о ходе выполнения его решения». Такой подход, безусловно, правомерен, хотя и неполон. Механизм обратной связи составляет сердцевину контроля.

Довольно часто контроль рассматривается как деятельность по выполнению принятых решений: «Контроль - это труд по наблюдению и проверке соответствия процесса функционирования объекта принятым управленческим решениям - законам, планам, нормам, стандартам, правилам, приказам и т. д.; выявлению результатов воздействия субъекта на объект, допущенных отклонений от требований управленческих решений, от принятых принципов организации и регулирования» [4]. По нашему мнению, широта и узость трактовки понятия контроль зависят не только от включаемых в его определение элементов, но и от объекта контроля, поскольку можно говорить, как о контроле всей деятельности предприятия, так и о контроле качества продукции.

Эффективно работающее предприятие предполагает единовременное функционирование всех стадий и направлений менеджмента, т.е. взаимосвязь их во

времени и пространстве [5]. Исходя из этого, понятие «контроль в управлении» следует рассматривать в трех основных аспектах (рисунок 1).

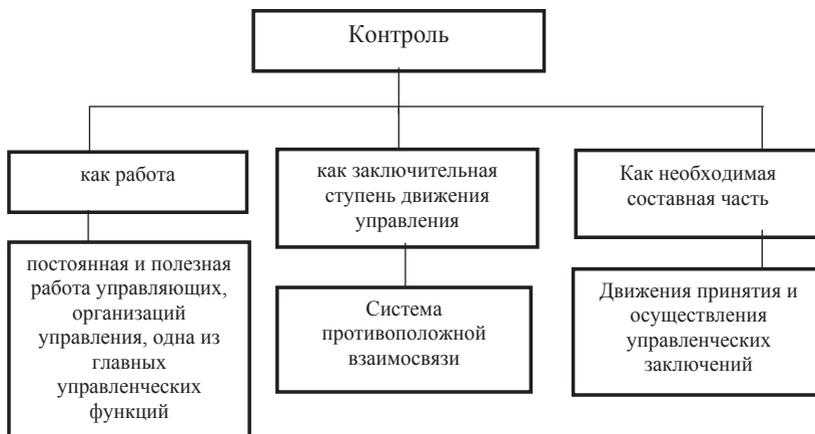


Рисунок 1 – Взаимосвязь составляющих управленческого контроля

Функция контроля - это такая характеристика управления, которая позволяет выявить проблемы и скорректировать соответственно деятельность организации до того, как эти проблемы перерастут в кризис.

Одна из важнейших причин необходимости осуществления контроля состоит в том, что любая организация обязана обладать способностью вовремя фиксировать свои ошибки и исправлять их до того, как они повредят достижению целей организации. Равно важной является и положительная сторона контроля, состоящая во всемерной поддержке всего того, что является успешным в деятельности организации [3]. Другими словами, один из важных аспектов контроля состоит в том, чтобы определить, какие именно направления деятельности организации наиболее эффективны. Определяя успехи и неудачи организации и их причины, мы получаем возможность достаточно быстро адаптировать организацию к динамичным требованиям внешней среды [1]. Контроль не только позволяет выявлять проблемы и реагировать на них так, чтобы достигнуть намеченных целей, но и помогает руководству решить, когда нужно вносить радикальные изменения в деятельности организации.

Таким образом, исследовав контроль как функцию управления, мы пришли к выводу, что это, прежде всего, процесс отслеживания рабочей деятельности, направленный на то, чтобы гарантировать ее ведение в запланированном порядке. При этом он включает в себя также корректировку любых выявленных при этом значительных отклонений. Соответственно для выполнения истинной первостепенной задачи контроля, т.е. обеспечение достижения целей организации, он должен обладать такими свойствами как своевременность, гибкость, простота, экономичность, целевого характера и нацеленности на достижение конкретных результатов.

#### Список использованной литературы:

1. Коломыйц О.Н. Социальное планирование и эффективность хозяйственной деятельности // Научная мысль Кавказа. - 2006. - № 8. - С. 121 - 124.

2. Попова Л.Н., Адинцова Н.П., Антипова О.И., Байрамукова Н.Н., Беличенкина С.М., Буркова Р.Ф., Дорохова Е.Е., Журавлева Е.П., Зенченко С.В., Коломыц О.Н. Экономика регионов: тенденции развития. - Воронеж, 2008. - Том Книга 6.

3. Тесленко С.Е., Коломыц О.Н. Оценка стратегического плана развития предприятия // Сборник научных статей факультета экономики, управления и бизнеса Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2016. С. 78 - 79.

4. Гладилин В.А. Совершенствование инструментально - технической базы управления в современной организации // Модернизация экономики и управления II Международная научно - практическая конференция. - Северо - Кавказский федеральный университет. - 2014. - С. 57 - 58.

5. Урвачева С.М., Прохорова В.В. Принципы эффективного менеджмента // Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей VI Международной научно - практической конференции. - 2016. - С. 308 - 312.

© Т.В. Федасова, 2016

**УДК 338**

**Хазеев Ленар Фаритович**

аспирант КГАУ,

г. Казань, Российская Федерация

## **ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН**

Презентация «Путеводитель инвестора. Республика Татарстан», подготовленная специалистами компании PricewaterhouseCoopers, включает Республику Татарстан (РТ) в число лидеров сельскохозяйственного производства в стране. Согласно данным презентации Татарстан занимает следующие позиции:

- первое место в России по объему производства молока;
- второе место по сбору картофеля;
- третье место по объему валовой продукции сельского хозяйства.

Тем не менее, при наличии ряда преимуществ и высокого потенциала сектор АПК РТ, на данный момент, нельзя назвать инвестиционно - привлекательным. Так, по данным Федеральной государственной службы статистики доля инвестиций в сельское хозяйство РТ в общем объеме инвестиций в экономику составляет всего 2,5 % (по состоянию на 2014 год). В 2013 году данное значение составляло 3,8 % , а за первое полугодие 2015 года доля инвестиций также осталась на уровне 3,7 % . За период январь - июнь 2016 года данное значение чуть увеличилось и остановилось на отметке 3,9 % или 8 596,6 млн. рублей. Таким образом, невысокое значение доли инвестиций обуславливается достаточно высоким уровнем риска данного сектора экономики.

Необходимо выделить следующие группы рисков, которым в наибольшей степени, по нашему мнению, подвержен агропромышленный комплекс в целом (не только в РТ):

- природно - климатические риски: воздействие погодных условий на урожайность, болезни культурных растений и животных, экологические риски, изменения погоды (климата), который может понизить урожайность;

- риск «изнашивания» земли, следствием чего является снижение плодородия почвы;

- рыночные риски: колебания курсов валют (в случае экспорта продукции), появление на рынке более дешевых импортных заменителей;

- технические риски: поломка, моральный или физический износ машин и оборудования, используемого в процессе ведения сельскохозяйственных работ;

- риски, связанные с требованиями к стандартам безопасности продуктов питания и окружающей среды.

Однако стоит отметить, что в 2015 году принят закон РТ «Об утверждении Стратегии социально - экономического развития Республики Татарстан до 2030 года», основной целью развития которого является становление РТ к 2030 году в качестве глобального конкурентоспособного устойчивого региона, драйвера роста района «Волга - Кама». В рамках данного проекта был сформирован Инвестиционный меморандум РТ. Согласно данному меморандуму РТ приоритетами государственной инвестиционной политики являются:

- формирование и развитие конкурентоспособных производств, которые используют новые достижения науки и технологии;

- развитие инжиниринговых центров;

- опережающее развитие социальной, транспортной, энергетической и инженерной инфраструктуры, которые необходимы для привлечения инвесторов и реализации различных проектов;

- созданий благоприятных условий для информационного и кадрового обеспечения будущих инвестиционных проектов и прочее.

Согласно Инвестиционному меморандуму запланировано 200 инвестиционных проектов с бюджетом более 1 трлн. рублей.

Производимые улучшения и эффективность проводимой политики подтверждается тем, что уже в 2015 году Республика Татарстан (РТ) заняла почетное первое место в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, разработанного АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов».

Одним из ярких примеров улучшения инвестиционного климата в РТ является проявление интереса со стороны инвесторов из Китая в развитии агропромышленного комплекса в нашем регионе. В рамках международного делового форума «Татарстан - Сычуань» был подписан меморандум (декларация о намерениях) между компаниями «Жонг Жи Шенге» из Китайской Народной Республики (КНР), Государственным унитарным предприятием «Республиканский агропромышленный центр инвестиций и новаций» (ГУП «РАЦИН») и министерством сельского хозяйства и продовольствия Татарстана о реализации крупного проекта в АПК в Бугульминском районе РТ. Согласно данному меморандуму планируется строительство образцового хозяйства в Бугульминском районе общей стоимостью 400 (четыреста) миллионов долл. США.

Привлечение инвестиций для Республики Татарстан одним из наиболее приоритетных направлений. Благоприятный инвестиционный климат создается за счет стабильного

развития региона, что подтверждается успешным развитием инновационной системы, основой которого является взаимовыгодное сотрудничество между производственным, исследовательским и образовательным секторами. Кроме того, благоприятный инвестиционный климат способствует инновационному развитию региона.

Среди основных факторов, которые потенциально могут повысить инвестиционную привлекательность сектора АПК (в том числе и РТ), необходимо выделить:

- создание маркетингового потенциала АПК;
- положительная динамика роста прибыльности и объемов производства данного сектора экономики;
- небольшая доля убыточных предприятий;
- динамичное развитие наукоемких технологий;
- положительные показатели (за несколько анализируемых периодов) продуктивности и урожайности;
- положительная динамика роста показателей среднегодовых поголовьев скота и площади посевных.

Основными путями повышения инвестиционной привлекательности сектора АПК являются:

- концентрация ресурсов в наиболее перспективные направления;
- постоянное внедрение инноваций в производственный процесс;
- улучшение маркетинговой политики продукции;
- социальное развитие, внедрение системы мотивации для сотрудников.

Республика Татарстан является одним из наиболее динамично - развивающихся регионов, инвестирующий также и в создание научного потенциала сектора АПК, его инновационного базиса.

Формирование инвестиционной привлекательности РТ, на сегодняшний день, обеспечивается также созданием производительных объектов – индустриальных (инновационных, информационных) парков, которые имеют собственные площади, развитую инженерную инфраструктуру, а также минимум административных разрешений для начала предпринимательской (производственной) деятельности. К таким объектам инновационной инфраструктуры относятся:

- ОЭЗ ППТ «Алабуга»;
- ОЭЗ «Иннополис» - «умный город» с развитой коммерческой и социальной инфраструктурой;
- проект «СМАРТ Сити Казань» - «умный город» со всеми условиями для ведения предпринимательской деятельности;
- индустриальный парк «Челны», технопарк в области информационных и компьютерных технологий «IT - парк», промышленный парк «Тюлячи», технополис «Химград», индустриальный парк «Чистополь» и прочее.

Многие из проектов и центров, развиваемых Татарстаном, предоставляют дополнительные налоговые льготы, льготную аренду и упрощенную систему администрирования деятельности своим резидентам.

Кроме того, Республика Татарстан проводит крупные международные мероприятия: Всемирная летняя Универсиада в 2013 году, Чемпионат мира по водным видам спорта в 2015 году, ежегодные форумы «Invest in Tatarstan». ». В 2019 году в Казани пройдет World

Skills Kazan 2019. Данные события, безусловно, поднимают международный статус Татарстана, в том числе также и способствуют улучшению инвестиционного климата региона.

По мнению, многих международных агентств и компаний (по оценкам международной компании Ernst&Young в 2011 году Татарстан был признан самым благоприятным регионом РФ для ведения предпринимательской деятельности) Республика Татарстан является благоприятным для инвестиций регионом, который также обладает низким уровнем инвестиционного риска (по оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА»).

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

1. Берсенева Н.С. Планирование и управление инвестиционными проектами в АПК // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, 2011 г.

2. Газизова Ч.Ф., Валиева М.С. Сравнительный анализ инвестиционной привлекательности Республики Татарстан и Республики Башкортостан // Экономика и социум №2 (21), 2016 г.

3. Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика Республики Татарстан на 2014 - 2020 года».

4. Проект «Концепция и методология устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Татарстан», 2015 г.

5. Презентация PricewaterhouseCoopers «Путеводитель инвестора. Республика Татарстан».

© Л.Ф. Хазеев, 2016

**УДК 338.46**

**Хальзова Наталья Александровна**

к.э.н., доцент, ТОГУ

**Данелите Янина Иона**

студент гр. К(м) - 51, ТОГУ

г. Хабаровск, РФ

### **КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ РЫНКА УСЛУГ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ**

Стратегической целью развития Дальнего Востока является реализация геополитической задачи закрепления населения за счет формирования развитой экономики и комфортной среды обитания человека, а также достижения среднероссийского уровня социально - экономического развития территории. Дошкольное образование является частью политики органов государственной власти, целью которой является повышение качества жизни населения на основе формирования и развития высококонкурентной экономики, в связи с чем, рынок услуг дошкольного образования отнесен к социально значимым и приоритетным рынкам.

Сегодня дошкольное образование является первой ступенью непрерывного образования гражданина России. Это положение обуславливает межведомственную основу и опору на широкий социальный контекст развития дошкольного образования. Задача органов местного самоуправления – создание благоприятной конкурентной среды, снижение административных барьеров, препятствующих развитию предпринимательской деятельности на рынке услуг дошкольного образования.

Повышение уровня информатизации общества, формирование требований к уровню подготовленности дошкольника со стороны многопрофильных школ, гимназий, лицеев, возросший уровень запросов родителей на дополнительные формы развития своего ребенка, рост доходов у населения готового вкладывать финансовые ресурсы в развитие своего ребенка, в то же время параллельный отток молодых высококвалифицированных креативных специалистов из сферы государственного дошкольного образования в коммерческие структуры, сегодня диктует необходимость проведения маркетинговой деятельности дошкольными образовательными учреждениями на научной основе.

По мнению авторов, маркетинговая деятельность базируется на следующих принципах: выведение на рынок дошкольного образования услуг, соответствующих потребительскому спросу; достижение качественных показателей развития личности в дошкольном возрасте; обеспечение конкурентоспособности дошкольной образовательной организации за счет реализации инновационных образовательных услуг. Сформулированные принципы способствуют разработке и внедрению комплекса маркетинга в деятельность дошкольных образовательных организаций:

- разработка и оказание инновационных образовательных услуг дошкольнику и его родителям. Расширение образовательных услуг за счет внедрения креативных, авторских программ обучения, в том числе на платной основе;

- определение ценовой политики. Для установления стоимости необходимо проведение маркетингового исследования с целью изучения оценки ценности образовательной услуги направленной на дошкольника, как инструмента формирования навыков и способностей, влияющих на дальнейшую профессиональную и личную жизнь гражданина России в восприятии родителей;

- внедрение маркетинговых коммуникаций дошкольной образовательной организацией. На современном рынке функционирует большое количество организаций, предоставляющих образовательные услуги конкурирующие между собой. Поэтому, на наш взгляд, именно позиционирование выступает основой всех коммуникационных активностей продвижение услуг на рынке дошкольного образования.

Авторами проведено маркетинговое исследование рынка услуг дошкольного образования Хабаровского края. Анализ конкурентной среды показал, что в настоящее время рынок характеризуется доминированием муниципальных образовательных организаций и формируется в основном в крупных городах края. В 2015 году вели свою деятельность 438 дошкольных образовательных организаций, из них 399 муниципальных и 39 частные и ведомственные. Количество воспитанников составило 68542 человек. В том числе 63508 – в муниципальных, 404 в краевых, 1848 в ведомственных и 2782 в частных образовательных организациях дошкольного образования.

Обеспеченность населения местами в дошкольных образовательных организациях региона для детей в возрасте от 1,5 до 3 лет остается низкой. По данным на 1 января 2015 г.

охват услугами дошкольного образования детей данной возрастной категории в г. Хабаровске составляет 32,6 % , в Бикинском муниципальном районе – 11,1 % , в Вяземском муниципальном районе – 26,9 % , в Хабаровском муниципальном районе – 28,0 % . Анализ негосударственного сегмента рынка показал, что в крае действует 139 хозяйствующих субъектов, предоставляющих услуги в негосударственном секторе дошкольного образования, из них 21 негосударственная дошкольная образовательная организация и 118 индивидуальных предпринимателей. В 2015 году в группах по присмотру и уходу за детьми воспитывались более 2 140 детей.

В целях роста рынка услуг дошкольного образования органами государственной власти реализованы следующие меры:

1. Внесены изменения в Закон Хабаровского края от 10 ноября 2015 г. № 308 «О региональных налогах и налоговых льготах в Хабаровском крае» в части установления налоговой ставки 0 % по упрощенной и патентной системам налогообложения для вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность по дневному уходу за детьми и по присмотру и уходу за детьми».

2. Оказана финансовая поддержка, в соответствии с постановлением Правительства края от 30 декабря 2013 г. № 476 - пр «О предоставлении субсидий частным дошкольным образовательным организациям (ДОО), частным общеобразовательным организациям на возмещение затрат, связанных с предоставлением дошкольного образования в частных ДОО, дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования в частных общеобразовательных организациях, осуществляющих образовательную деятельность по имеющим государственную аккредитацию основным общеобразовательным программам». Так, в 2015 году её получили 17 негосударственных дошкольных образовательных организаций, имеющих лицензию на образовательную деятельность, (г. Хабаровск–11, г. Комсомольск - на - Амуре – 3, Верхнебуруинский район – 2, Амурский район – 1).

По мнению авторов, развитие негосударственного сектора рынка дошкольного образования наиболее перспективно в г. Хабаровске, так как в данном муниципальном образовании имеется большое количество индивидуальных предпринимателей, осуществляющих вышеперечисленные услуги, и социальная обеспеченность жителей выше, чем в других территориях края. Развитие индивидуального предпринимательства также актуально в сельских поселениях края, где образовательные учреждения для дошкольников отсутствуют, и строительство детских садов нецелесообразно в связи с небольшой численностью детского населения.

Проведенное нами маркетинговое исследование позволяет аргументировать необходимость и своевременность внедрения низко затратных услуг дошкольного образования в существующую инфраструктуру Хабаровского края: адаптационные группы для детей, не посещающих дошкольные учреждения, материнские школы, группы для детей раннего возраста, сезонные, игровые площадки, семейные детские сады, разновозрастные, прогулочные, вечерние группы

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

1. Публичный доклад «Образование в Хабаровском крае: итоги 2015 года» [Электронный ресурс]: / Сайт Министерства образования и науки Хабаровского края, Режим доступа: <http://minobr.khb.ru/files.doc> (15.10.2016).

© Хальзова Н.А., Данелите Я.И., 2016

## ВЛИЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Анализу благосостояние населения в настоящее время уделяется большое внимание. В экономической литературе рассмотрено множество проблем по данной тематике, но эффективного их решения пока не найдено.

Основой развития и улучшения полноценной жизни индивидуума является количественный рост и качественное благосостояние населения. Существуют различные трактовки данного понятия. Некоторые авторы в широком смысле понимают под благосостоянием населения совокупную социально - экономическую категорию, системное образование, в котором находят свое отражение различные проявления человеческой деятельности [1, с. 115].

Экономист А. Смит понимал под благосостоянием долю свободы и спокойствия, которыми человек мог распоряжаться с помощью обмена продуктами своего труда с другими, надежностью перемещения капитала, общественным престижем и приятностью занятия. К. Маркс же считал, что качественная мера благосостояния есть свободное время, необходимое человеку для развития, совершенствования, общения, выполнения социальных функций, для свободной игры физических и интеллектуальных сил [1, с. 115].

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что благосостояние населения - это уровень обеспеченности определенными жизненными материальными и нематериальными благами для удовлетворения необходимых ему потребностей.

На благосостояние населения воздействуют множество различных факторов [2, с. 96], которые систематически представлены на рисунке 1.

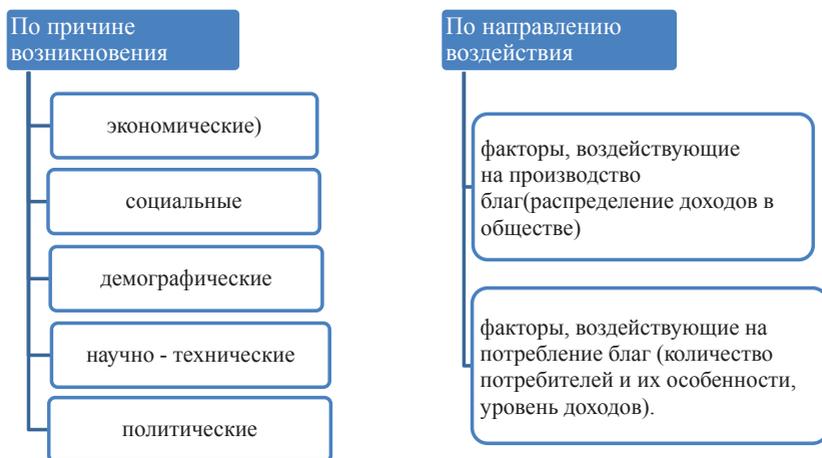


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на благосостояние населения

Рассмотрим более подробно, как влияет налогообложение на благосостояние населения. Для этого проанализируем динамику денежных доходов населения за 2010 - 2015 годы, представленные в таблице 1 [3]. Необходимо отметить, что с каждым годом среднедушевые денежные доходы населения увеличиваются на протяжении всего периода примерно на 9 - 11 % . Рассматривая реальные денежные доходы с 2010 по 2013 годы, сделан вывод о том, что наблюдаются небольшие колебания, а с 2014 по 2015 год заметное сокращение в отрицательную сторону. Такое явление, скорее всего, связано с неблагоприятной экономической ситуацией в стране из-за экономического кризиса.

Таблица 1 - Динамика изменения денежных доходов населения

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Реальные денежные доходы, в % к предыдущему году	105,9	100,5	104,6	104,0	99,3	95,7
Среднедушевые денежные доходы в месяц, рублей	18958,4	20780	23221,1	25928,2	27765,7	30224,5

Наряду с данными изменениями доходов населения, проанализируем численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума. Данные представлены в таблице 2 [3].

Таблица 2 – Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума

Года	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:			Величина прожиточного минимума рублей в месяц;
	млн. человек	в процентах	от общей численности населения	
2010	17,7		12,5	5688
2011	17,9		12,7	6369
2012	15,4		10,7	6510
2013	15,5		10,8	7306
2014	16,1		11,2	8050
2015	19,1		13,3	9701

Из выше представленной таблицы можно отметить, что численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума растет с каждым годом, несмотря на увеличение самого прожиточного минимума. Это говорит о том, что ежегодно проводимая индексация прожиточного минимума неэффективна при существующем экономическом кризисе в России. Так численность бедного населения в

2015 году по сравнению с прошлым годом увеличилась на 3 млн. человек, что в свою очередь подтверждает описанную выше ситуацию.

В России для устранения неравенства между доходами населения страны используется налогообложение доходов физических лиц, одной из значимых функций которого является сглаживание несправедливости. В экономике для определения дифференциации доходов населения используются различные показатели социально - экономической дифференциации. Данные показатели являются неотъемлемыми компонентами социальных программ и используются в качестве инструмента измерения результатов влияния экономических реформ на уровень жизни населения [4, с.42].

Более подробно рассмотрим такие показатели как коэффициент фондов и коэффициент Джинни (таблица 3). По данным Росстата рассматриваемые коэффициенты в течение исследуемого периода относительно стабильны, но их величина свидетельствует о том, что Россию можно отнести к странам со средним уровнем расслоения общества.

Важнейшее значение для уровня жизни имеет сбалансированность доходов населения и цен потребительского рынка товаров и услуг. Сведения о динамике данных показателей в стране в последние годы представлены в таблице 4 [3].

Таблица 3 - Распределение общего объема денежных доходов по 20 - процентным группам населения и основные показатели социально - экономической дифференциации

Годы	Денежные доходы Всего %	в том числе по 20 - процентным группам населения, в % :					Коэффициент фондов, в раз	Коэффициент Джинни
		1(с min доходами)	2	3	4	5 (с max доходами)		
2010	100	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7	16,6	0,421
2011	100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	16,2	0,417
2012	100	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6	16,4	0,420
2013	100	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6	16,3	0,419
2014	100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	16,0	0,416
2015	100	5,3	10,0	15,1	22,8	47,0	15,6	0,412

Из таблицы видно, что в период 2010 - 2013 годы происходит превышение денежных доходов над потребительскими ценами. Наибольшая разница прослеживается в 2013 году на 5,23 % . В 2014 - 2015 годах наблюдается резкое превышение потребительских цен над денежными доходами на 4,25 % и 3,2 % соответственно, что можно трактовать как удорожание стоимости жизни.

Таблица 4 - Темпы роста денежных доходов населения и потребительских цен по России в целом

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Денежные доходы	111	110	111	111,7	107,1	109,7
Потребительские цены	108,8	106,1	106,57	106,47	111,35	112,91

Разница в темпах роста 2 и 3 строки	2,2	3,9	4,43	5,23	- 4,25	- 3,2
-------------------------------------	-----	-----	------	------	--------	-------

Анализируя структуру использования денежных доходов населения [3], можно отметить следующее. Так наибольший удельный вес приходится на потребление товаров и услуг. На протяжении рассматриваемого периода наблюдается постепенное увеличение покупки товаров и услуг, но наблюдается незначительное уменьшение в 2013 году, а также резкое уменьшение потребления товаров в 2015 году вследствие неблагоприятной экономической конъюнктуры на данный период.

Таблица 5 - Динамика структуры использования денежных доходов

Годы	Покупка товаров и оплата услуг	Оплата обязательных платежей и взносов	Сбережения	Покупка валюты	Прирост и уменьшение на руках
2010	69,6	9,7	14,8	3,6	2,3
2011	73,5	10,3	10,4	4,2	1,6
2012	74,2	11,1	9,9	4,8	0,0
2013	73,6	11,7	9,8	4,2	0,7
2014	75,3	11,8	6,9	5,8	0,2
2015	71,2	11,3	14,1	4,2	- 0,8

Рассматривая удельный вес по обязательным платежам и сборам, можно проследить постепенное их увеличение на протяжении рассматриваемого периода. Так в 2015 году население выделяет около 11,3 % своих расходов на налоги и сборы.

Доля расходов на сбережения до 2014 года имеет обратную тенденцию налогам и сборам. В 2015 году наблюдается резкое увеличение сбережений за счет снижения потребления товаров и услуг, что говорит нам о беспокойстве населения о своем будущем из-за существующего экономического кризиса.

Таким образом, можно сказать, что в России наблюдается высокая налоговая нагрузка на население. При положительном росте номинальных доходов, стабильности коэффициентов социально - экономической дифференциации, присутствует расслоение общества по уровню доходов и тенденции к снижению не наблюдаются, а количество бедных с каждым годом только увеличивается. Поэтому необходимо произвести дальнейшие совершенствования в налогообложении доходов населения для достижения повышения благосостояния населения.

На сегодняшний день активно обсуждается вопрос о применении прогрессивной шкалы налогообложения, а также введение необлагаемого минимума. Рассмотрим на практике эффективность данных нововведений, как они повлияют на бюджет государства и благосостояние населения.

Сгруппируем население по объемам денежных доходов по 20 % группам и предложим ставки налога на доходы с физических лиц по прогрессивной шкале налогообложения, которые представлены в таблице 5.

По данным Росстата численность экономически активного населения России составляла 75,4 млн. человек, из которых около 3,9 млн признавались статистикой безработными. Таким образом, общее число работающих составляло 71,5 млн. человек. За необлагаемый минимум примем значение, равное прожиточному минимуму за 2014 год, который составил 8234 руб. в месяц.

Таблица 6 – Распределение населения по группам доходов и предлагаемые ставки по каждой из них

Совокупный годовой доход, тыс. руб.	Предлагаемая ставка налога, %	Количество населения в млн
До 98,8	0	10,15
От 98,8 до 280	10 %	24,52
От 280 до 500	13 %	19,23
От 500 до 1000	15 %	11,65
Свыше 1000	20 %	5,93

Результаты расчётов экономического эффекта при использовании предлагаемого прогрессивного налогообложения доходов показали следующие результаты, представленные в таблице 6

Таблица 7 - Экономический эффект от введения прогрессивной шкалы НДФЛ для бюджета РФ

Совокупный годовой доход, тыс. руб.	Количество населения в млн. чел.	Суммарный годовой доход по группам, млрд	Размер НДФЛ по ставке 13 % млрд. руб.	Размер НДФЛ по предлагаемой шкале налогообложения млрд. руб.	Экономический эффект от внедрения предлагаемой шкалы млрд. руб.
До 98,8	10,15	367,338	47,753	0	- 47,753
От 98,8 до 280	24,52	1340,667	174,286	134,066	- 40,22
От 280 до 500	19,23	4154,865	540,132	540,132	0
От 500 до 1000	11,65	12119,250	1575,502	1817,887	242,385
Свыше 1000	5,93	33891	4405,830	6778,200	2372,37
Всего	71,5	51873,121	6743,505	9270,287	2526,782

Из расчетов видно, что доходы бюджета от НДФЛ увеличатся в 1,4 раза и составят 2526,782 млрд. руб. От уплаты НДФЛ освободится категория граждан с доходами ниже прожиточного минимума, их численность составляет 10,15 млн. чел. Для категории

граждан с доходами от 280 до 500 тыс. руб., т. е. «среднего класса», размер уплачиваемого в бюджет НДФЛ останется таким же .

Анализ данных расчета экономического эффекта позволяет сделать выводы о том, что введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц повлечет за собой следующие изменения:

- снижение налоговой нагрузки почти 35 млн. налогоплательщиков России с низкими доходами, перераспределив её на более богатые слои населения;
- увеличения поступлений от НДФЛ за счет более обеспеченных слоев населения

Таким образом, введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц действительно актуально для экономики России на современном этапе и позволяет решить ряд важных социально - экономических проблем.

Подводя итог вышесказанному для достижения более эффективного использования НДФЛ, как инструмента сглаживания неравенства и достижения социальной справедливости, можно предложить следующие мероприятия по совершенствованию:

- введение необлагаемого минимума, в размере прожиточного минимума, тем самым снижая нагрузку на бедные слои населения;
- переход к прогрессивной налоговой шкале;
- применение зарубежного опыта;
- использование более широкой системы налоговых льгот

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

1 Аманбаев, Р.А. Доходы - главный источник благосостояния населения / Р.А. Аманбаев // Вестник РКСУ. - 2014. - №3. - С.115 - 118.

2 Оконешникова, И.А. Понятие благосостояния населения в условиях рыночной экономики / И.А. Оконешникова // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. - 2015. - №10 - 2. С. 95 - 96.

3 Сайт федеральной государственной статистики [Электронный ресурс] Режим доступа. URL: <http://www.gks.ru>

4 Тюрина, Ю.Г. Влияние налога на доходы физических лиц на уровень жизни населения / Ю.Г. Тюрина, Л.А. Напольских // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2012. - №7.С. 31 - 51.

© М.А. Хаританович, 2016

**УБК 330.34.01**

**Харитонова Юлия Сергеевна**

аспирантка Национального исследовательского МГУ имени Н. П. Огарева  
г. Саранск, РФ

## **ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ НА СУЩНОСТЬ, ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

Современный период общественного развития является сложным, в силу усугубления ряда проблем экономического и политического характера, что требует перехода на иной

путь развития общества. Многие видные политические и научные деятели в качестве этого нового пути видят переход к устойчивому развитию.

Модель устойчивого развития не нова, ее становление и активное обсуждение научным сообществом происходит на рубеже последних пятидесяти лет. За это время в центре устойчивого развития ставились разные проблемы, она претерпевала кардинальные изменения.

В современной литературе отсутствует периодизация этапов развития указанной концепции, ее основных идей, целей и основных представителей. Целесообразно выделить четыре, на наш взгляд, основных этапа развития концепции устойчивого развития (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Этапы развития концепции устойчивого развития

Период	Авторы	Школы, организации и конференции, в рамках которых обсуждались основные положения	Характеристика периода
1960 - 1970 гг.	Р.Карсон, М.Стронг, Д.Х. и Д.Л. Медоузы, М.Месарович, Я. Тинберген, Э.Ласло, М. Гернье, Э.Пестель, Э.Ловинс, Э.Вайцзеккер, А.Кинг, Б.Шнейдер и др.	Конференция ООН по охране окружающей среды 1972г., Институт всемирных наблюдений (г.Вашингтон), неправительственная организация «Римский клуб», институт «Worldwatch» и др.	Наиболее четко начинают проявляться экологические проблемы, появляется много работ, рассматривающих необходимость сохранения природных ресурсов и окружающей среды. Концепция устойчивого развития в этот период имеет явную экологическую направленность, а в ряде случаев рассматривается как синоним понятия «Экоразвитие». Ключевыми понятиями периода являются: истощаемость ресурсов, рост народонаселения, обеспечение продовольствием, охрана окружающей среды.
1980 - 1990 гг.	Р.Ленуар, Б.Шнайдер, Э.Пестель, В.Штахель, Р. Констанца, К. Фолька, М.Стронг, Д.Х. и Д.Л. Медоузы, Н.Моисеев, В.Соколов,	Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию (1980г.), Международный институт устойчивого развития, институт «Worldwatch», «Римский клуб», Саммит ООН по проблеме детей	Впервые в понятийный аппарат мирового сообщества вводится понятие «sustainable development», переведенное на русский язык как «устойчивое развитие». Концепция устойчивого развития принимает общегосударственное и

	<p>В.Легаласов, Р.Сагдеев, И.Фролов, Н.Марфенин и др.</p>	<p>(1990г.), Всемирный саммит по социальному развитию (1995г.), четвертая Всемирная конференция по вопросу Женщин (1995г.) и др.</p>	<p>мировое значение. Принимаются документы планетарного масштаба, закрепляющие необходимость перехода к устойчивому развитию всех стран, определяются основные принципы и цели устойчивого развития. Сама концепция начинает носить не только экологическую, но и социально - экономическую направленность. В этот период времени выявляется необходимость перехода к устойчивому развитию не только отдельных государств, но и муниципалитетов. Признается их лидирующая роль, как одних из главных субъектов экономической деятельности.</p>
<p>2000 – 2014 гг.</p>	<p>Д.Хикс, Н.Стерн, В.Дончев, Н.Деся, Э.Вайцеккер, Й.Рандерс, Л.Вишняцкий, Дж.Эллингтон, А.Грешневиковский, М.Лемешев, В.Данилов - Данильян, Ю.Демянко и др.</p>	<p>Собрание мировых лидеров «Цели развития тысячелетия ООН» (2000 г.), Всемирный саммит по устойчивому развитию «Рио+10» (2002 г.), Межправительственная группа экспертов по вопросам изменения климата (МГЭИК), конференция ООН по устойчивому развитию «Рио+20» (2012 г.) и др.</p>	<p>Приоритет в этот период отдается решению социальных и политических вопросов для достижения устойчивого развития, прежде всего искоренению бедности, развитию здравоохранения, особенно, санитарии, включая обеспечение чистой питьевой водой. Вопросы окружающей среды рассматриваются, в основном, с позиций охраны природно - ресурсной базы экономического и социального развития и управления ею, включая изменения структуры потребления и производства. Намечены новые рубежи на пути к устойчивому развитию, причем центр тяжести перенесен с</p>

			экологических проблем на экономические и социальные. Ярко проявляется необходимость разработки механизма организационно - экономического обеспечения устойчивого развития с акцентом на конкретные формирования.
2015 г. – наст. время	Пан Ги Мун, Я. Пастор, М.Ренер, Р.Энгельман, М. Гербер, Д.Хейлприн, К. Анан, Л.Ревенко, А.Аксаков, В.Мантатов, Л.Мантатова, В.Данилов - Данильян и др.	Саммит ООН по устойчивому развитию (2015г.), Международный Молодежный Форум Целей развития тысячелетия, Международный институт устойчивого развития, институт «Worldwatch», Фонд «СОЦБИ» и др.	На данном этапе большее внимание уделяется усилению роли корпоративной устойчивости и социальной ответственности для достижения коллективного, безопасного и устойчивого будущего. Основными вопросам остаются: всеобщее образование, защита прав и свобод женщин и девочек, сокращение детской смертности, ликвидация нищеты и др. При этом получают яркое выражение новые проблемы обеспечения коллективной безопасности: борьба с экстремизмом и терроризмом.

Рассмотрение основных этапов развития концепции устойчивого развития в представленном ключе дает четкое понимание о ее сути, основных идеях и требованиях. Перенос центра тяжести с экологических проблем на социально - экономические, а в последние годы и на политические обоснован целым рядом факторов современного мира:

- защита и восстановление экосистем требует больших затрат, что невозможно сделать без стабильного экономического роста;

- только переход к инновационному пути развития может обеспечить рациональное использование природных ресурсов и обеспечение качественной жизни населения одновременно;

- невозможно искоренить бедность, безграмотность, обеспечить продовольственную безопасность и здоровый образ жизни населения, без преодоления множественных локальных военных конфликтов;

- невозможно достичь сокращения неравенства между странами и внутри них на фоне возрастающей политической напряженности в мире и др.

Таким образом, современная концепция устойчивого развития не подразумевается *устойчивость* в буквальном смысле этого слова. Всегда имеется в виду неопределенно длительное развитие, не вступающее в конфликт с природой, учитывающее экологическую составляющую.

Наиболее часто используется на мировом уровне и считается автором данной работы наиболее оптимальным определение данное Комиссией Брундтланд [1]: «sustainable development — это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». В докладе Комиссии Брундтланд также определено понятие *развитие* – как «удовлетворение человеческих потребностей и стремлений».

Таким образом, понятие сущности устойчивого развития не зависит от уровня применения, в любом случае под ним мы будем понимать улучшение качества жизни населения, построение миролюбивого и открытого общества, без причинения ущерба окружающей среде, или его снижения до минимума.

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

1. Доклад всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.un.org / rissian / wced](http://www.un.org/russian/wced).
2. Марфенин Н.Н. Концепция «устойчивого развития» в развитии / Н.Н. Марфенин // Россия в окружающем мире: 2002. Аналитический ежегодник. – М.: Изд - во МНЭПУ, 2002. – С. 126 – 176.
3. Миркин Б.М. Устойчивое развитие: вводный курс: Учеб. Пособие / Б.М. Миркин. – М.: Логос, 2006. – 312 с.

© Ю.С. Харитонова, 2016

**УДК 338.46**

**Цветкова Анастасия Александровна**  
студент 2 курса магистратуры НГУЭУ,  
г. Новосибирск, РФ

### **МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ НА РЫНКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УСЛУГ ГОРОДА НОВОСИБИРСКА**

В настоящее время сфера услуг представляет значительный сектор экономики, в нее входят все виды коммерческих и некоммерческих услуг. Доля сферы услуг в российском ВВП составляет более 60 % . К ней относятся такие виды деятельности, как торговля, транспорт, строительство, связь, туризм, развлечение и отдых, жилищно - коммунальные услуги, образовательные услуги, медицинские услуги, юридические услуги, финансовые услуги и прочие. Другими словами, сфера услуг является инфраструктурой социально - экономической жизни страны и ее населения.

Сферу услуг можно подразделить на три крупных сегмента: услуги населению B2C (business - to - customers), которые отражают качество жизни в стране, услуги бизнесу B2B

(business - to - business), определяющие уровень развития реального сектора, потенциал роста экономики, и, важнейший сегмент, B2G (business - to - government), нацеленный на своевременное исполнения услуг для государственных и муниципальных нужд [1].

Профессиональные услуги – это группа услуг, которая включает в себя юридические, бухгалтерский учет, налоговые, инженерные, архитектурные и другие виды услуг [3].

К профессиональным услугам обычно относят:

- аудиторские услуги;
- услуги кадровых агентств;
- развлекательные услуги;
- банковские услуги;
- лизинг;
- юридические услуги;
- маркетинговые исследования;
- другие [2].

Рынок профессиональных услуг для бизнеса города Новосибирска довольно широк. В него входят компании, оказывающих консалтинговые услуги, аутсорсинговые компании, компании, занимающихся аудитом, event - компании, кадровые агентства, а также множество бюро переводов, поставщиков офисной мебели, архивных компаний, банкетных залов и других предприятий.

Структура сектора новосибирских B2B услуг на сегодняшний день показана на рисунке 1.

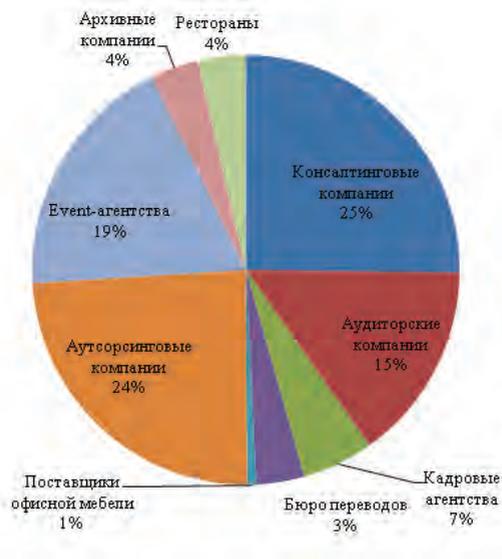


Рисунок 1 – Рынок бизнес - услуг г. Новосибирска

Наибольшую долю рынка профессиональных услуг составляют организации, оказывающие консалтинговые и аутсорсинговые услуги. Это не удивительно, потому что

все чаще компании предпочитают сосредоточиться на своей основной деятельности и отказываются от непрофильных функциональных подразделений, отдавая, например клининг, на аутсорсинг либо консультируясь со специалистами по вопросам, не относящимся непосредственно к их сфере деятельности.

Компании - поставщики услуг не являются прямыми конкурентами друг другу, однако каждая из них относится к сфере бизнес - услуг. А, значит, все они имеют общие черты, поскольку их потребитель – это юридическое лицо.

Общим для предприятий, оказывающих B2B услуги в Новосибирске, является ряд особенностей при осуществлении маркетинговой деятельности, так любое обращение направляется на промышленный и торговый сектор, а не на массового потребителя.

Каналы коммуникации, используемые новосибирскими компаниями сферы бизнес - услуг, были проранжированы по частоте применения. Их анализ проводился на основе интервью со специалистами в данной сфере, а также с использованием вторичных данных, доступных в открытых источниках. Оценка производилась по пятибалльной шкале, результаты представлены на рисунке 2.

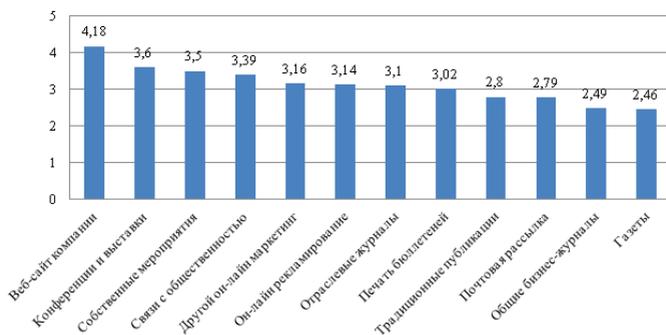


Рисунок 2 – Роль каналов коммуникации предприятий бизнес - услуг

Как видно на диаграмме, главным источником для получения информации о бизнес - услугах являются веб - сайты компаний. Интернет - инструменты при продвижении эффективно работают совместно с конференциями и выставками, повышая уровень воздействия на потребителей. Это происходит благодаря значительному синергетическому эффекту от сочетания этих каналов. Также важное значение имеют различные публикации в отраслевых экономических журналах и общих бизнес - журналах, которые обладают высокой репутацией.

Такой рейтинг каналов коммуникации отражает не только частоту их использования, но и распределение бюджета на тот или иной канал, разумеется, с некоторыми поправками, зависящими от деятельности каждого конкретного предприятия.

#### Список использованной литературы:

1 Сняева И.М. Маркетинг услуг: Учебник / И. М. Сняева, О. Н. Романенкова, В. В. Сняев; под ред. д. э. н., проф. Л. П. Дашкова. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2014. - 252 с.

2 Пархименко В.А. Маркетинг в промышленности: Электронный учебно - методический комплекс. – 2013. – 72 с.

3 Профессиональные услуги // Всероссийская академия внешней торговли [Электронный ресурс] URL: <http://www.vavt.ru/wto/wto/ProfessionalServices>

4 Услуги для бизнеса в Новосибирске – справочник услуг // Деловой квартал [Электронный ресурс] URL: [http://nsk.dk.ru/services/184-uslugi\\_dlya\\_biznesa](http://nsk.dk.ru/services/184-uslugi_dlya_biznesa)

© А.А. Цветкова, 2016

**УДК 339.37**

**Цветкова Ксения Александровна**  
Студентка 2 курса магистратуры НГУЭУ,  
г. Новосибирск, РФ

## **АНАЛИЗ КНИГОТОРГОВОГО РЫНКА В РОССИИ**

Сегодня, несмотря на кризисную ситуацию в мире, рынок товаров народного потребления переполнен и включает широкую номенклатуру. Очень редко встречаются продукты, потребительский спрос на которые стремится к нулю. Однако, что касается книг и печатной продукции, то спрос на данную товарную категорию с каждым годом все ниже. Причиной тому является повсеместное распространение сети Интернет и изданий на информационных носителях, которые порой дешевле своих печатных аналогов, а то и совсем бесплатные. Как следствие, книжные магазины на сегодняшний день не в силах выполнять свои планы продаж.

Прошлый год в России был признан «Годом литературы», что немного изменило ситуацию. Множество торговых предприятий, совместно с культурно - досуговыми организациями проводили всевозможные мероприятия, PR - акции и рекламные, нацеленные на привлечение широкой общественности к чтению.

Для того, чтобы проанализировать проблемы и тенденции данного рынка разберемся с ключевыми понятиями.

Книготорговля или торговля книгам – распространение путём продажи неперiodических печатных изданий (книг, брошюр, плакатов, открыток, нот и других) [3]. Книжная торговля является коммерческой деятельностью особого рода и входит в число отраслей культуры, выступая эффективным средством идеологического воздействия, так как книга представляет собой объект как материальной, так и духовной сферы.

К формам распространения книг относятся:

- книжные магазины (в том числе букинистические магазины);
- торговля по каталогу по средствам почтовых отправлений и через интернет - магазины;
- книжные ярмарки;
- книжные автоматы;
- электронная книготорговля через специальные интернет - порталы и приложения.

Какова же ситуация книгораспространения в России в последние годы? Согласно данным журнала «Книжная индустрия», в 2013 г. объём книжного рынка России составил 50,38 млрд руб. без объёма закупок бюджетными организациями и 78,01 млрд руб. – с учётом последних. По оценкам экспертов книжной отрасли, в настоящее время в России действует около 1000 - 1500 стационарных книжных магазинов [1].

Несмотря на активное распространение сети Интернет во всех сферах человеческой жизни, большая доля книготорговли в основном представлена в оффлайн - сегменте. Последнее крупное исследование книготоргового рынка проводилось в 2008 году, так, по данным РБК, основная часть книг в России реализуется через независимые книжные магазины. К ним относятся такие крупные торговые объекты, как столичные «Библио - Глобус», ТД «Москва», «Молодая гвардия», петербургские «Дом книги», «Военная книга», «Подписные издания» и т. д. [2]. Сетевой рынок представлен такими компаниями, как «Читай - город», «Новый книжный» и «Буквоед», которые кроме этого осуществляют книгораспространение и в онлайн - сегменте.

Однако лидером книжной интернет - торговли остается «Ozon.ru» с расчетной долей 24 % (1,8 млрд руб.) от оборота печатной книги в данном канале в 2013 году [1]. Сегодня магазин имеет более 2000 пунктов самовывоза в России.

Другим лидером интернет - торговли книгами является магазин «Лабиринт.ру», входящий в книготорговый и издательский холдинг «Лабиринт». Сегодня он имеет 348 региональных представительства. По данным исследования РосБизнесКонсалтинг 2011 г., «Лабиринт» является лидером по уровню лояльности клиентов.

Ежегодно портал «Ruward.ru» публикует рейтинг компаний, работающих в электронной коммерции в России «E - Commerce Index TOP - 100». За 2016 год вышеназванные книжные интернет - магазины занимают в нем следующие места (таблица 1):

Таблица 1 – Книжные интернет - магазины в рейтинге «E - Commerce Index TOP - 100»

Интернет магазин	Место в рейтинге	Оборот, млн руб.	Заказы, тыс.	Средний чек, руб.
Ozon.ru	9	15 200	5 180	2 900
Labirint.ru	21	4 300	2 620	1 600

Лидерские позиции первого интернет - магазина очевидны, однако стоит помнить, что книжная продукция составляет около 40 % продаж магазина «Ozon» в целом. Другие же книжные интернет - магазины размещаются только на 66 - м, 95 - м и 98 - м месте данного рейтинга – это «Му - shop.ru», «Буквоед» и «Читай - город», соответственно.

Что касается торговли цифровыми книгами, то на сегодняшний день доля электронных книг составляет порядка 24 % от общего объема книжного рынка [5]. По данным компании «ЛитРес», в России объём В2С - сегмента рынка электронных книг в 2014 г. составил 950 млн рублей (прирост - 90 % по сравнению с 2013 г.). Сама же эта компания является пионером в данном направлении, на ее долю, а также на долю сервиса «MyBook», в 2014 г. приходилось 62,6 % рынка электронных книг [4].

Для популяризации и распространения книжной продукции ежегодно устраиваются различные форумы и выставки. Так, в сентябре в Ашхабаде прошла 11 - я Международная книжная выставка - ярмарка «Книга – путь сотрудничества и прогресса», Россия была на

ней представлена более 40 участниками. Также в сентябре проводилась 29 - я Московская международная книжная выставка - ярмарка, в рамках которой была организована отраслевая конференция «Книжный рынок – 2016», где были определены текущая ситуация на рынке и тенденции его развития в России.

Так, по мнению Олега Новикова, генерального директора издательской группы «Эксмо - АСТ», ситуация на рынке выравнивается, прекращается падение продаж. Общее количество проданных книг находится на уровне предыдущего периода в натуральном выражении [5], весомую роль в этом сыграли электронные книги. А в денежном выражении, в основном за счет инфляции, в прошлом году рынок вырос приблизительно на 7 % , и по прогнозам столько же составит рост и в 2016 году. Такие положительные тенденции складываются благодаря активной пропаганде чтения в СМИ и прошедшему «Году литературы» в России.

Другой положительный сдвиг для книжной торговли произошел на законодательном уровне – Министерство экономического развития приняло решение приравнивать книготорговые организации к организациям, занимающихся социальным предпринимательством, которые могут быть субсидированы в рамках реализуемых программ поддержки. Также разработаны законопроекты об освобождении книготорговых организаций от торгового сбора и специальных налоговых режимах для предприятий, занимающихся розничной торговлей книгами [5].

Однако есть и негативные тенденции. Так, с увеличением доли электронных книг, розничная торговля книг на бумажных носителях постепенно сокращается, объемы продаж остаются на уровне прошлого года. Средняя цена книги в твердом переплете составляет 400 руб., поэтому повышение общего уровня цен может стать критичным для уровня продаж.

Специалисты советуют следить за опытом Запада. Например, в Амстердамской публичной библиотеке активным читателям дают скидки на посещения различных культурных объектов, а в Италии есть программа матпомощи на покупку книг [5]. Поэтому трендом на российском рынке может стать продажа книг вместе с сопутствующими товарами – сувенирная продукция, канцелярия, игрушки, мультимедийная продукция и т.д.

Современный мир находится в процессе постоянного развития, и чтобы увеличивать товарооборот, книжной торговле необходимо изменяться в соответствии с текущей ситуацией, а также принимать активное участие в пропаганде чтения и формировании потребительского спроса.

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

1. Ленский Б. В. Книжный рынок России. Состояние, тенденции и перспективы : отраслевой доклад / Б. В. Ленский, А. Н. Воропаев, Е. В. Соловьёва, С. Ю. Зорина, А. А. Столяров, О. М. Казакова. – под общ. ред. В. В. Григорьева. – М. 2014.
2. Книжный рынок: стабильно вниз [Электронный ресурс] // Практика торговли. Торговое оборудование, Январь 2013. URL: <http://www.retailmagazine.ru/article.php?numn=7254>
3. Книжная торговля [Электронный ресурс] // Академик. URL: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/Книжная\\_торговля](http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/Книжная_торговля)
4. Статистика книготорговли в России не внушает оптимизма [Электронный ресурс] // Ассоциация распространителей печатной продукции, Октябрь 2015. URL: <http://>

## УДК 338

**Чернецова Алина Станиславовна**

магистрантка, РГЭУ (РИНХ),

г. Ростов - на - Дону, РФ

**Черкашина Татьяна Алексеевна**

канд. экон. наук, доцент РГЭУ (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, РФ

### **ОШИБКИ, НАИБОЛЕЕ ЧАСТО ВСТРЕЧАЮЩИЕСЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОЦЕНКИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, И СПОСОБЫ ИХ ИЗБЕЖАНИЯ**

Грамотная оценка жилой недвижимости – сложный и трудоемкий процесс. Любые ошибки во время его проведения могут существенно повлиять на достоверность окончательного результата оценки. Поэтому даже заказчик проведения оценки должен ориентироваться в специфике оценки жилой недвижимости и знать о трудностях, которые при этом могут возникнуть. Учитывая тот факт, что о многих нюансах оценки жилой недвижимости законодательство умалчивает, то видится целесообразным на них указать.

Актуальными являются вопросы сроков действия отчета об оценке и необходимости проведения повторной оценки в случае его устаревания. Сроки действия отчета нормативные документы не устанавливают, но ФСО № 1 дает шесть месяцев от даты составления отчета на совершение сделки или предоставления публичной аферты [1]. Однако, если вскоре после составления отчета произошли значительные изменения цен или потребительских свойств объекта, то необходимо проведение новой оценки. И наоборот, если шесть месяцев истекли, а условия, действующие на стоимость объекта, не изменились, то оценщик должен выдать подтверждающий действительность результата оценки документ или составить новый отчет.

Необходимо также учитывать, что на стоимость квартир, расположенных на первом этаже, оказывает значительное влияние возможность их перевода в нежилой фонд. Нужно иметь в виду, что подобной возможностью располагают далеко не все квартиры: существуют препятствия с организацией отдельного входа и разного рода законодательные нюансы. В случае отсутствия вышеописанных сложностей такие квартиры оцениваются с помощью и сравнительного и доходного подходов, и, в случае получения более высоких результатов, рассчитанных доходным подходом, квартира будет стоить дороже и ее выгодно переводить в нежилой фонд.

В зависимости от цели проведения оценки необходимо предоставить свидетельство о праве собственности, технический паспорт, а в случае наличия обременений дополнительные справки.

Обязательность осмотра объекта оценки законодательством не регламентируется, поэтому можно провести оценку удаленно при помощи спутниковых систем, зная качественные и количественные характеристики объекта. При этом учесть экологическую обстановку, внутреннее состояние объекта и прочее возможно только при личном осмотре, соответственно, последний является более качественным.

Существуют различные способы оценки доли в квартире в зависимости от ситуации. Когда собственники продают квартиру, то стоимость квартиры делится на число собственников с учетом их доли. Когда продается доля в виде комнаты, то оценивается стоимость последней. Если доля не выражена в иде комнат, то необходимо руководствоваться интересом, который получит покупатель (например, квартира, остающаяся коммунальной, будет дешевле квартиры, становящейся отдельной).

Информация, на которую ссылается оценщик в процессе проведения оценки, не подвергается сомнению. Оценщики берут сведения из комментариев специалистов реального рынка и обзоров аналитиков, за исключением сведений о ценах сделок, формирующихся в процессе переговоров сторон.

Отражение стоимости элементов интерьера, являющихся неотъемлемой частью объекта оценки (камин, встроенная мебель и др.), при составлении отчета об оценке является предметом договоренности оценщика с заказчиком, т.к. данные элементы могут оказывать существенное влияние на цену сделки, но число покупателей, готовых за них переплачивать невелико.

Для углубления знаний в области оценки жилой недвижимости будет полезным познакомиться с учебником Е. Тарасевича «Оценка недвижимости», научно - методическими рекомендациями Е.С. Озерова «Экономическая оценка объектов гражданских прав», а также невероятно сложными из - за обилия математических формул книгами С.В. Грибовского.

При всем вышеперечисленном для личных целей каждый обыватель может ориентировочно вычислить стоимость своего жилья. Для этого достаточно найти средние цены на квартиры в домах такого же типа, года постройки, района города и умножить найденную таким образом среднюю стоимость квадратного метра на площадь квартиры. Затем найти на сайтах продаж стоимость аналогичных по параметрам квартир, вычислить стоимость квадратного метра на их основе и умножить ее на площадь оцениваемой квартиры. В итоге сравниваются результаты, полученные обоими способами и выбирается наиболее точный.

Таким образом, опираясь на информацию, изложенную в данной статье, заказчик может обезопасить себя от совершения многих ошибок.

### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=180064&fld=134&dst=1000000001,0&md=0.7302861515872641#0>

© А. С. Чернецова, Т. А. Черкашина, 2016

**Чернецова Алина Станиславовна**

магистрантка, РГЭУ (РИНХ),

г. Ростов - на - Дону, РФ

**Черкашина Татьяна Алексеевна**

канд. экон. наук, доцент РГЭУ (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, РФ

## **АНАЛИЗ КОРРЕКТИРОВОК, ПРИМЕНЯЕМЫХ ПРИ ОЦЕНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Оценку жилой недвижимости осуществляют с применением доходного, затратного и сравнительного подходов. Использование последнего сопряжено с необходимостью ввода корректировок стоимости объекта оценки в зависимости от его характеристик. Установление размеров корректировок требует тщательного обоснования [1].

Как правило, за редким исключением первоначальная цена объекта сильно завышена по сравнению с его реальной стоимостью. Подобная разница между ценой сделки и ценой предложения, выявляемая в ходе переговоров, и принимается во внимание при внесении данной корректировки ( в большинстве случаев она составляет 7 % ).

Корректировка на дату продажи (предложения) вносится, если на рынке изменился уровень цен по прошествию некоторого времени (месяц) от даты продажи объекта оценки.

В зависимости от условий сделки также вносится корректировка. Например, если квартира свободна от прав третьих лиц в юридическом и физическом плане, то она будет стоить на 10 % дороже аналогичной, но требующей обмена.

Если объект оценки не прошел государственную регистрацию права собственности либо имеет различные ограничения права собственности или иные обременения, то вводится понижающая стоимость объекта на 5 – 10 % корректировка на право собственности.

Корректировка на местоположение является самой распространенной. Она вносится, когда местоположение оцениваемого объекта и его аналогов отличается. Каждые дополнительные двести метров на общественном транспорте или две минуты, которые нужно пройти пешком, чтобы добраться до дома, снижают стоимость квартиры на 1 % . Максимально корректировка может составлять до 15 % .

Самыми востребованными и, соответственно, дорогими являются средние этажи, так как квартиры на первых этажах имеют повышенную влажность, низкую температуру воздуха и недостаточность естественного освещения из - за посаженной вокруг дома растительности; а квартиры на последних этажах, в свою очередь, несут риск протечки крыши, сильного нагрева окон летом и слабый напор воды. Таким образом, корректировка, вносимая на первый этаж составляет 15 % , а на последний этаж – 10 % .

Внутреннее состояние квартиры непосредственно влияет на ее стоимость. Можно выделить четыре вида отделки: без отделки; простая отделка (стены и потолки побелены или оклеены обоями, пол покрыт линолеумом или плиткой, есть сантехника); улучшенная отделка (стены и потолки покрыты акриловой краской и квартира оборудована высококачественной сантехникой); высококачественная отделка (современные технологии,

высококачественные материалы, авторский дизайн, новейшая техника). Высококачественная отделка увеличивает цену объекта оценки на 10 % .

Квартира, расположенная в доме блочного или панельного типа, дешевле квартиры, расположенной в кирпичном или кирпично - монолитном доме, на 10 – 15 % , что объясняется большей экологичностью последнего.

Большое значение при оценке стоимости квартиры играет ее жилая площадь и площадь кухни. Хотя стоимость квартиры, имеющей большую площадь, в целом выше, чем стоимость аналогов, стоимость одного квадратного метра уменьшается. Например, каждые 5 кв. м. уменьшают стоимость одного квадратного метра на 1 % ; каждый 1 кв.м. кухни – на 0,5 % .

Квартиры, окна которых выходят во двор, стоят дороже квартир, за окнами которых дороги. Самыми дорогими являются квартиры, имеющие окна на обе стороны. В целом, корректировка на вид из окон составляет 10 - 15 % .

Наличие балконов и лоджий увеличивает стоимость квартиры до 5 % в зависимости от их количества, размеров и качества.

Квартира, обладающая отдельным санузлом или несколькими санузлами, претендует на более высокую стоимость, чем квартира с одним совместным санузлом. Корректировка на санузел может достигать 5 % .

Когда проводится оценка доли квартиры, обязательно внесение корректировки на ликвидность доли, достигающей от 10 до 40 % в связи с низким спросом и предложением подобных объектов.

Внесение корректировок сложный и скрупулезный процесс, требующий твердых знаний и соответствующего опыта, так как любая мельчайшая ошибка может существенно сказаться на итоговой стоимости объекта жилой недвижимости.

### **Список использованной литературы:**

1. Сравнительный (рыночный) подход к оценке стоимости объектов недвижимости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ocenchik.ru/docs/136.html>

© А. С. Чернецова, Т. А. Черкашина, 2016

**УДК 378:004**

**Черноколова Кристина Вадимовна**  
студентка 2 курса КубГТУ, г.Краснодар, РФ  
**Гавриш Екатерина Сергеевна,**  
доцент, к.э.н., КубГТУ, г.Краснодар, РФ

### **ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К УПРАВЛЕНЧЕСКИМ РЕШЕНИЯМ**

Решение - это действие, которое разрешит проблему и приведет ситуацию к цели [1, с.105]. Каждый день мы сталкиваемся с тем, что для того чтобы применить какой действие мы должны прийти к процессу принятия решения. Принятие решений - основная часть работы менеджеров любого звена любого предприятия [2, с.197]. Поэтому понимание всех тонкостей процесса принятия решений в различных условиях, знание и применение

различных методов и моделей принятия решений играет значительную роль в повышении эффективности работы управленческого персонала.

Чтобы правильно принимать решения мы должны знать требования, предъявляемые к управленческим решениям и условия их реализации, которые указаны в таблице 1.

Таблица 1

Требования, предъявляемые к управленческим решениям и условия их реализации	
Требования	Условия
Соответствие управленческим решениям действующему законодательству и положениям уставных документов компании [3, с.155]	Самоконтроль или контроль со стороны юриста, референта
Наличие у руководителей соответствующих полномочий (прав и ответственности) [4, с.95]	Разработка должностных инструкций и положений об отделах и службах
Наличие в тексте четкой целевой направленности и адресности [5, с.56]	Доведение до каждого работника информации о целях, сроках выполнения, используемых ресурсах
Соответствие формы управленческого решения его содержанию [6, с.23]	Контроль со стороны юриста, референта
Обеспечение своевременности	Знания и интуиция руководителя, реальная оценка ситуации
Недопустимость в тексте решения противоречий самому себе или ранее реализованным решениям [7, с.58]	Самоконтроль и контроль со стороны юриста, референта
Возможность технической, экономической и организационной выполнимости УР [8, с.115]	Заключение специалистов или экспертов
Наличие параметров для внешнего или внутреннего контроля выполнения [9, с.187]	Составление рабочих документов, проведение аудита
Учет возможных отрицательных последствий при реализации управленческих решений в экономической, социальной, экологической и других областях	Заключение внешних экспертов, оценка рисков
Наличие возможности обоснованного положительного результата [11, с.96]	Набор расчетов и предположений [10, с.59]

Рассматривая сущность решений, мы увидели, что они делятся на 2 вида (личностные, деловые) и подробнее рассмотрели управленческие решения. Благодаря требованиям, предъявляемым к управленческим решениям и условиям их реализации, менеджеры могут принимать эффективные решения, без последствий для организации.

#### Список использованной литературы:

1. Гавриш Е.С., Калоева А.К. Антикризисное управление предприятием / Матер. XXXII Межд. науч. – прак. конференции «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры». – Москва - 2015. – С.104 - 106

2. Черникова В.Е. Создание бизнес - инкубаторов как элемента специальной инфраструктуры сферы образовательных услуг Краснодарского края / Журнал «Наука. Техника. Технологии (Политехнический вестник)». – ООО «Издательский Дом - Юг». - №4 – 2015. – С.196 - 198

3. Zakharova E.N., Prokhorova V.V., Shutilov F.V., Klochko E.N. / Modern tendencies of cluster development of regional economic systems / Журнал «Mediterranean Journal of social sciences». - №5 S3 – 2015. – С154 - 163

4. Смирнова Е.В., Шутилов В.Ф. / Управление экономическим развитием санаторно - курортных комплексов региона / Журнал «Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика» - Майкоп – 2013. – С.91 - 96

5. Белова Е.О., Волокитина К.С. / Повышение конкурентоспособности хлебопекарного предприятия / Матер. межд. науч. - прак. конф. «Современная Экономика России: опора на внутренние резервы и поворот на восток» - Краснодар – 2015. – С.53 - 60

6. Коломыц О.Н., Урманов Д.В. / К вопросу об управлении инвестиционным потенциалом региона в современных условиях / Журнал «Вестник Самарского гос. эконом. университета» - Самара - №9 (131) – 2015 – С.21 - 23

7. Хрипливый Ф.П., Кобозева Е.М. / Резервы роста объемов производства животноводческой продукции в Республике Адыгея / Журнал «Агропродовольственная политика России» - Тюмень - №3 – 2013 – С.56 - 60

8. Поважный С.Ф., Ларина Р.Р., Белоусов А.В. / Логистика и маркетинг в управлении кадровым потенциалом / Монография – Донецк – 2003 – 276 с.

9. Белова Е.О., Алуян В.С., Шелудько Е.Б. / Управление промышленным предприятием на основе интеграции потоковых процессов / Журнал «Новые технологии» - Майкоп - №3 – 2012 – С.185 - 188

10. Бовыкина М.Ф., Ковалева Н.В. / Реформа системы управления в сфере жилищно - коммунального хозяйства / Журнал «Новые технологии» - Майкоп - №1 – 2014 – С.58 - 62

11. Скульчес Д.В. / Функциональные возможности целевой среднесрочной программы как инструмента обеспечения конкурентоспособности региона / Журнал «Вестник Адыгейского государственного университета» - №4 (111) – 2012 – С.93 - 97

© К.В. Черноколова, Е.С. Гавриш, 2016

**УДК 330.101**

**Чуйко Надежда Сергеевна**

студентка 1 курса КубГТУ, г.Краснодар, РФ  
nadezhda.chuyko@mail.ru

**Гавриш Екатерина Сергеевна,**

доцент, к.э.н., КубГТУ, г.Краснодар, РФ

## **КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ АНАЛИЗА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

Большинство методов разработки и принятия управленческих решений имеет универсальный характер. Совокупность взаимосвязанных методов принятия управленческих решений, направленных на решение определенного класса управленческих задач, называется управленческими технологиями, методическим инструментарием

организации и регулирования бизнес - процессов и является основным элементом управленческого процесса[1, с.104]. Принятию решений предшествует этап диагностики проблем, а завершает процесс - этап реализации управленческих решений.

Методы принятия управленческих решений – это конкретные способы, с помощью которых может быть решена проблема[2, с.197].

Существуют различные методы принятия управленческих решений, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Классификация методов управленческих решений

<b>Методы диагностики проблем</b>	
1.Методы ситуационного анализа	Кейс - метод - это описание конкретной ситуации или случая в какой - либо сфере: социальной, экономической, медицинской и т. д. Как правило, кейс содержит не просто описание, но и некую проблему или противоречие и строится на реальных фактах [1, с.104]
	«Мозговая атака»[2, с.197]
	Двухтуровое анкетирование - установление влияющих факторов путем индивидуальной работы специалистов
	Факторный анализ[3, с.155]
	Многомерное шкалирование
<b>Методы моделирования</b>	Модели теории игр
	Модели теории массового обслуживания.
	Модели управления запасами
	Имитационное моделирование.
	Экономический анализ[4, с.94]
	Оптимальное линейное программирование
	IDEF - моделирование
<b>Методы, применяемые на этапе определения альтернатив</b>	
Метод «мозговой атаки»	Выявление и сопоставление индивидуальных суждений [5, с.54]
Метод «матриц открытия»	Выбор и изучение поля возможных решений с помощью матрицы [6, с.22]
Морфологический анализ	
Методы ассоциаций и аналогий	
<b>Методы контрольных вопросов и коллективного блокнота</b>	
Методы, применяемые на этапе оценки альтернатив	Методы многокритериальной оценки[7, с.57]
	Методы экспертной оценки
	Экспертные методы[8, с.111]
	Фактографические методы.
	Комбинированные методы
	<b>Функционально - стоимостный анализ</b> метод системного исследования функций

<p>Методы, применяемые на этапе выбора, реализации решения и оценки результата</p>	<p>объекта с целью поиска баланса между себестоимостью и полезностью[9, с.186]</p> <p><b>Метод цепных подстановок</b> - это Последовательная замена плановых величин одного из факторов для определения степени его влияния на функцию[10, с.59]</p> <p><b>Причинно - следственный анализ</b> - Определение иерархии причин и следствий до той точки, в которой можно предпринять действие, устраняющее проблему[11, с.94]</p>
<p>Методы прогнозирования</p>	<p><b>Качественные методы</b> - определяют, как изменится объем и структура продаж в зависимости от цены товара, местонахождения и уровня доходов клиентов и других факторов.</p> <p><b>Количественные методы</b> предполагают сбор и обработку информации с применением математических методов</p>

Таким образом проведенное исследование методов анализа управленческих решений позволило провести классификацию и выделить области применения.

#### Список использованной литературы:

1. Гавриш Е.С., Калоева А.К. Антикризисное управление предприятием / Матер. XXXII Межд. науч. – прак. конференции «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры». – Москва - 2015. – С.104 - 106
2. Черникова В.Е. Создание бизнес - инкубаторов как элемента специальной инфраструктуры сферы образовательных услуг Краснодарского края / Журнал «Наука. Техника. Технологии (Политехнический вестник)». – ООО «Издательский Дом - Юг». - №4 – 2015. – С.196 - 198
3. ZakharovaE.N., ProkhorovaV.V., ShutilovF.V., KlochkoE.N. / Modern tendencies of cluster development of regional economic systems / Журнал «Mediterranean Journal of social sciences». - №5 S3 – 2015. – С154 - 163
4. Смирнова Е.В., Шутилов В.Ф. / Управление экономическим развитием санаторно - курортных комплексов региона / Журнал «Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика» - Майкоп – 2013. – С.91 - 96
5. Белова Е.О., Волокитина К.С. / Повышение конкурентоспособности хлебопекарного предприятия / Матер. межд. науч. - прак. конф. «Современная Экономика России: опора на внутренние резервы и поворот на восток» - Краснодар – 2015. – С.53 - 60
6. Коломыц О.Н., Урманов Д.В. / К вопросу об управлении инвестиционным потенциалом региона в современных условиях / Журнал «Вестник Самарского гос. эконом. университета» - Самара - №9 (131) – 2015 – С.21 - 23
7. Хрипливый Ф.П., Кобозева Е.М. / Резервы роста объемов производства животноводческой продукции в Республике Адыгея / Журнал «Агропродовольственная политика России» - Тюмень - №3 – 2013 – С.56 - 60

8. Поважный С.Ф., Ларина Р.Р., Белоусов А.В. / Логистика и маркетинг в управлении кадровым потенциалом / Монография – Донецк – 2003 – 276 с.

9. Белова Е.О., Алуян В.С., Шелудько Е.Б. / Управление промышленным предприятием на основе интеграции потоковых процессов / Журнал «Новые технологии» - Майкоп - №3 – 2012 – С.185 - 188

10. Бовыкина М.Ф., Ковалева Н.В. / Реформа системы управления в сфере жилищно - коммунального хозяйства / Журнал «Новые технологии» - Майкоп - №1 – 2014 – С.58 - 62

11. Скульчес Д.В. / Функциональные возможности целевой среднесрочной программы как инструмента обеспечения конкурентоспособности региона / Журнал «Вестник Адыгейского государственного университета» - №4 (111) – 2012 – С.93 - 97

© Чуйко Н.С., Е.С. Гавриш, 2016

**УДК 338**

**Шаламай Алиса Владимировна**

студентка, 2 курс

Кубанский государственный технологический университет,  
г. Краснодар, РФ

## **ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ОСНОВНЫХ КОНЦЕПЦИЙ ЛОГИСТИКИ**

Тема логистики является актуальной в современном менеджменте и тесно связана с возникновением и развитием логистических концепций. Наиболее распространенное определение понятия логистики - это управление всеми видами потоков (материальными, людскими, энергетическими, финансовыми и др.), существующими в экономических системах.

Значение термина «Логистика» в русском языке неоднозначно: он происходит как от древнегреческих корней (log - мышление, logistea - искусство практического проведения расчетов), так и от французского (loger - квартировать, помещать, устраивать постой). При этом каждый ученый вкладывал свое значение в понятие логистики. Так, например, Г. Лейбниц, идеи которого получили в последствии более полное воплощение в современной математической логике, употреблял термины «logistika» и «logica matematika» как синонимы для разрабатываемого им «calculus ratiocinator» - исчисления умозаключений.

М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров считают, что логистика - это теория и практическая деятельность по планированию, организации, функциональному управлению и контролю процессов движения совокупности материальных, финансовых, трудовых, правовых и информационных потоков в системе рыночной экономики.

С позиции основоположника логистики А. Жомини система управления войсками подразделяется на стратегию, тактику и логистику. Жомини утверждал, что логистика занимается помимо перевозок, еще и широким кругом вопросов, включающих планирование, управление и снабжение.

Рассмотрев приведенные определения, можно заключить, что возникновение и развитие концепций логистики тесно связано с эволюцией бизнеса. При этом к основным концепциям в современных экономических реалиях относятся: информационная, маркетинговая, интегральная.

Информационная концепция появилась в конце 60 - х гг. 20 века. Ее основой является формулировка общей проблемы управления материальными потоками фирмы в целом или

отдельной функциональной области. В данной концепции, как правило, применяется системный подход, используемый как для моделирования самих объектов, так и для синтеза систем информационной и компьютерной поддержки. Стратегия состоит в том, чтобы автоматизировать простые задачи и использовать информационную и компьютерную поддержку для решения более сложных логистических задач. При этом целью не является оптимизация всего процесса управления материальным потоком.

С начала 1980 - х гг. появляется маркетинговая концепция, которую начинают часто применять при построении логистических систем. Ее основой выступает логистический процесс в области распределения для усиления позиций организации в конкурентной борьбе. Стратегия состоит в том, чтобы поддерживать фирму в системе конкуренции на рынке за счет принятия наиболее оптимальных решений в распределении (дистрибуции), прогнозировании спроса на товары, интеграции логистических операций.

Последнее время на Западе активно используют новую логистическую концепцию – концепцию интегрированной логистики, которая также учитывает новые условия бизнеса на современном этапе [1].

Сущность интегрированной концепции заключается в том, чтобы рассмотреть логистику в качестве синтетического инструмента менеджмента, интегрированного материальным потоком для достижения поставленных целей бизнеса. Данная концепция представляет новое понимание бизнеса, где отдельные фирмы рассматриваются как центры логистической активности, связанные в единый интегральный процесс управления потоками для полного и качественного удовлетворения спроса в соответствии с потребностями и целями бизнеса. Следует отметить также возникновение логистических технологий (рисунок 1).



Рисунок 1 – Логистические технологии

В MRP системе обеспечивается увеличение планового количества материальных ресурсов за время, которое используется для планирования. Эта система определяет сколько и в какие сроки необходимо произвести продукции, затем она определяет время и необходимое количество материальных ресурсов для удовлетворения потребностей производственного расписания.

Система MRP II лучше удовлетворяет потребительский спрос, обладая более быстрой реакцией на изменение спроса, в этом проявляется ее преимущество над системой MRP.

Система DRP имеет такой же принцип работы, что и MRP, но в каналах распределения готовой продукции. Поэтому система DRP сложнее, так как основывается на потребительском спросе, который не контролируется организацией. DRP планирует и контролирует уровни запасов на базах и складах организации при товародвижении.

Наиболее широко распространена логистическая концепция «Just - in - time», которая появилась в 50-х гг. Ее основой является исключение запасов материалов, компонентов и полуфабрикатов из производственного процесса.

Концепция «Lean Production» называется "тощее производство", из - за меньшего потребления запасов, меньшего времени на производство единицы продукции, меньших потерь от брака. Производственные партии и производственное время сведены до минимума.

Таким образом, деятельность любой фирмы сопровождается конечной целью, которая является достигнутой, если соблюдены «шесть правил логистики», а именно, необходимый товар, требуемого качества, в нужном количестве доставлен в четко прописанные сроки в нужное место с минимальными затратами.

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

1. Прохорова В.В., Коломыц О.Н., Кобозева Е.М. Сравнительный анализ моделей создания и функционирования автотранспортных предприятий // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления. Материалы XI международной научно - практической конференции. - 2016. - С. 181 - 186.

© А.В. Шаламай, 2016

**УДК 330.101**

**Шаламай Алиса Владимировна**  
**Гавриш Екатерина Сергеевна**  
канд. экон. наук, доцент КубГТУ,  
г. Краснодар, РФ

#### **ТИПОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

Разработка управленческих решений - это процесс выбора лицом, принимающим решение, наиболее эффективного варианта из множества альтернатив. Данный процесс - это деятельность, осуществляемая по определенной технологии с использованием

различных методов и технических средств, направленная на разрешение определенной управленческой ситуации путем формирования, а затем реализации воздействия на объект управления [1, с. 104]. Типология разработки управленческих решений включает следующие 10 методов:

1. Декомпозиция - это научный метод, использующий структуру задачи и позволяющий заменить решение одной большой задачи решением серии меньших задач, пусть и взаимосвязанных, но более простых [2, с. 197].

2. Диагностика - поиск в проблеме наиболее важных деталей, которые решаются в первую очередь [3, с. 155]. Используется при ограниченных ресурсах.

3. Экспертные оценки - это метод поиска и результат применения метода, полученный на основании использования персонального мнения эксперта или коллективного мнения группы экспертов [4, с. 92].

4. Метод Делфи - экспертам, которые не знают друг друга даются вопросы, связанные с решением проблемы, мнение меньшинства экспертов доводится до мнения большинства [5, с. 55].

5. Метод неспециалиста - вопрос решается лицами, которые никогда не занимались данной проблемой, но являются специалистами в смежных областях [6, с. 23].

6. Линейное программирование является подходящим методом для моделирования распределения ресурсов, если цель и ограничения на ресурсы можно выразить количественно в форме линейных взаимосвязей между переменными [7, с. 57].

7. Имитационное моделирование (ситуационное моделирование) - метод, позволяющий строить модели, описывающие процессы так, как они проходили бы в действительности [8, с. 104].

8. Метод теории вероятности, эти методы широко применяются в различных отраслях естествознания и техники; служит также для обоснования математической и прикладной статистики, которая в свою очередь используется при планировании и организации производства, при анализе технологических процессов, предупредительном и приемочном контроле качества продукции и для многих других целей [9, с. 187].

9. Метод теории игр - задачи решаются в условиях полной неопределенности, а также это математический метод изучения оптимальных стратегий в играх [10, с. 59]. Теория игр помогает выбрать лучшие стратегии с учётом представлений о других участниках, их ресурсах и их возможных поступках.

10. Метод аналогий - поиск возможных решений проблем на основе заимствования из других объектов управления, (от греч. analogos – соответственный, соразмерный) – логический метод получения нового выводного знания о предмете (явлении) на основе уподобления его другому, нахождение сходства с более изученным, в плане каких-либо свойств, признаков, отношений, актуализации ассоциаций [11, с. 96].

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

1. Гавриш Е.С., Калоева А.К. Антикризисное управление предприятием / Матер. XXXII Межд. науч. – прак. конференции «Россия в меняющемся мире: социально-экономические, политические и гуманитарные ориентиры». – Москва - 2015. – С.104 - 106

2. Черникова В.Е. Создание бизнес - инкубаторов как элемента специальной инфраструктуры сферы образовательных услуг Краснодарского края / Журнал «Наука.

Техника. Технологии (Политехнический вестник)». – ООО «Издательский Дом - Юг». - №4 – 2015. – С.196 - 198

3. Zakharova E.N., Prokhorova V.V., Shutilov F.V., Klochko E.N. / Modern tendencies of cluster development of regional economic systems / Журнал «Mediterranean Journal of social sciences». - №5 S3 – 2015. – С154 - 163

4. Смирнова Е.В., Шутилов В.Ф. / Управление экономическим развитием санаторно - курортных комплексов региона / Журнал «Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика» - Майкоп – 2013. – С.91 - 96

5. Белова Е.О., Волокитина К.С. / Повышение конкурентоспособности хлебопекарного предприятия / Матер. межд. науч. - прак. конф. «Современная Экономика России: опора на внутренние резервы и поворот на восток» - Краснодар – 2015. – С.53 - 60

6. Коломыц О.Н., Урманов Д.В. / К вопросу об управлении инвестиционным потенциалом региона в современных условиях / Журнал «Вестник Самарского гос. эконом. университета» - Самара - №9 (131) – 2015 – С.21 - 23

7. Хрипливый Ф.П., Кобозева Е.М. / Резервы роста объемов производства животноводческой продукции в Республике Адыгея / Журнал «Агропродовольственная политика России» - Тюмень - №3 – 2013 – С.56 - 60

8. Поважный С.Ф., Ларина Р.Р., Белоусов А.В. / Логистика и маркетинг в управлении кадровым потенциалом / Монография – Донецк – 2003 – 276 с.

9. Белова Е.О., Алуян В.С., Шелудько Е.Б. / Управление промышленным предприятием на основе интеграции потоковых процессов / Журнал «Новые технологии» - Майкоп - №3 – 2012 – С.185 - 188

10. Бовыкина М.Ф., Ковалева Н.В. / Реформа системы управления в сфере жилищно - коммунального хозяйства / Журнал «Новые технологии» - Майкоп - №1 – 2014 – С.58 - 62

11. Скульчес Д.В. / Функциональные возможности целевой среднесрочной программы как инструмента обеспечения конкурентоспособности региона / Журнал «Вестник Адыгейского государственного университета» - №4 (111) – 2012 – С.93 - 97

© А.В. Шаламай, Е.С. Гавриш, 2016

**УДК 336.2**

**Шалухина Инесса Юрьевна**  
Магистр ЮРИУ РАНХиГС,  
г. Ростов - на - Дону

## **ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ**

Земельный налог – это обязательный безвозмездный платеж, который уплачивают владельцы земельного участка. Законодательной базой земельного налогообложения являются: Земельный кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, а также принятые в соответствии с ними нормативные правовые акты и федеральные законы.

Одним из преимуществ земельного налога является то, что его величина не зависит от финансово - экономических факторов, условий ведения бизнеса и кризисных явлений в экономике.

В международной практике доля земельного налогообложения в бюджетах муниципальных образований достигает до 70 % . Во многих странах земельный налог взимается в составе налога на недвижимость. Налог на недвижимое имущество существует примерно в 130 странах мира, но значимость его различна.

В Российской Федерации исчисление земельного налога осуществлялось на основе инвентаризационной стоимости, но после изменений, вступивших в силу с 1 января 2015 года, земельное налогообложение России приблизилось к зарубежному налогу на недвижимость, т.е. расчет налога исходит исходя из кадастровой стоимости земельного участка.

Поэтому основные трудности с применением земельного налога непосредственно связаны с определением кадастровой стоимости:

Во - первых, исходя из статьи 11.1 Земельного кодекса РФ, земельным участком признается лишь та часть земной поверхности, у которой четко определены границы, т.е. для того, чтобы признать земельный участок объектом недвижимости необходимо наличие границ. Так как ранее уплата земельного налога производилась на основе инвентаризационной стоимости, то теперь, если участок не имеет определенных границ, но был учтен и внесен в кадастр недвижимости, он является объектом налогообложения. Проблема кроется в том, что большая часть земельных участков в России не имеет точного описания границ, поэтому с 2015 года обязанность по проведению кадастровых работ была возложена на муниципальные образования. Муниципалитеты вынуждены за счет средств местного бюджета проводить компенсации на расходы по проведению кадастровых работ.

Кадастровая оценка должна производиться 1 раз в 5 лет, на конкурсной основе выбирается оценочная компания, которая будет производить кадастровую оценку земельных участков. На конкурсной основе могут быть выбраны компании, которые находятся в другом регионе, в таком случае, оценщики используют лишь данные Федеральной службы регистрации, кадастра и картографии (Росреестра), и это может привести к следующим последствиям:

- неправильное отнесение земельного участка к виду разрешенного использования;
- нечеткие и неконкретные характеристики объектов, используемые для проведения оценки.

То есть это приводит к использованию земельных участков не по целевому назначению, в базе данных могут отсутствовать достоверные данные по некоторым владельцам земельных участков. Таким образом, кадастровая стоимость земельного участка будет определена не правильно и это отразится на величине налоговой базы по земельному налогу.

Существует ряд и других проблем:

- влияние на размер налогов обусловлено объективными факторами;
- в базах данных присутствует недостоверная информация о налогоплательщиках – собственниках земельных участков;
- несоответствие реальной и фактической кадастровой стоимости участка;

– большое количество обращений для пересмотра кадастровой стоимости в Комиссии по определению кадастровой стоимости земли;

– механизм взимания платы за фактическое использование земельных участков, если документы на оформление в собственность или в аренду находятся на стадии рассмотрения, не проработан;

– недоимка по земельному налогу.

Каждая из вышеперечисленных проблем земельного налогообложения должна иметь пути ее ослабления или пресечения.

Чтобы добиться достоверности данных необходимо взаимодействие органов исполнительной власти, налоговых органов и органов государственного кадастрового учета. Налоговым органам требуется ввести ужесточение мер для нецелевого использования земли.

Как отмечалось выше, не проработан механизм взимания платы за фактическое использование земельных участков, если документы на оформление в собственность или в аренду находятся на стадии рассмотрения.

Для этого необходимо инициировать приобретение в собственность юридических и физических лиц земельных участков, находящихся в федеральной собственности и собственности субъекта Российской Федерации и сдаваемых в аренду этим юридическим и физическим лицам. Для решения данной проблемы разработаны два пути решения:

– повысить арендную плату и при этом снизить цены на участки, предназначенные для продажи, находящиеся в федеральной собственности или в собственности субъекта Российской Федерации;

– не снижать стоимость земельных участков, которые не использовались более 3 - х лет.

Следует внести поправки в нормативные правовые акты муниципальных образований, так как законом об административных правонарушениях не предусмотрены штрафные санкции за нарушения связанные с использованием земельных участков.

Для сокращения разрыва между реальной и фактической кадастровой стоимости оценка земли должна осуществляться специализированными оценочными компаниями с устоявшейся репутацией и находящейся в том регионе, в котором будет произведена оценка, а также не заинтересованная в занижении кадастровой стоимости земли.

Для того чтобы повысить уровень собираемости налога, необходимо пересмотреть размер налоговых ставок и установить необлагаемый минимум. Необходимо тесное взаимодействие налогового органа, органов исполнительной власти и органов государственной кадастровой оценки в лице Росреестра.

Таким образом, система земельного налогообложения на данный момент требует совершенствования в следующих направлениях:

– увеличение ставок земельного налога для неиспользующихся земель;

– установление прозрачных критериев кадастровой оценки земли;

– повышение необлагаемого минимума;

– освобождение граждан от уплаты налога, владеющих земельным участком незначительного размера;

- тесное взаимодействие налогового органа, органов исполнительной власти и органов государственной кадастровой оценки в лице Росреестра;
- проведение инвентаризации и мониторинга земельных участков и выявление их владельцев;
- проведение работ по межеванию земельных участков.

Механизм оценки земли, от которого зависит кадастровая стоимость земельных участков и, соответственно, величина земельного налога, требует постоянного совершенствования.

На современном этапе в субъектах Российской Федерации начинает формироваться понимание земли как фактора повышения благосостояния страны и приумножения общественного богатства. Выполнение работ для повышения эффективности взимания земельного налога обеспечит пополнение бюджета муниципальных образований и позволит им обрести независимость от региональных бюджетов.

Также земельный налог способствует улучшению экологической ситуации, так как обращает внимание на рациональное использование земель. В свою очередь, увеличение значимости земельного налогообложения способствует развитию Российской Федерации в целом, так как благополучие всей страны зависит от каждого муниципального образования.

### **Список использованной литературы**

1. Земельный кодекс РФ по сост. на 25.03.2016: Законы и кодексы - М.: Проспект, 2016.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая по состоянию на 01.02.2016: Законы и Кодексы. – М.: Проспект, 2016. – 1040 с.
3. Приказ Министерства экономического развития РФ от 1 сентября 2014 г. № 540 «Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков» (с изменениями и дополнениями) (с изменениями на 30 сентября 2015 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
4. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135 - ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Каримов И.Я. Направление совершенствования механизма исчисления и уплаты земельного налога в России / Международный научный журнал «Инновационная наука», 2016. №3. – С.119 - 123.
6. Курков И.И. Анализ основных направлений совершенствования механизма исчисления и уплаты земельного налога в России / Вестник современной науки. – 2015. - №5. – С74 - 79.
7. Курков И.И. Анализ основных направлений совершенствования механизма исчисления и уплаты земельного налога. Вестник современной науки, 2015. – № 5 (5) . – С. 74 - 79.
8. Литвинова С.А. Проблемы определения кадастровой стоимости земельного участка в целях налогообложения / С.А. Литвинова, И.Ю. Шалухина // Журнал научных и прикладных исследований, 2016. – №3. – С. 44 - 46.
9. Литвинова С.А., Литвинов А.Е. Преимущества применения сравнительного подхода к оценке недвижимости // В сборнике: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Сборник статей.

Самарский государственный архитектурно - строительный университет. Самара, 2015. С. 248 - 252.

10. Литвинова С.А., Бородина Ю.И. Налог на недвижимость: новый механизм начисления // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление, 2014. – № 12 (55). – С. 26 - 30.

11. Литвинова С.А., Лиманская Д.В. Значение земельного налога в части доходов бюджета муниципалитетов: проблемы и пути повышения его эффективности // Актуальные проблемы современности: наука и общество. 2015. № 1 (6). С. 27 - 30.

12. Федеральная служба регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) [электронный ресурс]: Официальный сайт. – Режим доступа: <https://rosreestr.ru/site/>.

© И.Ю. Шалухина, 2016

**УДК 339.9**

**Шипилова Т.В.**

Канд. экон. наук, доцент РГЭУ «РИНХ»

г. Ростов - на - Дону, РФ

**Султанов С.Р.**

магистрант РГЭУ «РИНХ»

г. Ростов - на - Дону, РФ

## **ПРИГРАНИЧНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН**

Негативное влияние мирового финансового кризиса, а также экономические санкции, введенные против России, все больше заставляет задуматься над повышением конкурентоспособности национальных товаров, выходом на новые рынки сбыта. В этой связи все большее внимание приходится уделять проблемным российским регионам.

Среди таких регионов можно выделить: слаборазвитые (в России, например, это: Северный Кавказ, Марий Эл, Алтай, Тува, Псковская и Астраханская области).

Учитывая вышесказанное, рассмотрим перспективы развития Северного Кавказа, и, в частности, республики Дагестан. Отметим, что особое место среди регионов приграничного пояса имеют те, которые располагаются на коммуникациях, обеспечивающих международное региональное сотрудничество. Таким образом, приграничное положение Дагестана имеет большое значение для выравнивания его экономического положения и перехода к экономическому росту.

Исследуя внешнеэкономическую составляющую республики Дагестан за последний год, можем отметить, что по данным ТС РФ на долю Азербайджана приходится 36,71 %, Ирана - 38,00 %, Турции - 5,73 % экспорта республики Дагестан.

Что касается импортной составляющей республики, отметим, что на долю Азербайджана приходится 66,25 %, Китая - 4,57 %, Тайваня - 0,67 %, Ирана - 8,66 %, Чехии - 4,27 % и прочие - 15,59 %.

Следует отметить, что наибольший вес во внешней торговле Дагестана имеют приграничные страны – Азербайджан и Иран. Вместе с тем республика Дагестан находится на пересечении потоков товаров по маршрутам «Север - Юг», и «Запад - Восток», что и

подтверждает выгодность сотрудничества с такими странами как Азербайджан, Иран и Турция.

В настоящее время товарооборот между Дагестаном и Ираном составляет порядка 75 млн. долларов, из которых 10 млн. долларов приходится на экспорт дагестанской продукции, из соседнего государства в Дагестан импортируется продукция на 65 млн. долларов. В основном это сельхозпродукция и цемент.

В настоящее время обсуждается развитие некоторых совместных инвестиционных проектов совместно с Иранскими компаниями, в частности, таких как организация проекта по фасовке и упаковке сельхозпродукции, а также некоторые проекты в сфере транспорта. Приоритет также отдается и развитию гидроэнергетики, в которой преуспели иранские компании. В горном Дагестане имеется большое количество «быстрых» рек, энергию которых можно использовать в каскадных гидроэлектростанциях.

В свою очередь Иран поставляет в республику Дагестан сельхозпродукцию, сладости, пластиковую продукцию и стройматериалы. И, в свою очередь, также заинтересован в развитии внешнеторговых связей с данной республикой.

Еще одним приграничным партнером Дагестана, является Азербайджан. Через территорию Азербайджана и Дагестана проходит так называемый "зеленый коридор", который позволяет досматривать и оформлять сельскохозяйственные грузы, следующие из Ирана и Азербайджана, в упрощенном порядке. Товарооборот между Россией и Ираном сегодня составляет 700 - 800 млн. долларов США. И поскольку Россия поставляет в Иран зерно, строительные материалы (лес, металл), в то время как иранская сторона экспортирует свежие фрукты и овощи, то на территории Азербайджана и Дагестана может быть налажена переработка этой продукции. Выпуск продукции, удовлетворяющей стандартам, принятым в ЕАЭС, будет в то же время способствовать расширению данного интеграционного объединения, сглаживать социально - политические и экономические проблемы заинтересованных стран.

По мнению дагестанских чиновников, наиболее интересными для Баку могут стать следующие проекты.

Прежде всего, это организация торгово - логистического центра между Махачкалой и Каспийском. Проектом предполагается создание целого комплекса объектов (например, оптовая база овощей и фруктов, автосалон, морозильный ангар, гипермаркет строительных материалов, гостиничный комплекс, автостоянка и др.). Он может обеспечить создание 1500 рабочих мест.

Второе - строительство тепличного комплекса фермерского хозяйства. Объект уже включен в приоритетный проект Дагестана "Эффективный АПК", а также в план мероприятий по устойчивому развитию экономики и содействию импортозамещения в агропромышленном комплексе, одобренных федеральным правительством.

Третий инвестиционный проект - строительство цементного завода с объемом производства 1,8 млн. тонн цемента в год в Карабудахкентском районе республики, имеющим свободные земли для разработки карьеров известняка и глины.

Таким образом, ресурсы и инвестиции приграничного Азербайджана, потенциал экономики республики, а также открытость для инвестиций со стороны третьих стран создадут необходимый симбиоз усилий для наращивания общего экономического потенциала данных приграничных территорий.

Учитывая вышеизложенное, можно предложить создание в Дагестане территории опережающего развития, в соответствии с законодательством РФ.

Инвесторы, ставшие резидентами такой территорий опережающего развития (ТОРа), могли бы получить существенные налоговые льготы и преференции. Так, создавшие свое

предприятие в ТОРе, на пять лет могли бы освобождаются от уплаты налога на прибыль в федеральный бюджет. Налог на прибыль в региональный бюджет был бы не выше 5 % в первые пять лет, а в последующие пять - 10 % . Хотя в действующем законодательстве РФ ставка налога на прибыль соответствует 18 % . Пониженный коэффициент страховых взносов мог бы не превышать 7,6 % .

Юридические лица, претендующие на налоговые льготы, должны быть зарегистрированы на территории опережающего социально - экономического развития и не могут иметь обособленные подразделения, расположенные за пределами ТОРа. В ФЗ РФ «О территориях опережающего социально - экономического развития в Российской Федерации» также отмечено, что резиденты ТОРов освобождаются от уплаты налога на имущество организаций. В результате совокупная налоговая нагрузка составит примерно 12,2 процента.

Таким образом, активизация трансграничного экономического сотрудничества республики Дагестан, создание на ее территории ТОРа, могли бы в достаточно короткий срок повысить эффективность экономики Дагестана, снизить социально - экономическую напряженность, и, при этом, способствовать созданию условий более быстрого развития экономического интеграционного объединения ЕАЭС.

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

1. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473 - ФЗ "О территориях опережающего социально - экономического развития в Российской Федерации". [Электронный ресурс] – Сайт Консультант Плюс. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_172962/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/)
2. М. Р. Касумова. Дагестанская составляющая приграничного сотрудничества России // "РЕГИОНОЛОГИЯ REGIONOLOGY" №1 2015 /
3. Новости экономики [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.groznynform.ru/news/economic/78159/>
4. Таможенная статистика России. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://marketing1.ru>

© Т.В. Шипилова, С.Р. Султанов, 2016

**УДК 339**

**Шипилова Т.В.**

Канд. экон. наук, доцент РГЭУ «РИНХ», г. Ростов - на - Дону, РФ

**Дзампаева Д.К.**

Студ. 4 курса РГЭУ «РИНХ», г. Ростов - на - Дону, РФ

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЕАЭС**

В настоящее время активно развиваются процессы региональной экономической интеграции. Успешный опыт создания Европейского союза в начале 1990 - х годов стимулировал развитие как уже существовавших объединений, так и появление новых интеграционных блоков в различных частях мира - от Латинской Америки, Ближнего Востока до Юго - Восточной Азии. Данный тренд существенно активизировался в условиях обострения глобального экономического кризиса, когда стали очевидны те

дополнительные возможности, которые открывает региональная интеграция для преодоления кризисных явлений в экономике.

В этот период серьезный импульс к развитию получил и евразийский интеграционный проект: в 2010 году начал функционировать Таможенный союз Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан. В 2012 году вступили в силу 17 международных договоров, формирующих Единое экономическое пространство данных стран. Параллельно началась подготовка к запуску проекта Евразийского экономического союза.

В настоящее время ЕАЭС - это союз пяти государств (в 2015 г. присоединились Республика Армения и Киргизская Республика) с населением более 182 млн. человек, общей территорией свыше 20 млн. кв. км (14 % мировой суши). На долю ЕАЭС приходится около 3 % мирового ВВП.

В рамках ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы и проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики, определенных Договором о ЕАЭС.

Уже в первые годы своего существования Евразийский экономический интеграционный проект показал свою состоятельность и эффективность. Государства, входящие в данное интеграционное объединение максимально использовали возможности, которые открыла реализация свободы движения товаров. На внутренних границах был отменен таможенный контроль, стали действовать единый таможенный тариф, единая номенклатура внешне - экономической деятельности и Таможенный кодекс, начали применяться единые технические регламенты и система санитарного, ветеринарного и фитосанитарного контроля. В результате за первые четыре года функционирования Таможенного союза взаимная торговля государств увеличилась почти в два раза - с 36,4 млрд. долларов в 2009 году до 64,5 млрд. долларов в 2013 - м. А в 2014 - 2015 годах, на которые пришлась очередная волна экономического кризиса, интеграционные связи позволили минимизировать негативные последствия для экономик государств, участников данного объединения. Например, в 2015 году взаимная торговля, сократилась менее значительно - на 25,8 % , а не 33,6 % , по сравнению с другими государствами.

Вместе с тем, учитывая нарастающую «турбулентность», влияние санкций, наложенных на Россию странами запада, ухудшение общей внешнеторговой ситуации в мировой экономике, можно отметить, что развитие ЕАЭС идет недостаточно высокими темпами.

В настоящее время, данное интеграционное объединение еще не вышло за рамки СНГ и не стало важным межгосударственным институтом.

Причинами, тормозящими процесс развития интеграции, по мнению авторов, являются: недостаточно высокий инвестиционный потенциал стран - участниц, их не всегда согласованная внутренняя политика, с определением приоритетов только для своих национальных экономик. Наряду со значительным снижением мировых цен на нефть, еще одним важным фактором, снижающим темпы развития интеграционного объединения ЕАЭС, является Китай, поскольку среднеазиатские страны уже во многом интегрированы в его экономическую сферу.

Как отмечают эксперты, в настоящее время ЕАЭС планирует расширить свое интеграционное объединение, путем создания зоны свободной торговли с такими странами как Израиль, Республика Корея, КНР, Перу, Чили и др.

Необходимо отметить, что создавать зону свободной торговли хотят с ЕАЭС как такие экономически развитые страны, как КНР, Израиль и Южная Корея, товарооборот с которыми в 2015 году составил, соответственно, 63,5, 2,3 и 18,0 млрд. долларов, так и достаточно слабые в экономическом отношении страны, такие как Комбоджа, Венесуэла и Никарагуа, показатели уровня внешней торговли с которыми у ЕАЭС достаточно малы. И именно заинтересованность стран с разным уровнем экономического развития, говорит о том, что процесс интеграции идет в правильном направлении.

В мае 2016 года было заключено первое международное соглашение о создании Зоны свободной торговли (ЗСТ) между ЕАЭС и третьими странами –Вьетнамом, которое закрепляет взаимные обязательства участников упростить доступ товаров на рынки стран - участниц. В рамках данного договора таможенные пошлины будут снижены на 88 % товаров взаимной торговли, из них на 59 % ставки будут снижены сразу же, еще не 29 % - постепенно через 5 - 10 лет. Средний арифметический уровень ввозных таможенных пошлин Вьетнама для товаров стран ЕАЭС будет снижен с 10 до 1 % к 2025 году. Отдельным приложением к Соглашению Россия и Вьетнам договорились об упрощении доступа на рынок в сфере услуг, позднее по желанию к этому приложению могут присоединиться и другие страны ЕАЭС.

Заключение Соглашения откроет перед предпринимателями стран ЕАЭС благоприятные возможности начать поставки товаров на вьетнамский рынок, емкостью порядка 90 млн. человек, а также, развивая кооперационное производство во Вьетнаме, выйти на рынки других стран АСЕАН и азиатского региона в целом. При этом документ предусматривает и меры защиты внутреннего рынка ЕАЭС от возможных рисков демпинга или резкого роста вьетнамского импорта вследствие либерализации торговли.

Отмена таможенных пошлин может привести к росту экспорта из ЕАЭС во Вьетнам мясной и молочной продукции, пшеницы, муки, табачных изделий, удобрений, нефти и нефтепродуктов, стальных труб и проката, шин, покрышек и автомобилей (например, ГАЗ, КАМАЗ, УАЗ, "АвтоВАЗ" а также белорусский МАЗ).

В свою очередь, Ханой сможет нарастить поставки в страны ЕАЭС рыбы, риса, фруктов, овощей, орехов, а также продукции легкой промышленности, электронного оборудования, изделий из кожи, разных бытовых готовых изделий.

Важно заметить, что в Евразийской экономической комиссии, временно приостановлены соглашения с Новой Зеландией и Европейской ассоциацией свободной торговли (Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн). По Индии, Китаю и Египту ведутся дополнительные исследования. В то же время со странами Евросоюза создание ЗСТ в данный момент не обсуждается, однако стоит на повестке дня и сохраняет свою актуальность.

Таким образом, преодолевая трудности, Евразийский экономический союз развивается. Создание зон свободной торговли с Вьетнамом и, в дальнейшем, с другими странами, позволит в дальнейшем России и другим странам - участницам, значительно укрепить свою экономическую и политическую составляющую, прочно войти на рынки, как Юго - Восточной Азии, так и Европейского экономического пространства.

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

1. Всем нужен ЕАЭС [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://eurasian-movement.ru/archives/20963>

УДК: 338.4

**Шумакова Оксана Викторовна**  
доктор экономических наук, доцент  
**Емельяненко Константин Валерьевич**  
аспирант

## **ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Аннотация:** Целью настоящей работы является анализ текущего состояния и определение направлений развития отрасли животноводства. Предметом исследования является отрасль животноводства Омской области. Для достижения поставленной цели в процессе исследования использованы методы анализа нормативно - правовой литературы, статистический, сравнения и измерения. На основании аналитических данных выявлены проблем, определены точки роста и вектор развития отрасли с учетом текущей экономической конъюнктуры.

**Ключевые слова:** животноводство, молочное скотоводство, корма, племенные хозяйства, инвестиции.

Животноводство аккумулирует 75 % основных производственных фондов и 70 % трудовых ресурсов сельского хозяйства и является основной отраслью сельскохозяйственного производства Омской области. Производственный потенциал отрасли в структуре валовой продукции занимает более 49 % [3].

Животноводством в Омской области занимаются 204 сельхозорганизации, более 290 тысяч личных подсобных хозяйств, 337 крестьянских (фермерских) хозяйств. Поголовье скота в хозяйствах всех категорий на 01.01.2016 года составило (к аналогичному периоду прошлого года): КРС – 412,5 тыс. голов (97,2 %), в том числе коров – 179,1 тыс. голов (96,1 %), свиней - 567,1 тыс. голов (91,6 %), птицы - 7,6 млн. голов (106,6 %), овец и коз – 252,8 тыс. голов (102,9 %). По итогам 2015 года произведено: 703,1 тыс. тонн молока (99,1 %), 243,3 тыс. тонн мяса (96,5 %), 854,6 млн. штук яиц (107,4 %) [5].

Тенденция снижения поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров наблюдается как в Сибирском Федеральном округе, так и в целом по России. При этом процент снижения по Российской Федерации составил 1,9 %, а в Омской области 2,8 % . Аналогичная ситуация наблюдается и по поголовью коров. Снижения поголовья сельскохозяйственных животных повлекло за собой соответственно и снижения объемов производства молока и мяса. В рейтинге регионов Сибирского Федерального округа за 2015 год по темпам производства молока Омская область заняла 8 место (99,0 % к уровню 2014 года), мяса 9 место (97,5 %), яиц 2 место (107,2 %) [3].

В сельскохозяйственных организациях области по состоянию на 1.01.2016 года содержится 50 % поголовья крупного рогатого скота, 49 % коров, 73 % свиней, 77 % птицы. Производится порядка 48 % молока, 59 % мяса и 79 % яиц.

За последние 25 лет продуктивность в сельскохозяйственных организациях области увеличилась на 1 640 кг. За 2015 год продуктивность коров в сельскохозяйственных организациях увеличилась на 126 кг. (3 % ) по отношению к 2014 году и составила 4 217 кг молока. В 16 хозяйствах продуктивность коров превысила 5 000 кг, в шести – 6 000 кг, Наивысший удой на фуражную корову получен в ООО «Лузинское молоко»– 6 968 кг, а ферма «Петровка» данного предприятия - 8 539 кг [3].

Рост производства продукции животноводства на основе повышения продуктивности, улучшения хозяйственных и генетических качеств животных требует обязательного сочетания оптимальных условий кормления и целенаправленной племенной работы, а также обеспечение ведения животноводства на высоком технологической уровне.

Животноводство Омской области располагает значительными племенными ресурсами. В Государственном племенном регистре зарегистрировано 23 племенные организации Омской области по разведению крупного рогатого скота молочного направления, в том числе 11 племенных заводов и 12 племенных репродукторов, поголовье крупного рогатого скота составляет 59,4 тыс. голов, коров 22,4 тыс. голов [5]. АО «Омскплем» получен статус лаборатории селекционного контроля качества молока и лаборатории иммунологической экспертизы. Ежегодно племенными организациями области реализуется более 1 000 голов племенного молодняка крупного рогатого скота. Удой на фуражную корову в племенных организациях области составил 5 273 кг., что на 1 561 кг. выше молочной продуктивности, полученной в товарных хозяйствах региона. Произведено более 112 тыс. тонн молока или 33 % от областного показателя по сельскохозяйственным организациям [3].

Анализируя итоги 2015 года выявлены проблемы в воспроизводстве стада, кормления и содержания поголовья скота в хозяйствах области. Поголовье крупного рогатого скота снижено в 23 - х районах области, а в 17 районах сработали ниже уровня среднеобластного показателя. Это не только районы северной лесостепной и северной зон, но и южные районы.

Производство молока в хозяйствах всех категорий увеличилось лишь в половине районов области. Одной из главных задач молочного скотоводства региона является организация полноценного, сбалансированного и рационального кормления, которое играет важнейшую роль не только в увеличении продуктивности, но и в сохранности здоровья и продления эффективного долголетия животных, а это залог стабилизации экономического благополучия хозяйств. Как показал анализ при условии получения продуктивности коров до 3 тыс. кг. достаточно минимального набора качественных кормов, наличие товарного поголовья коров, низко квалифицированных рабочих и животноводческой фермы. Если говорить про продуктивность коров более 5 тыс. кг, то здесь уже необходимо наличие племенного поголовья скота, обязательное балансирование рациона, реконструкция и модернизация животноводческих ферм. Для получения продуктивности от 5 тыс. кг. на фуражную корову необходимо внедрение общесмешанного, круглогодичного однотипного рациона кормления, строительство доильных залов, обучение специалистов. Повышение качества и питательности заготавливаемых кормов, совершенствование технологии их заготовки и скармливания, а

так же строительство и модернизация животноводческих помещений позволяет реализовать накопленный потенциал продуктивности животных. В 2015 году в отрасли животноводства реализованы такие крупные проекты как: реконструкция и модернизация животноводческого комплекса на 500 коров в ЗАО «Рассвет» Любинского района, на 800 коров в ЗАО «Солнцево» Исылкульского района, строительство животноводческого комплекса на 500 коров в ЗАО «Яснополянское» Павлоградского района, строительство животноводческого комплекса на 500 коров в СПК «Литковский» Тарского района. Во всех перечисленных предприятиях установлены современные доильные залы [2].

Дальнейшее развитие отрасли животноводства возможно только «интенсивным» путем внедрения современных технологий приготовления кормов, доения и содержания коров, значительно облегчающих труд животноводов и повышающих качество получаемой продукции. За период с 2012 по 2015 годы сельскохозяйственными товаропроизводителями реконструировано, модернизировано и построено более 120 животноводческих объектов на 34 тыс. скотомест с применением новейших технологий, в том числе установлено 30 доильных залов в 16 районах области. Объем инвестиций составил более 2 млрд. рублей [3].

Основными задачами отрасли на ближайшую перспективу является обеспечение высокой конкурентоспособности производимой продукции, проведение модернизации технологического оборудования и помещений, строительство новых производств, сбалансированное кормление животных высококачественными кормами и дальнейшая селекционно - племенная работа.

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

1. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mcsx.ru/> – (дата обращения 02.06.2015);
2. Инвестиционный портал Омской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://invest.omskportal.ru/> – (дата обращения 01.10.2016);
3. Министерство сельского хозяйства Омской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://msh.omskportal.ru/> – (дата обращения 01.06.2015);
4. Корпорация развития Омской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.investomsk.ru/> – (дата обращения 05.06.2015);
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/> – (дата обращения 03.06.2015).

© О.В.Шумакова, К.В. Емельяненко, 2016

**УДК 336.226.12**

**Югай Ж.В.**

бакалавр ФГБОУ ВО «БГУ им. И.Г. Петровского»  
г. Брянск, Российская Федерация

#### **НДФЛ: ТЕОРИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

В меняющихся экономических условиях значение и роль налогов остается актуальной и на сегодняшний день. Налоговая система оказывает значительное воздействие на

экономику страны в целом. Она играет ключевую роль в учетно - финансовой деятельности отдельных экономических субъектов и в целом по всей стране [1].

Как известно, налоги и сборы составляют значительную долю бюджета государства, а налог на доходы физических лиц является важнейшим в системе налогообложения населения. Плательщиками налога на доходы физических лиц являются миллионы российских граждан, то есть в общей сложности более половины всего населения нашей страны.

Экономическая сущность налога на доходы физических лиц отражает денежные отношения, которые складываются между государством и физическим лицом, и имеют специфическое назначение - мобилизацию средств, в распоряжение государства [10].

С организационно - правовой стороны налоги с доходов физических лиц, как и другие налоги, определяются как обязательный и безвозмездный платеж, который поступает в бюджет в установленных законом размерах и в указанные сроки.

Налог на доходы физических лиц является одним из основных налогов в налогообложении физических лиц. Настоящий налог уплачивается гражданами Российской Федерации со всех видов доходов, заработанных ими в календарном году, как в денежной, так и в натуральной форме [8].

Это, в частности, заработная плата, отпускные и премиальные выплаты, доходы от продажи имущества, гонорары за интеллектуальную деятельность, подарки и выигрыши, оплата за питание, обучение (за счет предприятия) и т.п. [5].

Один из экономических рычагов в руках государства – это налог с доходов физических лиц, так как именно с его помощью решаются часто тяжело совместимые задачи [4].

Например, обеспечение достаточных поступлений в бюджеты всех уровней Российской Федерации; урегулирование уровней доходов населения и надлежащую структуру личного потребления и сбережения граждан России; стимулирование более разумного применения зарабатываемых доходов; помощь наименее защищенным категориям граждан.

Налогообложение доходов физических лиц располагает значительными возможностями воздействия на величину истинных доходов населения, так как позволяет с помощью системы льгот, выбора объекта и ставок налогообложения стимулировать учетно - финансовую деятельность, обеспечивая стабильный доход бюджета за счёт увеличения доходов граждан [2].

В налоговой системе ведущая роль принадлежит налогообложению личных доходов граждан и это объясняется тем, что бремя налога на доходы физических лиц во многом определяет уровень обложения и другими налогами.

Сегодня налог на доходы на физических лиц имеет тесную связь с доходами налогоплательщика независимо от его вида. За счет налоговых поступлений формируются финансовые ресурсы государства, которые потом перераспределяются в бюджетные и внебюджетные фонды [6].

Налог на доходы физических лиц, является по сущности одним из экономических рычагов страны, при помощи которого решаются вопросы как фискального, так и регулирующего характера, но к сожалению, это рычаг в полной мере не отвечает реалиям современности [3].

При исчислении налога на доходы физических лиц, очень часто, фиксируют грубые финансовые правонарушения, которые влекут за собой тяжкие последствия, как для отдельных организаций и граждан, так и для всей страны в целом [7].

Налоги, взимаемые государством с населения, выполняют функции, присущие налогам вообще, но при этом они являются средством взаимоотношений между гражданином и государством, или органами местного самоуправления [9].

Налоги отображают его индивидуальную причастность к государственным и муниципальным делам, дают возможность ощущать себя энергичными членами государства, дают основание для контроля за ними, а также ответственности государства и органов местного самоуправления перед налогоплательщиками.

Таким образом, налог на доходы физических лиц является важной составляющей пополнения государственного бюджета и позволяет каждому работающему гражданину принимать участие в реализации социальных и других функций государства.

### **Список использованной литературы:**

1. Гудкова О.В., Дворецкая Ю.А., Ермакова Л.В. Оптимизация налоговой нагрузки торговой организации / В сборнике: Наука и образование в социокультурном пространстве современного общества Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. В 3 - х частях. 2016. С. 58 - 66.

2. Гудкова О.В., Ермакова Л.В. Анализ специальных налоговых режимов и выбор оптимальной системы налогообложения для индивидуального предпринимателя // Региональные проблемы преобразования экономики. 2014. № 4 (42). С. 116 - 121.

3. Гудкова О.В., Ермакова Л.В. Вопросы налогообложения НДС в 2016 году // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 4 - 1. С. 133 - 137.

4. Дворецкая Ю. А., Ковалева Н. Н., Мельгуй А. Э. Расчеты с персоналом по оплате труда: современные подходы и тенденции // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 2. С. 331 - 335.

5. Кузнецова О.Н., Ковалева Н.Н. Проблемы учета расходов на оплату отпускных работников предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2016. № 6 (58). С. 308 - 310.

6. Кузнецова О.Н. Новая модель учета вознаграждений работникам предприятия // В мире научных открытий. 2013. № 4.1 (40). С. 260 - 270.

7. Мельгуй А.Э., Дворецкая Ю.А. Вознаграждения работникам: новая категория в российском бухгалтерском учете // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3 (2). С. 289 - 293.

8. Мельгуй А.Э., Дворецкая Ю.А. , Ковалева Н.Н. Особенности оформления служебных командировок // Бухучет в сельском хозяйстве. 2015. № 12. С. 32 - 41.

9. Мельгуй А.Э., Ковалева Н.Н., Дворецкая Ю.А. Налогообложение имущества физических лиц: региональный аспект // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 3. С. 307 - 313.

10. Хоружий Л.И., Дедова О.В., Катков Ю.Н. Учетно - аналитическое обеспечение и налогообложение заработной платы в современных условиях хозяйствования // Бухучет в сельском хозяйстве. 2015. № 5 - 6. С. 56 - 69.

© Ж.В. Югай, 2016

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОРПОРАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ МИРА

Международные корпорации являются движущей силой важнейших ключевых процессов современной мировой экономики. Они определяют динамику, структуру, уровень конкурентоспособности товаров и услуг на мировом рынке, контролируют международное движение капитала и прямых иностранных инвестиций. Благодаря своим производственным и финансовым возможностям они сосредотачивают в своих руках наиболее наукоемкие производства, способствуя технологическому развитию производства.

В наше время, международные корпорации (МК) принадлежат и контролируются комплексами производства или обслуживания, находящиеся за пределами страны, в которой эти корпорации базируются.

Быстрый рост прямых иностранных инвестиций, выход технологического разделения труда за пределы фирм, отраслей и национальных границ сопровождается появлением огромных международных научно - производственных комплексов с филиалами в разных странах [1].

Количество МК растет быстрыми темпами. Рост количества МК объясняется многими причинами, среди которых – конкуренция. Она заставляет снижать издержки, увеличивать масштабы производства и вводит новейшие технологии.

В последние годы активно развивают свою деятельность на мировом рынке международные корпорации новых индустриальных стран [2].

В таблице 1 указаны особенности географического размещения международных корпораций в мире за 2013 год.

Географические размещения МК в мире, 2013 г

Таблица 1

Страны мира	Количество головных офисов национальных МК, ед.	Количество филиалов заграничных МК, ед.	Количество стран размещения филиалов национальных МК, ед.
США	23	66	170
Япония	16	53	180
Великобритания	13	66	145
Германия	10	70	131
Голландия	5	70	103
Италия	2	67	66
Канада	2	73	58

Австралия	2	73	21
Испания	2	77	134
Китай	1	72	14
Финляндия	1	56	34
Корея	1	55	41

Из таблицы видно, что США является лидером по размещению головных офисов МК. А Россия в этом рейтинге, на данный момент, вообще не принимает участие.

Объективно МК способствуют развитию промышленности, изменяют структуру народного хозяйства развивающихся стран и тем самым улучшают положение этих государств в международных экономических отношениях.

В современных условиях, развивающиеся и развитые страны, поддерживают деятельность МК. Более того, существует конкуренция между странами по привлечению прямых зарубежных инвестиций, в процессе которой МК получают налоговые скидки и другие льготы.

МК положительно влияет на ускорение научно – технического прогресса, поэтому они обладают большими финансовыми ресурсами. МК занимает большую часть рынка научно - технических кадров и применяет технические знания в глобальном масштабе. Для удержания лидерства им необходимо постоянно наращивать и совершенствовать инновационные возможности. МК установили высокие нормы по охране окружающей среды со стороны своих дочерних компаний, что является еще одним плюсом деятельности МК. МК способствуют установлению новых схем во всемирном разделении труда [3].

МК играют очень важную роль в экспорте промышленных товаров, где экспорт всех основных технически сложных товаров, как правило, сконцентрирован в небольшой группе крупных МК, а сама реализация этих товаров происходит через систему зарубежных дочерних предприятий этих фирм. Такая экспортная схема характерна для вывоза автомобилей, бытовой и промышленной электронной техники, фармацевтических и химических товаров и др.

Таким образом, МК обладают большими возможностями воздействия на экономику стран. Операции между подразделениями МК, расположенными в разных странах, представляют собой существенную часть внешнеторговых оборотов и расчетов даже крупных западных стран. Глобализация деятельности корпораций позволяет им переводить из страны в страну в своих интересах огромные ресурсы.

МК служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах, в результате чего меняются общественные предпочтения.

#### **Список используемый литературы:**

1. Булатова А. С. Мировая экономика: учебник / А. С. Булатова. — М.: Экономист, 2011.
2. Владимиров И. Г. Исследование уровня транснационализации компаний // Менеджмент в России и за рубежом. — 2011. — № 6.
3. Гордеев В. В. Мировая экономика и проблемы глобализации: учеб. пособие / В. В. Гордеев. — М.: Высш. шк., 2011.

© В.Е Яковенко, 2016

**Яценко Анастасия Валерьевна**  
студентка 2 курса КубГТУ, г.Краснодар, РФ  
nastyanastya.yatsenko1997@yandex.ru  
**Гавриш Екатерина Сергеевна**  
канд. экон. наук, доцент КубГТУ,  
г. Краснодар, РФ

## **АЛГОРИТМ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ МЕНЕДЖМЕНТА**

Алгоритмом принятия решений является логическая последовательность операций при разработке управленческого решения.

Существует большое количество алгоритмов процесса разработки и принятия решения при различных типах менеджмента [1, с.106]. Рассмотрим несколько основных. Алгоритм принятия решений при традиционном менеджменте включает в себя:

- обнаружение проблемы [2, с.196];
- сбор информации о ситуации [3, с.155];
- анализ информации [4, с.95];
- определение целей управления при решении проблемы [5, с.54];
- разработка критерия эффективности решения [6, с.22];
- оценка и верификация вариантов решений [7, с.57];
- принятие, оформление, доведение до исполнителей решения, его исполнение, контроль выполнения решений [8, с.78].

В алгоритм принятия решений системного менеджмента входит:

- обнаружение проблемы (контроль) [9, с.187];
- сбор информации [10, с.60];
- анализ информации о системе и отношениях ее элементов;
- диагностика проблемы;
- определение целей управления элементом при решении проблемы на уровне системы;
- разработка критерия эффективности решения;
- прогнозирование перечня возможных управляющих воздействий по отношению к источнику проблемы;
- оценка и верификация вариантов решений;
- принятие, оформление, доведение до исполнителей, исполнение, контроль выполнения решений [11, с.96].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что:

- при традиционном менеджменте основывается на изучении прошлого опыта решения аналогичных проблем в той или иной организации, а также прогнозировании последствий по аналогии с ранее наблюдавшимися последствиями;

– при системном менеджменте принятие решений основывается на анализе информации о системе и ее составляющих, а также прогнозировании последствий для элементов системы и системы в целом;

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

1. Гавриш Е.С., Калоева А.К. Антикризисное управление предприятием / Матер. XXXII Межд. науч. – прак. конференции «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры». – Москва - 2015. – С.104 - 106
2. Черникова В.Е. Создание бизнес - инкубаторов как элемента специальной инфраструктуры сферы образовательных услуг Краснодарского края / Журнал «Наука. Техника. Технологии (Политехнический вестник)». – ООО «Издательский Дом - Юг». - №4 – 2015. – С.196 - 198
3. Zakharova E.N., Prokhorova V.V., Shutilov F.V., Klochko E.N. / Modern tendencies of cluster development of regional economic systems / Журнал «Mediterranean Journal of social sciences». - №5 S3 – 2015. – С154 - 163
4. Смирнова Е.В., Шутилов В.Ф. / Управление экономическим развитием санаторно - курортных комплексов региона / Журнал «Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика» - Майкоп – 2013. – С.91 - 96
5. Белова Е.О., Волокитина К.С. / Повышение конкурентоспособности хлебопекарного предприятия / Матер. межд. науч. - прак. конф. «Современная Экономика России: опора на внутренние резервы и поворот на восток» - Краснодар – 2015. – С.53 - 60
6. Коломыц О.Н., Урманов Д.В. / К вопросу об управлении инвестиционным потенциалом региона в современных условиях / Журнал «Вестник Самарского гос. эконом. университета» - Самара - №9 (131) – 2015 – С.21 - 23
7. Хрипливый Ф.П., Кобозева Е.М. / Резервы роста объемов производства животноводческой продукции в Республике Адыгея / Журнал «Агропродовольственная политика России» - Тюмень - №3 – 2013 – С.56 - 60
8. Поважный С.Ф., Ларина Р.Р., Белоусов А.В. / Логистика и маркетинг в управлении кадровым потенциалом / Монография – Донецк – 2003 – 276 с.
9. Белова Е.О., Алуян В.С., Шелудько Е.Б. / Управление промышленным предприятием на основе интеграции потоковых процессов / Журнал «Новые технологии» - Майкоп - №3 – 2012 – С.185 - 188
10. Бовыкина М.Ф., Ковалева Н.В. / Реформа системы управления в сфере жилищно - коммунального хозяйства / Журнал «Новые технологии» - Майкоп - №1 – 2014 – С.58 - 62
11. Скульчес Д.В. / Функциональные возможности целевой среднесрочной программы как инструмента обеспечения конкурентоспособности региона / Журнал «Вестник Адыгейского государственного университета» - №4 (111) – 2012 – С.93 - 97

© А. В. Яценко, Е.С. Гавриш, 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Алексеев А.В., Петрова Т.О. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	3
Амирбекова Шахризат Тагировна УЧЕТ И АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА	5
Анипченко Анастасия Александровна РОЛЬ СТАНДАРТИЗАЦИИ ПРИ ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ	7
Атаева Нина Юрьевна ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ	11
Ахметзянова Ильназ Сагитовна ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА РЕКОНСТРУКЦИИ СИСТЕМЫ НЕФТЕСБОРА ЗАЛЕЖИ	15
Безверхая Ольга Николаевна, Местяшов Алексей Владимирович К ПРОБЛЕМЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	17
Безверхая Ольга Николаевна, Валеева Ралина Рашитовна ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ	20
Белова Елена Олеговна ЭФФЕКТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ ВНУТРИ ОРГАНИЗАЦИИ	25
Луговнина Светлана Михайловна, Беляев Илья Андреевич ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЯ ПЛАСТИКОВЫХ ОКОН СО СПЕЦИАЛЬНЫМ САМООЧИЩАЮЩИМСЯ ПОКРЫТИЕМ	27
Луговнина Светлана Михайловна, Беляева Марина Александровна ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА УМНЫХ ВХОДНЫХ ДВЕРЕЙ С ЗАМКОМ «SAMSUNG» (НА БАЗЕ ООО «ФУРОР)	30
Бибулатова Зайнаб Омарасхабовна УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	34
Васильченко Юлия Ильинична, Стрекалова Светлана Александровна СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	36

Водяницкая Е.В., Заголокина Р.М. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	38
Воробьев Дмитрий Игоревич СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ	41
Воробьева Евгения Валерьевна ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	46
Воронина Т.Л. АНАЛИЗ АКТИВНО - ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ АО КБ «СИТИБАНК»	48
Вотинов Максим Валерьевич, Кулагина Мария Дмитриевна КРИПТОВАЛЮТА: ПРОБЛЕМЫ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ	51
Гасиева Зарина Петровна, Льянов Заурбек Маратович, Моламусов Залим Хашаович СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И УЧАСТИЕ БАНКОВ В ФИНАНСОВО - АГРАРНО - ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУППАХ	53
Гюева Елена Германовна ЛИДЕРСТВО КАК ФАКТОР РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ	57
Гончарова Валерия Александровна ФАНДРЕЙЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ НКО	60
Дементьева Анастасия Александровна ОТРАСЛЕВАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	62
Денисова Анастасия Александровна, Стрекалова Светлана Александровна СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДОРОЖНО - ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	65
Деревянкина Дарья Сергеевна, Коньшина Елизавета Петровна, Хаметова Альфия Рашидовна ОСОБЕННОСТИ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	68
Духнай Татьяна Юрьевна ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТРАДИЦИИ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ЗАПАДЕ	72
Евстифейкина Ксения Владимировна, Бобкова Екатерина Александровна, Хаметова Альфия Рашидовна ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	75

Женжебир Вячеслав Николаевич ВЛИЯНИЕ НА СТРУКТУРУ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА, ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ И СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ОТРАСЛЕЙ	78
Жорова Марина Валерьевна, Багиаева Виктория Павловна, Кузнецова Наталья Владимировна ПРИЗНАНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПО МСФО И РСБУ	82
Жорова Марина Валерьевна, Багиаева Виктория Павловна, Кузнецова Наталья Владимировна МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ИРО (ПЕРВИЧНОЕ ПУБЛИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ)	86
Жорова Марина Валерьевна, Багиаева Виктория Павловна, Кузнецова Наталья Владимировна ТРУДНОСТИ ПЕРЕХОДА РОССИИ НА МСФО	88
Жукова Наталья Андреевна, Стрекалова Светлана Александровна АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	91
Загузина Дарья Егеньевна ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ»	93
Звонарева А.Е. ОЦЕНКА КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ВТБ (ПАО)	96
Исакова Юлия Руслановна, Тавасиева Зарина Рамазановна СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА	97
Кайшева Виктория Витальевна РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ	102
Качибая Павел Сергеевич, Митюшенков Алексей Николаевич СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ МВС	105
Коложвари Юлия Борисовна, Иванова Олеся Альбертовна ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА АССОРТИМЕНТА АПТЕК	108
Коноплева Ю.А., Громова А.С. ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	113
Е.М. Кочкина ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА	117
Кукуянцева Ольга Алексеевна, Козлова Елена Ивановна ВЛИЯНИЕ СКИДОК НА ПОТРЕБИТЕЛЯ	122

Кулишова Дарья Максимовна ПОРЯДОК НАЧИСЛЕНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ФОРМАТЕ МСФО и РСБУ	124
Кулишова Д. М., Дегальцева Ж. В. ОТРАЖЕНИЕ ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ ПО УЧЕТУ ВЫБИТИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ФОРМАТЕ МСФО и РСБУ	126
Кутузова Анастасия Валерьевна, Долгова Анастасия Александровна ОЦЕНКА КАЧЕСТВ МЕНЕДЖЕРОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА УПРАВЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	129
Ларичева А. М. ЭЛЕМЕНТЫ НДС В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	135
Магомадова Мадина Мовсаровна ПРЕДПОСЫЛКИ РЕАЛИЗАЦИИ ТАКАФУЛА В РОССИИ	138
Мамаев Ислам Камильевич ЗНАЧЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ	140
Мамонова Ольга Игоревна, Агеева Елена Сергеевна АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ОСНОВА ДИАГНОСТИКИ УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА ЗАО «ОСКОЛ ЭКОСЕРВИС»	142
Медведев Владимир Михайлович ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗМЕЩЕНИЕ ОТРАСЛЕЙ И ВЕДУЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	145
Мурадова Сафура Шиховна, Глызина Мария Павловна ОЦЕНКА СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИОННОЙ СФЕРЫ	152
Новоселова Ольга Владимировна, Калмыкова Диана Александровна ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	157
Оберт Татьяна Борисовна РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНЦИИ	160
Панферова Ирина Николаевна УЧАСТИЕ РОССИИ В РАБОТЕ ЕВРОПЕЙСКОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ	163
Анна Владимировна Пастернак К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	166

Петрова Т.О., Алексеев А.В. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ)	169
Поправко Инна Викторовна БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ РАСХОДОВ НА НИОКР, КОТОРЫЕ ДАЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, В ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТАХ 1С	171
Протасова Юлия Анатольевна ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	176
Лабынцев Н.Т., Прядко Р.Д. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ	178
Резван А.А., Агмурзаева Ф.М. ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	181
Розенфельд Валерия Александровна, Стрекалова Светлана Александровна МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	184
Сафронов Евгений Андреевич, Мочалова Яна Викторовна РОЛЬ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ	186
Сахабиева Галина Александровна СОКРАЩЕНИЕ РИСКОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	190
Сахабиева Галина Александровна, Васяйчева Вера Ансаровна, Сахабиев Виталий Ансарович О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	193
Сидорина В.В. НАЛОГОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО НДС	197
Скворцова Екатерина Витальевна РОЛЬ И МЕСТО НЕТАРИФНЫХ МЕР В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ	199
Сметанка Екатерина Романовна ЛОГИСТИКА ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В ЯПОНИИ	201
Солодилова Юлия Алексеевна, Спешилова Наталья Викторовна, Мажарова Наталия Андреевна ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ БЕЗРАБОТИЦЫ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ	205

Спешилова Наталья Викторовна, Зинякин Александр Сергеевич, Унайкулова Сауле Булатовна СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНА В РОССИИ	209
Спешилова Наталья Викторовна, Головачев Алексей Александрович, Петрова Алена Геннадьевна ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	213
Спешилова Наталья Викторовна, Сарычева Наталья Александровна ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	217
Талалай Марина Александровна, Рогоженко Алёна Алексеевна, Филатова Людмила Сергеевна АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА VI – ТЕХНОЛОГИЙ	222
Телегин Егор Валентинович СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В НЕФТЕГАЗОВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	223
Тереничева Наталия Сергеевна, Изюмова Алеся Алексеевна ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ОЖИДАНИЕ И РЕАЛЬНОСТЬ	226
Тетерина Наталия Алексеевна, Сорокина Елена Владимировна, Белогорская Алла Николаевна ИНСТРУМЕНТЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ	228
Тимкина Т.А., Савельева Н.К. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	234
Ткаченко Ирина Алексеевна АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	237
Успаров Юсуп Исмаилович СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	239
Г.М. Утин ВЫЯВЛЕНИЕ СЛОЖНОСТЕЙ ТАМОЖЕННОЙ ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ИНТЕГРАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ ЕАЭС	243

Уткин Алексей Игоревич НЕДОСТАТКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	245
Фадеев Александр Сергеевич ВЛИЯНИЕ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА ИЗМЕНЕНИЯ В ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ	248
Фатихова Лариса Энгельсовна, Маракина Алина Владимировна, Гилязова Римма Альбертовна ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ТОСЭР В РТ	253
Федасова Татьяна Васильевна СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ	256
Хазеев Ленар Фаритович ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	259
Хальзова Наталья Александровна, Данелите Янина Ионо КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ РЫНКА УСЛУГ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ	262
Хаританович Мария Александровна, Тюрина Юлия Габдрашитовна ВЛИЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	265
Харитоновна Юлия Сергеевна ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ НА СУЩНОСТЬ, ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	270
Цветкова Анастасия Александровна МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ НА РЫНКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УСЛУГ ГОРОДА НОВОСИБИРСКА	274
Цветкова Ксения Александровна АНАЛИЗ КНИГОТОРГОВОГО РЫНКА В РОССИИ	277
Чернецова Алина Станиславовна, Черкашина Татьяна Алексеевна ОШИБКИ, НАИБОЛЕЕ ЧАСТО ВСТРЕЧАЮЩИЕСЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОЦЕНКИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, И СПОСОБЫ ИХ ИЗБЕЖАНИЯ	280
Чернецова Алина Станиславовна, Черкашина Татьяна Алексеевна АНАЛИЗ КОРРЕКТИРОВОК, ПРИМЕНЯЕМЫХ ПРИ ОЦЕНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	282
Черноколова Кристина Вадимовна, Гавриш Екатерина Сергеевна ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К УПРАВЛЕНЧЕСКИМ РЕШЕНИЯМ	283
Чуйко Надежда Сергеевна, Гавриш Екатерина Сергеевна КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ АНАЛИЗА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	285

Шаламай Алиса Владимировна ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ОСНОВНЫХ КОНЦЕПЦИЙ ЛОГИСТИКИ	286
Шаламай Алиса Владимировна, Гавриш Екатерина Сергеевна ТИПОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	290
Шалухина Инесса Юрьевна ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	292
Шипилова Т.В., Султанов С.Р. ПРИГРАНИЧНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН	296
Шипилова Т.В., Дзампаева Д.К. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЕАЭС	298
Шумакова Оксана Викторовна, Емельяненко Константин Валерьевич ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)	301
Югай Ж.В. НДФЛ: ТЕОРИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	303
Яковенко Владислав Евгеньевич МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОРПОРАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ МИРА	306
Яценко Анастасия Валерьевна, Гавриш Екатерина Сергеевна АЛГОРИТМ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ МЕНЕДЖМЕНТА	308



**УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!**

**Приглашаем Вас принять участие в  
Международных научно-  
практических конференциях  
проводимых нашим центром.**

Форма проведения конференций:  
заочная, без указания формы проведения  
в сборнике статей;

По итогам конференций издаются  
сборники статей, которым  
присваиваются индексы УДК, ББК и  
ISBN

**Всем участникам высылается  
индивидуальный сертификат,  
подтверждающий участие в  
конференции.**

В течение 10 дней после проведения  
конференции сборники размещаются  
сайте <http://os-russia.com>, а также  
отправляются в почтовые отделения для  
рассылки заказными бандеролями.

**Сборники статей размещаются в  
научной электронной библиотеке  
elibrary.ru и регистрируются в  
научометрической базе РИНЦ  
(Российский индекс научного  
цитирования)**

Публикация от 130 руб. за 1 страницу.  
Минимальный объем 3 страницы

С информацией и полным списком  
конференций Вы можете ознакомиться  
на нашем сайте <http://os-russia.com>



**Свидетельство о регистрации СМИ  
№ ПИ ФС77-61596**

**Договор о размещении журнала в  
НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru) №153-03/2015**

**Договор о размещении в  
"КиберЛенинке" (cyberleninka.ru)  
№32509-01**

**УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!**

**Приглашаем Вас опубликовать  
результаты исследований в  
Международном научном журнале  
«Символ науки»**

Журнал является ежемесячным  
изданием. В нем публикуются статьи,  
обладающие научной новизной и  
представляющие собой результаты  
завершенных научных исследований.

**Журнал издается в печатном виде  
формата А4  
Периодичность выхода: 1 раз месяц.  
Статьи принимаются до 23 числа  
каждого месяца**

В течение 20 дней после издания журнал  
направляется в почтовые отделения для  
осуществления рассылки.

**Журнал размещён в научной  
библиотеке «Киберленинка», научной  
электронной библиотеке elibrary.ru и  
зарегистрирован в наукометрической  
базе РИНЦ**

**МЦИИ «Омега сайнс»**

<http://os-russia.com>

+7 960-800-41-99

[mail@os-russia.com](mailto:mail@os-russia.com)

+7 347-299-41-99

**Научное издание**

**НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ  
И ИННОВАЦИИ**

**Сборник статей  
Международной научно-практической конференции  
28 октября 2016 г.**

**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 02.11.2016 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 18,72. Тираж 500. Заказ 171.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе  
Международного центра инновационных исследований**

**OMEGA SCIENCE**

**450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2**

**<http://os-russia.com>**

**[mail@os-russia.com](mailto:mail@os-russia.com)**

**+7 960-800-41-99**

**+7 347-299-41-99**



## РЕШЕНИЕ

о проведении  
28.10.2016 г.

### Международной научно-практической конференции НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ

В соответствии с планом проведения  
Международных научно-практических конференций  
Международного центра инновационных исследований «Omega science»

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 Зиля 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) Винева 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 Борисович
- 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  
МЦИИ Омега Сайнс  
к.э.н., доцент**



*Сукиасян А. А.*



## АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции  
**«НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ»**,  
состоявшейся 28 октября 2016

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 410 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 387 статей.
3. Участниками конференции стали 500 делегатов из России и Казахстана.
4. Все участники получили именные сертификаты участников конференции
5. 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  
МЦИИ Омега Сайнс  
к.э.н., доцент



 Сукиасян А. А.