



**OMEGA SCIENCE**  
**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР  
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

# **ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ**

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

**Часть 1**

**Новосибирск  
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

**Мухаммадеева Зинфира Фанисовна**, кандидат социологических наук

**Грузинская Екатерина Игоревна**, кандидат юридических наук

**И 57**

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ:** сборник статей Международной научно - практической конференции (8 декабря 2016 г, г. Новосибирск). В 4 ч. Ч.1 / - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – 291 с.

ISBN 978-5-906924-10-0 ч.1  
ISBN 978-5-906924-14-8

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ», состоявшейся 8 декабря 2016 г. в г. Новосибирск. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

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

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

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

**Сборник статей** постатейно размещён в научной электронной библиотеке [elibrary.ru](http://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 978-5-906924-10-0 ч.1  
ISBN 978-5-906924-14-8

© ООО «ОМЕГА САЙНС», 2016  
© Коллектив авторов, 2016

## **ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В условиях экономического кризиса одним из решающих факторов конкурентоспособности промышленных предприятий остается обеспечение высокого качества кадрового потенциала. Это создаст необходимые условия реализации государственной и региональной политики в области развития научно - технической сферы, основные направления которой определены Стратегией развития социально - экономического развития регионов.

В этой связи на первый план выдвигается как наиболее острая проблема соответствия задач всесторонней модернизации экономики и создания экономической основы для устойчивого развития промышленных предприятий в долгосрочной перспективе уровня развития человеческих ресурсов - главной производительной силы, его квалификационных, профессиональных и психологических возможностей работы в условиях экономического кризиса.

Единых рекомендаций и единой системы мер по развитию кадрового потенциала разработать невозможно в виду специфической направленности каждого региона его многоукладности, а также тех условий, при которых функционируют различные формы собственности и промышленные предприятия. Но для того, чтобы была одна система учета, продвижение модернизации и индустриализации, основные показатели, необходима работа по типовой модели развития региона и одинаковые подходы по развитию кадрового потенциала на промышленных предприятиях.

Одна из основных задач устойчивого развития промышленных предприятия является:

- усиление хозяйственной мотивации и стимулов эффективного, высокопроизводительного труда работников;
- формирование необходимого обществу отношения к труду, использование всех резервов и возможностей повышения его производительности;
- ответственное и качественное отношение к труду.

Концепции и программы перехода от кризисной ситуации к промышленному производству, независимо от их авторства, предусматривают принятие и осуществление крупных экономических, политических, правовых и других решений, направленных на кардинальное изменение структур управления, финансово - кредитной политики, форм и методов социальной защиты населения, других сторон общественной жизни. При этом предполагается формирование у людей мотивов и стимулов, которые будут способствовать повышению эффективности общественного производства и труда как основы успешного экономического развития и решения социальных задач.

Проблемы формирования эффективной кадровой политики становятся значимыми при изменении стратегических целей развития экономики. В настоящее время с началом экономического роста и развития промышленных предприятий перед производством ставятся новые научные задачи по совершенствованию трудовых отношений. Это утверждение существенно и справедливо с точки зрения современного состояния промышленного производства России, при котором кадровая политика становится составной частью и важным фактором стратегии развития промышленных предприятий. В этих условиях очень актуальна разработка методики и практических рекомендаций по согласованию стратегических планов промышленных предприятий с кадровой стратегией, по внедрению новых форм активизации трудовой деятельности, таких как:

- доведение норм по выполнению технического задания с запланированным повышением производительности труда;

- реализация задач по управлению персоналом посредством повышения квалификации по программам в соответствии занимаемых должностей профессиональным стандартам. Проводя кадровую политику на предприятии необходимо проводить стратегическую линию поведения в работе с персоналом, учитывая формы активизации трудовой деятельности, где необходимо учитывать все составляющие соответствия занимаемой должности: образование, квалификация, внутренняя мотивация, настойчивость, умение подать себя, ответственность дисциплинарная требовательность к себе;

- учет и контроль выполнения заданий и соответствие квалификации работников.

Таким образом, для того, чтобы промышленные предприятия продолжали развитие по доведенным показателям: объем выпуска продукции; загруженность рабочих мест, внедрение передовых технологий; доведение и выполнение нормированных заданий с учетом увеличения производительности труда и соответствия квалификационным требованиям профессиональных стандартов необходимо давать возможность продвигать работников по службе, используя две группы обстоятельств:

- максимально возможная на данном предприятии точка карьеры;

- потенциальная мобильность работников предприятия.

### **Список использованной литературы**

1. Клецкова Е. В. Исследование экономического потенциала Алтайского края [Текст] / Е. В. Клецкова // Современный взгляд на будущее науки : сборник статей международной научно - практической конференции : в 3 ч. – 2016. – С. 75 - 79.

2. Строителева Т. Г. Современные методы по формированию кадрового потенциала / Т. Г. Строителева [Текст] // Будущее управления персоналом: позиция молодых : сборник научных статей по материалам межвузовской научно - практической конференции. – 2015. – С. 16 - 20.

3. Строителева Т. Г. Управление персоналом и управление человеческими ресурсами: различие и единство [Текст] / Т. Г. Строителева // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем : сборник статей Международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 147 - 150.

4. Шваков Е. Е. Деятельность университетов по эффективной подготовке интеллектуального потенциала [Текст] / Е. Е. Шваков // Будущее управления персоналом:

позиция молодых : сборник научных статей по материалам межвузовской научно - практической конференции. – 2015. – С. 4 - 6.

© Авкопашвили П.Т., 2016

УДК 336.71

**Аксеновская Мария Васильевна**  
магистрант экономического факультет  
Вологодский государственный университет  
**Научный руководитель Вихарева Е.В.**  
канд.экон.наук, доцент  
г. Вологда, Российская Федерация

### ОЦЕНКА КАПИТАЛА БАНКОВ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Одной из актуальных тем в настоящее время является финансовое состояние банковского сектора. Это объясняется в свою очередь тем, что банковский сектор играет большую роль в развитии всего финансового рынка России. Стремительное развитие банковского сектора ужесточает конкуренцию среди банков, в связи с чем, ключевое внимание уделяется реализации потенциала его развития.

Банковский сектор Алтайского края демонстрирует достаточно высокие темпы роста в условиях сохранения общеэкономических тенденций, таких как положительная динамика показателей в промышленности, рост объемов жилищного строительства, стабильная ситуация на рынке труда, рост оборота розничной торговли, повышение уровня жизни населения [1,2,3].

По состоянию на 2016 год на территории края осуществляют деятельность пять региональных банков. По оценкам российского рейтингового агентства «Эксперт - РА» в 2015 году кредитоспособность ООО «СИБСОЦБАНК» оценивается на уровне А, что означает высокую вероятность сохранения рейтинга на текущем уровне в среднесрочной перспективе [4,5,6].

Была проведена оценка капитала банковского сектора региона, а также депозитного портфеля банковского сектора Алтайского края за 2012 – 2015 гг. (таблица 1) . [7]

Таблица 1 – Оценка структуры капитала банковского сектора Алтайского края за 2012 – 2015 гг. (на конец года), тыс. руб.

Наименование	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Тыс. руб.	%						
Привлеченный капитал	1476019	29,29	1506408	28,72	1513567	26,68	1757376	27,28
Собственный капитал	3562874	70,71	3737961	71,28	4159230	73,32	4685373	72,72
ИТОГО	5038893	100,0	5244369	100,0	5672797	100,0	6442749	100,0

Депозиты, всего	7347275	100,0	7449750	100,0	7235375	100,0	8088607	100,0
Депозиты кредитных организаций	470000	6,4	425000	5,7	437293	6,0	478284	5,9
Депозиты юридических лиц	3526343	48,0	3362952	45,1	2932406	40,5	2765339	34,2
Депозиты физических лиц	3350932	45,6	3661798	49,2	3865676	53,4	4844984	59,9

В период с 2011 по 2015 годы наметился тренд на увеличение как привлеченного, так и собственного капитала. В структуре капитала банковского сектора Алтайского края более 70 % приходится на собственный капитал. Наименьшая доля приходится на привлеченный капитал, все же просматривается динамика роста данного показателя на 19 %.

В структуре депозитного портфеля банковского сектора Алтайского края более 50 % занимают депозиты физических лиц. Динамика роста может быть вызвана увеличением доходов населения, улучшением их финансового положения и повышением доверия к банкам. Рассматривается динамика уменьшения депозитов юридических лиц за весь период. Депозиты кредитных организаций занимают наименьшую долю в структуре депозитного портфеля, однако, на конец 2015 года наблюдается увеличение показателя на 1,7 % . Исходя из структуры наибольшая доля приходится на депозиты на срок до 30 дней, 29,1 % на конец 2015 года, а также на депозиты кредитных организаций и клиентов на срок от 1 до 3 лет 39,2 % . На конец 2015 года наблюдается тенденция снижения депозитов на срок от 31 до 180 дней (на 31 % ), а также на срок свыше 3 лет (на 4,4 % ).

Итак, результатом увеличения депозитов банковского сектора Алтайского края является рост привлеченного капитала в период с 2012 по 2015 годы. В свою очередь банки могут более уверенно планировать свою деятельность и поддерживать свою ликвидность с меньшим денежным резервом. [8,9]

Следуя вышесказанному мы видим, что ситуация с привлечением средств вполне благоприятная. Однако наблюдаются более серьезные проблемы в банковской системе в целом, что отрицательно сказывается на деятельности банков по привлечению средств. К негативным факторам следует отнести следующие: кризисная ситуация в экономике, санкции со стороны зарубежных стран и внутренние санкции Банка России. Для устранения в будущем негативных тенденций в банковском секторе необходимо «оздоровление» кредитных организаций со стороны Банка России, а также воздействие государства на экономику в целом.

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

1. Официальный сайт Алтайского края (электронный ресурс) режим доступа: <http://www.altairegion22.ru> (дата обращения 29.11.2016)
2. Вихарева Е.В. Капитал банка в современных условиях: понятие и оценка / Е.В.Вихарева // Современный научный вестник, 2016. – Т.10, с.105 - 109

3. Советова Н.П. Лизинговые отношения в экономике: учебное пособие. – Вологда: ВоГУ, 2014. – 103 с.

4. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» (электронный ресурс) режим доступа: <http://raexpert.ru> (дата обращения 29.11.2016)

5. Вихарева Е.В. Оценка капитала коммерческого банка в современных условиях / Е.В.Вихарева // Приднепровский научный вестник, 2016. – Т.9, с.139 - 142

6. Официальный сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/transparent.asp>

7. Вихарева Е.В. Корпоративное кредитование: методика проведения анализа в современных условиях / Е.В. Вихарева // Новая наука: от идеи к результату. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – с. 34 - 39.

8. 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

9. Советова Н.П. Структурно - сопоставимая оценка инновационного потенциала региона // Проблемы современной экономики. – 2014. - №2 (50). – С.254 - 257.

© Аксеновская М.В., 2016

**УДК 338**

**Акчурина Елена Геннадьевна**

студентка 4 курса, ФЭУС

ФГБОУ ВО «Самарский государственный  
социально - педагогический университет»

г. Самара

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ**

Кредитный риск банков при кредитовании физических лиц, понимаемый как риск невозвратности ссуды и неуплаты процентов по ней в полном объеме, зависит и от материального положения, от физического состояния заемщика и его личностных качеств. В связи с этим при кредитовании частных лиц банк оценивает факторы обеспечения кредита и человеческих качеств заемщика. Заявление заемщика на выдачу ссуды представляет собой стандартную анкету: заявление состоит из нескольких смысловых частей. Эти блоки включают в себя формальные сведения о клиенте (ФИО, адрес), характеристика испрашиваемой ссуды (размер, срок, цель), данные о финансовом состоянии. Сейчас для этого используется «скоринг» кредитование. Сущность кредитного скоринга, как отмечают финансовые консультанты [1 - 11], состоит в том, что каждый параметр оценки кредитоспособности заемщика имеет реальную оценку. Итоговая сумма баллов - это оценка кредитоспособности заемщика. Каждый вопрос имеет максимально возможный балл, который выше для таких важных вопросов, как профессия, и ниже, как возраст. Оценка кредитоспособности по методу скоринга является обезличенной [12].

Отсутствие унифицированного набора вопросов к заемщику позволяет учитывать специфические факторы кредитоспособности [13] конкретного заемщика. В целом же оценка кредитоспособности заемщика - физического лица методом экспертных оценок позволяет выработать индивидуальный подход к каждому потенциальному заемщику, учесть неограниченное количество факторов кредитоспособности. Это требует высокой квалификации сотрудников кредитуемого подразделения, позволяющей им самостоятельно принимать решения, в каждом конкретном случае анализируя определенную совокупность факторов кредитоспособности заемщика. Более унифицированный подход к оценке кредитоспособности заемщика - физического лица реализуется с помощью балльной системы, в которой критерии надежности клиента оцениваются определенным количеством баллов. По общей сумме набранных баллов делается заключение о кредитоспособности клиента. [12]. Таким образом, в системе обеспечения возвратности по ипотечным жилищным кредитам залоговым обеспечением как правило является недвижимое приобретаемое имущество. В некоторых случаях залогом выступают средства на гарантийных депозитах или дополнительное имущество. Механизмы обеспечения возвратности ипотечного кредита являются основой повышения прибыльности по выданным ипотечным займам.

### Список литературы

1. Грабоздин Ю.П. Развитие сервисной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере консультационных услуг: дис. ... канд. экон. наук / Ю.П. Грабоздин. - Самара, 2014. - 135 с.
2. Грабоздин Ю.П. Развитие сервисной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере консультационных услуг: автореф. дис.. канд. экон. наук. Самара, 2015. - 22 с.
3. Грабоздин Ю.П., Фоменко Е.В., Иванов М.Ю. Внешние эффекты при производстве услуг социальной сферы / Ю.П. Грабоздин, Е.В. Фоменко, М.Ю. Иванов // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2 - 1 (67 - 1). С. 111 - 116.
4. Грабоздин Ю.П., Фоменко Е.В., Иванов М.Ю. Реализация государственно - частного партнерства и механизма кластеризации как основы повышения качества образовательных услуг // Ю.П. Грабоздин, Е.В. Фоменко, М.Ю. Иванов // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2 - 1 (67 - 1). С. 140 - 142.
5. Грабоздин Ю.П. Развитие потенциала высшей школы Самарской области в сфере оказания управленческих консультационных услуг / Ю.П. Грабоздин // Инновационная наука. 2016. № 3 - 1. С. 71 - 73.
6. Грабоздин Ю.П. Организация информационного сопровождения в деятельности консультационных компаний / Ю.П. Грабоздин // Экономические науки: теоретический и практический взгляд : сб. статей Междунар. науч. - практ. конф., 8 авг. 2014 г. - Уфа, 2014. - С. 11 - 14.
7. Грабоздин Ю.П. Система взаимосвязанных показателей управления качеством консультационных услуг // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 5 (37). С. 39 - 42.
8. Польшова Л.В., Грабоздин Ю.П., Ибрагимов Р.Р. Роль организационной культуры в повышении конкурентоспособности организации / Л.В. Польшова, Ю.П. Грабоздин, Р.Р. Ибрагимов // Проблемы совершенствования организации производства и управления

промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2010. № 1 - 2. С. 26 - 29.

9. Карсунцева О.В. Управление производственным потенциалом машиностроительных предприятий: теоретико - методологические аспекты // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10 (39). С. 335 - 339.

10. Карсунцева О.В. Многомерный факторный анализ как метод оценки производственного потенциала // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 140 - 147.

11. Карсунцева О.В. Сущность понятия и подходы к формированию экономического потенциала // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 17. С. 155 - 158.

12. Оселедец В.М. Методологический подход к организации механизма государственной поддержки системы ипотечного жилищного кредитования // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 06 (65). Ч.1. С. 273 - 281.

13. Фишман Л.И., Иванов М.Ю., Грабоздин Ю.П. Услуги сферы культуры в структуре социальных услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2 (136). С. 53 - 57.

© Акчурина Е.Г., 2016

**УДК: 330**

**Алиханов Д.С.**

студенты Волгоградского государственного медицинского университета,  
научный руководитель: к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента

**Водошнянова Наталья Александровна**

г. Волгоград, РФ

## **ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВИЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В современной экономике инновации играют большую роль. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних [1].

Для различных периодов жизненного цикла инновации и соответственно для элементов длительности инновационного процесса объективно характерны существенные различия в поведении его результирующих показателей и в структуре потребных ресурсов, которые находят свое отражение в содержательных и объемных характеристиках различных элементов активов (иммобилизованных, включая нематериальные и оборотных) и издержек (в первую очередь операционных) [3].

Чтобы правильно и точно управлять инновационной работой нужно правильно подобрать научный инструментарий изучения и моделирования инноваторских процессов, собственно, что в дальнейшем позволит предсказывать их динамику и продумать инновационные переустройства на предприятии. Прогрессивная доктрина нововведений (теоретическая инноватика) оценивает некоторое количество моделей становления инновационных процессов, что в итоговом результате разрешает доказать стратегию становления фирмы, выявить линию движения становления инновационных процессов соперников и создавать эффективную технологическую стратегию.

Установление жизненного цикла инноваций считается важным для реализации моделирования финансовых реалий. Во время планирования и организации производства и процесса теория жизненного цикла инновации является очень важной и представляет базовую значимость. Важным является следующее:

- теория жизненного цикла нуждается в регулярной деятельности по планированию производства инноваций, а также их покупке;
- в теории жизненного цикла руководитель должен исследовать бизнес - процесс, как и на сегодняшний день, так и на долгое время вперед;
- теория жизненного цикла лежит в основе исследования и планирования инноваций.

Анализируя инновации, не возникает сложности определить стадию жизненного цикла, её процесс на будущее, а именно, можно просчитать начало упадка и когда он достигнет конечной точки.

Цель статьи – выявить разновидность и структуру жизненного цикла инновации, соответствующие современной экономике.

За последние десятилетие теория жизненного цикла приобрела определенное формирование, но и в настоящее время есть различие в методах.

В ранних разработках Гринева В. Ф. (2000) показан жизненный цикл инновации поочередной сменой фаз: зарождение мысли и идеи о создании новейшего продукта, регулирование возможностей нового продукта, а также формирование, начало спада, снижение жизненного цикла и в последующем его переход в малый бизнес, упадок заинтересованности покупателей в продукции (маленький спрос). [4] Такая очередность циклов существует на всех стадиях жизненного пути инновационного продукта.

В работе Завлина П. Н., Казарцева А. К., Минделя Л. Э. (2000) жизненный цикл представлен как этап времени с начала базовых изучений исследований вплоть до завершения производства старого продукта. Но также он учитывает совершенствование базовой модели и замены старой, также присутствие трудовых и стоимостных оценок трансформирует жизненный цикл товара в предмет управления [5].

В современной инноватике (Секерин В. Д., Туккель И. Л., 2011; Голубев А. А., 2012, 2015 и др.) жизненный цикл представляют, как разновидность экономического цикла [2; 3].

За стадии принимают функциональные исследования, этапы СОПНТ, рост объема производства и реализации, насыщение рынка, затухание продаж и снятие с производства. При этом используют понятия «жизненный цикл новшества» (фундаментальные исследования, НИОКР, создание опытных образцов, их испытание на рынке, устаревание) и «жизненный цикл нововведения» (возникновение потребности в новшестве, его создание или приобретение, производственное освоение, диффузия и использование без изменения).

Можно выделить основные стадии жизненного цикла инновации, в основе которых лежат теории о жизненных циклах и современной экономики:

1. Разработка инновации. На данном этапе начинается проектирование и создание инновационного процесса, или другими словами происходит инвестиция денежных средств;
2. Продвижение. Продвижение нового товара на рынок. Этап характерен тем, что данный продукт начинает осваиваться на рынке, продаваться и приносить прибыль.
3. Повышение объема рынка. На данном этапе заметно увеличиваются продажи. Продолжительность стадии зависит от времени, в течение которого новый продукт быстро продается и достигает границу насыщения рынка.
4. Полнота рынка. Рынок насыщен данным продуктом. Повышения объема продаж не наблюдается.
5. Рынок уменьшается. На данной стадии происходит снижение реализации товара, спрос, еще, наблюдается.
6. Подъем. Корректируется кадровая политика, проходят изменения в ценовой политике, стимулируются продажи товара (подарки) в результате этого объем продаж увеличивается. Стадия занимает небольшой промежуток (объем) времени.
7. Выведение продукта с рынка. Объем продаж продукта резко снижается до нуля. Эта стадия говорит о прекращении реализации и продажи товара ввиду полного отсутствия спроса на него. [1].

В теории, для инновации лучше перспектива на рынке тогда, когда стадия «моложе». Но не мало важным является то, с какой скоростью вы разработаете новшество. Поэтому нового продукта будет ждать удача в том случае, если инновационный процесс происходит мгновенно. Иногда введение инновационного продукта затягивается на длительный период, а за этот промежуток времени возникают другие инновации, и ваш продукт уже не будет иметь такую ценность для потребителя и не составит конкуренции на рынке.

Если период рыночного жизненного цикла базовой или совершенствованной модели инновации больше срока ее полезного использования, то такая продукция конкурентоспособна. В противном случае она морально устаревает быстрее срока полезного использования, уменьшается ее потребительная стоимость, цена и эффективность. Для увеличения рыночного и потребительского циклов инноваций требуется: максимизировать потребительские свойства, конкурентоспособность её базовой модели посредством приобретения патентов, лицензий и других необходимых интеллектуальных продуктов, сократить продолжительность научной стадии жизненного цикла и время подготовки, освоения и производства инноваций.

Итоги исследования позволяют сделать вывод о том, что приведенная классификация видов и стадий жизненного цикла инноваций является основой воспроизводственных экономических циклов, формирования целостной структуры хозяйственных комплексов на основе специализации и кооперирования субъектов их научно - производственной инфраструктуры, оценки и стимулирования развития их инновационных потенциалов. Но, к сожалению, в настоящее время еще рано говорить об инновационной активности предприятий. Для решения этой проблемы, инновационная политика государства должна быть направлена на создание правовой и экономической среды, благоприятной для развития предприятий инновационного типа, на поиск оптимальных путей развития

экономики как целостной системы, финансовой и правовой поддержки инновационной деятельности, создание благоприятных условий для развития и функционирования эффективной инновационной инфраструктуры. Разработка концепции сбалансированного инновационного развития организаций позволит сформировать научно обоснованные методические положения и комплекс мер по активизации инновационной деятельности организаций для их устойчивого функционирования.

#### **Список используемой литературы:**

1. Быковский В. В. Организация и финансирование инноваций : учебное пособие / В. В. Быковский, Л. В. Минько, О. В. Коробова, Е. В. Быковская, Г. М. Золотарева. – Тамбов : Изд - во Тамб. гос. техн. ун - та, 2006. – 116 с.
2. Голубев А. А. Экономика и управление инновационной деятельностью [Текст] / А. А. Голубев. – СПб.: СПб ГУИТМО, 2012. – 119 с.
3. Голубев А. А. Жизненный цикл инновации и ресурсное обеспечение инновационной деятельности // Современные проблемы науки и образования. 2015. – № 2 - 2.
4. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2000. – 148 с.
5. Завлин П. Н., Казарцев А. К., Миндель Л. Э. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. П. Н. Завлина и др. – М.: ОАО НПО Издательство «Экономика», 2000. – 475 с.

© Д.С. Алиханов, 2016

**УДК 334.722**

**Андреева Ольга Николаевна**

к.э.н, стар. преп. кафедры финансов, инвестиций и инноваций  
Института экономики НИУ «БелГУ»  
г. Белгород, РФ

**Коннова Анна Владимировна**

студент Института экономики НИУ «БелГУ»  
г. Белгород, РФ

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

Предприятия малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) работают в крайне сложных условиях. Они испытывают на себе управленческое воздействие с разных сторон, так как существующие системы органов власти не только не всегда взаимодействуют оптимально, но и могут препятствовать функционированию друг друга.

В обеспечении устойчивого развития малого и среднего предпринимательства немаловажную роль для МСП играет доступ к объектам недвижимости технологической инфраструктуры (электросеть, газовая и коммунальная инфраструктура). На сегодняшний

день предприятия, начинающие бизнес, вынуждены около 30 % расходов на начало дела направлять именно на доступ к технологической инфраструктуре [2, с. 139].

По данной проблеме целесообразно предусмотреть снижение тарифов на техническое присоединение. Проведение обязательной независимой экспертизы позволит снизить долю затрат на доступ к технологической инфраструктуре.

Вступление в силу Федерального закона от 26 декабря 2008 г. №294 - ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» позволило снизить административную нагрузку на малое и среднее предпринимательство, в том числе значительно сократить внеплановые проверки бизнеса, снизить административное давление на предпринимателей, что, в свою очередь, обеспечило дополнительный рост экономики на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Важным шагом в развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации стало утверждение долгосрочной Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года. Отличительной чертой указанного документа является проектный подход к решению ключевых мероприятий стратегии. Проект рассчитан одновременно на краткосрочную и среднесрочную перспективу. Проект получил статус «приоритетный» и называется «Поддержка МСП: переход к новому качеству».

Специалистам «проектного офиса» предстоит решать нелегкие задачи: в условиях недостаточности финансовых, административных, экспертных ресурсов найти и реализовать четкое направление деятельности по дальнейшему развитию малого и среднего бизнеса. Для этого необходимо расставить приоритеты, поставить конкретные цели, определить алгоритм действий по их реализации. Таким образом, будет создан принципиально новый, более эффективный механизм управления процессом поддержки и развития сферы предпринимательства.

В Российской Федерации более 5,5 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, большинство из них никогда не пользовались никакими мерами государственной поддержки. По отношению к этой группе бизнеса главное – не мешать ей уверенно идти вперед, успешно развиваться. Нужно отметить, что в последнее время принято несколько важных решений, направленных именно на это: повышен порог дохода по упрощенной системе налогообложения до 120 млн. руб., продлено действие единого налога на вмененный доход, принято важное решение в части контроля и надзора — о «первом предупреждении» (т.е. надзорные органы не имеют больше права сразу штрафовать предпринимателя, если нарушение не повлекло серьезных последствий). Внесены также изменения в Трудовой кодекс РФ в части упрощения кадрового делопроизводства для микропредприятий с численностью персонала меньше 15 человек [3].

Наряду с этим, необходимо активнее проводить работу по вовлечению граждан в предпринимательскую деятельность. Важную роль в этом направлении может сыграть программа «самозанятости», успешно реализуемая в некоторых регионах страны (например, в Белгородской области). По данным Министерства экономического развития, около 14,5 млн. российских граждан охвачено этой Программой [4]. Отрицательной стороной данного вида деятельности является то, что часть из них ведет предпринимательскую деятельность без государственной регистрации, т.е. находится «в

тени». Необходимо создать такие условия, чтобы предпринимателям было выгодно работать в правовом поле. Как вариант, возможно освобождение данной категории предпринимателей на короткий срок от уплаты налогов, предложить им меры государственной поддержки, льготное кредитование.

Кроме того, немаловажно организовать обучение предпринимателей основам ведения бизнеса. Здесь целесообразно создать в регионах, муниципалитетах многофункциональные центры, которые одновременно должны оказывать бизнес - сообществу услуги по страхованию, информационному сопровождению, кредитные и банковские услуги.

Для эффективной кредитной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства необходимо обеспечение следующих условий:

- снижение инфляционных ожиданий;
- снижения ключевой ставки по кредитам;
- обеспечение целевого финансирования со стороны Центробанка операций по кредитованию малого и среднего бизнеса на сроки свыше 1 года;
- расширение форм гарантийной поддержки.

Создание благоприятного бизнес - климата, организационно - правовых условий для дальнейшего устойчивого и динамичного развития субъектов малого и среднего предпринимательства является одной из важнейших задач органов государственной, региональной и муниципальной властей. При этом необходимо максимально использовать возможности институтов поддержки малого и среднего предпринимательства.

Министерством экономического развития Российской Федерации в 2017 году планируется проведение реорганизация государственной поддержки малому и среднему предпринимательству. Стоит сказать, что в рамках этой работы необходимо учесть такие моменты, как упрощение процедуры выдачи разрешений на открытие своего дела; ограничение сети бюрократических структур, занимающихся контролем за малым и средним предпринимательством; совершенствование налоговой политики в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства (льготы); обеспечение щадящей кредитной политики, снижение процентных ставок по кредитам, субсидирование государством арендных платежей за недвижимое имущество; введение системы страхования кредитных и инновационных рисков и т.п.

Таким образом, развитие малого и среднего предпринимательства должно стать общегосударственной, общенациональной задачей.

Только совместными усилиями возможно добиться выполнения плановых показателей, намеченных Стратегией развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года: «... увеличить долю малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в два раза (с 20 до 40 %), оборот малых и средних предприятий – в 2,5 раза, производительность труда в этом секторе – в два раза, долю обрабатывающей промышленности в обороте сектора малого и среднего предпринимательства (без учёта индивидуальных предпринимателей) – до 20 % и долю количества занятых в этой сфере в общей численности занятого населения – до 35 %» [1].

Применение вышеперечисленных методов и механизмов позволит достичь конечной цели – обеспечения устойчивого развития бизнеса. Ведь стабильное и конкурентоспособное состояние малого бизнеса в условиях рынка – необходимое условие поддержания устойчивого социального и экономического положения в стране.

### **Список использованной литературы:**

1. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 года № 1083 - р. □ Режим доступа: <http://base.consultant.ru>, свободный.
2. Ропотан, С. В. Факторы устойчивости развития предпринимательских структур // Молодой ученый. – 2012. – №8. – С. 139 - 142.
3. Бюро по защите прав предпринимателей и инвесторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://орога.ru>, свободный.
4. Малый бизнес / Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru>, свободный.

© О. Н. Андреева, А. В. Коннова, 2016

**УДК 338.242**

**Аскерова Айшен Аразовна  
Кудзошвили Нана**

студентки РЭУ имени Г.В. Плеханова,  
г. Москва, РФ

E - mail: [askerova1996@list.ru](mailto:askerova1996@list.ru)  
[nanageo1010@gmail.com](mailto:nanageo1010@gmail.com)

### **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ АТМОСФЕРНЫХ ВЫБРОСОВ ОТ СТАЦИОНАРНЫХ ИСТОЧНИКОВ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Одним из возможных путей устойчивого развития является переход к промышленной экологии, т.е. к хозяйствованию по «природному образцу», созданию и использованию способов производства, не противоречащих природе [1].

Состояние окружающей среды во многом определяется тем, насколько используются купольные продукты, т.е. такие, которые в рамках конкретного предприятия являются отходами, но на другом предприятии могут послужить сырьем для производства продукции. Повсеместное и активное применение купольных продуктов позволяет сократить влияние промышленной деятельности на процессы кругооборота веществ в природе и, тем самым, уменьшить загрязнение окружающей среды, а также снизить использование невозобновимых ресурсов [2], [3].

Данная проблема является весьма актуальной для Российской Федерации, поскольку в российской экономике довольно высока доля добывающей промышленности (около 12 %), металлургического и нефтехимического производств (около 13 %), т.е. производств, наносящих значительный ущерб окружающей среде [5].

Степень загрязнения окружающей среды характеризуется как качественными, так и количественными показателями. К качественным измерителям относятся показатели состояния окружающей среды, определяющие вред от антропогенной деятельности: индекс загрязнённости атмосферы и удельный комбинаторный индекс загрязнённости воды.

Количественные показатели указывают на масштабы загрязнения окружающей среды. Это – объёмы выбросов в атмосферу, сбросов в открытые водоёмы и образующихся отходов. Экологическая ситуация в регионе может быть оценена также с помощью удельных показателей, представляющих отношение объёмов выбросов, сбросов и образования отходов к результатам экономической деятельности [4].

Экологические проблемы характерны и для Вологодской области – одного из индустриально развитых регионов на северо - западе РФ. Особенно они проявляются в крупных городах – Вологде и Череповце. Целью нашей работы послужило исследование тенденций выбросов в атмосферу от стационарных источников как важнейшего количественного показателя загрязнения окружающей среды. Исходные данные и результаты расчетов представлены в таблице.

*Таблица*

***Объёмы атмосферных выбросов от стационарных источников Северо - Западного Федерального округа и Вологодской области в 2000 – 2012 гг., тыс. т /год***

Территория	Годы									
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012 к 2000
СЗФО	2223	2254	2273	2298	2226	2176	2389	3537	3674	165 %
	Трендовая модель $y = 2702,1 - 439,95t + 85,548t^2$ ; Коэффициент детерминации $R^2 = 0,8888$									
Вологодская область	477	486	486	466	466	426	478	473	473	99 %
	$y = 391,75 + 184,18t - 117,09t^2 + 30,693t^3 - 3,5573t^4 + 0,1513t^5$ Коэффициент детерминации $R^2 = 0,973$									
г. Вологда	4,65	5,20	5,25	4,56	4,23	11,57	3,90	3,69	3,87	83 %
	$y = 4,0147 + 1,0009t - 0,274t^2 + 0,018t^3$ ; $R^2 = 0,9278$									

При подборе трендовых моделей, мы обратили внимание на два нехарактерных значения, наблюдавшихся в г. Вологда и в Вологодской области в 2009 году. В г. Вологда произошло резкое (в 2,7 раза) увеличение выбросов, а в Вологодской области, напротив, выбросы существенно сократились (на 40 тыс. тонн). Было признано целесообразным сгладить названные значения.

Наши расчеты показали, что динамика атмосферных выбросов от стационарных источников в Северо - Западном Федеральном округе и Вологодской области адекватно описывается полиномиальными трендовыми моделями. Качество аппроксимации проверялось с помощью коэффициента детерминации, показывающего долю дисперсии результирующего показателя, объясненную уравнением тренда. Для исследуемых регионов коэффициенты детерминации составили от 88 (для Северо - Западного Федерального округа) до 97 % (для Вологодской области).

Таким образом, построенные модели можно применять для прогнозирования атмосферных выбросов от стационарных источников в Северо - Западном Федеральном округе и Вологодской области.

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

1. Дорохина Е.Ю., Огольцов К.Ю. К вопросу о концептуальном понимании промышленной экологии // Путеводитель предпринимателя. 2012. № 16. С. 95 - 103.
2. Дорохина Е.Ю., Огольцов К.Ю. О возможных стратегиях устойчивого развития и промышленной экологии // Путеводитель предпринимателя. 2013. № 17. С. 100 - 108.
3. Дорохина Е.Ю., Огольцов К.Ю. Промышленная экология: концепция «идеального» способа производства // Экономика природопользования. 2013. № 6. С. 25 - 32.
4. Кузнецов А.П. Экологизация региональной экономики: возможности и направления // Проблемы экономики и менеджмента. 2013. № 9 (25). С. 40 - 43.
5. Харченко С.Г., Дорохина Е.Ю. Анализ рисков окружающей среды // Вопросы анализа риска (Анkil). 2009. № 1 - 2. С. 92 - 105.

© А.А. Аскерова, Н. Кудзошвили, 2016

#### **УДК 338.1**

**Л.Х.Ахметзянова,**

студентка Ленинского филиала ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н.Туполева - КАИ»,

г. Ленинградск. НН. НА

Научный руководитель: Полюшко Ю.Н., к.э.н., доцент

#### **ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС**

Венчурный бизнес (или венчурное финансирование) – это форма прямого инвестирования в малые и средние предприятия, основной деятельностью которых является проведение опытно - конструкторских исследований и разработка новых наукоемких идей, применимых на практике. То есть, иными словами, это фирмы или компании, занимающиеся реализацией рискованных бизнес - проектов [2, с. 133].

Целью венчурного финансирования является получение инвестором прибыли в результате вложения средств в перспективные, но рискованные проекты и бизнес.

Инвестирование в такие проекты весьма рискованно, и называется венчурным. Под понятием венчурный бизнес в экономике принято понимать вид бизнеса, ориентированный на практическое использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений, еще не опробованных на практике. Этот вид бизнеса связан с большим риском, поэтому его часто называют рисковым

Несмотря на то, что венчурное инвестирование является достаточно рискованной деятельностью, ее популярность с каждым годом все больше возрастает.

Так как венчурный бизнес по своей природе связан с риском, то избежать неудачных инвестиций просто невозможно. В связи с этим главной задачей руководителя становится минимизация рисков. С этой целью необходимо:

- выявить возможные риски и угрозы;
- оценить и ранжировать возможные риски и угрозы;
- разработать программу управления рисками.

Отбор венчурных проектов для последующей реализации – наиболее ответственная и важная часть подготовительного этапа старта - ап проекта, однако нельзя забывать и о необходимости тщательного отбора инвесторов [1, с. 63 - 65]. В мире современного бизнеса существует такое же разнообразие частных инвесторов, как и предпринимателей. Они различаются по степени компетенции в определенной отрасли, опыту в бизнесе и, самое главное, способностью эффективно работать с фирмой. Венчурные инвесторы подразделяются на две категории - бизнес - ангелы и фирмы венчурного капитала. Мы же более подробно остановимся именно на первой категории. Бизнес - ангелы — это частные инвесторы, часто имеющие богатый предпринимательский опыт, которые инвестируют некоторую часть своих собственных денег в малые венчурные фирмы. К основным факторам, мотивирующим бизнес - ангелов инвестировать свои средства, можно отнести следующие:

- ожидание больших финансовых прибылей
- участие в управлении предпринимательской фирмой
- удовольствие и удовлетворение, получаемые от участия в предпринимательском процессе
- создание для себя работы
- чувство социальной ответственности.

Главные требования, которые выдвигают инвесторы – это честность управляющих, опыт, а также квалификация менеджмента. Если вы хотите решить задачу венчурного инвестирования, нужно помнить о том, что все инвесторы преследуют одну цель – получить высокую прибыль. Самые убедительные доказательства для них: грамотный бизнес план; трудоспособный коллектив; права на интеллектуальную собственность; профессиональный менеджмент. Они значат намного больше, чем множество непонятных технических расчетов и научных терминов.

Рисковый бизнес отнюдь не случайно получил свое название. Его отличает неустойчивость, ненадежность положения. «Смертность» венчурного бизнеса очень высока. Значимость венчурного бизнеса в том, что он стимулирует конкуренцию, подталкивает крупные фирмы к инновационной деятельности.

Итак, венчурные фирмы – серьезный источник нововведений. Для их создания необходимо наличие четырех составляющих: коммерческой идеи (суть будущего нововведения); общественной потребности в данном нововведении (продукте, технологии, объекте, услуги); предпринимателя, готового на основе ожидаемого нововведения создать венчурную фирму; «рискового капитала» для финансирования деятельности венчурной фирмы.

Венчурная индустрия имеет все основания стать действенным элементом, стимулирующим быстрый прогресс инновационного сектора экономики.

### Список использованной литературы

1. Абдулкаримов Ш.Н., Проблемы современной науки и образования / Абдулкаримов Ш.Н. / Журнал – 2016. - №17. - С. 63 - 65
2. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь [текст] / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
3. 28 ошибок стартапера в глазах инвестора. [Электронный ресурс]: Опыт бизнес - ангела Ричарда Хэррока. URL: <https://m.habrahabr.ru/company/vcstart/blog/234597/> (дата обращения: 09.07.2016).
4. Чижов А. П. Чего не хватает сегодня венчурным инвесторам в России больше всего? / А. П. Чижов // Бизнес - журнал. – 2010. – №5. – С. 125 - 129.

© Л.Х. Ахметзянова, 2016

УДК 330

**Ч.М. Багай - оол**

студент 3 курса экономического факультета  
Тувинского государственного университета

Научный руководитель: **Ш.Ч. Соян**

К.э.н., доцент ТувГУ

г. Кызыл, Российская Федерация

### НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Показатель качества жизни ярко иллюстрирует состояние уровня жизни населения страны, развития здравоохранения и многого другого. Экономика страны в целом существенно влияет на качество жизни. Постоянное повышение уровня жизни населения – основная задача социально - ориентированного государства. Статистические методы позволяют изучать динамику качества и уровня жизни населения страны в целом.

Понятия «качество жизни» и «уровень жизни» нередко переплетаются и подменяют друг друга, что не вполне корректно. При этом уровень жизни определяется как показатель, характеризующий количество и качество товаров и услуг, потребляемых в стране. Под уровнем жизни населения понимается уровень его благосостояния, уровень потребления материальных благ и услуг, доходно - имущественные возможности населения, удовлетворяющие основные жизненные потребности людей [4].

К основным жизненным потребностям людей можно отнести:

- 1) материальные потребности (еда, одежда, жилье условия быта, труда, отдыха и т.д.);
  - 2) здоровье и потребности в безопасности (услуги здравоохранения, безопасность жизнедеятельности, социальные гарантии, природно - климатические условия среды обитания и т.д.);
  - 3) образование (услуги начального, среднего и высшего образования, услуги по повышению квалификации и получению новых знаний в той, или иной области и т.д.).
- Общая экономическая ситуация в республике благоприятная.

Объем валового регионального продукта (далее - ВРП) Республики Тыва в 2015 году составил 32321,91 млн. рублей.

В структуре ВРП ключевыми являются следующие сферы народного хозяйства:

- 1) сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство - 15,0 % ;
- 2) рыболовство, рыбоводство - 0,08 % ;
- 3) добыча полезных ископаемых - 3,77 % ;
- 4) обрабатывающие производства - 1,85 % ;
- 5) производство и распределение электроэнергии, газа и воды - 1,59 % ;
- 6) строительство - 4,0 % ;
- 7) оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - 17,0 % ;
- 8) гостиницы и рестораны - 1,21 % ;
- 9) транспорт и связь - 8,0 % ;
- 10) финансовая деятельность - 1,15 % ;
- 11) операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг - 7,85 % ;
- 12) государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение - 21,23 % ;
- 13) образование - 7,37 % ;
- 14) здравоохранение и предоставление социальных услуг - 9,64 % ;
- 15) предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг - 11,11 % .

На перспективу ожидается увеличение ВРП до уровня 36280,84 млн. рублей в 2020 году, 43105,27 млн. рублей в 2030 году. Рост ВРП обеспечивается за счет следующих факторов: в 2016 - 2018 годах прогнозируется увеличение в среднем на 1,5 % по первому варианту и 3,9 % по второму варианту производство промышленной продукции; в сельском хозяйстве в 2017 году ожидается рост производства на 4,5 % . В прогнозном периоде среднегодовые темпы роста составят 4,0 % по первому варианту и 5,8 % по второму варианту; в 2015 - 2018 годах ожидается сохранение и прирост объемов инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования, что связано с реализацией инвестиционных проектов, по следующим видам экономической деятельности: сельское хозяйство, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство. Реализация инвестиционных проектов позволит достичь увеличения объемов инвестиций в среднем на 6,9 % по первому варианту и 10,1 % - по второму варианту.

Итак, динамика показателей социально - экономического развития и планируемые проекты по развитию хозяйства республики в перспективе определяют факторы, непосредственно воздействующие на конъюнктуру транспортного рынка. Они учитываются при прогнозировании и целевом моделировании состояния транспортной системы, при определении потребности в мероприятиях и объема регионального транспортного заказа.

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

1. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Республике Тыва (Тывастат). Режим доступа: (Дата обращения: 14.11. 2016 г.).

2. Соян Ш.Ч. Группировка районов Республики Тыва по уровню жизни населения // Известия Байкальского государственного университета, 2006. - №2. – С. 60 - 62.
3. Соян Ш.Ч. Значимые факторы формирования потребностей населения // Российское предпринимательство, 2012. - №1 (199) январь. - С.26 - 31.
4. Соян Ш.Ч. Факторный анализ результативных показателей уровня жизни населения // Аспирант и соискатель, 2008. - № 2 (45). – С. 60 - 65.

© Ч.М. Багай - оол, 2016

УДК 332.1

**Березинских Саида Аслановна**  
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «МГТУ», г. Майкоп, РФ

### **ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ)**

Регион представляет собой самостоятельную единицу, которая взаимодействует и вступает в конкурентные отношения на региональном и мировом рынках. Каждый регион в составе РФ имеет свой бюджет, цели и полномочия, возможность независимого экономического поведения и свои относительно обособленные экономические интересы, а так же свои конкурентные преимущества, на основе которых и должна разрабатывается стратегия социально – экономическая развития территории.

На сегодняшний день развитие и процветание каждого субъекта РФ во многом зависит от его привлекательности с точки зрения потенциальных инвесторов. Поэтому возникает необходимость создания благоприятного социально - экономический климат для привлечения инвестиций.

Под инвестиционной привлекательностью понимается объём инвестиционных вложений, который может быть привлечен в регион, исходя из присущего ему инвестиционного потенциала и уровня инвестиционного риска в нем. Чем выше инвестиционный потенциал и ниже риски, тем выше его инвестиционная привлекательность и, следовательно, выше инвестиционная активность в регионе.

Повышение инвестиционной привлекательности и улучшение инвестиционного климата Республики Адыгея - одна из важнейших задач развития республики.

В этой связи инвестиционная политика в Республике Адыгея направлена на всестороннее привлечение инвестиций в экономику Республики Адыгея, их концентрацию на перспективных направлениях инвестиционной деятельности и эффективное целевое использование, а также на предоставление мер государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности.

В республике применяются следующие формы стимулирования инвестиционной деятельности:

- предоставление государственных гарантий;
- льготные налоговые ставки, временное освобождение от уплаты налогов, налоговые изъятия, отсрочки уплаты налогов, предоставление инвестиционных налоговых кредитов в

части налоговых платежей, зачисляемых в республиканский бюджет Республики Адыгея и местные бюджеты;

- предоставление иных нефинансовых льгот: государственных заказов на льготных условиях, помощи по созданию инфраструктуры бизнеса, получению в аренду и приобретению в собственность земельных участков и объектов нежилого фонда, отнесенных в установленном порядке к государственной и муниципальной собственности республики;

- предоставление субсидий за счет средств республиканского бюджета Республики Адыгея - для инвесторов, реализующих инвестиционные проекты с привлечением кредитов банков, на оплату процентной ставки, предусмотренной условиями кредитного договора;

- размещение на конкурсной основе средств из республиканского бюджета Республики Адыгея, которое осуществляется на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими в размерах, определяемых законом Республики Адыгея о республиканском бюджете Республики Адыгея на соответствующий год. [1]

Помимо этого, при заключении специального инвестиционного контракта в сфере промышленности предлагается освобождение от уплаты налога на имущество на пять лет, а при создании парковой зоны управляющая компания и резиденты освобождаются от уплаты налога на имущество на семь лет, также снизится ставка по налогу на прибыль на семь лет до 13.5 % .

Для привлечения инвестиций в республике ведется работа по совершенствованию законодательства в сфере инвестиционной деятельности. Так, в течение 2011 – 2015 годов приняты нормативные правовые акты, направленные на повышение инвестиционной привлекательности региона, в том числе позволяющие без разрешения на строительство строить и реконструировать линии электропередач классом напряжения до 35 кВт, газопроводы низкого и среднего давления.

Республиканским законом "О критериях, которым должны соответствовать объекты социально - культурного и коммунально - бытового назначения, масштабные инвестиционные проекты, для размещения (реализации) которых земельные участки предоставляются в аренду без проведения торгов" инвесторам предоставляются в аренду земельные участки без торгов при условии реализации инвестиционного предложения на сумму более 100 млн руб. или создания более 30 новых рабочих мест. В республике внедрены все элементы Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата.

В Адыгее сегодня реализуются более 60 проектов с общим объемом заявленных инвестиций более 70 млрд руб. [2].

Следует отметить, что в настоящее время ведется работа над созданием эффективных агробизнес - хозяйств на основе комплексного подхода, предусматривающего обучение и подготовку кадров, создание материально - технической базы, также научную и информационно - методическую поддержку, логистику, кооперацию и интеграцию.

Республика неоднократно представляла свои инвестиционные проекты на международных форумах, и экономический потенциал и конкурентные преимущества Адыгеи были по достоинству оценены. Так, на состоявшемся с 29 сентября по 2 октября XV Международном инвестиционном форуме "Сочи – 2016" Адыгея представила 7 инвестиционных проектов и 64 инвестиционные площадки на сумму более 35.7 млрд руб.

Во всех странах с рыночно ориентированной экономикой малый и средний бизнес играет чрезвычайно важную роль. Посредством развития этого сектора экономики решаются такие важные социальные задачи, как снижение безработицы, повышение самозанятости населения. Благодаря малому бизнесу формируется средний класс, который является гарантией экономической и политической стабильности в государстве.

На сегодняшний день в Республике Адыгея насчитывается около 25 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, которые представлены во всех видах экономической деятельности. В сфере малого бизнеса занята треть экономически активного населения республики. Объемы поддержки предпринимательства возросли в 36 раз и составили 250 млн рублей.

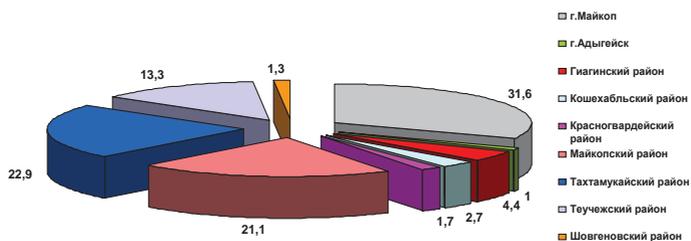
В числе неоспоримых конкурентных преимуществ Адыгеи - уникальный природно - ресурсный потенциал (высокий агроклиматический и биологический потенциал), накопленный агропромышленный, уникальный транспортно - географический, геополитический и экономико - географический потенциал.

Адыгея, чтобы стать одним из центров развития туризма в России, поставила перед собой стратегическую задачу поступательно расширять рынок туристских услуг. На сегодняшний день в горной части республики осуществляется строительство туристских баз, гостиниц, гостевых домов и других средств размещения туристов. В инфраструктуру будущих горнолыжных курортов и рекреационных комплексов за последние пять лет вложено более 1 млрд 109 млн рублей.

Республика Адыгея сегодня предлагает инвесторам широкое поле для сотрудничества в туристской отрасли, агропромышленном комплексе, жилищном строительстве.

Уровень инвестиционной активности в Адыгее и предпосылки экономического развития лучше всего характеризует показатель «Инвестиции в основной капитал» в разделе рейтинга «Эффективность экономики». Этот показатель рассчитывается как отношение объёма инвестиций в основной капитал по итогам года к среднегодовой численности населения.

При этом следует отметить, что объем инвестиций в основной капитал по крупным и средним предприятиям Республики Адыгея в 2015 году составил – 6165,6 млн. рублей, или 58,2 % к 2014 году.



**Рис. 1. Доля инвестиций в основной капитал в разрезе территорий РА за 2015 год, % (по полному кругу) в разрезе территорий РА (млн. рублей)**

Спад объема инвестиций в целом по республике обусловлен кризисной обстановкой в стране. (рис 1.) [3].

Таким образом, на сегодняшний день для привлечения инвестиций в Адыгею необходимо стимулирующие условия поддержки потенциальных инвесторов:

1) в рамках бюджетного метода управления возможность предоставления, субвенций, бюджетных гарантий, субсидий;

2) в рамках налогового метода рассмотреть возможность применения налогового кредита и ослабление налогового бремени посредством специальных режимов для инвесторов;

3) в рамках внешнеэкономического – способствовать созданию благоприятного имиджа и инвестиционного климата региона, активное привлечение иностранных инвестиций.

Создавать стимулирующие условия для осуществления инвестиционной деятельности, например, создание свободно - экономических зон на территории республики.

Таким образом, в рамках стратегии привлечения инвестиций в регион можно сказать о повышении уровня инвестиционной привлекательности региона. Но при всем этом, учитывая разнородность областей интересов потенциальных инвесторов, в целях повышения эффективности привлеченных инвестиционных ресурсов важно выявить наиболее перспективные направления инвестирования и их соотношения с интересами потенциальных инвесторов.

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

1. Закон РА «О государственной политике Республики Адыгея в сфере государственно - частного партнерства» от 8 августа 2011 г. № 33.

2. Целевая долгосрочная программа «Обеспечение инвестиционной привлекательности экономики Республики Адыгея на 2012—2016 г.» в ред. Постановления Кабинета Министров РА от 29.12.2012 № 293).

3. Официальный интернет - сайт Государственного Совета - Хасэ Республики Адыгея

© С.А. Березинских, 2016

**УДК 332.1**

**Березинских Саида Аслановна**  
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «МГТУ»  
г. Майкоп, РФ

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (на примере Республики Адыгея)**

В настоящее время для России является актуальным вопрос перевода экономики страны на инновационный путь развития. Для осуществления поставленной задачи необходима разработка механизма, позволяющего перестроить все сферы общественных отношений в целях содействия развитию инновационной экономики.

Инновации являются сложным экономическим и организационным процессом, который опирается на использование двух видов потенциалов - научного, новейших технологий и техники, с одной стороны, и интеллектуального, связанного со способностью менеджмента внедрять инновации на всех стадиях производственной и коммерческой деятельности, с другой.

Во всем мире именно регионы рассматриваются как двигатель инновационной деятельности и развития всей страны. Необходимо усилить региональный аспект развития инноваций. При этом важно добиться согласованности действий власти, бизнеса, науки, образования, финансовых инструментов в виде банков регионов и привлечения федеральных банков и средств массовой информации.

В целом, региональные органы власти заинтересованы в повышении уровня регионального инновационного потенциала и интенсификации инновационной деятельности субъектов хозяйствования, поскольку использование инноваций обеспечит соответствующим структурам, функционирующим на определенной территории, а соответственно и территории в целом, конкурентные преимущества, высокий предпринимательский доход. Это позволит усилить конкурентоспособность региона на межрегиональном и международном рынках.

Инновационное развитие региона - это социально - экономический процесс, в основе которого лежит формирование региональной инновационной системы. Она должна быть способна к увеличению инновационного потенциала региона и его реализации путём организации высокотехнологичных производств, основанных на использовании интеллектуального труда и продуктов, создающих высокую добавленную стоимость. Инновационный потенциал региона составляет совокупность факторов и условий, характеризующих способность региона к инновационному развитию. Инновационный потенциал - это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу. [1]

Основным принципом выделения ресурсных элементов инновационного потенциала, а именно кадрового, материально - технического, информационного, организационного и финансового является их роль в инновационном процессе. Каждая из составляющих инновационного потенциала имеет самостоятельное содержание:

- кадровая составляющая является генератором инновационных идей;
- организационная составляющая представляет собой совокупность управленческих органов, подразделений и исполнителей, выполняющих закрепленные за ними функции, включая комплекс методов, с помощью которых осуществляется управленческое воздействие;
- информационная - находится в основе всего управленческого процесса, поскольку эффективное функционирование субъекта экономической активности при отсутствии информации и соответствующих информационных технологий не представляется возможным;
- финансовые ресурсы инновационного потенциала выполняют функции обеспечения поступлений финансовых средств, воздействия на выбор тематики инновационных проектов в соответствии с потребностями функционирования и развития самой инновационной сферы. Они способствуют эффективному формированию расходов на

инновации и в целом обеспечивают условия реализации остальных элементов потенциала, исполняют роль их количественной оценки.

Одним из элементов механизма инновационного развития региона является региональный механизм финансирования инновационной деятельности, в круг задач которого входит: обеспечение стабильного кругооборота финансовых средств, обеспечение перераспределения финансовых ресурсов в соответствии с потребностями отдельных субъектов хозяйствования, уменьшение риска потерь финансовых ресурсов хозяйствующими субъектами.

Ключевыми элементами регионального механизма финансирования инновационной деятельности являются: прогнозирование инновационного развития региона, система многоканального финансирования, основанная на рациональном распределении финансовых ресурсов из различных источников финансирования между всеми стадиями инновационного процесса, система корректировки финансового механизма с учётом сложившейся ситуации в региональной инновационной сфере. Процесс финансирования инновационной деятельности в ряде регионов с различным комплексом инновационных целей и задач не должен быть унифицирован. Для эффективного развития инновационной деятельности каждого региона необходимо использование гибкого механизма финансового обеспечения, способного учитывать инвестиционную потребность инновационной сферы и инвестиционный потенциал региона.

Сегодня одной из основных проблем развития региона является отсутствие реальных масштабных инновационных проектов, реализация которых способна увеличить объемы выпускаемой продукции и услуг в реальном секторе экономики Республики Адыгея, особенно в промышленности.

Анализ сложившейся ситуации показывает, что главным тормозом до нынешнего времени являлось отсутствие системного подхода к решению этого вопроса в республике. Поэтому основной целью является широкое внедрение инноваций в промышленное производство Республики Адыгея.

Реализация целей и задач инновационного развития осуществляется посредством инновационных проектов и программ, в которых регионы должны стать полноправными участниками разработки и реализации государственной инновационной политики.

В Республике Адыгея для достижения целей инновационного развития была принята и реализуется ведомственная целевая программа "Развитие инновационной деятельности в Республике Адыгея", Целями и задачами программы является следующее:

- создание региональной системы инновационного развития в Республике Адыгея и создание предпосылок для перевода экономики Республики Адыгея на инновационный путь развития.

- налаживание обмена информацией между носителями инновационных бизнес - идей и инвесторами;

- превращение перспективных инновационных бизнес - идей в начальную стадию развития инновационного проекта;

- поддержка инновационных проектов на стадиях венчурного, портфельного и стратегического инвестирования. [2]

Основными результатами реализации ведомственной целевой программы будут:

- налаживание обмена информацией о бизнес - идеях между авторами и посевными инвесторами;
- привлечение в Республику Адыгея посевных инвесторов для финансирования бизнес - идей;
- привлечение в экономику Республики Адыгея крупных инвестиций венчурных, портфельных и стратегических инвесторов на реализацию инновационных проектов.

Главным последствием реализации программы будет создание отлаженной системы реализации интеллектуальных возможностей Республики Адыгея.

Любая бизнес - идея, имеющая коммерческую перспективу, будет быстро найдена инвестором, профинансирована и востребована в реальном секторе экономики РА.

Инновационное развитие региона во многом зависит от способности органов государственной власти выстроить эффективный механизм принятия и реализации решений, направленных на достижение стратегической цели. Между тем, этот механизм должен основываться на следующих основополагающих принципах:

- разработка инновационной стратегии управления регионом;
- формирование социально - ориентированного управления хозяйственной деятельностью на основе инноваций;
- максимальное использование интеллектуального и научно - технического потенциала на основе серьезного материального стимулирования с целью снижения затрат на создание и реализацию инновационных продуктов;
- активизация роли государственного регулирования в создании прорывных инноваций в регионе и формировании инновационной инфраструктуры;
- повышение интеллектуального капитала в формировании инновационной среды региона. [3]

В общем виде формулу инновационной стратегии выглядит следующим образом: «человеческий фактор» (квалифицированные кадры, образование, культура, традиции) + научно - технический потенциал + природные ресурсы, эффективно используемые в интересах региона + синтез экономических методов стимулирования хозяйственной и инновационной деятельности = новая экономика региона, представляющая собой научно - производственный комплекс российского значения со всей системой жизнеобеспечения населения.

Основными направлениями инновационной политики в Республике Адыгея должны стать:

- совершенствование правовой базы инновационной деятельности, и механизмов ее стимулирования;
- осуществление комплексной поддержки инновационной деятельности, развития производства, повышения конкурентоспособности наукоемкой продукции;
- стимулирование развития малого инновационного предпринимательства созданием благоприятных условий для успешного функционирования и оказания им господдержки;
- рассматривать и отбирать инновационные проекты на конкурсной основе.

Такой подход способствует созданию конкурентных преимуществ региона, решает задачи минимизации транзакционных и производственных издержек за счет развития интеграции субъектов региона, развития инновационной инфраструктуры.

В свою очередь, реализация инновационных бизнес - идей в производственной сфере позволит Республике Адыгея повысить занятость населения Республики Адыгея и увеличить налоговые поступления.

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

1. Инновационная модель развития: Материалы III Форума регионов России, 2014.
2. Единая информационная база данных инновационных проектов Республики Адыгея
3. Закон Республики Адыгея от 28.12.2007 N 145 "Об инновационной деятельности в Республике Адыгея" (принят ГС - Хасэ РА 26.12.2007)
4. Закон Республики Адыгея от 23.11.2009 N 300 (ред. от 06.06.2012) "О стратегии социально - экономического развития Республики Адыгея до 2025 года" (принят ГС - Хасэ РА 11.11.2009)

© С.А. Березинских, 2016

**УДК 330.43**

**Боломожнова Юлия Викторовна**

магистрант 2 курса,

Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,

г. Оренбург, РФ

### **ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗАТРАТ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**(НА ПРИМЕРЕ ООО «Центр кровли и фасада»)**

#### **Аннотация**

*В данной статье автором рассмотрены факторы, оказывающие влияние на рентабельность затрат коммерческой организации. Проведен корреляционно - регрессионный анализ, отражающий влияние каждого факторного признака на коэффициент рентабельности затрат.*

#### **Ключевые слова**

*Рентабельность затрат, коэффициент оборачиваемости запасов, корреляционно - регрессионный анализ, корреляционная матрица, уравнение регрессии*

Устойчивое финансовое положение, получение оптимального размера прибыли и планомерное развитие являются одними из ключевых целей любого хозяйствующего субъекта, и потому достоверная и адекватная оценка рентабельности и эффективности функционирования экономической единицы становятся первоочередными задачами для достижения данных целей.

Одним из таких важнейших показателей, позволяющим определить эффективность и экономическую целесообразность финансово - хозяйственной деятельности предприятия, является рентабельность затрат.

Данный показатель характеризует окупаемость средств, затрачиваемых на производство продукции, показывает прибыль, получаемую с каждого вложенного в производство и реализацию продукции рубля [1, с.123].

С целью получения информации об эффективности осуществляемых затрат в ООО «Центр кровли и фасада» нами был произведен расчеты показателя рентабельности затрат в период с 2009 по 2015, результаты которых подробно представлены на рис.1.

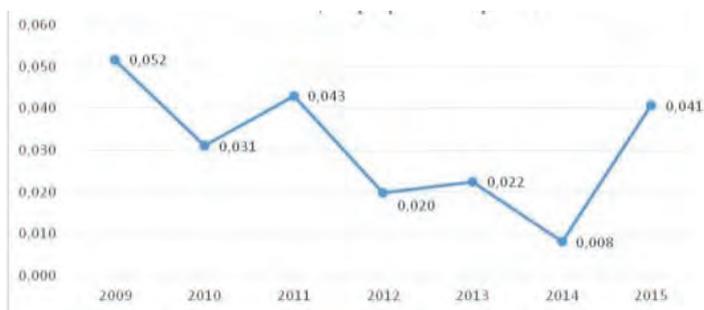


Рис. 1 –Динамика рентабельности затрат в ООО «Центр кровли и фасада»

Так, проанализировав динамику показателя рентабельности затрат в ООО «Центр кровли и фасада» в период с 2009 по 2015 годы, можно сделать вывод о периодическом колебании данного показателя, что в свою очередь свидетельствует о весьма спорной и неоднозначной эффективности совершаемых затрат.

Для более углубленного изучения влияния различных факторов на показатель рентабельности нами был применен метод корреляционно - регрессионного анализа [2, с. 77].

Проведение корреляционно - регрессионного анализа позволит решить следующие задачи:

- измерить связь показателей рентабельности затрат с множеством факторов, в том числе с такими факторами, существенность влияния которых вообще или в данных конкретных условиях сомнительна;
- определить факторы, в которых заложены наиболее крупные резервы улучшения рентабельности затрат организации;
- выявить потенциальные возможности изменения рентабельности затрат организации в зависимости от величины параметров факторов и эффективности их использования.

Проведем факторный анализ показателя рентабельности затрат в ООО «Центр кровли и фасада» за период с 2009 по 2015 гг.

В качестве базы для проведения анализа, были использованы следующие факторы:

- Y – коэффициент рентабельности затрат;
- X1 – коэффициент покрытия;
- X2 – коэффициент финансовой устойчивости;
- X3 –производительность труда, темп роста;
- X4 – коэффициент оборачиваемости запасов;
- X5 – продолжительность производственного цикла, дни;

X6–коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;

X7– прибыль от продаж, темп роста.

В результате применения алгоритма корреляционно - регрессионного анализа была получена матрица парных коэффициентов корреляции (рис.2).

	Y	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7
Y	1							
x1	0,571087	1						
x2	0,579715	0,91038	1					
x3	0,157152	-0,294794	-0,280825476	1				
x4	0,587547	0,826134	0,691631083	-0,154820692	1			
x5	-0,268292	-0,599627	-0,390207265	-0,098402535	-0,865931098	1		
x6	0,224424	0,514889	0,797695902	-0,273633454	0,386242632	-0,146092799	1	
x7	0,591902	-0,270424	-0,151602332	0,410203939	-0,157128772	0,385459122	-0,174105091	1

Рисунок 2 - Корреляционная матрица влияния факторов на показатель рентабельности затрат в ООО «Центр кровли и фасада»

В ходе пошагового корреляционного анализа для проведения многомерного статистического анализа из семи факторов мы отобрали следующие факторы:

X4 - коэффициент оборачиваемости запасов;

X7 - прибыль от продаж, темп роста.

Вместе с тем следует отметить отсутствие сильной связи между факторными признаками, что в целом удовлетворяет параметрам отбора [3].

Результаты данного анализа представлены на рисунке 2.

	Y	x4	x7
Y	1		
x4	0,587547	1	
x7	0,591902	-0,157129	1

Рисунок 2 - фрагмент корреляционной матрицы влияния факторных признаков x4 и x7 на результативный показатель

С применением пакета Excel на рисунке 3 представлен регрессионный анализ окончательной модели факторов (y, x4 и x7).

	Y	x4	x7					
Y	1							
x4	0,58755	1						
x7	0,5919	-0,15713	1					
Выводы/итогов								
Регрессионные статистики								
Максим.коэф. R	0,90842							
Y-квадрат	0,81322							
Нормированный Y-квадрат	0,73784							
Стандартная ошибка наблюдения	0,00787							
Дисперсионный анализ								
df	SS	MS	F					
Регрессия	2	0,00117	0,000384258	9,44318	0,03054686			
Остаток	4	0,00025	6,18709E-05					
Итого	6	0,00142						
Коэффициент/критерии от -статистики								
Y-критерий	0,00728	0,00821	1,173464745	0,30571	-0,009861768	0,01455	-0,00995	0,024547
x4	0,00026	8,8E-05	3,296690837	0,03005	4,49645E-05	0,00052	4,5E-05	0,000525
x7	0,00643	0,00194	3,314471279	0,02953	0,001049922	0,01182	0,001044	0,011818

Рисунок 3 - результаты регрессионного анализа

Множественный коэффициент регрессии равен 0,9. Это свидетельствует о высокой связи между признаками. Коэффициент детерминации  $R^2=0,82$  свидетельствует о том, что 82 % всей вариации коэффициента рентабельности затрат обусловлено влиянием коэффициента оборачиваемости запасов и темпом роста прибыли от продаж.

В ходе расчета получено следующее уравнение регрессии:

$$Y = 0,00729 + 0,00028 \cdot x_4 + 0,00643 \cdot x_7$$

Оно показывает, что с увеличением коэффициента оборачиваемости запасов на 1 % величина коэффициента рентабельности затрат будет увеличиваться будет увеличиваться на 0,00028 % , а с увеличением прибыли от продаж на 1 % , рентабельность затрат увеличиться на 0,00643 % .

Оценка статистической значимости параметров регрессии проверяется с помощью t - статистики Стьюдента. Выдвигаем гипотезу  $H_0$  о статистически не значимом отличии показателей от нуля:  $a=bi=0$  и определяем t - критерий Стьюдента.

Оценку надежности уравнения регрессии в целом и показатели тесноты связи дает F - критерий Фишера. По данным дисперсионного анализа (рис. 2)  $F_{\text{факт}}=9,4$ . Вероятность случайно получить такое значение F - критерия составляет 0,03, что не превышает допустимый уровень значимости. Следовательно, полученное значение сформировалось под влиянием существенных факторов, подтверждается статистическая значимость всего уравнения тесноты связи.

Таким образом, ООО «Центр кровли и фасада» необходимо уделить особое внимание данным факторным признакам, поскольку управление ими способно оказать значительное влияние на величину рентабельности затрат.

### Список используемой литературы

1. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2010. – 208 с.
2. Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Практикум по финансовой статистике: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика; ИНФРА - М, 2014. 320 с.
3. Тимофеева Т.В., Снатенков А.А. Анализ и прогнозирование денежных потоков организации: практикум: учеб. пособие / Т.В. Тимофеева, А.А. Снатенков – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016.

© Ю.В. Болomoжнова, 2016

УДК 336

**Т.В. Бритулина**, студент 3 курса экономического факультета  
Мордовский государственный университет, г. Саранск, Российская Федерация

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА БОЛЬШЕБЕРЕЗНИКОВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

В последнее время в России ускорился процесс развития демократических принципов в государственном устройстве и управлении. Обязательным

компонентом демократического государственного строя является местное самоуправление, осуществляемое самим населением через свободно избранные им представительные органы. Финансовой базой местных органов власти являются их бюджеты.

Бюджет муниципального образования, или местный бюджет, – это форма образования и расходования денежных средств на финансовый год, предназначенных для исполнения функций муниципального образования [4, с.41].

Муниципальные бюджеты имеют высокую значимость, потому что в них фокусируются социально - экономические процессы, происходящие в муниципальном образовании. Доходы муниципального бюджета являются достоянием всего сообщества, а расходы направлены на обеспечение его жизнедеятельности. Бюджет органически связан со всеми подсистемами, образующими муниципальное образование.

Управление экономическим развитием муниципальных образований объективно предполагает создание механизмов формирования местных бюджетов с учетом экономических и социальных целей, и достаточности финансовых ресурсов для решения вопросов местного значения.

В то же время, местные бюджеты отдельно взятых муниципальных образований дефицитны, но имеется возможность консолидации экономических и финансовых ресурсов при нормативно - правовой поддержке федерального и регионального уровней власти.

Такие задачи, как выработка экономической политики муниципальных образований в области выявления резервов увеличения бюджетной обеспеченности, консолидация усилий по их интеграции, развитие малого предпринимательства требуют большего внимания и отражения в научных исследованиях. Поэтому вопросы совершенствования формирования бюджетов муниципальных образований являются весьма актуальными в настоящий период времени.

Собственно местные налоги и неналоговые доходы в сумме составляют, как правило, небольшой процент доходов бюджетов муниципальных образований, а все остальное – это регулирующие налоговые доходы и безвозмездные поступления [5, с. 34].

Безвозмездные поступления, или межбюджетные трансферты, – это средства одного бюджета бюджетной системы РФ, перечисляемые другому бюджету бюджетной системы РФ. Они включают дотации из других бюджетов бюджетной системы РФ, субсидии из других бюджетов бюджетной системы РФ, субвенции из федерального бюджета и (или) из бюджетов субъектов РФ и иные межбюджетные трансферты. В России их относят к собственным доходам местных бюджетов.

Рассмотрим структуру доходов бюджета Большеберезниковского муниципального района на примере рис. 1. Из данных таблицы видно, что в структуре поступлений в бюджет муниципального района преобладают безвозмездные поступления. Их доля в 2016 г. составила 84,8 % . Соответственно доля налоговых доходов составила 14 % , а неналоговых доходов – 1,1 % . Это рождает зависимость от государства, поэтому органы местного самоуправления

должны стремиться к наращиванию неналоговых поступлений и доходов от собственной хозяйственной деятельности.

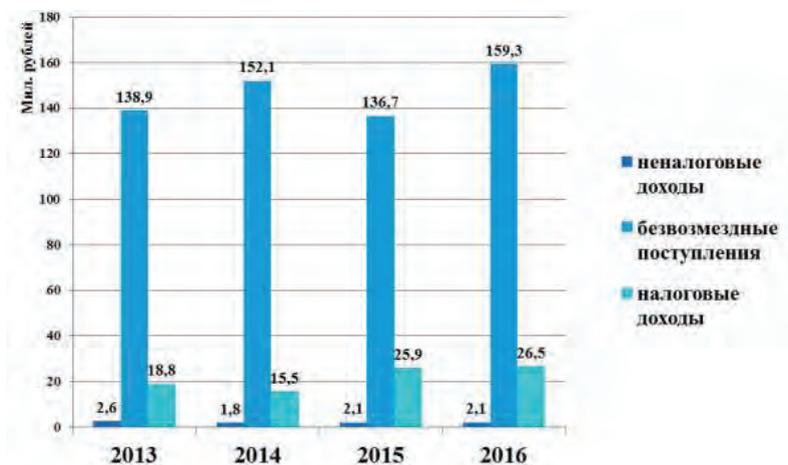


Рисунок 1 – Доходная часть районного бюджета  
Большеберезниковского муниципального района

В структуре межбюджетных трансфертов преобладают субвенции – 75,8 % , прежде всего на реализацию областной целевой программы «Развитие образования в Большеберезниковском муниципальном районе на 2016 - 2019 гг» (1181 тыс. руб.), «Модернизация и реформирование ЖКХ на 2016 - 2020 гг.» (485,6 тыс. руб), «Устойчивое развитие сельских территорий 2014 - 2017 и на период до 2020 года» (340 тыс. руб.) и на другие цели. На долю дотаций приходится 16,6 % , субсидий – 7,6 % .

Анализ поступлений доходов в консолидированный бюджет Большеберезниковского муниципального района (с учетом доходов сельских поселений) свидетельствует о том, что собственные доходы, хоть и нестабильно, с каждым годом увеличиваются, но этот рост незначителен по сравнению с увеличением межбюджетных трансфертов (таблица 1).

Таблица 1 - Изменение объемов поступления доходов в бюджет  
за период 2014–2016 гг., тыс. рублей.

Наименование	Исполнено			Темп прироста в 2016 г. , %
	За 2014 г.	За 2015 г.	За 2016 г.	
<b>Налоговые доходы</b>	28783	32339	33124	2,4
Налоги на прибыль	17571	19305	18953	- 1,8
Акцизы по подакцизным товарам, производимым на территории РФ	2226	3750	4750	27
Налоги на совокупный доход	3075	3315	3078	- 7
Налоги на имущество	5116	5177	5315	2,6

- налог на имущество физ лиц	427	440	677	53,8
- земельный налог	4689	4737	4638	- 2
Государственная пошлина	791	763	1027	34,6
<b>Неналоговые доходы</b>	<b>3303</b>	<b>2304</b>	<b>2218</b>	<b>- 3,7</b>
Налоги от использования имущества, находящегося в государственной собственности	1287	1037	1107	6,7
Плата за пользование жилыми помещениями по договорам социального найма	15	4	10	- 150
Платежи при пользовании природными ресурсами	270	280	88	- 68
Доходы от оказания платных услуг	82	83	60	- 27
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	1350	1187	950	- 20
Штрафы, санкции возмещение ущерба	300	315	450	43
Итого налоговые и неналоговые доходы	32082	34642	35342	2
<b>Безвозмездные поступления</b>	<b>182122</b>	<b>154300</b>	<b>180904</b>	<b>17</b>

При этом налоговые доходы в целом демонстрируют устойчивый рост, а неналоговые доходы – нестабильный, что говорит о том, что в будущем данной составляющей бюджета необходимо уделять основное внимание, работать над вопросами более эффективного использования муниципальной собственности.

Расходы местного бюджета – это денежные средства, направленные на финансовое обеспечение задач и функций местного самоуправления. Их формирование и использование является острой проблемой для муниципальных образований. В процессе распределения бюджетных средств постоянно идет «перетягивание каната», «латание дыр» [4, с.42].

Практически по всем статьям расходов, связанных с социально - экономическим развитием муниципального образования отмечается рост. Самый большой рост произошел по отраслям «Общегосударственные вопросы», «Национальная экономика», «Культура и кинематография». Структура расходов бюджета муниципального образования за последние три года практически не изменялась: первое место занимает образование (67 %), второе – общегосударственные вопросы (11,6 %) и третье – социальная политика (5,6 %).

Анализируя обеспеченность местного бюджета собственными доходами, можно сделать вывод, что Большеберезниковский муниципальный район имеет дефицит бюджета на 3533 тыс. руб. В тоже время, местное самоуправление в большей части экономически маломощно, чтобы реально влиять на положение дел на местах. Постоянная нехватка средств становится самой большой проблемой при реализации конституционного принципа независимости местного самоуправления от органов государственной власти [3, с.223].

Для обеспечения соответствия доходных полномочий муниципальных образований расходными и создания условий для развития местного самоуправления в России необходимо создать надежную собственную финансовую базу местных бюджетов. В этой связи предлагается ряд мероприятий.

1. Активно развивать муниципальную экономику. Муниципальная экономика зависит от решения вопросов местного значения, связанных с непосредственным обеспечением его жизнедеятельности, и во вторую очередь, должна строиться на сочетании экономического интереса, экономической эффективности и социальной ответственности. В связи с этим, особое значение приобретает развитие малого предпринимательства как наиболее гибкое и быстро адаптируемое к изменяющейся внешней и внутренней среде.

2. Перевести в категорию местных налогов отчисления от федеральных и регулирующих региональных налогов, либо законодательно закрепить соответствующий процент отчислений от НДФЛ, налога на прибыль предприятий, ряда акцизов, НДС и НДСПИ в муниципальные бюджеты.

3. Создание агломераций муниципальных образований, что позволит создать более самостоятельные по экономическому и финансовому потенциалу муниципальные образования; использовать их как основу совершенствования местного самоуправления [2, с.146].

4. Повысить уровень администрирования в сфере налогообложения доходов физических и юридических лиц, ужесточить соответствующие законодательные нормы. По разным оценкам, в стране от 10 до 25 % организаций применяют различные «серые» и «черные» схемы минимизации выплат, связанных с заработной платой работников, что не может не снижать налоговую базу муниципалитетов. Широко распространена и практика минимизации налогооблагаемой прибыли.

5. Повысить ответственность и ужесточить законодательство в сфере регистрации прав собственности на недвижимое имущество. В российском законодательстве нет норм, устанавливающих сроки, в течение которых застройщик обязан с момента завершения строительства зарегистрировать право собственности на свой объект. Проблема усугубляется и большим объемом незавершенного производства в индивидуальном жилищном строительстве.

6. Развивать рыночную инфраструктуру муниципальной собственности: оптовые рынки, автостоянки и др.

7. Устранить существующие проблемы в области земельных и имущественных отношений: обеспечить инвентаризацию и государственную регистрацию объектов муниципальной собственности, четко определить порядок и права пользования данными объектами, привести в соответствии с рыночными ставками ставки арендной платы и др. с тем, чтобы повысить эффективность управления муниципальной собственностью и увеличить доходы от ее использования.

8. Более широко использовать неналоговые платежи за пользование природными ресурсами. В настоящее время отсутствует методика оценки права пользования недрами, что приводит к установлению произвольного и экономически необоснованного размера разового платежа за пользование недрами.

9. Развивать систему самообложения населения как форму добровольного участия граждан денежными средствами либо безвозмездным трудом в мероприятиях местного

характера по социально - культурному благоустройству территории, созданию инфраструктуры, ремонту коммуникаций.

10. Развивать муниципальную статистику с целью предоставления прозрачной и достоверной информации о деятельности органов местного самоуправления.

Подводя итог выше изложенному, следует отметить, что функционирование муниципальных образований в настоящий период времени зависит не только от объективных обстоятельств (несовершенство законодательства, регулирующего деятельность муниципальных образований; высокое неравенство бюджетной обеспеченности), но и от реализации принципов местного самоуправления за счет более эффективного использования имеющегося налогового потенциала.

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

1. Колебанов, А.В. Некоторые аспекты исполнения бюджета муниципального образования / А.В. Колебанов, М.В. Беспалов // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ, 2015. - №4. – С. 33 - 39

2. Косинский, П. Д. Совершенствование местного самоуправления на основе агломераций муниципальных образований: региональный аспект / П. Д. Косинский, В. В. Меркурьев // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1(45)

3. Наседкин Ю.С. Оценка бюджетной обеспеченности муниципальных образований региона: проблемы и решения / Ю.С. Наседкин // Вестник Кемеровского государственного университета (серия Экономика и экономические науки), 2014 - №1 (57) / том2. – С. 220 - 225

4. Перемитина, Н.А. Бюджет города Томска: проблемы формирования и исполнения / Н.А. Перемитина // Вестник Томского государственного педагогического университета (Серия Государственные налоги. Финансы), 2011. - №12. – С. 41 - 45.

5. Санжиев, Д У местного самоуправления нет стимулов для обретения будущего / Д. Санжиев // Экономика и жизнь, 2011. - №17. – С. 34 - 38

6. Шейкина, О.В. Управление социально - экономическим развитием муниципальных образований на основе системы сбалансированных показателей / О.В. Шейкина // Известия Алтайского государственного университета (серия Экономика и экономические науки), 2012. - № 1 - 2. – С. 353 - 357

© Т.В. Бритулина, 2016

**УДК338**

**Бувальцова Светлана Сергеевна**  
Студентка 4 курса РГЭУ (РИНХ)  
г. Ростов – на – Дону, РФ

### **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

Финансовые кризисы являются закономерным процессом развития рыночной экономики, поэтому управление предприятием на любой стадии его жизненного цикла должно носить антикризисный характер. В связи с этим система антикризисного

финансового менеджмента становится важнейшим инновационным механизмом эффективного функционирования и развития предприятий в долгосрочной и краткосрочной перспективе.

Диагностирование и оценка признаков финансового кризиса должны осуществляться до их явного проявления. Следовательно, ключевая цель диагностики в антикризисном финансовом менеджменте заключается в своевременном распознавании признаков и характера кризиса и реализации мер преодоления кризиса.

Необходимо подчеркнуть неоднозначность понятий «диагностика» и «анализ» финансового состояния предприятия. «Анализ определяет количественное значение индексов, выявляет отклонение нормативных параметров от нормы. Диагностика же есть агрегирование синтетического заключения о состоянии исследуемого объекта, которое делается на основе различной аналитической информации, ее синтеза и сопоставления. Следовательно, ключевое отличие экономической диагностики от исследования в виде анализа, заключается в ее целевой направленности на выявление отклонений от нормы и обнаружении патологии» [1, С.199]. Таким образом, цель диагностики – заключение о состоянии диагностируемого объекта на дату исследования и оценка перспективы эффективного устранения выявленных отклонений.

Рассмотрим основные направления диагностики финансового состояния предприятия:

- система финансовой экспресс - диагностики;
- фундаментальную диагностику финансового состояния на предмет наличия финансовой несостоятельности предприятия.

«Экспресс - диагностика - это предварительная сводная оценка организации, позволяющая по основным результатам деятельности определить ее особенности и текущее состояние, возможные отклонения и нарушения нормального режима работы, тенденции развития и направления дальнейшего детального анализа» [3].

Экспресс - диагностика проводится по следующим направлениям, представленным в таблице 1.

Таблица 1 – Совокупность аналитических показателей  
для экспресс – диагностики предприятия<sup>1</sup>

Направление анализа	Показатели
Оценка имущественного положения	1. величина основных средств и их доля в общей сумме активов; 2. коэффициент износа основных средств; 3. общая сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия
Оценка финансового положения	1. величина собственных средств и их доля в общей сумме источников; 2. коэффициент покрытия (общий);

<sup>1</sup> Составлено на основе Казакова, Н. А. Финансовый анализ: учебник и практикум / Н. А. Казакова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. - 539 с

<sup>2</sup> Составлено автором

<sup>3</sup> Концепция экономической политики Ростовской области. URL: <http://www.donland.ru/>

	3. доля собственных оборотных средств в общей их сумме; 4. доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников; 5. коэффициент покрытия запасов.
Наличие «больных» статей в отчетности	1. убытки; 2. ссуды и займы, не погашенные в срок; 3. просроченная дебиторская и кредиторская задолженность; 4. векселя выданные (полученные) просроченные.
Оценка прибыльности.	1. прибыль; 2. рентабельность общая; 3. рентабельность основной деятельности.
Оценка динамичности.	1. сравнительные темпы роста выручки, прибыли и авансированного капитала; 2. оборачиваемость активов; 3. продолжительность операционного и финансового цикла; 4. коэффициент погашаемости дебиторской задолженности
Оценка эффективности использования экономического потенциала.	1. рентабельность авансированного капитала; 2. рентабельность собственного капитала.

В целях повышения эффективности экспресс - анализа финансового состояния также проводится анализ платежеспособности предприятия, анализ оборачиваемости оборотных средств, анализ деловой активности и эффективности управления, анализ финансовой устойчивости.

В случаи выявления кризисной ситуации на предприятии в процессе экспресс - диагностики целесообразно провести фундаментальную диагностику, в основе осуществления которой лежат методы факторного анализа и прогнозирования. Процесс осуществления фундаментальной диагностики предприятия представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Процесс осуществления фундаментальной диагностики предприятия<sup>2</sup>

Этап	Характеристика
1. Объединение основных кризисных факторов единую систему	Разделение кризисообразующих факторов на внутренние и внешние
2. Комплексный фундаментальный анализ с помощью специальных методик	Проводится анализ финансовых коэффициентов, корреляционный

<sup>2</sup> Составлено автором

анализа воздействия отдельных кризисных факторов на финансовое состояние предприятия	анализ, SWOT - анализ
3. Формирование прогноза негативных перспектив развития кризисной ситуации под воздействием отдельных факторов	Оценка угрозы банкротства (модель Альтмана, комплексный индикатор финансовой устойчивости, разработанный В.В. Ковалевым)
4. Прогнозирование способности предприятия к ликвидации кризисного состояния, используя внутренний финансовый потенциал	Расчет коэффициента возможной нейтрализации краткосрочного финансового кризиса предприятия
5. Определение масштабов кризиса финансового состояния предприятия	Включение аналитических и прогнозных результатов фундаментальной диагностики банкротства и определение потенциальных направлений восстановления финансового равновесия предприятия.

Итак, осуществление экспресс - диагностики позволяет своевременно выявить отрицательные изменения финансовых показателей и отклонении их нормативных значений, распознать признаки наступления финансового кризиса. Однако, результаты экспресс - диагностики не позволяют выявить причины отрицательно изменения финансовых показателей. В этом случае проведение фундаментальной диагностики, основанной на методах факторного анализа, становится необходимым инструментом антикризисного финансового менеджмента.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дмитриева О.Г. Международные стандарты финансовой отчетности в менеджменте [Текст] / О.Г. Дмитриева, А.И. Леусский, Т.Н. Малькова : Серия: Профессиональная практика. – М.: Высшее образование, 2007. - 288 с.
2. Казакова, Н. А. Финансовый анализ: учебник и практикум / Н. А. Казакова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. - 539 с
3. Поздняков, В.Я. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятий: учебник / В.Я Поздняков. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 617 с.

© Бувальцова С.С., 2016

УДК 336.01

**Булгакова Анна Евгеньевна,**  
 Аспирантка 3 - го курса - НГУЭУ  
 специальности «Бухгалтерский учет, статистика»  
 г.Новосибирск, РФ

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В контексте требований МСФО и РСБУ оценка соответствия допущению непрерывности деятельности предприятия является основным критерием для определения возможностей дальнейшего функционирования коммерческой организации.

В настоящий момент в научной литературе выделяют несколько теоретических подходов к оценке непрерывности деятельности предприятия, рассмотрим подробнее некоторые из них и проведем их сравнительный анализ.

➤ *Стандартный подход* основан на трактовке, представленной в п.п. 25 - 26 МСФО (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности", где указано, что при оценке того, выполняется ли допущение о непрерывности деятельности, руководство должно учитывать всю имеющуюся информацию на обозримое будущее, которая обычно должна охватывать не менее двенадцати месяцев после окончания отчетного периода, но не ограничивается этим сроком. Если предприятие в течение многих лет ведет прибыльную деятельность, имеет свободный доступ к финансовым ресурсам, вывод о том, что допущение о непрерывности деятельности является правильным, может быть сделан без проведения детального анализа. [1]

➤ Двойственность подхода, основанного на *принципе экономической цикличности*, проявляется в определении этапа жизненного цикла и циклов хозяйственной активности предприятия. Значительная часть работ, касающихся проблем неплатежеспособности организации, рассматривает состояние кризиса в фазе банкротства, а также делаются попытки прогнозирования этого состояния путем анализа бухгалтерской отчетности.

➤ *Подход, основанный на концепции платежеспособности* состоит в том, что непрерывность деятельности субъекта хозяйствования означает: с момента регистрации в виде юридического лица предприятие имеет возможность и намерения осуществлять деятельность до выполнения всех своих обязательств и реализации всех активов.

➤ *Подхода, основанного на концепции финансовой устойчивости предприятия*, придерживаются, например, С.В. Козменкова, В.Д. Краснов. Для анализа применимости принципа непрерывности специалистами предлагается сгруппировать активы организации по состоянию на определенную отчетную дату, начиная с наиболее ликвидных активов, а обязательства – по очередности погашения. При этом уделяется значение оценке активов и обязательств: их целесообразно представлять в оценке по действительной стоимости активов и погашения обязательств.[2]

➤ *Риск - ориентированный подход* - в данном направлении, например, формируется государственный надзор за деятельностью коммерческих банков, страховщиков, паевых инвестиционных и негосударственных пенсионных фондов Банком России как мегарегулятором. На микроуровне риск - менеджмент как часть управленческой деятельности хозяйствующих субъектов ставит, в том числе цель обеспечения текущей и стратегической финансовой устойчивости и непрерывности бизнеса. Такой подход активно внедряет, например, Банк России как мегарегулятор. (Указание Банка России от 05.03.2009 №2194 - У). Таким образом, оценка непрерывности деятельности хозяйствующего субъекта может сводиться к оценке внешних и внутренних рисков, в том числе рисков финансовой неустойчивости, неплатежеспособности или банкротства.

➤ *Сценарный подход* - идентификация различных версий будущего развития финансово - хозяйственной деятельности компании на определенный период при вариантности событий и фактов хозяйственной деятельности на отчетную дату.[3]

Проведем сравнительную характеристику теоретических подходов к выбору методики оценки непрерывности деятельности предприятия (Таблица 1).

Таблица 1. Сравнительная характеристика методик оценки непрерывности деятельности организации

<b>Подход к выбору методики оценки</b>	<b>Критерий</b>	<b>Методика оценки</b>	<b>Инструментарий</b>
Стандартный подход	Временной формат	Прогноз во времени	Динамическое моделирование. Экспертные оценки
Подход, основанный на принципе экономической цикличности	Жизненный цикл. Хозяйственный цикл	Прогноз завершения цикла	Экспертные оценки. Методы статистики, финансового анализа, анализа длительности циклов
Подход, основанный на концепции платежеспособности	Перспективная платежеспособность	Оценка достаточности ликвидного имущества для покрытия обязательств предприятия	Методы финансового анализа. Методы оценки рисков неплатежеспособности и банкротства
Подход, основанный на концепции финансовой устойчивости	Финансовая устойчивость	Оценка состояния финансовых ресурсов предприятия, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия при сохранении платежеспособности и кредитоспособности	Методы финансового анализа. Методы комплексного экономического анализа. Методы оценки рисков финансовой неустойчивости. CVP - анализ
Риск - ориентированный подход	Риски финансово - хозяйственной деятельности	Оценка вероятности наступления нежелательного события в процессе финансово - хозяйственной деятельности	Статистический, экспертный, расчетно - аналитические методы

Сценарный подход	Сценарии развития	Прогнозный сценарий	Форсайт. Экспертные оценки. Прогностические игры. Методы теории принятия решений.
------------------	-------------------	---------------------	--

Таким образом, непрерывность деятельности является ключевой категорией, как в бухгалтерском учете, так и в аудите. Однако, учитывая процессы реформирования нормативного регулирования, современное состояние российской экономики важность приобретает выработка единого подхода к формированию и аудиту бухгалтерской отчетности с учетом принципа непрерывности деятельности.

#### Список использованных источников:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности" (с изменениями и дополнениями) п.п 25 - 26, [http:// base.garant.ru](http://base.garant.ru).
2. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений. / Финансовый менеджмент. №2 – 2001.
3. Шермет А.Д., Негашев Е.В. Ш49 Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — 2 - е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА - М, 2008.

© А.Е.Булгакова, 2016

#### УДК 336.7

#### Бухвостова Виктория Викторовна

студентка Лениногорского филиала ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технический университет им.А.Н. Туполева – КАИ»,  
г. Лениногорск, РТ, РФ

Научный руководитель: Поллошко Ю.Н., к.э.н, доцент

### ОНКОЛЬНЫЙ КРЕДИТ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Актуальность данной работы видится в том, что у предприятий всех форм собственности всё чаще, объективно возникает потребность привлечения заемных средств, для осуществления своей деятельности и извлечения прибыли. Наиболее распространенной формой привлечения средств является получение банковской ссуды и кредитного договора.

Существует множество вариантов кредитов, которые банки готовы выдавать физическим и юридическим лицам. В данной статье мы поговорим об одном из них. Речь пойдет о так называемом онкольном кредите. Можно сразу сказать, что онкольный кредит достаточно сильно отличается от остальных предложений банка. Чем именно – читайте ниже. Мы уверены, что большинство наших читателей впервые услышат это слово и, скорее всего, никогда не столкнутся с ним в повседневной жизни. Однако для многих

деловых людей онкольный кредит является крайне удобным и актуальным бизнес – инструментом, который с радостью предоставляют банки таким лицам.

Чаще всего онкольные кредиты выдаются различным торговым и промышленным организациям. Залогом в данном случае, как правило, выступает продукция организации или ценные бумаги. Залог необходим, так как без него банк просто откажется выдать кредит. К слову, надо сказать, что в подобной ситуации часто возникает необходимость в оценке рыночной стоимости залога. Это связано с тем, что банку необходимо знать, сколько именно стоит залоговое обеспечение, чтобы определить с размером выдаваемого кредита. Погашение долга, как правило, производится ежемесячно [2, с.86].

Онкольный кредит – это так называемый кредит до востребования, который позволяет заёмщику (юридическому лицу) пользоваться деньгами банка в любое удобное для него время, используя специальный счёт. Онкольный кредит это одна из разновидностей возобновляемой кредитной линии. Заёмщик в данном случае может в любое время взять определенную сумму в долг, причем максимальная сумма оговаривается сразу же при оформлении банковского счета.

Подробнее про особенности онкольного кредита. По мнению многих заёмщиков, банковский кредит представляет собой определенную сумму денег, которая берется один раз, затем ежемесячно выплачивается, а затем и полностью погашается, в соответствии с графиком платежей. На самом деле оно так и есть, но мы в данном случае подразумеваем не просто кредит, а кредитную линию, являющуюся одним из форм кредита в целом. Поэтому и подход к кредитованию здесь немного другой, и это очень, мягко говоря. Предлагаю пробежаться по основным особенностям онкольного кредита:

Залогом по кредиту являются ликвидные ценные бумаги. Данный подход используется для того, чтобы в случае невыплаты заёмщиком взятого кредита, банку можно было быстро возобновить денежный оборот и продолжить вести свои финансовые операции без использования денежных резервов. Во – первых, ценные бумаги гораздо проще реализовать на бирже, чем выставлять имущество на рынок или требовать с поручителя возвращения денег. Во – вторых, заемщиками чаще всего являются биржевые брокеры и поэтому предоставить в виде залога определенные ценные бумаги это не такая большая проблема.

Низкий срок кредитования. При онкольном кредитовании заемщик может в любой момент получать деньги со своего счета и возвращать их, когда хочет. Банк будет удерживать проценты только с тех сумм, которые отсутствуют на лицевом счете. Таким образом, если заемщик какое – то время не будет пользоваться деньгами банка, то и платить ему ничего не придется.

Рынок ценных бумаг постоянно движется, как и любой другой нормальный рынок, поэтому и деньги в нем движутся быстро. Купил бумаги, через некоторое время продал бумаги. Взял кредит, через некоторое время погасил кредит. Чаще всего срок кредита составляет не более 1 месяца, причем банк имеет полное право потребовать вернуть взятый кредит сразу же после его взятия в течение 2 – 7 дней. В этом пункте и содержится весь риск, на который идёт заемщик – можно потратить деньги и не успеть их вернуть в течение быстрого периода, тогда залоговые ценные бумаги пропадают и заёмщик остается только с деньгами, которые ещё нужно грамотно реализовать [1, с.127].

Низкая процентная ставка. Об этом мы уже говорили выше, но повторимся ещё раз. Онкольный кредит – это крайне выгодная услуга для банка, так как не несет за собой серьезных рисков. Банки даже не требуют страхование при данном кредите, так как залоговое имущество быстро перекрывает возможную невыплату заемщиком денежных средств. Ценные бумаги имеют гораздо большую ликвидность, нежели движимое и недвижимое имущество, поэтому и риски для банка минимальны.

Не популярен в нашей стране. По нашему мнению, связано это в первую очередь с тем, что онкольный кредит – услуга довольно новая и ещё не набрала популярности в нашей стране. Мы все ещё ведем дела в некоторой степени по старинке, не пользуясь опытом западных и американских брокеров. Как ни странно, возможно в этом есть свой смысл, а может быть и нет.

Онкольные кредиты в настоящее время лишь набирают популярность. Низкая процентная ставка и относительная свобода при выплатах – вот что нравится заемщикам.

Заёмщик, приходит в банк и просит открыть для него кредитную линию в виде онкольного кредита. Если банк одобряет заявку, и нет никаких проблем с залогом, то открывается банковский счет, который имеет определенный лимит денег. После чего заёмщик имеет право в любое время пользоваться деньгами банка [3, с.115].

Мы не можем вам предоставить список требований и необходимых документов, потому что мы банально не знаем банков, выдающих подобные кредиты. В этом плане конечно минус данной статьи, потому что порекомендовать вам какие – то банки полаяльнее мы не можем, а просто писать «идите в Сбербанку» как – то не совсем корректно получается. Поэтому общую информацию про онкольный кредит мы вам дали, поэтому считаем свой долг хотя бы частично выполненным.

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

1. Балабанов И.Т., Банки и банковское дело, 2000. 256 с.
2. Лаврушин О.И., БАНКОВСКОЕ ДЕЛО. 2005. 672 с.
3. Панова Г.С., Финансово – кредитный энциклопедический словарь, 2006. 1168 с.

© В.В. Бухвостова, 2016

**УДК 330**

**Власова Кристина Васильевна**

студентка факультета государственного и муниципального управления  
г.Кранодар, РФ

**Джавадян Диана Вячеславовна**

студентка факультета государственного и муниципального управления  
г.Кранодар, РФ

**АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ:  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Продовольственное обеспечение является главным элементом экономической безопасности государства. Экономическое и социальное развитие определяется уровнем жизни населения.

Во многих странах проблема социально экономического обеспечения в основном решается государством, которое поддерживает сельхоз сектор. Сельское хозяйство и по сей день традиционно остается главной отраслью Российской Федерации. С момента развития сельского хозяйства связана ежедневная деятельность, жизненный уклад и активная занятость населения страны. В следствие этого аграрный сектор способствует выполнению таких задач, как: [2]

1. Благодаря формированию отрасли АПК можно решить проблему самообеспечения продовольствия страны
2. Развитие сельскохозяйственного производства в меньшей степени помогает решить проблему безработицы. Если будет меньше процент безработицы, стабильный доход, то это все приводит к благоприятному воздействию на социальную стабильность.
3. Формирование аграрного хозяйства поддерживает стабилизацию и устойчивый рост других отраслей промышленности: машиностроения, пищевой и т.д.

Основным условием, который определяет объемы изготовления продукции аграрного хозяйства, должны быть аргументированные нормы пользования, соответствие которым делается в некотором роде признаком благополучия общества. По этой причине нет сомнений, что эти продукты составляют неотъемлемую составную часть круглогодичного рациона человека, при этом в свежем варианте.[3] Употребление овощей, картофеля, плодов и ягод, как в России, так и в странах Европы значительно возрастает.

Институтом питания Академии медицинских наук РФ разработаны научно обоснованные нормы потребления отдельных видов сельскохозяйственной продукции, согласно которым годовая потребность одного человека в картофеле составляет 115 кг, в овощах - 128, бахчевых культурах - 29, плодах и ягодах - 97 кг. Употребление всех продуктов питания зависит как от возраста, так и от того сколько человек выполняет умственную или физическую работу. Потребление овощей и фруктов, а также употребление мяса и молочной продукции резко колеблется и во многом зависит от времени года. Годовая потребность в овощах, в зависимости от региона, составляет 130 - 150 кг, в том числе капусты разных видов - 33 - 52, помидоров - 25 - 32, огурцов - 12 - 15, моркови - 6 - 10, свеклы - 5 - 10, лука - 6 - 10, баклажанов - 2 - 5, сладкого перца - 1 - 3 кг. Потребность в картофеле - 90 - 110 кг в год или 240 г в день на душу населения. Годовая потребность человека в плодах - 95 - 110 кг, в том числе: яблок - 25 кг, груш, земляники - по 4; вишни, сливы, смородины - по 5; абрикосов, крыжовника - по 2; винограда - 7; citrusовых - 10; дикорастущих ягод - 7; рыбы - 19; мяса и мясопродуктов - 86, в том числе говядины - 22,9, свинины - 26,6, мяса птицы - 16,4, прочего мяса - 15,2; молока и молочных продуктов - 450, в том числе цельномолочной продукции - 220, из которых цельного молока - 143 кг, яиц - 130 шт.

Таблица 1 – Производство продукции растениеводства  
в хозяйствах всех категорий РФ

Показатели	2012	2013	2014	2014 г в % к 2012 г.
Валовой сбор, тыс.т				

Зерно (после доработки)	70490	89383	91235	77,3
Льноволокно	39	4	37	105,4
Сахарная свекла	46641	44053	37230	125,3
Подсолнечник на зерно	9492	7485	10251	92,6
Рис	1049	1029	1285	81,6
Картофель	30679	27529	25195	121,8
Овощи	13690	13645	14626	93,6
Плодово – ягодные культуры	2515	2564	2935	85,7

Самый высокий темп роста имеет производство зерна (после доработки), которое выросло на 20745 тысяч тон, что составляет 77,3 %, также увеличение имеет производство продукции рис, которые увеличилось за 3 года на 236 тысяч тонн, что составляет 62 %. Снижение мы наблюдаем в продукции картофеля с 2012 – 2014 гг производство снизилось на 12499 тысяч тонн, в процентах это 54 % .

Таблица 2 – Производство скота и птицы на убой и живой массе по категориям хозяйства, тыс.т РФ

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г
<b>Хозяйство всех категорий - всего</b>	<b>10619,0</b>	<b>12101,8</b>	<b>12537,0</b>	84,7
В том числе: крупный рогатый скот	2888,1	2912,5	2896,1	99,7
Свинья	3198,2	3285,6	3625,6	88,2
Птицы	4325,3	4864,1	5122,1	84,4
Овцы и козы	422,0	425,5	430,3	98,0
<b>Сельскохозяйственные организации - всего</b>	<b>6616,9</b>	<b>7399,8</b>	<b>8162,9</b>	<b>81,0</b>
В том числе: крупный рогатый скот	302,7	936,6	935,4	32,3
свинья	1786,7	2027,3	2528,4	70,7
Птица	3861,8	4371,3	4639,8	83,2
Овцы и козы	37,0	36,5	35,0	105,7
<b>Крестьянские (фермерские) хозяйства индивидуальные предприятия - всего</b>	<b>377,3</b>	<b>384,7</b>	<b>398,7</b>	<b>94,6</b>
В том числе: крупный	155,7	165,4	184,7	84,3

рогатый скот				
свинья	91,8	81,4	68,9	133,2
Птицы	35,2	42,9	44,4	73,3
Овцы и козы	83,1	81,9	86,2	96,4
<b>Хозяйства населения – всего</b>	<b>3971,1</b>	<b>3836,5</b>	<b>3640,4</b>	<b>109,0</b>
В том числе: крупный рогатый скот	1829,7	1810,6	1776,0	103,0
свинья	1319,7	1176,7	1028,2	128,4
Птица	428,3	450,0	437,8	97,8
Овцы и козы	91,5	91,3	89,3	102,5

По данным таблицы 2, производство скота и птицы на убой в живой массе по категориям всех хозяйств за анализируемый период увеличилось с 10619,0 до 12537,0 тыс. т, или на 84,7 % . Рост этой животноводческой продукции увеличился за счет их в основном в сельскохозяйственных организациях на 19,0 % . В крестьянских (фермерских) хозяйствах наблюдается рост на уровне в среднегодового прироста по всем категориям хозяйств, то есть на 6,4 % . В хозяйствах населения имеется тенденция к уменьшению производства скота и птицы в живой массе на 9,0 % .

Во время сельскохозяйственной реформы появились отрицательные моменты в производстве практически всех видов сельхозпродукции. Последствия институциональных преобразований, связанных с разукрупнением предприятий, сказываются до сих пор.

Проведенная работа современного состояния АПК России позволяет сделать следующие выводы: что после сельхоз реформы производство продукции улучшилось и в некоторых отраслях увеличилось, но для наилучшего результата увеличения объемов производства необходимо восстановление и повышение производительности сельскохозяйственного сектора экономики. [1] На наш взгляд конкретные меры должны быть ориентированы на изменение ценовой, кредитной политики, преодоление монополизма, защиты отечественных товаропроизводителей, увеличение качества производственной продукции.

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

1 Зелинская М.В., Колесник В.А. Оценка ресурсов и результатов развития экономической системы Краснодарского края. В сборнике: Социально – экономический ежегодник – 2009. Ермоленко А.А., Хашева З.М. сборник научных трудов. – Краснодар, 2009. – С.51 - 56.

2. Осмоловская. М.С. Инвестиционный процесс в АПК: состояние и перспективы. // АПК: Экономика, управление. – 2015. - № 3. – С.89 - 93.

3. Власова Н.В., Шейко Е.В. Агропродовольственный рынок России: проблемы и перспективы / Власова Н.В., Шейко Е.В. // в сборнике: Наука сегодня: реальность и

**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@mgtm.ru

### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ**

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[1]. 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[3]. 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[4]. 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[5]. 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[6]. 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[7]. Еще хуже сложилась ситуация на рынке для машиностроительных предприятий топливно - энергетического комплекса Свердловской области. Снизилось производство продукции машиностроения и металлообработки (на 3,8 % ), пищевой (на 2,3 % ), топливной промышленности (на 14,1 % ). По мнению руководителей Союза производителей нефтегазового оборудования (СПНО) России, все это свидетельствует о продолжающемся снижении объемов капитальных вложений нефтяными компаниями и в целом о деградации нефтегазового комплекса России. Рост добычи и экспорта нефти не сопровождается соответствующим развитием геологоразведки, бурения и обновлением установленного оборудования. Стабильно высокие цены на мировом рынке дают нефтяникам и газовикам вполне ощутимые прибыли, а государству - налоги. В нефтегазовое машиностроение ни те, ни другие средства не инвестируют[8]. От системы закупок оборудования для нефтегазового комплекса зависит загрузка отечественной промышленности. Сведения о тендерах, о потребностях, о планах техперевооружения нефтегазового комплекса представляют большой интерес для российских НИИ, КБ и заводов, только так они могут сконцентрировать усилия на приоритетных направлениях и планировать рациональную загрузку производственных мощностей. Но нефтяники и газовики закрывают эту информацию под предлогом коммерческой тайны[9]. На предприятиях машиностроения Свердловской области идет активное обновление производства. Основными источниками инвестиций являются собственные средства предприятий и заемные средства, полученные через финансово - кредитные учреждения. Инвестиций и денег в РФ, по оценкам экспертов, избыток. Причиной недостаточной привлекательности инвестиционных проектов предприятий машиностроения области для крупных инвесторов служат длительные сроки окупаемости вложений. Отсюда низкая рентабельность и высокий инвестиционный риск, отсутствие у предприятий машиностроения достойных, полноценных, грамотных инвестиционных проектов для крупных инвесторов[10]. Машиностроительные предприятия на рынке банковских услуг столкнулись отсутствием "длинных дешевых денег". Банковскую ставку в 12 - 15 процентов можно считать нормальной для трехлетнего инвестиционного проекта, но для десятилетнего она убийственна. Эту проблему может решить создание венчурного фонда. Пока венчурное финансирование инвестиционных проектов в области практически отсутствует[11]. Износ технологического оборудования на предприятиях машиностроения области по отдельным переделам достигает 70 процентов (особенно по литейному и кузнечно - прессовому производствам). Машиностроительная продукция, выпускаемая на предприятиях области, далеко не всегда отвечает требованиям потребителей[12]. Необходимо отметить, что падение объемов производства машиностроительной продукции связано с общим "сжатием" внутреннего рынка, отсутствием заказов со стороны естественных монополий и нефтегазовых холдингов, а

также с вытеснением отечественного производителя зарубежными фирмами, предлагающими свою продукцию на более выгодных финансовых условиях[13]. Наиболее успешные машиностроительные предприятия добились хороших результатов за счет проведения активной маркетинговой политики, ориентации на новые сегменты рынка сбыта, сотрудничества с предприятиями естественных монополий, электроэнергетики, крупными металлургическими, нефтегазовыми холдингами, предприятиями ЖКХ, транспорта и связи, повышения качества выпускаемой продукции, диверсификации производства, ориентации на потребности заказчиков, способности производить полноценный "продуктовый ряд"[14]. Сегодня в машиностроении лидируют Япония, Германия, США. Вместе с тем специалисты утверждают, что остается огромное поле для развития отечественного машиностроения, так как все отрасли и все службы страны - ЖКХ, геологоразведка, нефтегазовая отрасль, МЧС, Вооруженные Силы нуждаются в спецтехнике[15]. Наиболее перспективными на ближайшее время рынками сбыта продукции для предприятий машиностроения области будут сферы жилищно - коммунального хозяйства, медицины, строительства, нефтегазового комплекса и геологоразведки, электроэнергетики[16]. Для машиностроительного комплекса Свердловской области присоединение России к ВТО и либерализация торговой политики имеет двойные последствия. С одной стороны, этот факт сделает обязательным для стран - участниц данной международной организации предоставление России режима наибольшего благоприятствования в торговле и сделает реальным понижение уровня тарифов на продукцию российского машиностроения. Предприятия - лидеры смогут в большей степени реализовать свои конкурентные преимущества на международных рынках[17]. С другой стороны, общее снижение уровня тарифов в России, несомненно, усилит конкуренцию на отраслевых рынках машиностроительной продукции и сделает невыгодным ряд производств, в том числе в машиностроительном комплексе Свердловской области. Это неизбежный процесс, который, в свою очередь, потребует предупредительных мер со стороны федеральных и региональных властей по выделению как перспективных, так и депрессивных подотраслей машиностроительного комплекса и обеспечению большей межотраслевой мобильности ресурсов[18]. Отношение к вступлению России в ВТО у экспертов неоднозначное. Некоторые связывают вступление РФ в ВТО с открытием границ и ужесточением конкуренции со стороны иностранных производителей. Другие отмечают, что уже сегодня отечественные производители испытывают серьезную конкуренцию на рынке машиностроительной продукции[19]. Третьи предполагают, что вступление в ВТО для машиностроителей России облегчит выход на закрытые сегодня сегменты рынка конкурентоспособной машиностроительной продукции. Фактически можно считать, что отечественное машиностроение уже работает в условиях открытого глобального рынка[20]. Также необходимо развивать кооперирование в рамках машиностроительного комплекса, что тоже будет содействовать развитию конкурентоспособности отечественного рынка машиностроения в рамках региона[21]. Особенностью создания и последующего развития большинства российских промышленных предприятий было, и пока еще в значительной мере остается, наличие замкнутого цикла производства. Длительное время промышленные предприятия шли по пути создания самообеспечиваемых заводов, "натуральных хозяйств"[22]. Например, до 70 % машиностроительных предприятий имеют собственные заготовительные,

металлургические, гальванические и другие переделы. Это, в принципе, позволяет обеспечить высокий уровень надежности работы, но экономически неэффективно в условиях работы на открытом рынке по следующим причинам[23]: наличие недозагруженных производственных мощностей не позволяет добиваться конкурентоспособных цен на конечную продукцию предприятия; недостаточная концентрация усилий на ключевых направлениях не дает возможности своевременно обновлять модельный ряд; громоздкая система управления делает скорость прохождения решений совершенно неприемлемой. Отечественные предприятия, имеющие такую структуру, в большинстве своем существенно проигрывают в конкурентоспособности не только зарубежным производителям, но и вновь созданным малым предприятиям[25]. В течение десяти лет экономического спада практически все промышленные предприятия не имели возможности вкладывать средства в новые технологии. Сейчас ситуация развивается так, что руководитель вынужден выбирать, в развитие каких производств необходимо направлять средства в первую очередь. Все охватить невозможно, необходимо концентрироваться на главном - тех производствах, которые приносят наибольшую долю добавленной стоимости и определяют конкурентные преимущества продукции. Остальные производства могут и должны быть переданы предприятиям, специализирующимся на выполнении именно этих процессов[26]. Мощным стимулом проведения реструктуризации и развития кооперации для большинства наших предприятий должно послужить планируемое вступление России в ВТО и, как следствие, усиление конкуренции на внутреннем рынке[27]. В этом отношении, связи, устанавливаемые предприятиями между собой, становятся одним из важнейших факторов их роста и повышения конкурентоспособности. Практика производственной кооперации (субконтрактации) повсеместно считается действенным инструментом повышения эффективности промышленного производства и обеспечения общего экономического роста[28]. Современные формы производственной кооперации основаны на взаимодополняемости крупных сборочных предприятий, выступающих в роли генеральных подрядчиков, и средних и малых промышленных предприятий, выступающих в роли специализированных субподрядчиков или поставщиков, а также на необходимости вовлекать малые промышленные предприятия в работы, осуществляющиеся на всех этапах производственного цикла (разработка, испытания, изготовление опытных образцов)[29]. Основопологающим, в такой системе взаимоотношений, является принцип: приступать к производству какого - либо изделия следует, только в случае если исчерпаны все возможности получения его извне[30]. Эти новые формы сотрудничества являются более прочными и долгосрочными и характеризуются более справедливым распределением обязанностей, рисков и прибылей между партнерами. Кроме того, подобные субконтрактные и партнерские связи позволяют предприятиям уделять больше внимания своей специализации и добиваться высоких показателей производительности труда[31]. Основное преимущество от применения современных форм кооперации - это возможность сконцентрировать ресурсы и усилия на участках, определяющих конкурентоспособность продукции и всего предприятия в целом[32]. Развитие технологических центров, в значительной мере, сдерживается рядом как объективных, так и субъективных факторов. К ним следует отнести инерцию мышления ряда представителей высшего менеджмента предприятий, боязнь формирования "региональных технологических монополизмов", еще

сохраняющаяся низкая дисциплина выполнения договорных обязательств, недостаточное использование современных информационных технологий[33]. Многие руководители отмечают целесообразность развития процесса специализации предприятий на отдельных технологических переделах, межотраслевых производствах и организации областных центров по производству заготовок, инструмента, оснастки, нестандартного оборудования, деталей и узлов общепроизводственного назначения[34]. Также большое внимание уделяется работе по созданию на базе ведущих институтов и предприятий технополисов и технопарков, специализирующихся на разработке и реализации научно - технических проектов по производству наукоемкой конкурентоспособной продукции, разработке современных ресурсосберегающих и экологически чистых технологий[35]. В перспективе необходимо переходить к следующему этапу - от технологических центров к региональным инжиниринговым центрам технического развития, которые осуществляли бы разработку технологий, поставку оборудования, инструмента и оснастки, оказывали научную поддержку проектам[36]. Кроме наличия множество технологических центров, мировая практика доказывает необходимость специализированной организации, координирующей и организующей кооперационные связи. Эти задачи в Свердловской области решает созданный при содействии Министерства промышленности и Союза машиностроителей Свердловский областной Центр промышленной кооперации. Областной центр кооперации собирает информацию о производственных возможностях предприятий своих регионов, помогает найти необходимых поставщиков, организовать цепочку поставок, а также предлагает услуги по подбору партнеров, финансовому обеспечению, страхованию рисков и проведению тендеров. По мере развития, такой центр должен стать проводником и организатором инвестиций в регион[37].

### **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. 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.

5. Женжебир В.Н. Современное состояние и особенности размещения общего машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
6. Медведев В.М. Современное состояние и особенности размещения среднего машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
7. Фадеев А.С. Современное состояние и особенности размещения тяжелого машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
8. Женжебир В.Н. Перспективы развития железнодорожного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
9. Медведев В.М. Перспективы развития авиастроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
10. Воробьев Д.И. Современные тенденции российского рынка машин и оборудования [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
11. Женжебир В.Н. Влияние на структуру машиностроительного комплекса общественного разделения труда, дифференциации и специализации отраслей. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
12. Медведев В.М. Факторы, влияющие на размещение отраслей и ведущих предприятий машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
13. Фадеев А.С. Влияние специализации и производственных связей на изменения в отраслевой структуре машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
14. Воробьев Д.И. Принципы развития и размещения отраслей машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
15. Медведев В.М. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов резанием. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
16. Филатов В.В. Изучение структурных отраслевых сдвигов в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
17. Воробьев Д.И. Региональная характеристика машиностроительной отрасли с позиций предложения и спроса на её продукцию. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
18. Фадеев А.С. Методы достижения точности при автоматической сборке на предприятиях машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
19. Воробьев Д.И. Методы и формы организации промышленного производства машиностроительного комплекса РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
20. Воробьев Д.И. Анализ внешнего рынка машиностроения и металлообработки [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

21. Воробьев Д.И. Особенности территориальной организации машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
22. Женжебир В.Н. Перспективы производства машин и оборудования машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
23. Женжебир В.Н. Типы организации производства машиностроительного комплекса РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
24. Женжебир В.Н. Тенденции и перспективы развития машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
25. Женжебир В.Н. Проблемы торговли машинами и оборудованием. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
26. Медведев В.М. Перспективы развития автоматизации сборки на многопозиционном оборудовании предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
27. Медведев В.М. Общая характеристика рынка машиностроительной продукции РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
28. Медведев В.М. Технологические процессы в литейном производстве на предприятиях машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
29. Медведев В.М. Производство транспортных средств и оборудования в машиностроительном комплексе РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
30. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при сварке, резке и пайке металлов. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
31. Фадеев А.С. Виды производства и организационные формы работы предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
32. Фадеев А.С. Управление процессом сборки и последовательностью автоматического соединения деталей на предприятиях машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
33. Фадеев А.С. Технологические процессы на предприятиях машиностроительного комплекса при сборочном производстве. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
34. Филатов В.В. Программа развития машиностроительного комплекса в условиях рыночной экономики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
35. Долгова В.Н. Производственная статистика и темпы развития отраслей в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
36. Филатов В.В. Основные направления технологической модернизации предприятий машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

37. Филатов В.В. Факторы, способствующие совершенствованию отраслевой структуры машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

38. Долгова В.Н. Отраслевой состав материальных и нематериальных услуг промышленного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

39. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. Государственное и муниципальное управление. / Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2010.

40. Шевцова В.Н. Оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности отрасли. Пищевая промышленность. 2005. № 5. С. 74.

© Воробьев Д.И., 2016

УДК 338

**Гейбель Елена Эдуардовна**

студентка КубГАУ

**Лукомец Михаил Иосифович**

профессор КубГАУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: geibel.lena@yandex.ru

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

## **РЫНОК ЗЕМЛИ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

Рынок земли является необходимой составляющей экономики каждого развитого государства. Земля – основной источник, занимающий исключительное место в существовании и деятельности любого государства.

Однако рынок земли далек от совершенства и не является гарантом стабильности. Восполнение недочетов рынка важнейшая цель государства. Государство должно в первую очередь сформировать условия защиты прав собственности на землю, соблюдение субъектами своих договорных обязательств, направленного и рационального использование земельного фонда страны, при этом политика государства должна основываться на сочетании интересов абсолютно всех хозяйствующих субъектов сельскохозяйственного сектора [4]. Каждая национальная концепция управления обязана основываться на земельном кадастре – это официально составленный систематизированный свод документов, касающийся земельного фонда страны. Несомненно, что вне наличия у государства банка данных о земле невозможно разрешение проблем аграрного сектора.

Под рынком земли необходимо понимать не только куплю - продажу земли, однако и предоставление ее в аренду, а так же весь рынок сельскохозяйственной продукции на котором реализуется в той или иной форме отношения собственности на землю.

Российская федерация считается крупнейшим в мире обладателем земельных ресурсов. Согласно сведениям Росстата на 01.01.2014 г. Более чем 90 % земельного фонда Российской Федерации считаются собственностью страны. Можно сказать, что из полноценного хозяйственного оборота исключено  $\frac{3}{4}$  земельного фонда Российской Федерации, т.е. данная территория не может быть приватизирована, подлежит залого (ипотеке), а , значит практически целиком выходит из кредитно - денежного обращения. Оставшуюся  $\frac{1}{4}$  территории лишь на 31 % формируют земли не ограниченные в обороте в других формах собственности то, что является в целом приблизительно 8 % земельного фонда РФ [2].

Сейчас взаимоотношения в земельной сфере ограничиваются сделками по купле - продаже, мене, наследию, аренде земель. При этом наиболее сложные взаимоотношения, такие как залог земель при осуществлении кредитно - денежных операций еще находятся в стадии становления.

Но, даже при несложных сделках относительно земли, потребует необходимого уровня информационных, оценочных, торговых, нотариальных, регистрационных, гражданско - правовых и ряда иных функций [3]. Базой формирования земельно - ипотечного рынка земли являются его участники: заемщики, продавцы земли, кредиторы, участники вторичного рынка земли, государственные органы кадастрового учета, а так же органы регистрационного учета, паспортные службы, страховщики, оценщики и т.д., обеспечивающие необходимое юридическое сопровождения сделок с земельными активами.

В качестве основных торговых посредников при осуществлении сделок с земельными участками и другими объектами недвижимости обязаны вступать биржи, девелоперы и риэлторы.

Перечисленные участники рынка недвижимости еще малочисленны в РФ, а их компетентность не соответствует потребностям финансового формирования, которые год от года увеличиваются.

Более благополучно в нынешних российских условиях развивается риэлтерский бизнес, исполняющий гражданско - правовые сделки с землей и объектами недвижимости за счет и в интересах покупателей.

Во всем мире основную и не заменимую роль на рынке земли представляют кредитные институты: банковские и финансовые. Однако в Российской Федерации объем выданных ипотечных кредитов не превышает 3 - 5 % реального спроса. Для улучшения земельного рынка РФ, на наш взгляд, необходимо преодолеть ряд проблем: усилить значимость правительственного управления земельными ресурсами в финансовом формировании общества; создать скоординированную и гибкую нормативно – законную основу; обеспечить свободный доступ на рынок всех объектов частного сектора, включая доступ к земельным ресурсам.

Подразумевается, что повысить результативность применения земельных ресурсов возможно при вовлечении ее в регулируемые страной рыночные взаимоотношения.

#### **Список литературы:**

1 Земельный кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]: федер. закон от 25.10.2001 №136 - ФЗ ред. от 24.07.2009 №209 - ФЗ. - Режим доступа: Консультант Плюс.

2 Россия в цифрах: стат. сб. / Федер. Служба гос. статистики. - М.: Федер. служба гос. статистики, 2014. - 119с.

3 Государственно - частное партнерство как один из механизмов развития экономики / Андреев С.Ю., Рысухина Д.В. // Экономика и социум. - 2015. - № 5 - 1 (18). - С. 80 - 82.

4 К вопросу о повышении эффективности государственного управления национальной экономикой / Андреев С.Ю. // Инновационное развитие современной науки. Материалы Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 87 - 90.

© Е.Э. Гейбель, М.И. Лукомец, 2016

## УДК 333

**Меликов Юрий Иосифович**

канд.экон.наук, проф. РГЭУ (РИНХ)

**Голуб Маргарита Юрьевна**

студентка РГЭУ (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону

### О КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЛПХ КАК ЗАЕМЩИКА БАНКА

Анализируемое ЛПХ специализируется на плодоовощной продукции, откорме птицы и скота, находится в станице Весёлая, Павловского района, Краснодарского края. Ведётся семьёй из двух человек (муж–механик, оклад - 20 тыс. руб. или 240 тыс. руб. в год, жена - домохозяйка). В распоряжении членов ЛПХ находится 2 земельных пая (10,3 га), переданных в аренду сельскохозяйственной организации ЗАО «Нива». Последняя выдаёт в виде арендной платы ЛПХ подсолнечное масло (80кг), сахар (200кг), зерно (5т), которое используется для откорма скота и птицы. На откорм птицы и скота используется зерно, полученное за аренду пая, а также дополнительно приобретается ещё 2 - 3 т.

Для производства продукции животноводства приобретается молодняк: суточные гусята (100 шт.) на инкубационной станции в ст. Крыловская по 1,5 тыс. руб. за десяток, суточные цыплята (50 шт.) по цене 180 руб. за десяток. Для откорма ЛПХ покупается: поросята (5 шт.) - у населения ст. Новопетровская, Павловского района, по цене 3 тыс. руб. за голову весом 10кг в двухмесячном возрасте; бычки (4 шт.) - в ст. Павловская по цене 15 тыс. руб. за голову весом 60кг в возрасте двух месяцев. Гуси, достигшие возраста 10 месяцев, реализуются, основная часть - на продажу, а остальная - на личное потребление. Куры - несушки начинают нести яйца в возрасте 22 недели, а достигшие возраста 11 месяцев, идут на реализацию тушками на рынке. Свины, достигшие возраста 1 год (основная часть), сдаются живым весом (120кг / голова) на мясокомбинат по цене 130 руб. / кг, а остальная часть идет на личное потребление. Бычки, достигнув возраста 1 год 2 месяца, сдаются живым весом (400кг / голова) на мясокомбинат по цене 125руб. / кг.

Производство продукции растениеводства осуществляется на земельном участке площадью 70 соток. На основе покупных семян ЛПХ выращивает: свеклу (4000 кг), картофель (500 кг), морковь(20 кг), огурцы (70 кг), перец болгарский (60 кг), чеснок (55 кг). Производство плодовых составило: черешня (30 кг), айва (35 кг), яблоки (140 кг), груши (60 кг), крыжовник (15 кг), клубника (15 кг). Часть выращенной продукции продается, а часть потребляется лично членами ЛПХ. В результате, анализируемое ЛПХ обеспечивает

собственные потребности в экологически чистой продукции, а также продаёт её часть сельскому населению.

Затраты на растениеводство (17,1 %) включают: приобретение ядохимикатов - 1,5; семена - 7,0; полив - 3,0; торговое место на рынке - 8,0 и бензин - 20,0 тыс. руб. Затраты на животноводство (82,9 %) включают: приобретение молодняка животных и птицы - 90,9; сено - 73,0; зерно покупное - 18,0; лекарства - 4,0; корм - 3,0 и утилизация отходов - 2,5 тыс. руб.

Таблица 1 – Денежные доходы от ведения ЛПХ за 2015г., тыс. руб.

Показатели	Животно - водство	Уд. Вес %	Растение - водство	Уд. Вес %	Всего	Уд. Вес %
1. Доход ЛПХ от производства	607,5	100	122,75	100	730,3	100
в том числе:						
1.1. от продажи	474,75	78,1	99,75	81,2	574,5	78,7
1.2. от потребления продовольствия	132,75	21,9	23	18,8	155,8	21,3
2. Затраты на производство	191,4	31,5	39,5	32,2	230,9	31,6
3. Чистый доход от ведения ЛПХ	416,1	68,5	83,25	67,8	499,35	68,4

Анализ структуры доходов от ведения ЛПХ показал (Таблица 1), что их основная доля 607,5 тыс. руб., (83,18 %) - от продукции животноводства, в том числе от продажи - 474,75 тыс. руб., (82,64 %), от её личного потребления - 132,75 тыс. руб., (85,2 %). Удельный вес затрат на производство продукции животноводства к сумме дохода этой отрасли у ЛПХ составил 31,5 %, а удельный вес чистого дохода от ведения ЛПХ (за вычетом затрат) - 68,5 % . В растениеводстве – затраты на производство – 32,2 % , а чистый доход – 67,8 % . В целом по ЛПХ соотношение дохода от продажи составило 78,7 % и личного потребления – 21,3 % .

Следует учитывать, что доход членов ЛПХ включает доходы от ведения ЛПХ и от работы по найму. (Таблица 2) Анализ структуры доходов ЛПХ показал, что основным источником за 2015 год являлись доходы от ведения ЛПХ – 67,5 % в то время как на доходы от работы по найму приходилось всего – 32,5 % . Чистый денежный доход ЛПХ составил 739,35 тыс. руб., из которых 240 тыс. руб. от работы по найму (32,5 %) и 499,35 тыс. руб. (67,5 %) от ведения ЛПХ.

Таблица 2 - Структура денежных доходов членов ЛПХ за 2015г.

Вид дохода	Сумма тыс. руб.	Удельный вес, %
1. Доход всего, в том числе:	970,25	100
1.1. Доход от работы по найму	240	24,7
1.2. Доход от ЛПХ (производство), в том числе:	730,25	75,3
1.2.1. От продажи	574,5	59,3
1.2.2. Потребляемое продовольствие	155,75	16
2. Затрат всего, в том числе:	230,9	31,2
2.1. Животноводство	191,4	25,9
2.2. Растениеводство	39,5	5,3
3. Чистый доход всего ЛПХ, в том числе:	739,35	100

3.1. Чистый доход от работы по найму	240	32,5
3.2. Чистый доход от ведения ЛПХ, в том числе:	499,35	67,5
3.2.1. Животноводство	416,1	56,3
3.2.2. Растениеводство	83,25	11,2

Основной вывод заключается в том, что обследованное ЛПХ выполняет производственную и социально – экономическую функции, вносит свой вклад в решение задачи импортозамещения, обеспечения населения РФ продуктами питания. Позволяет нарастить продовольственные товарные фонды, получить членам ЛПХ дополнительные доходы не только в виде лично потребляемых сельскохозяйственных продуктов, но и денежную выручку от продажи продовольствия городским и сельским жителям, не имеющим собственные подсобные хозяйства. ЛПХ в виду его достаточно высокой рентабельности может выступать в качестве кредитоспособного заёмщика коммерческого банка при условии введения льготного кредитования этой категории товаропроизводителей.

Вместе с тем требуют урегулирования проблемы обеспечения ЛПХ земельными участками сельскохозяйственного назначения, их унификации для хозяйств разных регионов находящихся в примерно равных условиях. Так в соответствии со статьей 12.1 Закона Краснодарского края от 5 ноября 2002 года № 532 - КЗ «Об основах регулирования земельных отношений в Краснодарском крае» определен максимальный размер общей площади земельных участков, которые могут находиться одновременно на праве собственности и (или) ином праве у граждан, ведущих личное подсобное хозяйство в размере 1,5 гектара, а для ЛПХ, занимающихся виноградарством, садоводством, молочным животноводством и откормом крупного рогатого скота, - 3,0 гектара [5]. Однако 2 августа 2011 вступил в силу Закон Краснодарского края от 19.07.2011 № 2317 - КЗ «О внесении изменений в Закон Краснодарского края «Об основах регулирования земельных отношений в Краснодарском крае». Теперь максимальный размер общей площади земельных участков (приусадебных и полевых), которые могут находиться одновременно на праве собственности и (или) ином праве у граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, составляет 1,5 гектара, а для ЛПХ, занимающихся виноградарством, садоводством, молочным животноводством и откормом крупного рогатого скота, - 2,5 гектара (ранее 3 гектара) [6]. В случае превышения максимального размера земельной площади, ЛПХ утрачивает свой статус, что требует оформление его в крестьянское (фермерское) хозяйство (ИП). Примером может являться преобразование ЛПХ в ИП Быков В.В. ст. Весёлая, Павловского района после приобретения им в собственность у граждан 30 земельных паёв общей площадью 160 га. Иначе обстоит дело в Ростовской области. Так согласно Областному закону от 22.07.2003 № 19 - ЗС «О регулировании земельных отношений в Ростовской области» (ст.8.1) максимальный размер общей площади находящихся одновременно у ЛПХ земельных участков не должен превышать 1,0 га [7]. По нашему мнению, это ухудшает условия ведения ЛПХ в Ростовской области по сравнению с Краснодарским краем, ограничивает возможности улучшения количественных, качественных и финансово – экономических показателей донских сельхозтоваропроизводителей.

Дальнейшее развитие личных подсобных хозяйств требует решения комплекса вопросов, связанных с либерализацией и унификацией регулирования земельных отношений, организацией сбыта производимой сельскохозяйственной продукцией этой категории товаропроизводителей по гарантированным, известным заранее ценам, оказанием

государственной финансово – кредитной поддержки ЛПХ, включая льготный режим кредитования.

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

1. Меликов, Ю.И. Развитие кредитования крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств // Вестник РГЭУ (РИНХ). – 2006. №1. - С.14 - 25.
2. Меликов, Ю.И. Влияние сезонных факторов на кругооборот капитала и организацию финансово - кредитных отношений АПК // Вестник РГЭУ (РИНХ). - 2011. - №3. - С.93 - 103.
3. Меликов, Ю.И. Продовольственная безопасность и необходимость инновационного механизма кредитования АПК // TERRA ECONOMICUS. - 2011. - №3. - Т.9. - Ч.2. - С.60 - 64.
4. Материалы обследования ЛПХ, станица Весёлая Павловского района Краснодарского края.
5. Закон Краснодарского края от 5 ноября 2002 года № 532 - КЗ «Об основах регулирования земельных отношений в Краснодарском крае»
6. Закон Краснодарского края от 19.07.2011 № 2317 - КЗ «О внесении изменений в Закон Краснодарского края «Об основах регулирования земельных отношений в Краснодарском крае».
7. Областной закон от 22.07.2003 № 19 - ЗС «О регулировании земельных отношений в Ростовской области»

© Ю.И. Меликов, М.Ю. Голуб, 2016

**УДК 336.1**

**ББК 65.41**

**Губарев Герман Юрьевич.**

Аспирант Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте  
Российской Федерации Волгоградский институт управления.  
Консультант отдела социальных программ  
комитета молодежной политики Волгоградской области  
geriich@yandex.ru, gubarev708@gmail.com  
г.Волжский Волгоградская область, Российская Федерация

**Gubarev Herman Yuryevich.**

Graduate student of the Russian academy of national economy  
and public service in case of the President  
Russian Federation Volgograd institute of management.  
Consultant of department of social programs  
committee of youth policy of the Volgograd region  
geriich@yandex.ru, gubarev708@gmail.com  
Volzhsky Volgograd region, Russian Federation

#### **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ. ЧТО ЭТО ТАКОЕ?**

***Аннотация:** В статье представлен краткий исторический обзор развития государственных закупок. Дано понятие государственным закупкам. Изучены принципы*

*государственных закупок. Изучена классификация форм государственных закупок, рассмотрены нормативно - правовые акты регламентирующие полномочия органов государственной власти. Обозначены проблемы совершенствования механизма государственных закупок в РФ.*

**Ключевые слова:** *государственные закупки, история торгов, принципы государственных закупок, классификация форм государственных закупок, конкурс, аукцион, запрос котировок, запрос предложений, закупка у единственного поставщика, закрытый конкурс, закрытый аукцион.*

Каждое государство вне зависимости от формы государственного правления имеет ряд полномочий, функций и обязательств, которые устанавливаются нормативно - правовыми актами и документами. Исходя из того, что Российская Федерация имеет трехуровневую систему управления, то на каждом уровне (федеральный, региональный, местный) устанавливаются, определенные полномочия. Для их выполнения учреждаются органы власти (управления), которые выполняют функции, возложенные на государство.

В нашем государстве достаточно много нормативных документов, которые устанавливают полномочия на каждой вертикали власти.

Но основополагающими документами являются:

- Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993);
- Федеральный закон от 06.10.1999 № 184 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации";
- Федеральный закон от 06.10.2003 № 131 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

Если государство имеет полномочия и обязательства перед своим народом, то, как оно должно выполнять их? К примеру согласно ст.40 Конституции Российской Федерации "Каждый имеет право на жилище" [1], т.е. малоимущим и другим категориям граждан, нуждающимся в жилище, оно предоставляется бесплатно. Значит, таким гражданам государство должно предоставить или построить бесплатное и доступное жилье. А как оно это сделает? Купит у какой - нибудь строительной организации или наймет подрядчика для строительства? Это было самым простым способом, но согласно законодательству Российской Федерации такой вариант не приемлем. Однозначно государство обязано обеспечить нуждающихся граждан жильем, но должно это сделать путем эффективного и рационального механизма. Данный механизм называется государственные закупки.

Что такое государственные закупки? Определений данной категории достаточно много, можно представить более универсальное. Государственные закупки – это процедура приобретения товаров, работ и услуг для выполнения нужд государства и обеспечения возложенных полномочий за счет средств бюджета. Государственные закупки являются универсальным инструментом управления расходами бюджета, на сегодняшний день пока что другого инструмента еще не придумали. Государство прибегает к данному инструменту по следующим причинам: экономия средств бюджета, рациональное использование собственных средств для достижения поставленной цели, эффективность расходов, а именно получение результата с наименьшими затратами. Предпосылки становления государственных закупок можно представить графически.



Рис.1. Предпосылка возникновения государственных закупок.

Государство имеет определенный ряд полномочий, функций и нужд, к примеру, построить детский сад и школу, провести экономический форум, доставить товары и т.д. Для осуществления этого государство должно обладать ресурсами, денежными средствами, т.е. иметь бюджет (казну), чтобы рассчитаться с поставщиком товаров и услуг. Через механизм государственных закупок определяется поставщик, который на выгодных условиях для заказчика поставит товар или выполнит услугу.

Исторически первые упоминания о государственных торгах наблюдаются в середине 17 века. Это был указ царя Алексея Михайловича Романова. Как отмечает Г.И.Ботоева: "это был Указ о подрядной цене на доставку в Смоленск муки и сухарей"[69. с. 109]. По своей сути как такового конкурса не было, в сравнении с современным пониманием данной процедуры. Это был обычный заказ, в котором были указаны элементы, а именно условия, исполнители, вознаграждение.

Таким образом, в 17 веке были заложены основы развития такого инструмента как государственные закупки. В дальнейшем своем развитии система государственных закупок постоянно развивалась, совершенствовалась и увеличивала масштаб своего развития.

Развитие и становление государственных закупок как социально - экономического инструмента управления государственными финансами можно разделить на несколько этапов представленных на рисунке 2.



Рис.2. Исторические этапы развития государственных закупок.

Рассмотрев исторический этап развития государственных закупок, изучим, что же на сегодняшний день представляют собой государственные закупки.

Основным нормативно - правовым документом регулирующим систему государственных закупок является Гражданский кодекс Российской Федерации. Гражданский кодекс не дает четкого определения данной категории, но описывает, как выстраиваются отношения связанные с государственными закупками. По государственному или муниципальному контракту на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд поставщик (исполнитель) обязуется передать товары государственному или муниципальному заказчику либо по его указанию иному лицу, а государственный или муниципальный заказчик обязуется обеспечить оплату поставленных товаров [69]. Т.е. по сути, это описание обычных договорных отношений. Поставщик обязуется поставить, а покупатель обязуется оплатить поставку.

На современном этапе развития государства основным законом, описывающим и регламентирующим процедуру государственных закупок, является Федеральный закон от 05.04.2013 № 44 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (далее – 44 - ФЗ). В 44 - ФЗ нет понятия "система государственных закупок", здесь вводится новое понятие "контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (далее – контрактная система в сфере закупок), т.е. понятие "система государственных закупок" тождественно понятию "контрактная система в сфере закупок", таким образом государственные закупки это и есть контрактная система закупок. 44 - ФЗ определяет контрактную систему в сфере закупок как совокупность участников контрактной системы в сфере закупок и осуществляемых ими, в том числе с использованием единой информационной системы в сфере закупок, в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд 69. Согласно ст.3 44 - ФЗ закупка товара, работы, услуги для обеспечения государственных или муниципальных нужд – это совокупность действий, осуществляемых в установленном настоящим Федеральным законом порядке заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд.

На основании выше изложенного следует определить стандартное (универсальное) понятие государственных закупок. Государственные закупки – это система отношений, основанная на контрактной основе между государством и поставщиками, связанная с закупкой и поставкой товаров и услуг, направленная на обеспечение государственных или муниципальных нужд за счет средств бюджета, с целью их рационального и эффективного использования.

Система государственных закупок основывается на ряде принципов:

1. Принцип открытости и прозрачности. Под этим принципом подразумевается свободный и безвозмездный доступ к информации о контрактной системе в сфере закупок.
2. Принцип обеспечения конкуренции. Данный принцип обозначает о создании равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок.

3. Принцип профессионализма заказчика. Суть данного принципа заключается осуществление деятельности в рамках государственных закупок на профессиональной основе.

4. Принцип стимулирования инноваций. Заказчики при планировании и осуществлении закупок должны исходить из приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной и высокотехнологичной продукции.

5. Принцип единства контрактной системы в сфере закупок. Согласно данному принципу система государственных закупок едина для всех ее участников.

6. Принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность осуществления закупок. Планирование и осуществление закупок должно исходить из необходимости достижения заданных и поставленных результатов обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Цель осуществления государственных закупок состоит в следующем:

- реализация мероприятий, предусмотренных государственными программами Российской Федерации, ее субъектов и муниципальными программами;
- исполнение международных обязательств Российской Федерации;
- выполнения функций и полномочий государственных и муниципальных органов власти всех вертикалей.

Заказчик в лице государства (органа власти) при осуществлении процедуры закупок должен использовать конкурентные способы определения поставщиков товаров и услуг или осуществляет закупки у единственного поставщика. Определение поставщика как раз и определяет форму государственных закупок. Классификацию форм государственных закупок можно представить графически



Рис.3. Классификация форм государственных закупок.

На рисунке 3 представлена классификация форм государственных закупок. основополагающим критерием разделения форм закупок является их открытость, т.е. закупки разделяются на открытые и закрытые.

Открытые закупки согласно принципу открытости и прозрачности являются доступными для всех поставщиков. Участником закупок может быть любая организация, которая соответствует предъявляемым требованиям закупки. Например, это может быть

индивидуальный предприниматель, акционерное общество, общество с ответственностью, государственное предприятие или учреждение и т.д.

Открытые закупки осуществляются в следующих формах:

**1. Открытый конкурс.** Это процедура, при которой информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого конкурса, конкурсной документации и к участникам закупки предъявляются единые требования.

Суть открытого конкурса состоит в том, что заказчик размещает в единой информационной системе извещение о проведении конкурса. В извещении заказчик указывает предъявляемые требования к участникам конкурса, предельную стоимость закупки, сроки, дата и место подачи документов на конкурс, платежные реквизиты и т.д.

После извещения о проведении конкурса поставщики подают свои заявки. Подача заявки осуществляется в письменной форме, а именно документы на участие предоставляют в запечатанном конверте, не позволяющем просматривать содержание заявки до вскрытия, или в форме электронного документа (если такая форма подачи заявки допускается конкурсной документацией).

Конкурсная комиссия после подачи всех заявок на участие в открытом конкурсе вскрывает конверты. Далее эта комиссия осуществляет рассмотрение и оценку заявок. В результате проведенного анализа и оценки определяется победитель конкурса, с которым в дальнейшем заключается контракт на поставку товаров и услуг. Победителем конкурса признается участник конкурса, который предложил лучшие условия исполнения контракта на основе критериев, указанных в конкурсной документации.

**2. Открытый аукцион.** В соответствии с 44 - ФЗ аукционы проводятся только в электронной форме, иногда данную форму называют электронный аукцион. Под электронным аукционом понимается аукцион, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого аукциона и документации о нем, к участникам закупки предъявляются единые требования и дополнительные требования, проведение такого аукциона обеспечивается на электронной площадке ее оператором.

Проведение электронного аукциона заключается в том, что заказчик размещает в единой информационной системе извещение о проведении аукциона. В извещении заказчик указывает предъявляемые требования к участникам конкурса, максимальную стоимость закупки, адрес электронной площадки, дата и сроки рассмотрения заявок, дата проведения аукциона, размер обеспечения заявок и т.д.

После извещения о проведении аукциона поставщики подают свои заявки для участия. В случае не соответствия поставщика к предъявляемым требованиям заявка отклоняется, и поставщик теряет право участия в электронном аукционе. В дальнейшем проводится сам аукцион.

Электронный аукцион проводится на электронной площадке. Время начала проведения аукциона устанавливается оператором электронной площадки. Электронный аукцион проводится путем снижения начальной (максимальной) цены контракта, т.е победителем аукциона является поставщик предложивший самую меньшую сумму закупки.

**3. Запрос котировок.** Это способ определения поставщика, при котором информация о закупаемых товарах, работах или услугах сообщается неограниченному

кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса котировок и победителем которого признается участник закупки, предложивший наиболее низкую цену закупки.

Запрос котировок проводится, в случае если начальная (максимальная) цена контракта не превышает пятьсот тысяч рублей. При этом годовой объем закупок, осуществляемых путем проведения запроса котировок, не должен превышать десять процентов совокупного годового объема закупок заказчика и не должен составлять более чем сто миллионов рублей.

В извещении заказчик указывает предъявляемые требования, максимальную стоимость закупки, форму заявки, дата и сроки рассмотрения заявок, платежные реквизиты и т.д.

После извещения о проведении запроса котировок поставщики подают свои заявки. Подача заявки осуществляется в письменной форме, а именно документы на участие предоставляют в запечатанном конверте, не позволяющем просматривать содержание заявки до вскрытия, или в форме электронного документа (если такая форма подачи заявки допускается предъявляемыми требованиями).

Котировочная комиссия после подачи всех заявок вскрывает конверты. Далее эта комиссия осуществляет рассмотрение и оценку заявок. В результате проведенного анализа и оценки определяется победитель, с которым в дальнейшем заключается контракт на поставку товаров и услуг. Победителем запроса котировок признается участник, подавший заявку на участие, которая соответствует всем требованиям, установленным в извещении, и в которой указана наиболее низкая цена товара, работы или услуги. При предложении наиболее низкой цены товара, работы или услуги несколькими участниками победителем признается участник, заявка на участие которого поступила ранее других заявок, в которых предложена такая же цена.

**4. Запрос предложений.** Данный способ подразумевает определение поставщика, при котором информация окупаемых товарах, работах или услугах сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса предложений. Победителем запроса предложений признается участник закупки, направивший окончательное предложение, которое наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товару, работе или услуге.

В извещении заказчик указывает предъявляемые требования, максимальную стоимость закупки, критерии оценки заявок, форму заявки, дата и сроки рассмотрения заявок, платежные реквизиты и т.д.

После извещения о проведении запроса предложений поставщики подают свои заявки. Подача заявки осуществляется в письменной форме, а именно документы на участие предоставляют в запечатанном конверте, не позволяющем просматривать содержание заявки до вскрытия, или в форме электронного документа (если такая форма подачи заявки допускается предъявляемыми требованиями).

Комиссией по рассмотрению заявок на участие в запросе предложений вскрываются поступившие конверты с заявками. Все заявки участников запроса предложений оцениваются на основании критериев, указанных в документации о проведении запроса предложений.

Выигравшим предложением является то предложение, которое в соответствии с критериями, указанными в извещении, наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товарам, работам, услугам. В случае, если в нескольких предложениях содержатся одинаковые условия закупки, выигравшим предложением признается то предложение, которое поступило раньше.

**5. Закупка у единственного поставщика.** Этот способ подразумевает закупка товаров, работ и услуг у единственного поставщика. В случае осуществления закупки у единственного поставщика для заключения контракта заказчик обязан обосновать в документально оформленном отчете невозможность или нецелесообразность использования иных способов закупки товаров, работ и услуг), а также цену контракта и иные существенные условия контракта. При осуществлении закупки у единственного поставщика контракт на закупку должен содержать расчет и обоснование цены контракта.

Закрытые закупки открыты только для определенного круга поставщиков, которые соответствует предъявляемым требованиям закупки. Закрытые закупки проводятся только в определенном ряде случаев, которые устанавливает 44 - ФЗ:

- закупка товаров, работ и услуг, необходимых для обеспечения федеральных нужд, которые составляют государственную тайну;
- закупка товаров, работ и услуг, сведения о которых составляют государственную тайну, при условии, что такие сведения содержатся в документации о закупке или в проекте контракта;
- заключение контрактов на оказание услуг по страхованию, транспортировке и охране ценностей Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации, на оказание услуг по страхованию, транспортировке, охране музейных предметов и музейных коллекций, редких и ценных изданий, рукописей, архивных документов (включая их копии), имеющих историческое, художественное или иное культурное значение и передаваемых заказчиками физическим лицам или юридическим лицам либо принимаемых заказчиками от физических лиц или юридических лиц во временное владение и пользование либо во временное пользование, в том числе в связи с проведением выставок на территории Российской Федерации и (или) территориях иностранных государств;
- закупка услуг по уборке помещений, услуг водителей для обеспечения деятельности судей, судебных приставов.

Только в данных случаях проводятся закрытые закупки. Следует отметить, что данные закупки осуществляются по согласованию с федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством Российской Федерации на осуществление данных функций (Министерство экономического развития Российской Федерации).

Закрытые закупки осуществляются в 2 формах:

**1. Закрытый аукцион.** Суть данной формы состоит в том, что это закрытый способ закупки товаров, работ и услуг, при котором победителем такого аукциона признается участник, предложивший наиболее низкую цену закупки.

Документация о закрытом аукционе, не подлежат опубликованию в средствах массовой информации и размещению в единой информационной системе. Заказчик направляет потенциальным поставщикам приглашение об участие в закрытом аукционе. В приглашениях принять участие в закрытом аукционе заказчик указывает свое

наименование, почтовый адрес, объект закупки, способ получения документации о закрытом аукционе, срок, место и порядок предоставления документации о закрытом аукционе.

Подача заявки осуществляется в письменной форме, а именно документы на участие предоставляют в запечатанном конверте, не позволяющем просматривать содержание заявки до вскрытия, или в форме электронного документа (если такая форма подачи заявки допускается предъявляемыми требованиями).

Аукционная комиссия рассматривает заявки на участие в закрытом аукционе в части соответствия их требованиям, установленным документацией о закрытом аукционе. По результатам рассмотрения заявок на участие в закрытом аукционе аукционная комиссия принимает решение о допуске к участию в закрытом аукционе участников закупки.

Закрытый аукцион проводится заказчиком в присутствии членов аукционной комиссии, участников закрытого аукциона или их представителей. Аукцион проводится путем снижения начальной (максимальной) цены контракта, указанной в документации о закрытом аукционе, на "шаг аукциона", который устанавливается в размере пяти процентов начальной (максимальной) цены контракта. Победителем закрытого аукциона признается участник, предложивший наиболее низкую цену закупки.

**2. Закрытый конкурс.** Закрытым конкурсом понимается конкурс, при котором информация о закупке направляется заказчиком ограниченному кругу лиц, которые удовлетворяют требованиям, способны осуществить поставку товара, выполнение работы или оказание услуги, являющихся предметом такого конкурса, и победителем такого конкурса признается его участник, предложивший лучшие условия исполнения контракта.

Документация о закрытом конкурсе, не подлежат опубликованию в средствах массовой информации и размещению в единой информационной системе. Заказчик направляет потенциальным поставщикам приглашение об участии в закрытом аукционе. В приглашениях принять участие в закрытом конкурсе заказчик указывает свое наименование, почтовый адрес, объект закупки, способ получения документации о закрытом конкурсе, срок, место и порядок предоставления документации о закрытом конкурсе.

Подача заявки осуществляется в письменной форме, а именно документы на участие предоставляют в запечатанном конверте, не позволяющем просматривать содержание заявки до вскрытия, или в форме электронного документа (если такая форма подачи заявки допускается предъявляемыми требованиями).

Конкурсная комиссия после подачи всех заявок на участие в закрытом конкурсе вскрывает конверты с заявками. Далее эта комиссия осуществляет рассмотрение и оценку заявок. В результате проведенного анализа и оценки определяется победитель конкурса, с которым в дальнейшем заключается контракт на поставку товаров и услуг. Победителем конкурса признается участник конкурса, который предложил лучшие условия исполнения контракта на основе критериев, указанных в конкурсной документации.

Данная классификация форм представлена 44 - ФЗ. Эти формы можно классифицировать по разным признакам и характеристикам. В итоге на сегодняшний день других форм закупок не существует, так они утверждаются законом. Существуют иные формы закупок, но они присущи для корпоративных финансов и используются в частном финансовом секторе.

Но не все проблемы с государственными закупками еще решены. Существуют ряд проблем в действующем законодательстве, а именно постоянная доработка и изменение законодательства, в результате чего необходимо адаптироваться к новым условиям. 44 - ФЗ, по сути, ориентирован на закупку товаров массового и серийного производства,

стандартизированных работ и услуг, а также в законе чрезмерная регламентация процедур закупок. Следует отметить отсутствие целостной системы контроля за всеми стадиями закупок, имеющиеся коррупционные риски, а также факты недобросовестных действий со стороны заказчиков и исполнителей. Несовершенство системы государственных закупок является причиной низкой степени эффективности расходов бюджета и результативности мероприятий в области государственного управления.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14 - ФЗ (ред. от 23.05.2016).
3. Федеральный закон от 06.10.1999 № 184 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации".
4. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".
5. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".
6. Ботоева Г.И. "История государственных торгов в России: условия и этапы формирования" / Культура. Наука. Образование. – 2010. – № 1. – С. 109 - 121.
7. Гончаров Е.Ю. История торгов в России. XVII - XVIII в. // Конкурсные торги. 1998. №8. С.39 - 44.

© Губарев Г. Ю., 2016

### **УДК 331**

**Р.В. Даниелян**

Студентка 2 курса факультета экономики и управления  
Волгоградский государственный технический университет

**С.А. Попова**

Студентка 2 курса факультета экономики и управления  
Волгоградский государственный технический университет

**Ю.Г. Оноприенко**

Кандидат экономических наук, доцент - должность  
Волгоградский государственный технический университет  
Г. Волгоград Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

### **Аннотация**

В статье рассматривается значимость предпринимательства в России, выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются начинающие предприниматели. Изучены основные проблемы развития малого бизнеса и представлены некоторые пути их решения.

## Ключевые слова

Предпринимательство, малый бизнес, финансирование, налогообложение, кредитование.

В последние годы в нашей стране широкое распространение получило индивидуальное предпринимательство, поскольку является одним из основных элементов экономической жизни общества. В России оно берет своё начало ещё со времен купечества. [2,с.9] По данным Федеральной службы государственной статистики сейчас в нашей стране зарегистрировано около 3х миллионов действующих предпринимательств. Данная цифра свидетельствует о том, что растет привлекательность данной формы деятельности, особенно по некоторым видам предпринимательства: оптовая и розничная торговля 19,0 % , обрабатывающие производства 14,3 % и сельское хозяйство 9,2 % .[3] «Молодые» предприниматели успешно работают в этих сферах и пытаются расширить свою деятельность, стремясь обеспечить достойные условия для жизни себе, своей семье и обществу в целом.

К сожалению, не все так хорошо и успешно как кажется на первый взгляд. Развитие предпринимательства в настоящее время актуальный и значимый вопрос в экономике России. Главной проблемой малого бизнеса является, в первую очередь, недостаточное внешнее финансирование, которое в основном базируются на получении безвозмездной финансовой помощи из бюджетных и не бюджетных источников. Второй проблемой предпринимательства является завышенное налогообложение. Предприниматель, находясь на общей системе, платит налог на прибыль - 20 % , налог на добавленную стоимость (НДС) - 18 % и, в случае наличия сотрудников в штате, налог на доходы физических лиц (НДФЛ) - 13 % . Собирается достаточно ощутимая сумма, и многие предприниматели с этим не справляются, и начинают уклоняться от уплаты налогов. И третьей проблемой индивидуального предпринимательства является отсутствие льготного кредитования. При открытии нового бизнеса «молодой» предприниматель может и не рассчитывать на кредитование. По данным проведенного «ОПОРА РОССИИ» исследования предпринимательского климата, низкая доступность финансовых ресурсов является ключевой проблемой бизнес - климата для российского малого бизнеса. Чем больше период, на который планируется привлечь заемные средства, тем меньше вероятность их получить, потому что высокие ставки по кредитам.[4]

Так какие существуют пути решения проблем предпринимательства в сложившихся неблагоприятных экономических условиях?

В поддержку малого бизнеса, по мнению большинства экономистов, следует осуществлять следующее:

- 1.Налоговое освобождение (такая форма поддержки может осуществляться при указании суммы, направленной на финансирование кредитных социально значимых объектов, признанных таковыми властью).

- 2.Налоговый кредит (предоставление его должно сопровождаться расчетами по плану расширения производства).

- 3.Бюджетное финансирование на развитие малого бизнеса (при предъявлении ряда документов, бизнес плана).

4. Доступное кредитование (снижение ставок для начинающих предпринимателей).

5. Разработка и расширение финансирования программы оказания помощи безработным гражданам, желающим открыть собственное дело, по линии Минтруда РФ.

Следует отметить, что разрабатывая меры по поддержке предпринимательства, государственные органы должны учитывать социальное положение, интересы индивидуальных предпринимателей и степень их приверженности к рыночным отношениям, а также предполагаемые перспективы. В таком случае государственная поддержка будет намного эффективнее способствовать становлению и развитию предпринимательства в интересах экономики нашей страны.

### **Список использованной литературы**

1. Аблеева А.М. Факторная оценка эффективности использования основных фондов сельского хозяйства // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 19. С. 26 - 34.
2. Михалёв Н.В. Предпринимательство в современной России. Автореферат диссертации - М., 2009 - С.9
3. Россия в цифрах. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/>
4. Шмелева Е. Опора России. 2012. №876 (47) [Электронный ресурс.] - Режим доступа <https://rg.ru/>

© Р.В. Даниелян, С.А. Попова, Ю.Г. Оноприенко, 2016

**УДК 336.2**

**Дмитриева Алина Георгиевна**  
старший преподаватель кафедры  
«Финансов и кредита»  
ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА,  
г. Чебоксары, РФ

## **ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА**

Налоговое планирование является составной частью планирования регионального бюджета, которое позволяет спрогнозировать формирование доходной и расходной части бюджета. Необходимость в налоговом планировании диктуется следующими основными факторами: способность налогоплательщиков нести бремя налоговой нагрузки; учитывать изменения в налоговом законодательстве с учетом предстоящих изменений в налоговой политике.

Применяются следующие методики налогового планирования: балансовый метод, методика коэффициентов, нормативный метод, регрессивно - корреляционный метод, прогнозная экстраполяция и т. д. [2, с. 52]

Рассмотрим применение методов налогового планирования и прогнозирования, применяемого при формировании бюджета Чувашской Республики по основным налогам и

сборам определяемого по методике Министерства финансов Чувашской Республики от 29.12.2011 № 145 / п [1]. Методика предоставлена в табл.1.

Таблица 1

Методика расчета доходов по основным налогам

Наименование налога	Формула для расчета
Налог на прибыль организаций	$НП = НБ * Ст - Д + П,$ <p>где: НП – показатели прогнозного поступления налога на прибыль организаций;  НБ – налоговая база по налогу на прибыль;  Ст – налоговая ставка налога;  Д – сумма доходов не явившихся объектом для налогообложения в результате предоставления налоговых льгот;  П – сумма налога на прибыль по перерасчету за предыдущий год.</p>
Налог на доходы физических лиц	$НДФЛ = ((ФОТ - В) * Ст) * Н,$ <p>где:  НДФЛ – показатели прогнозного поступления НДФЛ;  ФОТ – показатели прогнозируемого фонда оплаты труда;  В – льготы, вычеты;  Ст – ставка налога;  Н – норматив отчислений от НДФЛ в доход республиканского бюджета ЧР.</p>
Акцизы по подакцизным товарам (продукции)	$Ак = О * Ст * Н,$ <p>где:  О – показатели прогнозируемого объема производства и (или) реализации подакцизного товара  Ст – ставка по акцизам на конкретный вид подакцизного товара (продукцию);  Н – норматив зачисления акцизов по подакцизным товарам (продукции) в доход республиканского бюджета ЧР;</p>
Налог на имущество организаций	$НИО = ((НБ - СНИЛ) * К) * Ст,$ <p>где: НИО – показатели прогнозного поступления налога на имущество организаций;  НБ – налоговая база;  СНИЛ – стоимость необлагаемого имущества с учетом предоставляемых налоговых льгот;  К – темп роста инвестиций в основной капитал по всем источникам финансирования;  Ст – налоговая ставка</p>
Транспортный налог	$Н = \sum Н1 + Н2 + Н3 \text{ и т.д.},$ <p>где: Н – показатели прогнозного поступления транспортного</p>

	налога, всего; Н1, Н2, Н3 и т.д. – прогноз поступлений транспортного налога по конкретной категории транспортных средств.
--	--

Таким образом, определяются прогнозные значения поступления платежей в региональный бюджет на 2013 - 2015 гг., далее рассмотрим применение данной методики по фактическому поступлению платежей в бюджет Чувашской Республики (табл.2.)

Таблица 2

Показатели прогнозного и фактического поступления платежей в бюджет Чувашской Республики по основным видам налогов и сборов за 2013 - 2015 гг.  
(млн. руб.)

Годы		Показатели					
		Налог на прибыль	НДФЛ	Налоги на товары, реализуемые на территории РФ	Налоги на совокупный доход	Налог на имущество	Госпошлина
2013	прогноз	5169,5	5719,0	3175,7	1092,1	2560,5	42,3
	факт	5257,7	5605,3	3275,3	1090,1	2566,7	43,8
2014	прогноз	5195,2	604,2	3388,5	1200,6	3242,9	47,1
	факт	5234,4	6096,4	3379,9	1209,3	3446,8	51,1
2015	прогноз	4928,3	7539,4	2739,7	1361,8	3321,2	48,7
	факт	4953,5	7605,0	2772,6	1366,7	3299,4	48,5

Анализ показателей формирования бюджета свидетельствует о том, что имеет место незначительное отклонение прогнозных значений от фактического объема поступлений платежей в республиканский бюджет.

Таким образом, применение методов налогового планирования позволяет отслеживать текущее формирование доходов регионального бюджета с учетом прогнозных поступлений.

### Список использованной литературы

1. Закон Чувашской Республики от 23 июля 2001 г. № 36 «О регулировании бюджетных правоотношений в Чувашской Республике» [Электронный ресурс]. URL: // www.gov.cap.ru (Дата обращения 03.11.2016)
2. Вылкова, Е. С. Налоговое планирование. – СПб. : Питер, 2012.– 211 с.
3. Мачехин, В. А. Налоговый кодекс и налоговое планирование // Законодательство. – 2012. – № 10. – С. 45 – 50.

© А.Г. Дмитриева, 2016

**Долгова Владислава Николаевна,**  
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@mgutn.ru

## **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РФ**

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[1,33]. 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[2,34]. 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[3,35]. 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[4]. 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[5,33]. 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[6,37]. 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[7]. 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[8,37]. Развитие машиностроительного комплекса (производство машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств и оборудования) в 2011 году определялось тенденциями увеличения инвестиционной активности со стороны юридических лиц и объемов потребительского спроса в части высокотехнологичных товаров вследствие восстановления экономической конъюнктуры после кризисных явлений 2008 и 2009 годов. Данные тенденции в свою очередь характеризовались ростом инвестиций в основной капитал и увеличением реальных располагаемых денежных доходов (по итогам 2011 года относительно уровня 2009 года увеличение указанных показателей составило 14,8 % и 5,9 % соответственно)[9,33]. Указанные факторы в 2011 году относительно уровня 2010 года способствовали увеличению объемов производства машин и оборудования на 9,5 %, электрооборудования, электронного и оптического оборудования – на 5,1 %, транспортных средств и оборудования – на 24,6 % [10]. Значительный вклад в достижение указанных показателей внесла реализация мер государственной поддержки. В 2011 году на реализацию указанных механизмов (без учета расходов на реализацию ФЦП «Развитие оборонно - промышленного комплекса Российской Федерации на 2011 - 2020 годы») из федерального бюджета было направлено более 220 млрд. рублей [11,34]. По итогам 2015 года также отмечается увеличение среднего уровня рентабельности производства в машиностроительном комплексе в 3 раза до 6,6 % (без производства оружия и боеприпасов), что может характеризоваться как тенденция посткризисного восстановления экономической ситуации в высокотехнологичных секторах экономики[12,35]. В указанный период также отмечался значительный уровень загрузки производственных мощностей отдельных видов высокотехнологичных товаров, что в отдельных случаях может в среднесрочной перспективе являться одним из ограничений развития производства[13]. Факторы развития машиностроительного комплекса, оказывающие влияние на производственную ситуацию в 2014 году, также определяли тенденции развития рассматриваемого сектора экономики в первом полугодии 2015 г. (рост инвестиций в основной капитал относительно первого полугодия 2014 г. составил 11,6 % , реальных располагаемых денежных доходов – 3,0 % ), вследствие чего отмечается рост объемов производства всех основных групп высокотехнологичных товаров: производство машин и оборудования увеличилось на 4,5 % , электрооборудования, электронного и оптического оборудования – на 6 % , транспортных средств и оборудования – на 21 % [14,33]. При этом отмечается значительное сокращение темпов прироста импорта в абсолютном выражении (по итогам первого полугодия 2015 г. рост физического объема импорта продукции машиностроения составил 8,7 % против 53,4 % в первом полугодии 2014 года) [15,34]. В настоящее время на развитие высокотехнологичных секторов экономики сдерживающее влияние оказывает ряд ограничений, в том числе технологическая отсталость отдельных производств, высокая материалоемкость и энергоемкость производства, низкая производительность труда, недостаток финансовых ресурсов (в том числе на проведение НИОКР), зависимость от поставок импортных комплектующих, зависимость экспортных

поставок вооружений и военной техники от геополитической конъюнктуры[16]. Таким образом, общесистемным фактором развития машиностроительного комплекса в среднесрочной перспективе является эффективность реализации мероприятий, направленных на снижение негативного влияния указанных ограничений, к которым относятся[17]: повышение конкурентоспособности продукции российского производства за счет развития производственной инфраструктуры, реализации перспективных инвестиционных проектов, создания научно - технического и кадрового потенциалов, в том числе инновационного характера (в рамках реализации федеральных целевых программ, программ инновационного развития предприятий, проектов институтов развития и государственных корпораций)[18]; развитие совместного производства конечных продуктов и комплектующих с ведущими зарубежными организациями (в автомобилестроении, транспортном машиностроении, станкостроении и других секторах)[19]; реализация Государственной программы вооружения до 2020 года и расширение военно - технического сотрудничества [20]. На реализацию данных мероприятий предполагается направить в 2017 - 2018 гг. за счет средств федерального бюджета более 820 млрд. рублей[21]. Вследствие удовлетворения значительного объема отложенного спроса в 2010 и 2011 годах после кризисных явлений 2008 и 2009 годов темпы роста производства в машиностроительном комплексе в среднесрочной перспективе будут характеризоваться более низкими абсолютными значениями относительно значений динамики развития производства в 2010 и 2011 годах[22]. Указанные мероприятия будут способствовать укреплению в 2017 - 2019 годах позиций российской продукции на внутреннем рынке, а в ряде случаев увеличению ее доли относительно импортной продукции[23]. В период 2017 - 2019 годов будет отмечаться незначительное снижение доли отечественной продукции машиностроительного комплекса на внутреннем рынке по сравнению с уровнем 2016 года (на 1 - 1,5 % ). К 2017 году ожидается относительно улучшение конкурентоспособности и возвращение доли отечественного производства на внутреннем рынке к уровню 2016 года (около 45 % ) [24,35]. Вместе с тем значительный вклад в указанную динамику будет вносить существенное увеличение объемов производства продукции военного назначения, связанное с ростом объема закупок по Государственному оборонному заказу[25]. Кроме того, в среднесрочной перспективе будет наблюдаться увеличение производительности труда во всех секторах машиностроительного комплекса, при этом данные тенденции в большинстве случаев не обеспечивают значимого повышения уровня производственно - технологического развития данных секторов экономики до уровня, сопоставимого с ведущими мировыми производителями, в том числе в связи с указанными ограничениями[26]. Итак, по итогам проведенного исследования можно сделать следующие выводы. По итогам 2016 года относительно уровня 2015 года ожидается рост объемов производства машин и оборудования. В 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличение производства машин и оборудования составит 29 % , что обусловлено увеличением объемов спроса по всей товарной номенклатуре данной группировки[27,37]. В 2017 году производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования увеличится относительно уровня 2016 года на 5,5 процента. Данная динамика обусловлена положительными тенденциями развития секторов - потребителей соответствующего оборудования, в том числе ростом платежеспособного спроса на комплектующие изделия и оборудование,

необходимые для производства высокотехнологичной продукции, оказания информационно - телекоммуникационных, медицинских и других услуг, а также ростом реальных располагаемых денежных доходов, развитием потребительского кредитования[28]. По итогам 2016 года ожидается увеличение объемов производства транспортных средств и оборудования на 16 процентов. Положительная динамика развития производства будет отмечаться по всем товарным подклассам данной группировки[29]. Развитие машиностроительного комплекса (производство машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств и оборудования) в 2016 году определялось тенденциями увеличения инвестиционной активности со стороны юридических лиц и объемов потребительского спроса в части высокотехнологичных товаров вследствие восстановления экономической конъюнктуры после кризисных явлений 2008 и 2009 годов[30]. В современной экономической ситуации нельзя рассчитывать на то, что проблема технологического перевооружения российского машиностроения и обеспечение его независимости от внешнего рынка будет решена стихийно[31]. Технологическое оборудование двойного назначения должно быть заново разработано и поставлено на серийное производство. Без решения кадровой проблемы и повышения интеллектуального потенциала отрасли машиностроения невозможно решить проблему двойных технологий, потому что при инерционном развитии отрасли новую конкурентоспособную продукцию просто некому будет ставить на производство и внедрять[32].

### **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. / Ашалян Л.Н., Дадутин 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. 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.
5. Женжебир В.Н. Современное состояние и особенности размещения общего машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

6. Медведев В.М. Современное состояние и особенности размещения среднего машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
7. Фадеев А.С. Современное состояние и особенности размещения тяжелого машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
8. Женжебир В.Н. Перспективы развития железнодорожного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
9. Медведев В.М. Перспективы развития авиастроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
10. Воробьев Д.И. Современные тенденции российского рынка машин и оборудования [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
11. Женжебир В.Н. Влияние на структуру машиностроительного комплекса общественного разделения труда, дифференциации и специализации отраслей. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
12. Медведев В.М. Факторы, влияющие на размещение отраслей и ведущих предприятий машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
13. Фадеев А.С. Влияние специализации и производственных связей на изменения в отраслевой структуре машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
14. Воробьев Д.И. Принципы развития и размещения отраслей машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
15. Медведев В.М. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов резанием. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
16. Филатов В.В. Изучение структурных отраслевых сдвигов в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
17. Воробьев Д.И. Региональная характеристика машиностроительной отрасли с позиций предложения и спроса на её продукцию. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
18. Фадеев А.С. Методы достижения точности при автоматической сборке на предприятиях машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
19. Воробьев Д.И. Методы и формы организации промышленного производства машиностроительного комплекса РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
20. Воробьев Д.И. Анализ внешнего рынка машиностроения и металлообработки [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
21. Женжебир В.Н. Перспективы производства машин и оборудования машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

22. Женжебир В.Н. Типы организации производства машиностроительного комплекса РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
23. Медведев В.М. Перспективы развития автоматизации сборки на многопозиционном оборудовании предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
24. Медведев В.М. Общая характеристика рынка машиностроительной продукции РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
25. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при сварке, резке и пайке металлов. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
26. Фадеев А.С. Виды производства и организационные формы работы предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
27. Филатов В.В. Программа развития машиностроительного комплекса в условиях рыночной экономики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
28. Долгова В.Н., Медведева Т.Ю. Социально - экономическая статистика. Учебник и практикум / Москва, 2015. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс (1 - е изд.)
29. Долгова В.Н. Производственная статистика и темпы развития отраслей в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
30. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Борисова Т.А., Медведев В.М., Фадеев А.С., Шестов А.В. Отраслевые проблемы экономического развития РФ в контексте кризиса. Интернет - журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 2 (27). С. 77.
31. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. Государственное и муниципальное управление. / Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2010.
32. Шевцова В.Н. Оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности отрасли. Пищевая промышленность. 2005. № 5. С. 74.
33. Долгова В.Н., Медведева Т.Ю. Теория статистики. Учебник и практикум / Москва, 2015. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс (1 - е изд.)
34. Долгова В.Н., Медведева Т.Ю. Статистика. Учебник и практикум / Москва, 2015. Сер. 68 Профессиональное образование (1 - е изд.) 0
35. Долгова В.Н., Медведева Т.Ю. Статистика. Учебник и практикум / Москва, 2014. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс (2 - е изд., пер. и доп)
36. Долгова В.Н. Отраслевой состав материальных и нематериальных услуг промышленного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
37. Филатов В.В. Региональные аспекты развития машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

© Долгова В.Н., 2016

**Дулян Каринэ Араратовна**  
студентка КубГАУ

**Андреев Сергей Юрьевич**  
доцент КубГАУ  
г. Краснодар, РФ

E - mail: karinamburg@mail.ru

Кубанский государственный аграрный университет  
имени И.Т. Трубилина

## **ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

Развитие рыночных отношений внутри страны, внедрение товаров зарубежного производства выявляет проблему экономической безопасности России, которая во многом определяется уровнем конкурентоспособности продукции отечественного производства.

Основным фактором коммерческого успеха любого предприятия в современной рыночной экономике является его конкурентоспособность, которая зависит от качества менеджмента и состоятельности выпускаемой продукции. Другими словами, насколько продукция качественнее аналогов, которые выпускают конкурирующие предприятия [2].

Под конкурентоспособностью понимается комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара, определяющих его успех на рынке, т.е. преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров - аналогов. Основными факторами влияния на цену и качество товара являются: издержки производства, производительность, интенсивность труда [1].

Основные причины низкой конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции отечественного производства довольно много: низкое качество товара; непрезентабельная упаковка; завышенная цена; недостаточная организация рекламной компании; однотипный ассортимент и др.

Товар будет представлять интерес для покупателя, если он обладает необходимыми техническими, эксплуатационными и экономическими параметрами. Соответствие этих параметров основным характеристикам потребности покупателя и является условием приобретения товара, совершения покупки. Чтобы покупатель выбрал товар он, устанавливает отличительные признаки, которые характеризуют конкурентное превосходство этого товара над другими, находящимися на рынке. При приобретении товара покупатель оценивает его высокую степень удовлетворения своей потребности и свою готовность понести траты, связанные с приобретением и дальнейшим использованием этого товара.

На данный момент в России и во всем мире обострилась экологическая проблема, особое значение для конкурентности продукции приобретают признаки качества, как безопасность жизни и экологическая чистота продукции [4].

Конкурентоспособность товара определяется его способностью сочетать в себе качество и выгодную ценовую политику, способностью конкурировать на рынке с другими

аналогичными товарами и удовлетворять покупательские потребности. Если степень конкурентоспособности товара высока, то производитель может выводить данный товар на национальный рынок.

Конкурентное преимущество — это то свойство товара, который дают предприятию особое превосходство над конкурентами, а потребителю наилучшее сочетание всех потребительских характеристик товара [4].

Конкурентоспособность товара определяется своего рода привлекательностью для потребителя и должен удовлетворять определенному ряду требований. Покупатель объясняет выбор товара оценивая его полезный эффект от использования и все расходы, которые связаны с его покупкой и дальнейшей эксплуатацией. Потребитель определяет конкурентоспособность товара при сравнении цены, качества и уровня сервиса, который ему предоставлен до и после покупки товара. Так же, можно сравнить уровень маркетингового окружения товара, то есть его характеристику (упаковка, имидж, реклама, брэндинг и др.) [3].

Конкурентоспособность товара – условный показатель, который показывает отличительные характеристики данного товара от характеристик товара – конкурента как по степени потребности, так и по затратам связанным с производством товара, его торговым сопровождением и эксплуатации. Показатели качества товара и его конкурентоспособности обычно не равны.

При оценке качества товара обычно сравниваются однородные товары, а при оценке конкурентоспособности могут сопоставляться и не однородные товары, которые различаются только способом удовлетворения одинаковой потребности. Важно отметить, что конкурентоспособность товара обеспечивается на всем протяжении жизненного цикла товара и реализуется на всех его стадиях. На наш взгляд, в современных условиях повышению конкурентоспособности отечественных товаров необходимо уделять огромное внимание и руководителям всех производственных предприятий, а также органам власти, посредникам и самим потребителям.

#### **Список литературы:**

1 Воронов, А. А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия // Маркетинг. – 2003. – №4 . – С.86.

2 К вопросу о повышении конкурентоспособности субъектов малого и среднего бизнеса / Горейко Н.И., Андреев С.Ю. // Наука сегодня. Сборник научных трудов по материалам VII международной научно - практической конференции: в 4 частях. Научный центр «Диспут». - 2015. - С. 45 - 47.

3 Роль маркетинга в повышении эффективности работы предприятия в условиях современной рыночной экономики / Мартынов Д.И., Андреев С.Ю. // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 129 - 132.

4 К вопросу о развитии импортозамещения в России / Силка Н.О., Кох М.Н. // Молодой ученый. - 2016. - №8 - 8 (112). - С. 30 - 32.

© К.А. Дулян, С.Ю. Андреев, 2016

**Женжебир 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)

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТОРГОВЛИ МАШИНАМИ И ОБОРУДОВАНИЕМ**

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[1]. К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка[2]. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах незначительное число российских машиностроительных компаний[3]. 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[4]. 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]. Анализ данных показал, что Россия, обладающая крупнейшим территориальным, природным и интеллектуальным потенциалом, занимает незначительное место в мировой торговле машинами и оборудованием почти по всем видам продукции за исключением военной[6,7,8,9]. Россия экспортирует очень ограниченный набор продукции, при том, что Россия входит в десятку стран, способных производить всю номенклатуру машиностроительной продукции. На территории страны производится продукция начиная от иголки, заканчивая космическими ракетами. В приложении 5 представлена вся продукция машиностроения, производимая на сегодня на территории России[10]. Это говорит о том, что у России накопились проблемы в сфере производства и торговли машинами и оборудованием. На сегодняшний день, как уже было замечено выше, машиностроение является основным источником дальнейшего экономического роста страны, повышения эффективности и производительности общественного труда и роста благосостояния населения[11]. Следовательно, от его

развития во многом зависит, сможет ли Россия занять ведущее место среди государств, обладающих высокотехнологичной промышленностью и производящих конкурентоспособную на мировых рынках продукцию[12]. Изучив динамику и состояние российской внешней торговли машинами и оборудованием за последние 10 лет, проанализировав её структуру, можно заметить, что явственно обозначились негативные тенденции в области, прежде всего, конкурентоспособности продукции машиностроения. Оценка объемов и структуры экспорта и импорта машин и оборудования за последние годы позволяет сделать вывод, что в этой области сформировался комплекс проблем, представляющих угрозу как развитию машиностроения в России в целом, так и свободе страны от зарубежных поставщиков[13,14,15,]. В сегодняшнем мире, функционирующем в условиях рыночных отношений суть этих проблем проста – соответствует ли Ваш товар требованиям рынка или нет. В нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. На мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах не более 50 российских компаний[16]. Среди основных причин такого положения можно выделить следующие: Устаревшая инфраструктура производственных мощностей - моральный и физический износ основных фондов предприятий уже достиг критического уровня (от 65 до 75 % ). Причем, выбытие основных фондов идет с темпами - 1,5 - 2,5 % в год, тогда как годовые темпы обновления технологической базы не превышают 0,1 - 0,5 % . И, что самое печальное, удельный вес производств, соответствующих современным требованиям, составляет лишь 8 % . По данным Госкомстата, 65 % оборудования эксплуатируется 15—20 лет, а оборудование, которое можно назвать современным, т.е. срок эксплуатации которого меньше пяти лет, составляет менее 5 % [17]; Дефицит квалифицированных кадров - сегодня в России слабо развита система профессионального образования. Многие профтехучилища, ранее существовавшие в СССР, сейчас закрыты. Возник огромный дефицит не только высококвалифицированных рабочих, но и отсутствия рабочей силы. По мнению европейских социологов, в России на смену рабочему классу приходит класс менеджеров, россияне не хотят идти на производство из - за низкой оплаты труда и повсеместного закрытия предприятий[18]; неэффективная кадровая политика, приводящая к оттоку квалифицированных специалистов из сферы промышленного производства, научно - технической и технологической деятельности и др.[19]; низкая производительность труда - в машиностроении и металлообработке занята третья часть промышленного производственного персонала страны. Однако выпуск продукции в расчете на одного работающего — один из самых низких в промышленности[20]; дефицит денежных ресурсов (низкая кредитная и инвестиционная привлекательность предприятий) для реализации программ стратегических преобразований и высокие налоги на производителей в обрабатывающей промышленности[21]; низкий уровень государственной поддержки финансирования науки[22]; низкая рентабельность производства, высокая себестоимость выпускаемой продукции, а так же отсутствие приведенных к международным требованиям, стандартов выпускаемой продукции[23]. В развитых странах норма прибыли после вычета налогов в обрабатывающей промышленности существенно выше, чем в других отраслях народного хозяйства. В России невыгодно вкладывать средства в обрабатывающую промышленность, поскольку в этой отрасли норма прибыли практически вдвое ниже, чем,

на пример, в отраслях, получающих природную ренту[24]. У отечественных предприятий отсутствуют финансовые возможности для коммерческих кредитов, для содержания маркетинговых и сервисных служб, для участия в рекламных кампаниях и выставках. Серьезной проблемой является рост транспортных тарифов. Отсутствие новых передовых технологий, инвестиционных средств неизбежно встанет на пути развития крупномасштабной модернизации производственных мощностей производителей комплектного оборудования. Одной из проблем является то, что инвестиционный климат в России по - прежнему остается неблагоприятным[25]. В формирующемся многополярном мире складываются 4 главных центра научного прогресса – США (35 % мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности), Европейский Союз (24 %), Япония и Китай (примерно по 12 %). К сожалению, Российская Федерация в группу лидеров не входит – на нашу долю приходится менее 2 % мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности и 1 % по обменному курсу. Таким образом, Россия отстает от США по расходам на НИОКР в 17 раз, от Европейского Союза – в 12 раз, от Китая – в 6,4 раза, от Индии – в 1,5 раза[26]. Известно, что качество и конкурентоспособность продукции зависят от требований покупателей на внутреннем рынке, поскольку для ведущих стран внутренний рынок сбыта является основным. В России предъявляется во многих случаях спрос на более простую и дешёвую технику, ибо дешевизна материальных и трудовых ресурсов делает невыгодным её замещение сравнительно дорогой техникой[27]. Поэтому основные фонды эксплуатируются в России до полного физического износа, а замена выбывающим фондам обеспечивается за счёт приобретения самой дешевой техники, зачастую бывшей в употреблении в развитых странах и морально устаревшей для передовых стран[28]. Изучив российскую торговлю машинами и оборудованием, можно сказать, что машины и оборудование являются наиболее динамичной статьёй международной торговли. На них приходится около одной трети современной мировой торговли. В экспорте промышленно развитых капиталистических стран доля машин и оборудования достигает 80 %. Поэтому уровень развития машиностроения является одним из важных показателей уровня развития страны. Машиностроение определяет отраслевую и территориальную структуру промышленности мира, обеспечивает машинам и оборудованием все отрасли экономики, производит разнообразные предметы потребления[29]. Если говорить о торговле машинами и оборудованием, то в зависимости от степени завершенности производственного цикла различают: комплектные, поставки, поставки отдельных видов готовой продукции серийного производства, поставки деталей и узлов в разобранном виде. По видам сопутствующих услуг выделяют такие формы внешней торговли как, инжиниринговые услуги, осуществление технического обслуживания, снабжение запчастями, аренда оборудования, обучение специалистов для работы на оборудовании. Что касается видов сотрудничества, то здесь выделяют технико - экономическое, промышленное и научно - техническое сотрудничество[30]. По уровню развития машиностроения различия стран крайне велики. Более 90 % машиностроительной продукции производят развитые страны. Безусловными лидерами в производстве являются: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Китай, Россия. Они производят практически все виды металлоизделий, машин и оборудования – от «иглоков до самолётов». Страны Западной и Восточной Европы, а также, некоторые развивающиеся страны (Бразилия, Индия, Сингапур и др.) обычно специализируются на выпуске

определенных видов машиностроительной продукции, с которой они выходят на мировой рынок[31]. В целом отставание развивающихся стран в этой отрасли ещё очень велико. Низка и доля продукции машиностроения в структуре всей промышленности – она не превышает 20 % , тогда как в развитых странах она составляет 30 - 40 % . Во многих развивающихся странах машиностроение представлено ремонтными мастерскими по обслуживанию транспорта, горнодобывающей промышленности, сельского хозяйства и изготовлению простейшего инвентаря[32]. Очевидно, что доля промышленной продукции в общем объеме экспорта в России существенно ниже аналогичных показателей других стран, причем даже не только высокоразвитых. Отчасти это объясняется низкой конкурентоспособностью российских товаров[33]. Правомерно говорить о круге проблем машиностроения, который носит пока замкнутый характер: изношенные фонды - низкое качество выпускаемой продукции - низкая конкурентоспособность - низкие объемы продаж - недостаточные обороты по финансам - нехватка денежных средств на обновление оборудования. И, как следствие, отсутствие возможностей, как для внедрения инноваций, так и наращивания темпов роста производства[34]. В промышленно развитых странах, где кризисы и спады производства периодические повторяются, изменение текущей конъюнктуры меньше всего затрагивают выпуск новейшей высокотехнологичной продукции, что создает определенные импульсы для выхода из кризисных ситуаций. Для нашей страны характерно опережающее снижение производства наиболее прогрессивной техники[35]. В результате можно полностью утратить накопленный за предшествующие годы технологический потенциал, хотя и недостаточно качественный, но все же, имеющий принципиальное значение для дальнейшего функционирования экономики[28]. Современное состояние машиностроения показывает необходимость продуманной политики государства в отношении оптимизации отраслевой структуры. Совершенствование отраслевой структуры отрасли должно основываться на анализе макроэкономических пропорций экономики. 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[29]. Эффект от совершенствования отраслевой структуры машиностроения может проявляться в следующем: рост взаимопроникновения и перераспределения ресурсов осваиваемых производств, с повышением уровня качества продукции от применения наукоемких технологий; постепенное снижение себестоимости производства за счет эффективного использования ресурсов; постепенное замещение импортного производства продукцией отечественного машиностроения; развитие инфраструктуры отраслей машиностроения[30]. Неотложные нужды народного хозяйства, вызванные необходимостью хотя бы минимальной поддержки технологического уровня в машиностроительном комплексе, определяют приоритеты структурно - инвестиционной политики в машиностроении. Требуется нормализовать инвестиционный процесс путем восстановления спроса на оборудования и межрегиональных кооперационных связей. Особенно важно возродить спрос на оборудования в базовых, жизнеобеспечивающих отраслях народного хозяйства[31]. В результате возродятся наиболее отстающие отрасли машиностроения с неразвитой структурой производства. В условиях спада производства в отраслях машиностроения целесообразно ограничить закупки за рубежом техники, аналоги которой выпускаются или могут выпускаться в России. Это позволит повысить загрузку

производственных мощностей и может, в связи с поставкой ряда видов комплектующих деталей и оборудования, восстановить разорванные производственно - кооперационные связи со странами ближнего зарубежья и бывшими странами СЭВ[32]. Вместе с тем необходима государственная поддержка тех подотраслей машиностроительного комплекса (прежде всего оборонных), чьи производственные мощности позволяют провести техническое перевооружение производственного аппарата страны. Для реализации структурно - инвестиционной политики страны необходимо сконцентрировать на приоритетных направлениях значительные средства[33]. Одним из дополнительных источников капиталовложений в отечественное машиностроение являются частные инвестиции. Однако основная нагрузка по поддержанию жизнеспособности машиностроения для базовых отраслей народного хозяйства ложится на плечи государства[35]. В современной экономической ситуации нельзя рассчитывать на то, что проблема технологического перевооружения российского машиностроения и обеспечение его независимости от внешнего рынка будет решена стихийно. Технологическое оборудование двойного назначения должно быть заново разработано и поставлено на серийное производство. При этом российское станкостроение, несмотря на острую заинтересованность в перспективных научных разработках, не имеет достаточных для их выполнения кадровых ресурсов[36]. В результате совершенствования отраслевой структуры машиностроения должно сформироваться ядро – совокупность хозяйствующих субъектов, эффективно реагирующих на изменения конъюнктуры рынка и выпускающих конкурентоспособную продукцию[37].

#### **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. / Ашалян Л.Н., Дадутин 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. 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.
5. Женжебир В.Н. Современное состояние и особенности размещения общего машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

6. Медведев В.М. Современное состояние и особенности размещения среднего машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
7. Фадеев А.С. Современное состояние и особенности размещения тяжелого машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
8. Женжебир В.Н. Перспективы развития железнодорожного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
9. Медведев В.М. Перспективы развития авиастроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
10. Воробьев Д.И. Современные тенденции российского рынка машин и оборудования [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
11. Женжебир В.Н. Влияние на структуру машиностроительного комплекса общественного разделения труда, дифференциации и специализации отраслей. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
12. Медведев В.М. Факторы, влияющие на размещение отраслей и ведущих предприятий машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
13. Фадеев А.С. Влияние специализации и производственных связей на изменения в отраслевой структуре машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
14. Воробьев Д.И. Принципы развития и размещения отраслей машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
15. Медведев В.М. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов резанием. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
16. Филатов В.В. Изучение структурных отраслевых сдвигов в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
17. Воробьев Д.И. Региональная характеристика машиностроительной отрасли с позиций предложения и спроса на её продукцию. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
18. Фадеев А.С. Методы достижения точности при автоматической сборке на предприятиях машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
19. Воробьев Д.И. Методы и формы организации промышленного производства машиностроительного комплекса РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
20. Воробьев Д.И. Анализ внешнего рынка машиностроения и металлообработки [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
21. Воробьев Д.И. Особенности территориальной организации машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

22. Воробьев Д.И. Тенденции развития регионального рынка машиностроительной продукции [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
23. Женжебир В.Н. Перспективы производства машин и оборудования машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
24. Женжебир В.Н. Типы организации производства машиностроительного комплекса РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
25. Женжебир В.Н. Тенденции и перспективы развития машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
26. Медведев В.М. Перспективы развития автоматизации сборки на многопозиционном оборудовании предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
27. Медведев В.М. Общая характеристика рынка машиностроительной продукции РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
28. Медведев В.М. Технологические процессы в литейном производстве на предприятиях машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
29. Медведев В.М. Производство транспортных средств и оборудования в машиностроительном комплексе РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
30. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при сварке, резке и пайке металлов. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
31. Фадеев А.С. Виды производства и организационные формы работы предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
32. Фадеев А.С. Управление процессом сборки и последовательностью автоматического соединения деталей на предприятиях машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
33. Фадеев А.С. Технологические процессы на предприятиях машиностроительного комплекса при сборочном производстве. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
34. Филатов В.В. Программа развития машиностроительного комплекса в условиях рыночной экономики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
35. Долгова В.Н. Производственная статистика и темпы развития отраслей в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
36. Филатов В.В. Основные направления технологической модернизации предприятий машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

37. Филатов В.В. Факторы, способствующие совершенствованию отраслевой структуры машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

38. Долгова В.Н. Отраслевой состав материальных и нематериальных услуг промышленного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

39. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. Государственное и муниципальное управление. / Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2010.

40. Шевцова В.Н. Оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности отрасли. Пищевая промышленность. 2005. № 5. С. 74.

© Женжебир В.Н., 2016

**УДК 338.242.2**

**Зайцева Оксана Николаевна**

кандидат экономических наук,

доцент БГУ, г. Брянск, РФ

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМ РЫНКОМ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

Настоящей необходимостью эффективного функционирования современной российской экономики является поиск новых рыночных инструментов, способствующих формированию инновационных систем управления конкурентным рынком транспортных услуг.

Транспорт, как экономическая категория, выражает систему стабильных, постоянно воспроизводимых отношений (производственных, экономических, технологических и др.) между различными субъектами. В условиях развитой конкуренции уровень конкурентоспособности транспортных услуг является важнейшей исходной предпосылкой для определения направленности и обоснования управленческих решений по организации и становлению нового для России механизма хозяйствования, характеризующего степень развития общества, устойчивость экономического роста, жизненный уровень населения и экономическую стабильность.

Железнодорожный транспорт является открытой системой, на которую воздействуют многочисленные факторы не только внешней среды. Эффективность его работы, уровень конкурентоспособности производимых им транспортных услуг в значительной степени определяются адаптационными возможностями в условиях инновационного воздействия, а они, в свою очередь, жестко связаны не только с экономической ситуацией, но и общероссийской пореформенной спецификой. Вследствие потери доли рынка, высокой степени износа парка вагонов и необходимости его обновления, железные дороги

вынуждены искать новые инновационные пути развития, которые могли бы позволить переломить негативные тенденции.

В условиях монополизации железных дорог, в процессе реорганизационных преобразований формируется зародыш конкурентной борьбы между грузовыми компаниями, представляющий эффективно действующий механизм соревнования, который заставляет не останавливаться на достигнутом, а вести постоянный поиск новых инновационных возможностей за счет использования новейших технологий, новых способов организации и управления транспортным производством. Борьба за конкурентоспособность производимых транспортных услуг рассматривается на современном этапе как основа прогресса отраслевой деятельности.

В России интерес к Британской инновационной модели конкурентных преобразований вызван тем, что сеть железных дорог Великобритании напоминает радиальное расположение российских железных дорог, которое затрудняет (или делает невозможным) создание конкуренции между отдельными железными дорогами. Ведь главные цели современного инновационного процесса, реализуемого, в данный момент, через реорганизацию железных дорог - это развитие комплекса грузовых перевозок, направленное на глубокую интеграцию в евроазиатскую транспортную систему, повышение качества услуг и безопасности перевозок, увеличение масштаба транспортного производства, рост финансовой устойчивости и производственно - экономической эффективности, взаимосвязаны между собой. Процесс определения конкурентных преимуществ услуг грузовых компаний предполагает обоснование проведения общей монополизации, открытия для конкуренции временно - монопольных и конкурентных видов деятельности с целью повышения эффективности и уровня качества услуг, проведения активной инновационной политики.

Необходимость реализации версии «Британской модели» инновационных преобразований железных дорог описана в работе [2]. Но система Великобритании, которая требует полного разделения между владельцем - оператором путей и всеми операторами подвижного состава может требовать меньшего объема регулирования условий доступа, чем система ЕС, так как владельцу инфраструктуры нет смысла проводить различие между какими - либо перевозчиками. Это преимущество сводится на «нет» дополнительными договорными отношениями и усилиями по обеспечению их выполнения в правовой системе, которая не подготовлена к такому бремени, а также к потере экономии от масштаба.

Подобно системе ЕС, инновационная версия Великобритании, по существу, не опробована. Имеются лишь некоторые положительные признаки, такие как реальные выгоды от введения конкуренции на части рынков ремонта и технического обслуживания подвижного состава. Но все же система Великобритании «в чистом виде» кажется менее приемлемой в качестве фундамента для создания реальной конкуренции на железных дорогах России, чем система ЕС.

Система ЕС может обеспечить некую защиту для некоторых крупных грузоотправителей, но это требует слишком хорошего знания вопросов управления, наличия полномочий, а также вмешательства регулятора в повседневную деятельность предприятия, чтобы на нее можно было полагаться как на основу конкуренции в сфере железнодорожных перевозок в России.

«Параллельные» железнодорожные маршруты между пунктом отправления и пунктом назначения (по аналогии с североамериканскими системами конкуренции) могут обеспечить лучшие экономические альтернативы для грузоотправителей, которые используют железнодорожный транспорт, требуя при этом минимального контроля и регулирующего вмешательства. В России существуют железнодорожные маршруты (транспортный мост между Тихоокеанским побережьем и Европой, ряд областей в европейской части России), где имеется достаточно «параллельных» путей, чтобы обеспечить реструктуризацию в целях создания подобия американской системы. Но данная система все чаще находит применение при перевозке дорогостоящих грузов на сравнительно дальние расстояния. В нашей практике такой вариант реализации конкурентных преимуществ также не удовлетворит все необходимые потребности.

В процессе инновационных преобразований железнодорожного транспорта, используя зарубежный опыт, необходимо найти «золотую середину». Нельзя забывать сформированную столетиями Российскую уникальную моноцентрическую железнодорожную сеть, позволявшую выполнять на линиях протяженностью в два раза меньше, чем в США, в три раза больший объем перевозок, способствующую функционированию и развитию интересов всего народного хозяйства, когда наиболее рационально перевозки грузов осуществлялись общим для всех железных дорог парком грузовых вагонов и контейнеров. Но понятно, что в современных экономических условиях выживания невозможно оставить все в неизменном виде.

Процесс инновационных преобразований железных дорог требует новых подходов к определению места грузовых компаний на конкурентном рынке транспортных услуг. Борьба за конкурентные позиции на транспортном рынке вызвало ограничение объема перевозок, на сегодняшний день связанное, прежде всего тем, что грузовые железнодорожные перевозки осуществляют более 2,5 тыс. частных компаний – собственников грузовых вагонов, из них наиболее известные: Северстальтранс, ОТЭКО, Новая перевозочная компания, Дальневосточная транспортная группа и др., которыми уже сейчас перевозится свыше 35 % грузов в стране, а это значит, что работу железных дорог нельзя рассматривать как закрытую систему. Парк подвижного состава, принадлежащего собственникам, уже достиг 400 тыс. единиц. Более того, государственные и частные железнодорожные компании порой находятся в неравных условиях, причем это неравенство определяется именно уровнем конкурентоспособности транспортных услуг.

Ограничения в определении своей тарифной политики, вынуждают ОАО «РЖД» перевозить все предъявляемые грузы, т.е. лишают права выбора клиента. В то же время частные компании имеют большую возможность проводить гибкую тарифную политику и работать в тех сегментах рынка перевозок, которые для них наиболее выгодны. При этом происходит концентрация частных собственников подвижного состава.

Все это отрицательно влияет на общую работу грузовых компаний, сокращая результативность конкурентной борьбы, поскольку фактически вытеснение из сегментов высокодоходных перевозок отдельных компаний в низкодоходный сегменты, связывает данный процесс с монополистическим аспектом, то есть происходит дифференциации товаров и превращение рынка грузовых перевозок из конкурентного в рынок монопольной конкуренции.

Следует подчеркнуть, что, несмотря на необходимость постепенного сближения тарифов между классами грузов, их дифференциация, вытекающая из принципа платежеспособности, должна быть сохранена, в том числе и в части инфраструктурной составляющей. Это объясняется тем, что если уравнивать инфраструктурную составляющую тарифа по родам грузов, то для массовых дешевых грузов это приведет к удвоению общего уровня тарифов на их перевозку. В результате уровень транспортной составляющей в цене этих грузов достигнет предположительно 60 - 80 % , что приведет к их неконкурентоспособности, как на внутреннем, так и внешнем рынке. Для повышения привлекательности услуг грузовых компаний необходимо перейти к гибкому регулированию тарифов на перевозки этих грузов для сглаживания внутригодовой неравномерности перевозок. Так, введение гибкой тарифной шкалы на перевозки (с повышающими коэффициентами в периоды «пикового» спроса и понижающими — при минимальном), позволило бы снизить коэффициент месячной неравномерности перевозок. Это способствовало бы снижению себестоимости перевозок за счет снятия «пиковых» потребностей в подвижном составе. Одновременно благодаря установлению повышенного уровня тарифов в периоды максимального спроса был бы повышен средний уровень доходности перевозок угля.

Именно в этих условиях целесообразно применить опыт североамериканских железных дорог по заключению долгосрочных контрактов на транспортное обслуживание. При заключении таких контрактов, обеспечивается даже повышение уровня тарифов, что абсолютно оправданно, поскольку за долговременные гарантии транспортного обслуживания с использованием подвижного состава повышенного спроса, который надо заблаговременно покупать и ремонтировать, необходимо платить. В российских условиях следует, по крайней мере, обеспечить долгосрочные гарантии ритмичного предъявления груза и доходных поступлений, чтобы грамотно и эффективно удовлетворить спрос на перевозки.

Вследствие потери доли рынка высокодоходных грузов, высокой степени износа парка вагонов и необходимости его обновления, грузовые компании вынуждены искать новые пути развития компании, которые могли бы позволить переломить негативные тенденции. Одним из таких мероприятий является выделение из структуры ОАО «РЖД» дочерних компаний с выходом на конкурентный сектор транспортных услуг. То есть задача созданных грузовых компаний, в условиях конкурентной борьбы, заключается в стимулировании конкурентоспособности транспортной продукции посредством использования экономико - технологического потенциала. Создавая и выводя на рынок дочерние общества, сформирована основа для нового этапа конкурентной борьбы.

Инновационные преобразования, создание грузовых компаний - это «шаг на пути к решению вопроса о разделении инфраструктурной и перевозочной деятельности ОАО «РЖД» [1]. В Программе структурной реформы предусмотрена возможность полного организационного отделения инфраструктуры от перевозок путем создания дочерних грузовых компаний, но при этом должен быть выполнен ряд условий, основными из которых являются:

- полная внутренняя реорганизация по видам деятельности;
- разработка механизма взаимодействия компании - владельца инфраструктуры с компаниями - перевозчиками;

- разработка механизма финансирования инфраструктуры за счет взимаемых тарифов с компаний - перевозчиков и др.

Необходимо также учесть планы дальнейших инновационных преобразований на железных дорогах. Плотность железнодорожной сети по плану стратегического развития к 2030 г. будет увеличена почти на 24 % (прежде всего в регионах Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов). Четыре субъекта федерации (Республики Алтай и Тыва, Магаданская область, Ненецкий автономный округ) впервые получают доступ к железнодорожному транспорту.

Скорость доставки грузов в среднем возрастет более чем на 26 % , при этом по контейнерным отправкам, требующим ускоренной доставки, - в 3,7 раза. В установленные сроки будет доставляться 97 % грузовых отправок, что соответствует высочайшим мировым стандартам.

Работа российских железных дорог определяет существенный вклад в экономический рост страны. Если вся транспортная система формирует 5,8 % ВВП, то вклад железных дорог составит 3,6 % . Около 60 % прироста ВВП также обеспечивается с участием железнодорожного транспорта. Эта доля учитывает, как прямой вклад отрасли, выражающийся в доходах от перевозок, так и косвенный, определяемый стоимостью перевозимой продукции. Таким образом, выполняя 40 % перевозок в стране, железнодорожный транспорт формирует около 60 % вклада транспортной системы в ВВП. Но при этом, реальные доходы ОАО «РЖД» от перевозок в 2014 г. снизились на 4 % при росте ВВП на 4,2 % , а в 2015 г. их снижение оценивается в 6,2 % [1].

В 2014г. экономический рост в стране замедлился. Динамика ВВП сократилась примерно с 7,2 до 6,4 % , промышленного производства с 6,1 до 4,1 % . Естественно, это привело к ухудшению динамики грузовых перевозок. При этом произошли существенные структурные сдвиги. Данная ситуация незамедлительно требовала конкретных действий, а именно стратегических преобразований.

Для дальнейшего этапа определения возможности повышения конкурентоспособности услуг Грузовой компании, необходимо учитывать особенности условий организации транспортировки грузов, к которым относятся категории отправки, режим скорости, тип подвижного состава, набор комплементарных услуг.

Особенно важным в современных условиях инновационных процессов становится анализ ресурсного обеспечения железной дороги и планирование перевозок по типу используемого подвижного состава (полувагоны, платформы, крытые вагоны, цистерны и специальные вагоны). Изучение потребностей грузовладельцев в комплементарных услугах, выполняемых структурными подразделениями дороги, позволяет грузовым компаниям не только получить дополнительный источник дохода, но повысить конкурентоспособность транспортных услуг (законченной перевозки), как уже неоднократно отмечалось, за счет повышения качества обслуживания.

### **Литература**

1. Журнал «Экономика железных дорог» № 4, 2016
2. Хусаинов Ф.И. Демонопользация железных дорог – М. Экономика железнодорожного транспорта №1, 2016

© Зайцева О. Н., 2016

**Закирова Ильмира Разифовна**

Студентка 4 курса СГЭУ

**Симонова Марина Викторовна**

д.э.н., профессор, зав.кафедрой экономики труда

и управления персоналом СГЭУ

г. Самара, РФ

## **ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Ключевые слова: трудовой потенциал, трудоспособное население, уровень образования, анализ показателей.

Аннотация: В статье представлен анализ трудового потенциала в регионе, выявлены количественные и качественные характеристики, влияющие на стратегию социально - экономического развития Самарской области. Представлены практические рекомендации по совершенствованию трудового потенциала.

Важнейшим критерием рациональности какой - либо системы общества является её ориентация на максимально возможное использование способностей людей. На этот критерий необходимо ориентироваться при стратегическом проектировании трудового потенциала. В связи с этим трудовой потенциал является важным показателем социально - экономического развития региона.

Изучение состояния трудового потенциала общества имеет практическую значимость для сбалансирования ресурсов труда и числа рабочих мест с учётом изменений численности под влиянием социально - демографических процессов. Рациональное использование трудового потенциала даёт возможность ускорения темпов развития региона, что обуславливает актуальность исследования и основывается на усилении роли человеческого фактора во всех областях экономики и общества.

Понятие трудовой потенциал может быть рассмотрен с двух сторон: в количественном и качественном. Количественно трудовой потенциал страны можно определить, перемножив численность трудовых ресурсов на время, которое может отработать один работник в течение года. На количественную характеристику трудового потенциала оказывают влияние множество факторов, среди которых разная интенсивность труда, обусловленная как трудовой активностью, так и изменением спроса на производимую продукцию; работа неполный рабочий день, простои и т.д.

Качественная характеристика трудового потенциала включает три составляющих: физическую, интеллектуальную и социальную.

Физическая составляющая трудового потенциала характеризует физические и психологические возможности человека, зависящие от его здоровья. Интеллектуальная составляющая аккумулирует в себе уровень знаний и умений, врожденные способности, талант, волевые и лидерские качества человека, накопленный производственный опыт. Социальная составляющая формируется в зависимости от социальной среды, социальной защищенности и социальной справедливости в обществе.[4, с.208]

Значит, к качественным характеристикам можно отнести: состояние здоровья, физическая дееспособность и квалифицированный уровень, степень использования знаний работников, личных способностей. Кроме всего этого включается развитие и эффективное использование работников; участие работников в делах предприятия; продвижение, основанное на заслугах; прогресс в построении карьеры; хорошие отношения с начальником; позитивные социально - психологические отношения в группе; др. [2]. Значимость каждого из компонентов трудового потенциала определяется характером выполняемых работ в условиях конкретного предприятия и рабочего места.

Показатели, характеризующие эти компоненты, могут относиться как к отдельному человеку, так и к различным коллективам, в том числе к персоналу предприятия и населения страны в целом.

На формирование трудового потенциала и трудовых ресурсов общества оказывают влияние самые разнообразные факторы: технические, технологические, организационные, экономические, социальные и демографические. Знание этих факторов необходимо для выработки эффективной политики, стратегии и тактики управления трудовыми ресурсами общества [1, с.20].

Таким образом, трудовой потенциал отражает возможное участие работников в трудовой деятельности с учетом их психофизиологических, профессионально - квалификационных и социально - психологических характеристик, качеств и свойств [3, с.25].

Рассмотрим региональные аспекты трудового потенциала на примере Самарской области. Сначала проанализируем количественные характеристики трудового потенциала региона. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области, можно сделать следующие выводы. Около 60 % жителей области – граждане трудоспособного возраста. Средний возраст граждан - 40,3 года. В общей численности населения области преобладают женщины – 54,3 % .Численность экономически активного населения практически не изменилось. Уровень занятости населения незначительно увеличился, так если этот показатель в 2004 году составлял 65 % , то к 2014 году увеличился на 5 % . Так же наблюдается положительная тенденция в уровне безработицы. Её уровень снизился почти в 2 раза (табл.1).

Далее рассмотрим качественные характеристики трудового потенциала в Самарской области. К качественным характеристикам трудового потенциала относится уровень образования.

Таблица 1

Численность экономически активного населения, занятых и безработных

Год	Экономически активное население, тыс.чел.	В том числе:		Уровень экономической активности, %	Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %
		Занятые, тыс.чел.	Безработные, тыс.чел.			
2004	1751,5	1658,0	93,5	68,7	65,0	5,3
2005	1739,2	1646,0	93,2	68,1	64,4	5,4
2006	1770,4	1695,5	74,8	69,1	66,1	4,2
2007	1817,0	1742,0	75,0	70,7	67,7	4,1

2008	1804,8	1729,4	75,4	70,1	67,1	4,2
2009	1762,2	1654,7	107,5	68,5	64,3	6,1
2010	1755,8	1654,7	101,2	68,5	64,6	5,8
2011	1751,0	1662,5	88,5	68,8	65,3	5,1
2012	1747,7	1687,7	60,0	69,3	66,9	3,4
2013	1747,2	1691,5	55,7	69,3	67,1	3,2
2014	1757,9	1704,8	53,1	70,4	68,3	3,0

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области количество людей, получивших высшее образование, увеличилось на 11 % в 2014 году по сравнению с 2004 годом (табл.2). Следовательно, происходит увеличение образованности занятых по всем уровням образования в рассматриваемый период. Однако эти увеличения незначительны, так как этот показатель в среднем за год увеличивается только на 1,5 % . Сокращается численность людей, не имеющих основного образования. Однако этот показатель всё ещё имеет место быть.

Ещё одним количественным показателем является уровень жизни населения. Самарская область заняла 60 - е место из 84 по уровню жизни граждан. По данным Российского статистического ежегодника, можно проследить снижение реального располагаемого дохода населения и реальной начисленной заработной платы. Можно сделать вывод, что положительной тенденции не наблюдается и ряд показателей необходимо улучшать. [5].

Таблица 2

Распределение численности занятых по уровню образования (в процентах к итогу)

Уровень образования	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Занятые в экономике - всего в т.ч имеют образование:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Высшее профессиональное	24,1	25,3	26,2	28,5	27,5	28,4	33,7	34,8	35,6	37,4	35,8
Среднее профессиональное	28,8	28,8	27,5	28,0	26,1	27,5	28,7	32,4	28,7	28,4	31,5
Начальное профессиональное	14,0	13,5	18,6	17,3	18,4	17,5	16,3	14,3	15,6	16,1	16,6
Среднее общее	25,1	24,2	20,1	20,3	22,5	23,1	17,7	15,9	16,9	16,0	12,9
Основное общее	4,8	4,7	4,9	3,8	4,0	3,2	3,5	2,4	2,9	2,0	3,1
Не имеют	0,9	0,7	0,8	0,5	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1



**А.В. Алюшкина**

Студентка 4 курса факультета Финансы и кредит

**А.В. Захарян**

к.э.н., доцент факультета Финансы и кредит

**И.А. Неводова**

ассистент факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ**

Стратегии внешнеэкономической деятельности даёт возможности любой стране обеспечить наиболее благоприятные экономические и политические условия для использования национального капитала на международных рынках.

Наше государство в 2014 году столкнулась с двумя значительными ограничениями национального экономического роста – это введение санкций и падение цен на нефть. Но в национальной экономике произошли некоторые структурные изменения, которые обеспечивают устойчивость к отрицательным факторам внешней среды[1].

Главный фактор, который влияет на развитие внешнеэкономической деятельности России – это ослабление конкурентных позиций отечественных организаций на внешних товарных рынках, что неблагоприятно действует на товарную структуру экспорта. Главными обстоятельствами, сокращающими результативность экспортной деятельности, является недостаточное государственное регулирование внешней торговли, это:

- сокращение мотивации государственных властей к формированию отечественной системы поддержки экспорта, это обусловлено удержанием на высоком уровне мировых цен на сырьевые продукты, составляющие основу российского экспорта;

- недостаточное финансирование механизмов государственной поддержки экспорта;

- несогласованность и несбалансированность всех участников отечественной системы поддержки экспорта, с одной стороны, и отечественной системы государственного администрирования и регулирования внешнеэкономической деятельности – с другой стороны;

- отсутствие оптимальных и эффективных целей и приоритетов в функционировании механизмов и институтов развития внешнеэкономической политики Российской Федерации[2].

Внешнеторговый оборот, по данным Банка России (таблица1), в январе – июне 2016 г. составил 211,3 млрд. долл. США, что меньше чем в январе – июне 2015 г. на 22,9 % , при этом экспорт сократился на 29,7 % , импорт – на 9,5 % . В общем объеме товарооборота в январе - мае 2016 г. на долю экспорта приходилось 60,7 % , импорта – 39,3 % . Уменьшение объемов экспорта вследствие более низких по сравнению с 2015 годом цен на энергоносители и замедление темпов снижения импорта обусловили сокращение положительного внешнеторгового сальдо, которое к январю - июню 2016 года уменьшилось на 50,6 % до 44,1 млрд. долл. США.

В январе – июне 2016 г. по сравнению с январем – июнем 2015 г. наблюдалась отрицательная динамика цен на мировых рынках сырьевых товаров. Вместе с тем во втором квартале 2016 г. произошел разворот цен на важнейшие сырьевые товары: по сравнению с первым кварталом 2016 г. цены на нефть увеличились на 36,7 %, алюминий – на 3,7 %, никель – на 3,8 %, медь – на 1,3 %. В январе – июне 2016 года цена на нефть составила 37,7 долл. США за баррель, сократившись по сравнению с январем – июнем 2015 года на 33,9 %.

Таблица 1 - Внешняя торговля Российской Федерации

Показатели	январь - июнь 2015 г., в млрд. долл. США			январь - июнь 2016 г., в млрд. долл. США		
	Всего	в том числе со странами		Всего	в том числе со странами	
		Дальнее зарубежье	СНГ		Дальнее зарубежье	СНГ
Внешнеторговый оборот	273,9	237,7	36,3	211,3	183,8	27,5
<i>темпы роста в %</i>	67,1	67,4	65,1	77,1	77,3	75,9
Экспорт	181,6	156,4	25,2	127,7	109,5	18,2
<i>темпы роста в %</i>	71,3	71,8	68,0	70,3	70,0	72,0
Импорт	92,3	81,3	11,0	83,6	74,2	9,4
<i>темпы роста в %</i>	60,3	60,4	59,5	90,5	91,3	84,7
Сальдо	89,3	75,1	14,2	44,1	35,3	8,8
<i>темпы роста в %</i>	87,7	90,2	76,5	49,4	47,0	62,7

Ставка экспортной пошлины на нефть, рассчитанная в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 29.03.2013г. № 276 и изменениями, внесенными в него в ноябре 2014 года, с 1 июля 2016 г. составила 95,9 долл. США за тонну (в июне 2016 г. – 80,6 долл. США за тонну), повышение на 19,0 % [3,4].

Особое место во внешней торговле России занимает Европейский союз (ЕС) (рисунок 1), доля которого в товарообороте уменьшилась с 46,0 % в январе - мае 2015 г. до 43,9 % в январе – мае 2016г. составила 74,5 млрд. долл. США. Товарооборот снизился на 27,5 % по сравнению с январем – маем 2015 г., при этом экспорт уменьшился на 35,3 %, импорт – на 4,8 %.

Страны Азиатско –Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) являются второй группой по объему внешнеторгового оборота, удельный вес которых в январе – мае 2016 г. составил 28,8 %, что больше чем в январе – мае 2015 г. на 1,1 %. Торговый оборот со странами АТЭС уменьшился на 20,9 %, в том числе экспорт снизился на 27,5 %, импорт – на 12,9 % по отношению к январю – маю 2015 г [5].

Показатели внешней торговли со странами СНГ в январе – мае 2016 г. также были значительно меньше января - мая 2015 г. Товарооборот со странами СНГ сократился на 23,8 %, до 20,7 млрд. долл. США. Доля стран СНГ в товарообороте России составила 12,2 %, а в январе - мае 2015 г. составила 12,1 %.



Рисунок 1– Структура внешнеторгового оборота по группам стран в январе - мае 2016 года (январь – май 2015 года) (в процентах).

Сальдо внешней торговли сократилось на 48,3 % до 41,5 млрд. долл. США. Коэффициент несбалансированности внешней торговли в январе – мае 2016 г. уменьшился до 24,4 % по сравнению с 35,9 % в январе – мае 2015 г.

Положительное сальдо, в январе – мае 2016 г., наблюдалось в торговле России со всеми группами стран. Отрицательное сальдо у России в январе –мае 2016 г. было в торговле с Китаем 1,5 млрд. долл. США, Францией 1,3 млрд. долл. США, Индонезией 0,6 млрд. долл. США , США 0,59 млрд. долл. США, Бразилией 0,4 млрд. долл. США и Вьетнамом 0,4 млрд. долл. США.

Можно сделать вывод, что России необходимо производить и продавать конкурентоспособную продукцию, устанавливая равнозначные условия конкуренции между предприятиями, которые относятся к разным секторам рынка. Для решения данной проблемы необходимо создать эффективную политику государства в отношении внешнеэкономической деятельности, которая должна основываться на укреплении функций государственного регулирования внешней торговли; ужесточить контроль качества и количества ввозимых и вывозимых товаров; активно привлекать инвестиции иностранных партнеров; формировать положительные условия для деятельности отечественных экспортеров; осуществлять государственную поддержку для развития производственных отраслей и сельского хозяйства[6].

#### Список используемой литературы:

1. Захарян А.В. Последствия присоединения России к всемирной торговой организации / Пономаренко Ю.В., Захарян А.В. // В сборнике: Интеллектуальный и научный потенциал XXI века Сборник статей Международной научно – практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 129 - 130

2. Захарян А.В. Роль ООН в регулировании глобальной экономике / Пономаренко Ю.В., Захарян А.В. // В сборнике: Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4–х частях. 2016. С. 179–181.

3. Захарян А.В. Государственный бюджет и проблема его сбалансированности / Комаревцева Д.М., Захарян А.В. // В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики сборник статей Международной научно – практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 192.

4. Захарян А.В. Экономическое развитие финансовой политики России в условиях мировых санкций / Равичева Д.Ю., Захарян А.В. // В сборнике: Фундаментальные проблемы науки сборник статей Международной научно –практической конференции. 2016. С. 220 – 223.

5. Захарян А.В. Роль прямых иностранных инвестиций в экономике РФ и Краснодарского края / Назаретян К.А., Каламбет Т.В., Захарян А.В. // В сборнике: Инновационные технологии научного развития сборник статей Международной научно – практической конференции. 2016. С. 46 –49.

6. Захарян А.В. Состояние и основные проблемы российского рынка ценных бумаг / Алюшкина А.В., Захарян А.В. // В сборнике: Научные механизмы решения проблем инновационного развития сборник статей Международной научно – практической конференции. 2016. С. 80 – 83.

© Захарян А.В., Алюшкина А.В., И.А. Неводова, 2016

**УДК 330**

**Иванова Ирина Константиновна**  
старший преподаватель СГУПС  
г. Новосибирск, РФ

## **ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИИ**

Современный этап характеризуется сменой модели экономического развития, мировая экономика принимает всё больше и больше новых вызовов.

Вызовы обусловлены целым рядом изменений происходящих в мире: переход от индустриальной к постиндустриальной стадии развития, усилением научно - технического прогресса, особенно информационной его составляющей, развитием образовательного процесса в странах «третьего мира» (эффект «догоняющего развития») и повышения там качества человеческого капитала, в следствие чего, там появилась высококвалифицированная и дешёвая рабочая сила, развитием экономики, основанной на знаниях, образование становится самостоятельным субъектом экономики, а рынок начинает определять востребованность специалистов, и наконец, глобализация знаний приводит не только к их накоплению, но и устареванию.

Для полноценного развития и существования любого человеческого сообщества необходимо огромное количество самых разнообразных ресурсов:

сырьевых (нефть, газ, и т.д.), материальных (созданных рабочей силой), энергетических (атомная, энергия стихий (воды, ветра)), но современный этап развития требует развития новых ресурсов и основным среди них является информация.

XXI век – век информационного развития, такого количества, такого объёма информационных потоков, наверное, не знал не один век. Изменились и источники информации, вместо газет, радио и телевидения, на первый план выходит интернет и IT – технологии.

Наибольший объём информации сосредотачивается в промышленности, в торговле, а особенно в финансово - банковской и образовательной среде. Информационные технологии выделились в отдельную сферу экономики, так называемый «четвертичный сектор». Нам каждый день приходится принимать те или иные решения, а важнейшим условием принятия рационального решения должна быть информация. Как и все экономические ресурсы, при всём её огромном объёме, информация ограничена.

Принятие же решения в условиях неполной информации, приводит к неопределённости и риску. Принятие решений на основе неполной информации приводит к большим затратам, решения оказываются ошибочными, выгода, которую мы получаем меньше, чем рассчитывали. Неопределённость становится барьером на пути к более эффективному рынку, приводит к увеличению издержек, неоптимальному расходованию ресурсов и товаров.

К тому же информация как любой экономический ресурс имеет свои специфические черты, которые необходимо учитывать при принятии решений, наличие этих черт придаёт информационному ресурсу особый статус среди традиционных экономических факторов - труда, земли, капитала и предпринимательской способности.

Информация, являясь самостоятельным ресурсом, в тоже время связывает в единое пространство все сферы хозяйственной деятельности общества.

Среди важнейших специфических черт информационного продукта являются, с точки зрения автора, несколько: первая, в отличие от материальных ресурсов, в ходе рыночных отношений, купли – продажи информации, она не уходит полностью от продавца к покупателю, а остаётся у продавца и полностью не исчезает в процессе потребления.

Вторая особенность, устаревание информации, ситуация ещё вчера была актуальной, а сегодня она ничего не стоит.

Третья черта, информация может оказаться ложной, продавец может продать информацию, зная, что она недостоверна, преследуя собственные цели (введение в заблуждение, нанесение убытков и т.д.), а может продать по неведению.

Четвёртая, сокрытие информации (не имеется в виду государственная тайна). Следовательно, покупка информации приводит к определённому риску и неопределённости, мешающим принять рациональное решение и привести к увеличению издержек, неэффективному использованию материальных и человеческих ресурсов.

Пятая, информация, IT – технологии, начинает замещать материальную сферу нематериальной, вытесняет физический труд (машинная индустрия) интеллектуальным, что в свою очередь, требует совершенно другого «человеческого капитала» и может

привести к увеличению пропасти между отраслями и увеличению структурной безработицы.

Шестая особенность вытекает из второй и пятой, это сложность превращения информации в «знания». Человек является одновременно носителем и информации, и знаний, но накопление, устаревание информационного ресурса может привести к увеличению ненужных, дублирующих друг друга объёмов.

Создание новых информационных продуктов, должно основываться на накопленных «старых» знаниях, дополнять их, и эволюционно совершенствовать, отбор и переработка новой информации должны служить производству нового продукта, который будет является итогом интеллектуального труда, с учётом именно этих накопленных «старых» знаний.

Информация должна предполагать рациональное использование всех вовлечённых в процесс производства ресурсов, поэтому основной задачей любого инновационного общества является создание полноценной «экономики информации».

© И.К. Иванова, 2016

**УДК 330**

**Иванова Ирина Константиновна**  
старший преподаватель СГУПС  
г. Новосибирск, РФ

## **ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ**

XXI век – век создания новой экономической модели, век перехода к постиндустриальному обществу, постиндустриальное общество, общество «познающее», интеллектуальное общество. Главная роль в котором отводится всестороннему развитию его членов через теоретические знания, отсюда основная проблема – вопросы организации научного творчества.

Построение «экономики знаний», потребовало совершенствования основных факторов развития – человеческого и социального капитала. Информация, превращённая в знания, была и в массовом производстве господствующим фактором, но теперь знания становятся главным продуктом и главным предметом труда, что приводит к объединению и реорганизации отраслей вокруг производства знаний, а также к реструктуризации самой экономики вокруг сферы производства информации.

Интеллектуализация труда, становится одним из главных процессов его развития, а издержки на производство и распространение знаний становятся главной формой инвестиционного процесса. Инновации охватывают всё больше социальных слоёв, социальные инновации начинают перестраивать отношения между человеком и компанией, между человеком и государством. При этом возникает новое противоречие, не между трудом и капиталом, а между людьми занятыми

творческим трудом, высокооплачиваемыми специалистами и неким обслуживающим низкооплачиваемым персоналом.

Основной базой развития экономики знаний является система образования. Именно она, создаёт необходимый «человеческий капитал», способный превратить информацию в знания, отбросить ненужную информацию, собрать и отсортировать необходимую и превратить её в новый конкурентоспособный продукт.

Знания - это плод умственной и интеллектуальной деятельности человека, которые основываясь на накопленных «старых» знаниях, дают возможность, опираясь на новую, тщательно отобранную информацию, осмыслить окружающий мир.

Ускоренное развитие инноваций должно основываться на абсолютной взаимной связи между субъектами, которые производят различные типы и виды знаний и управляют их потоками. Поэтому особую роль приобретает информационная среда помогающая обеспечить накопление, обработку и распространение информации, адекватной приобретенным знаниям.

Информационная среда должна охватывать все ступени знаний в их совокупности - фундаментальную науку, позволяющую превратить теоретические знания в практику, высшую школу, которая должна создавать новый конечный продукт экономики знаний – высококвалифицированный человеческий капитал, среднюю школу, формирующую базу для предыдущих ступеней познания и соединяющую накопленные и новые знания в единый элемент.

Создание информационной среды и трансформация информационных потоков в знания и в конечном итоге в инновации как продукт творческого труда, т.е. в товар готовый к выходу на рынок, это потребность самого рынка.

Рынок приспосабливается к изменившимся обстоятельствам и через систему рыночных цен люди узнают об этих изменениях, цена, таким образом, он сам выступает как некое средство передачи необходимой информации.

Рынок, глобальная информационная система, которая содержит в себе огромное количество знаний о производственных возможностях и потребностях людей, он содержит информацию, которая в своей совокупности превосходит знания и отдельных индивидов и общества в целом.

Именно, рынок, может не только интегрировать действия всей массы людей, но и выработать некую систему цен, создавая спрос на инновационные товары и позволяя их реализовывать, тем самым удовлетворяя потребности индивида и общества в целом. Инновационное развитие даёт более высокие конкурентные преимущества не только отдельной фирме на внутреннем рынке конкретной страны, но и в масштабах мировой экономики.

Глобализация экономики, на сегодняшний день реальность нашего мира, поэтому знания, инновации становятся главным экспортным продуктом, переход на новые технологии основная задача государства, если оно хочет быть конкурентоспособным на мировых рынках.

© И.К. Иванова, 2016

**Иванова Ольга Эрнстовна**

докт. филос. наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Южно - Уральский государственный  
гуманитарно - педагогический университет»

г. Челябинск, РФ

E - mail: 74oliva@list.ru

**Хабибуллин Фаргат Хадиятович,**

канд. пед. наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Южно - Уральский государственный  
гуманитарно - педагогический университет»

г. Челябинск, РФ

E - mail: fargat51@mail.ru

## **ТРАНГУМАНИЗМ И ПРОБЛЕМА БЕЗОПАСНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА**

Понятие «трансгуманизм» (от лат. *trans* – сквозь, через, за и *homo* – человек), введенное в 1957 году основателем ЮНЕСКО Дж. Хаксли, концептуально указывает на актуальное в постиндустриализме преодоление пределов возможностей человека посредством киборгизации человеческого тела. Российское трансгуманистическое движение определяет трансгуманизм как «рациональное, основанное на осмыслении достижений и перспектив науки, мировоззрение, которое признает возможность и желательность фундаментальных изменений в положении человека с помощью передовых технологий с целью ликвидировать страдания, старение и смерть и значительно усилить физические, умственные и психологические возможности человека». Целью данного движения объявлено достижение бессмертия для «всех жителей планеты, неограниченное развитие каждого человека и обеспечение безопасности цивилизации в условиях ускорения технологического развития». Наиболее важными проектами определены крионика, нанотехнологии и борьба со старением [5].

Трансгуманизм представляет собой научно - ориентированное мировоззрение, в соответствии с которым человек представляет собой не вершину, а всего лишь начало эволюции вида *Homo Sapiens*. Трансгуманисты учитывают, что человек как уязвимое существо, «халтура природы» (А. Шопенгауэр), принципиально не способен самостоятельно приспособиться к современному прогрессу. Следовательно, необходимо искусственное вмешательство с целью улучшения его биологического вида. Свидетельствами направленной эволюции человека можно считать разработки в области нейропротезирования, создания нейроморфного чипа, способного чувствовать и работающего как живой мозг человека, роботов, воспроизводящих и копирующих движения человека, разработки имплантов нейромодуляторов и другие примеры внедрения высоких технологий, позволяющие сделать человека сильнее. Вершиной же трансгуманизма считается загрузка сознания.

Самосовершенствование человека, основанное на научно - технических открытиях, должно привести его к состоянию постчеловека, способного преодолеть страдания и

смерть. Одним из направлений апгрейда (от англ. «upgrade» – модернизировать, обновить, усовершенствовать (аппаратуру, компьютер, программное обеспечение) как саморазвития человека, наряду с управлением информацией, киборгизацией, загрузкой сознания, научным форсайтом и другими линиями, является самоорганизация / самоменеджмент.

Самоменеджмент требует искусства осмысленного, рационального, и эффективного управления собой [2, с. 133 - 134]. Личность руководителя, его ценностные ориентиры и психологические особенности оказывают несомненное влияние на эффективное управление организацией. Менеджер как специалист по управлению производством и обращением товаров, наемный управляющий, организует работу на фирме, руководят производственной деятельностью групп сотрудников фирмы [4].

В повседневной профессиональной деятельности менеджер исполняет несколько взаимосвязанных между собой ролей. К такому выводу пришел канадский профессор менеджмента Г. Минцберг, выделив 10 ролей, которые выполняет любой руководитель. Данные роли Минцберг классифицировал по трем группам: межличностные (руководитель, лидер, посредник), информационные роли (аналитик, информатор, представитель) и роли по принятию решений (предприниматель, устраняющий нарушения, распределитель ресурсов, переговорщик) [7].

Профессиональная деятельность менеджера - бакалавра согласно ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент предполагает решение задач в области организационно - управленческой, информационно - аналитической и предпринимательской деятельности [6]. Коротко говоря, их можно свести к общению или – коммуникации, направленной на достижение взаимопонимания в условиях двусторонней связи между коммуникатором и реципиентом и многоканальной направленности [1, с. 95] и работе с информацией. Данная деятельность предполагает умственное и эмоциональное напряжение как риск, при реализации которого могут возникнуть негативные последствия в отношении персонала, включая как самого руководителя, так и в отношении организации в случае принятия неэффективного решения. Таким образом возникает проблема безопасности профессиональной деятельности менеджера. Трансгуманизм, позволяющий расширение возможностей человека, усиление его интеллекта, способен минимизировать стрессогенные факторы менеджера. При этом использование высокотехнологичных возможностей требует (во всяком случае, на первом этапе) определенной трансформации информационной компетентности пользователя [3].

Вместе с тем, существует риск, что внедрение инновационных достижений в области информационных технологий, нанотехнологий, биотехнологий может, наряду с нравственно - этическими проблемами, обозначить проблему самоменеджмента. В условиях киборгизации человеческого тела возникают вопросы на уровне субъект - объектных отношений в управлении: кто будет управлять собой – робот, создатель апгрейда человека или сам человек, и на кого будет направлено подобное управление?

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

1. Иванова О.Э. Компетенции менеджера: общение vs коммуникация / Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей победителей III

международной научно - практической конференции. – Пенза: Издательство «Наука и Просвещение». 2016. С. 93 - 95.

2. Иванова О.Э., Корнеев Д.Н. Автокоммуникация как модель самоменеджмента: концептуальный подход / Инновационные научные исследования: теория, методология, практика: сборник статей победителей III международной научно - практической конференции. – Пенза: Издательство «Наука и Просвещение». 2016. С. 132 - 135.

3. Иванова О.Э., Хабибуллин Ф.Х. Проблема трансформации информационной компетентности менеджеров в процессе профессиональной подготовки / INTERNATIONAL INNOVATION RESEARCH: сборник статей победителей V Международной научно - практической конференции. – Пенза: Издательство «Наука и Просвещение». 2016. С. 135 - 138.

4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА - М, 2011. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_67315/a6f57425137e9aa54537f0b3f5364ce165aedb0a/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/a6f57425137e9aa54537f0b3f5364ce165aedb0a/) (дата обращения: 10.11.2016).

5. Трансгуманизм. – Режим доступа: <http://www.transhuman.ru/transgumanizm-bessmertie/> (дата обращения: 25.11.2016).

6. ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 12 января 2016 г. N 7). – Режим доступа: <http://www.fgosvo.ru/news/21/1784> (дата обращения: 05.11.2016).

7. Mintzberg, H. The Nature of Managerial Work. New York: Harper & Row. 1973. – URL: <http://hib510week9.pbworks.com/f/The+Nature+of+Managerial+Work,+Mintzberg+1973.pdf>.

© О.Э. Иванова, Ф.Х. Хабибуллин, 2016

**УДК 338**

**Ильина Ксения Николаевна**

студентка КубГАУ

**Назыкова Наталья Юрьевна**

магистр КубГАУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: [ksjuscha.iljina1@gmail.com](mailto:ksjuscha.iljina1@gmail.com)

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ**

Безработица остается актуальной проблемой в России на протяжении многих лет. Эта проблема может возникнуть по ряду причин. Эти причины описаны в трёх теориях: неоклассическая, кейнсианская, марксистская. В совокупности все эти теории поясняют проблему возникновения безработицы и на территории нашей страны, но, на наш взгляд, стоит особо выделить специфические особенности развития безработицы в сельской местности.

Многие люди, родившиеся в селе, уже с раннего возраста мечтают уехать в крупные города. Причиной этому становятся вопросы: а какое будущее меня здесь ждет? Где я буду работать? Как я буду содержать свою семью? Люди, достигшие того возраста, когда существует возможность уехать, переселяются из села в город - мигрируют. Существует статистика миграции населения «село – город». В 1897 году городское население составляло всего 9,9 млн чел, а сельское население – 57,6 млн чел. Уже в 2010 году городское население составило – 105,3 млн чел, сельское – 37,6 млн чел. Почему же возникает желание переселения из села в город? Выделим ряд причин: плохие условия для жизни, отсутствие ряда удобств, низкий доход и рабочих мест в местных предприятиях, низкая финансовая поддержка населения государством [1]. В следствие этих причин и возникает сельская безработица.

Без участия в проблеме государства, село не сможет само «встать на ноги», изменить то состояние в экономической сфере, в каком оно находится в настоящее время. Необходима не только финансовая поддержка государства, но и реформы, которые позволят развиваться в селе различному бизнесу, и прежде всего малому бизнесу [2].

Идеи малого бизнеса на селе актуальны в наше время. К примеру, так как на селе существует возможность и ресурсы для того, чтобы что - либо выращивать, можно производить фрукты (овощи и ягоды), замораживать их и заниматься поставками в те места нашей огромной страны, где нет того разнообразия фруктов, овощей и ягод. На наш взгляд, во многих случаях для самого производства в ЛПХ и КФХ не нужно огромное количество работников, не нужны большие капиталовложения, однако востребована организационная помощь со сбытом произведенной продукции [3]. Считаем, что государство может помочь развитию малых форм хозяйствования не только через оказание финансовой помощи в виде льготных кредитов и лизинга техники, хотя материальной поддержки действительно не хватает сельским жителям.

Мы также считаем, что стимулирование занятости и самозанятости в сельской местности будут также способствовать рациональности инвестиций в строительство новых школ, новых домов, магазинов, в ремонт дорог, ведь все меры по развитию занятости будут способствовать не только росту доходов сельских жителей, но и способствовать оттоку населения из городов.

Люди станут переселяться в села, если будут создаваться необходимые жизненные условия, в этом случае люди станут понимать, что в селах существует огромное количество занятий, из которых можно образовать малый бизнес и просто начать зарабатывать деньги, чего нельзя было сделать раньше [4].

Чтобы работники были оснащены необходимой информацией, требуется подготовка рабочей силы, в чем может помочь государство. То есть нужно до начала работы обучить людей, что поднимет социальное и культурное развитие сельского населения. Таким образом, чтобы поднять одну составляющую, а именно – сельскую экономику, необходима комплексная работа органов местного самоуправления, региональных органов власти и местного бизнеса. Человек должен развиваться, должен получать необходимые знания, чтобы стать хорошим специалистом или работником, что также будет сдерживать рост безработицы.

Необходимо создавать ту социальную, материальную, экономическую поддержку, которая будет исходить от государства в первую очередь, а так же и от самого сельского

населения, нужно желание и всеобщие усилия для решения проблемы безработицы. Необходимо создавать эффективные новые программы по улучшению качества жизни в селах. И нужно, чтобы население участвовало во всех изменениях на территории их местностей.

### **Список литературы:**

1 Анализ социального самочувствия сельских жителей Краснодарского края / Андреев С.Ю. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2007. - №30. - С. 47 - 58.

2 Семейные формы организации труда в сельском хозяйстве в условиях современной России / Орлова Е.Б., Андреев С.Ю., Орлова М.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2014. - № 95. - С. 898 - 908.

3 Методологические и методические подходы к определению минимального размера семейного бизнеса в АПК / Андреев С., Рысьмятов А. // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2009. - № 3. - С. 12 - 14.

4 К вопросу о социально - экономической значимости государственной поддержки развития сельского туризма в Краснодарском крае / Дулин М.П., Андреев С.Ю., Мищенко Е.А., Заводов Е.М. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2014. - № 100. - С. 1065 - 1085.

© К.Н. Ильина, Н.Ю. Назыкова, 2016

**УДК 336**

**Калинина Ксения Сергеевна**  
Магистрантка НГТУ им. Р.Е. Алексеева  
**Узбекова Александра Сергеевна**  
к.э.н., доцент НГТУ им. Р.Е. Алексеева  
г.Нижний Новгород, РФ

### **ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ**

В условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на мировом денежно - финансовом рынке реализуется современный этап развития сферы банковских услуг, который характеризуется основными признаками: увеличением объема и разновидности банковских услуг, внедрением новых услуг для физических и юридических лиц, ростом показателя инновационных технологий в этом процессе. В период реформирования российской экономики произошло существенное изменение системы ценностей потребителей банковских услуг, смещение акцента с ценовых характеристик продукта на сервисные (комфорт, скорость и качество), что повысило значимость разработки и внедрения новых инновационных банковских услуг для удовлетворения спроса клиентов. Развитие инноваций в сфере банковского дела провоцирует острая конкуренция. Из - за растущей конкуренции каждый банк старается усовершенствовать качество предоставляемых услуг. Анализ литературы, посвященной инновациям банковского дела, свидетельствует о наличии множества определений понятия «банковские инновации».

Наиболее емким можно считать следующее: «Банковские инновации – это конечный результат инновационной деятельности, специфический вид финансовых инноваций, реализуемых банками на финансовых рынках или в собственной деятельности в форме нового или усовершенствованного банковского продукта или услуги, процесса, технологии с целью более эффективного размещения ресурсного потенциала коммерческого банка» [1, 11]. Характерной чертой состояния современной экономики можно считать присутствие инноваций во всех сферах экономики, в том числе и банковском деле. Так же к банковской инновации можно отнести и модернизацию деятельности, которая заключается в усовершенствовании бизнес - процессов. Исследователи различают несколько ключевых типов банковских инноваций, которые можно назвать универсальными для большинства отраслей [3, с.1] (табл. 1).

Таблица 1. Типы инноваций.

Тип инновации	Описание, пример
Продуктовая	Реализация нового продукта на уже существующем рынке
Технологическая	Внедрение нового метода производства, технологии, операции или процесса с целью сокращения издержек или уменьшения себестоимости
Рыночная	Создание принципиально нового рынка товаров и услуг
Маркетинговая	Освоение новых ресурсов, методов работы на рынке, новых форм бизнеса
Управленческая	Изменение структуры управления организацией или процессом для достижения большей эффективности

Эффект от применения инноваций в деятельности банка может быть многосторонним. Масштаб эффекта может определяться их ожидаемой эффективностью. Виды эффекта от инновационной деятельности представлены в таблице 2.

Таблица 2. Виды эффекта от инновационной деятельности.

Вид эффекта	Факторы, показатели
Экономический	Показатели учитывают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций
Научно - технический	Новизна, простота, полезность, эстетичность, компактность
Финансовый	Расчет показателей базируется на финансовых показателях
Ресурсный	Показатели отражают влияние инноваций на объем производства и потребления того или иного вида ресурсов
Социальный	Показатели учитывают социальные результаты реализации инноваций
Экологический	Шум, электромагнитное поле, освещенность (зрительный комфорт), вибрация. Показатели учитывают влияние инноваций на окружающую среду

Идеи направления инновационной деятельности банки черпают как из внешних источников, так и из внутренних. К внешним источникам можно отнести опыт передовых международных банков, а к внутренним – предложения собственного персонала по оптимизации продуктов и процессов, кто как не сотрудники знают все минусы и плюсы

технологии деятельности банка. Наиболее распространенным направлением ведения инновационной деятельности в банковской сфере – дистанционное обслуживание своих клиентов, как физических лиц, так и юридических. Для двадцать первого века вполне ожидаемо стремительное развитие интернет - банкинга. Развитие дистанционных каналов обслуживания начиналось с мобильного банкинга, который заключался лишь в смс - информировании о списании и начислении денежных средств. На сегодняшний день, многие банки довели дистанционные каналы до такого уровня, что интернет - банкинг является достойной заменой офиса обслуживания. Что в свою очередь может привести к обесцениванию труда сотрудников банка и, в следствии, сокращению рабочих мест, для банка это даст такой результат, как снижение затрат на заработную плату. Интернет - банкинг позволяет (при наличии сети Интернет) своим клиентам совершать множество банковских операций из любого уголка мира, таких как:

- осуществление переводов денежных средств (между своими счетами или внешними, а также разной валюты);
- оплата услуг сотовой связи, телевидения, коммунальных услуг;
- оплата покупок и обмен валюты;
- размещение вклад и отслеживание информации по состоянию своего счета (транзакции, остатка, задолженность);
- получение информационной поддержки (SMS - оповещения банка);
- временная блокировка / разблокировка подключенных услуг.

Важным фактом является то, что транзакции, произведенные с помощью интернет - банкинга стоят на 20 % дешевле традиционных. При всех плюсах интернет - банкинга и мобильного банкинга, дистанционные каналы требуют обеспечения максимальной безопасности, потому как представляют большой интерес для мошенников. Для обеспечения дальнейшего увеличения спроса на услуги интернет - банкинга, первоочередной задачей для банков является повышение уровня защиты дистанционных систем. Федеральное финансовое бюро провело опрос о предпочитаемых видах дистанционных каналов. На первом месте в этом опросе интернет - банкинг, который набрал 63 % , на втором месте мобильный банкинг с результатом 21 % , третье место – служба поддержки (горячая линия), которая набрала 9 % . Результаты опроса изображены на рисунке 1 [5, с.3].

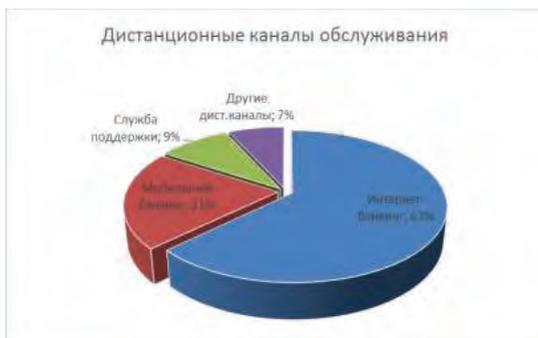


Рисунок 1. Дистанционные каналы обслуживания.

В программе «Национальная банковская система России 2010 - 2012» Ассоциацией российских банков, зафиксированы направления развития Национальной банковской системы. Она необходима нашей экономике как финансовая «кровеносная система», чтобы обеспечить российский бизнес, российские предприятия доступными кредитными ресурсами, современным банковским обслуживанием [4, с.3]. Долгосрочная политика развития банковской системы направлена на повышение эффективности функционирования и предусматривает введение жестких нормативов достаточности капитала, а также жестких методов регулирования ликвидности. Влияние банковских инноваций на повышение эффективности функционирования банков происходит путем уменьшения затрат финансового посредничества, совершенствования портфельного управления, возможностей оценки и передачи рисков, увеличение кредитного потенциала банков и т.д. Вместе с тем, замечено и противоречивое влияние инноваций на финансовую стабильность. Для анализа развития банковского сектора в целом и банковских операций, и их рисков в частности, используется подход кластеризации. К признакам кластеризации можно отнести и инновационную деятельность. Инновационный подход или реализуемые стратегии банков на поиск и внедрение инноваций, способствует улучшению конкурентоспособной позиции на рынке и повышает шансы выхода на новые. Степень развитости инновационной деятельности у банка влияет на развитие отношений с реальным сектором экономики.

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

1. Дика В.В. Банковские информационные системы / под ред. М.: Маркет ДС, 2008. - 816 с.
2. Жданова О.Р., Карминский А.М. Современные тенденции банковских инноваций // XXII Всероссийское совещание по проблемам управления ВСПУ–2014. – М., 16–19 июня 2014.
3. Охлопков А.В. Инновации в сфере предоставления банковских услуг: дис. канд. экон. наук. – М., 2011.
4. Программа "Национальная банковская система России 2010 - 2020".–М.: Ассоциация российских банков, 2012. – URL: [www.arb.ru / site / docs / NBS \\_ 10 - 20 \\_ 050506.doc](http://www.arb.ru/site/docs/NBS_10-20_050506.doc), свободный.
5. Значимые инновации в банковской сфере 21 - го века. «Агентство по инновациям и развитию», ОКУ «АИР», 2009 - 2013 – URL: [www.innoros.ru / publications / interesting / 11 / znachimye - innovatsiv - bankovskoi - sfere - 21 - go - veka](http://www.innoros.ru/publications/interesting/11/znachimye-innovatsiv-bankovskoi-sfere-21-go-veka), свободный.
6. Узбекова А.С., Плеханова А.Ф., Шибанов Н.А. Оценка синергетического эффекта кластера. Журнал «Экономика в промышленности». – Москва. 2014. № 3. – с. 74 - 77
7. Узбекова А.С., Плеханова А.Ф., Шибанов Н.А. Риски кластерных образований и их субъектов. Вестник Нижегородского университета им Н.И. Лобачевского. Серия: социальные науки, 2015, №3 (39), с. 70 - 76

© К.С. Калинина, А.С.Узбекова, 2016

**Меликов Юрий Иосифович**  
канд. экон.наук, профессор РГЭУ (РИНХ)  
**Канкулова Марианна Аслановна**  
студентка РГЭУ (РИНХ)  
г. Ростов - на - Дону

## АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ЛПХ

Актуальной проблемой продовольственной безопасности РФ является обеспечение ускоренного развития животноводства, в том числе поголовья крупного рогатого скота. Важная роль в ее решении принадлежит развитию и специализации ЛПХ на производстве мяса КРС и птицы. Анализируемое ЛПХ находится в селе Псыхурей, Баксанского района, Кабардино - Балкарской Республики, специализируется на откорме птицы и скота, производстве плодоовощной продукции. ЛПХ ведется семьей из двух человек (муж - слесарь с заработной платой – 20 тыс. руб. в месяц, жена - с пенсией 9 тыс. руб.). Семейный денежный доход от работы по найму за обследуемый период(9 месяцев 2016г) составляет 261 тыс. руб. В распоряжении членов ЛПХ находятся 48 соток в собственности, в том числе 20 соток под плодоовощной продукцией. Ввиду отсутствия земельного пая семья покупает корма для животноводства. Кроме того, покупными являются следующий молодняк: утята, достигшие возраста двух недель (на рынке по цене 1000 руб. за десяток); цыплята, достигшие возраста трех недель (по цене 1300 руб. за десяток). Утки, достигшие возраста 7 - 8 месяцев, реализуются, основная часть - на продажу, а остальная –на личное потребление. Куры - несушки начинают нести яйца, достигнув возраста 24 недели, а достигшие возраста 4 месяцев реализуются, основная часть - на продажу, а остальная – на личное потребление. Быка, достигшего 1 год 5 месяцев сдали живым весом (400кг / голова) на рынке по цене 250руб / кг, получили выручку 100 тыс. руб. Поголовье животных и птицы в ЛПХ с 01.01.2016г. - по 01.10.2016г характеризуется следующим. На начало года имелось три коровы, один бык, один теленок, 25 уток, 80 кур. В течение года бык сдан заготовителям живым весом, получен приплод - теленок. На конец периода поголовье КРС составило: 3 коровы, 2 теленка. Куплены 10 и воспроизведены 20 утят, после их откорма продано 35, использовано на личное потребление 10. На 1.10.2016г поголовье насчитывает 10 уток. Поголовье кур изменялось следующим образом. Куплены 20 и воспроизведены 35 цыплят, после их откорма продано 65, использовано на личное потребление – 40. На 1.10.2016г поголовье составило 20 кур. Всего было произведено продукции животноводства на сумму 458,635 тыс. руб. На личное потребление было использовано 213,15 тыс. руб., выручка от продажи составила - 245,485 тыс. руб.

На основе покупных семян ЛПХ выращивает картофель(500кг), капусту (100кг), морковь(40кг), огурцы(300кг), помидоры(150кг), свеклу(50кг), тыкву(300кг), зелень(6кг), петрушку(3кг), лук(50кг), чеснок(50кг), кукурузу(500кг), фасоль(50кг), острый перец(6кг), болгарский перец(70кг). Часть урожая продается, а часть потребляется членами ЛПХ, что позволяет обеспечить собственные потребности в экологически чистой продукции.

Затраты на растениеводство включают: приобретение ядохимикатов (5тыс.руб.), семян(2тыс.руб.), бензин(2тыс.руб). Затраты на животноводство включают: приобретение

молодняка птицы (5100руб.), сена (35тыс.руб.), лекарства (5тыс.руб) и корма (70тыс.руб.). Основная доля затрат приходится на животноводство и связана с технологией откорма скота. Растениеводство – менее затратная отрасль ЛПХ.

Таблица 1 – Доходы от ведения ЛПХ с 01.01.2016г. - по 01.10.2016г., тыс. руб.

Показатели	Животно - водство	Уд. вес, %	Растение - водство	Уд. вес, %	Всего	Уд. вес, %
1. Доход ЛПХ от производства	458,635	100	63,43	100	522,065	100
в том числе:						
1.1 от продажи	245,485	53,5	36,51	57,6	281,995	54
1.2 от потребления продовольствия	213,15	46,5	26,92	42,4	240,07	46
2. Затраты на производство	115,1	25	9	14,2	124,1	23,8
3. Чистый доход от ведения ЛПХ	343,535	75	54,43	85,8	397,965	73,4

Анализ показал (Таблица1), что основная доля доходов ЛПХ - от продукции животноводства - 458,6 тыс. руб.(87,9 % ), растениеводства – 63,43 тыс. руб.(12,1 % ), в том числе доля денежной выручки продукции животноводства –245,5 тыс. руб.(53,5 % ) и ее личного потребления 213,15тыс. руб.(46,5 % ). Удельный вес затрат ЛПХ на производство продукции животноводства от доходов этой отрасли составил 25 % , а чистого дохода от ведения ЛПХ (за вычетом затрат) –75 % . В растениеводстве доля затрат на производство - 14,2 % , а чистого дохода - 85,8 % .

Доходы членов ЛПХ включают доходы от ведения ЛПХ, а также доход от работы по найму (Таблица 2). Анализ структуры доходов ЛПХ показал, что основным источником с 01.01.2016г. по 01.10.2016год являлись доходы от ведения ЛПХ – 66,7 % , в то время как на доходы от работы по найму приходилось всего – 33,3 % . Помимо этого, семья получает доход в виде потребляемого продовольствия - 240,07 тыс. руб. (в том числе растениеводство – 26,92 тыс. руб., животноводство – 213,15тыс.руб). Чистый денежный доход от ведения ЛПХ составил 397,965 тыс. руб., в том числе, по животноводству и птицеводству –343,535 тыс. руб., по растениеводству – 54,43 тыс. руб.

Таблица 2 – Структура денежных доходов членов ЛПХ с 01.01.2016г. - по 01.10.2016г.

Вид дохода	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
1. Доход всего, в том числе:	783,065	100
1.1 Доход от работы по найму	261	33,3
1.2. Доход от ЛПХ (производство), в том числе:	522,065	66,7
1.2.1 От продажи	281,995	36
1.2.2 Потребляемое продовольствие	240,07	30,7
2. Затрат всего, в том числе:	124,1	15,8
2.1 Животноводство	115,1	14,7
2.2 Растениеводство	9	1,1

3. Чистый доход всего ЛПХ, в том числе:	658,965	100
3.1 Чистый доход от работы по найму	261	39,6
3.2 Чистый доход от ведения ЛПХ, в том числе:	397,965	60,4
3.2.1 Животноводство	343,535	52,1
3.2.2 Растениеводство	54,43	8,3

Основной вывод состоит в том, что обследованное ЛПХ используется в целях получения экологически чистой сельскохозяйственной продукции для личного потребления и для продажи другим потребителям. Производство в ЛПХ является рентабельным, позволяет увеличить реальные и номинальные доходы членов семьи, повысить уровень их потребления и социально - экономический статус. Одновременно за счет развития ЛПХ происходит увеличение объема товарных продовольственных фондов в РФ, что способствует решению проблемы импортозамещения, достижения продовольственной независимости и безопасности страны. Однако ускоренное развитие ЛПХ в РФ требует комплекса организационно - экономических и финансово - кредитных мер по поддержке этой категории сельхозтоваропроизводителей.

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

1. Меликов, Ю.И., Попова, М.А. Развитие системы микрокредитования в России и за рубежом // Финансовые исследования. – 2006. - № 1(12). – С.33 - 42.
2. Меликов, Ю.И. Развитие кредитования крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств // Вестник РГЭУ (РИНХ). – 2006. №1. - С.14 - 25.
3. Меликов, Ю.И. Влияние сезонных факторов на кругооборот капитала и организацию финансово - кредитных отношений АПК // Вестник РГЭУ (РИНХ). - 2011. - №3. - С.93 - 103.
4. Меликов, Ю.И. Продовольственная безопасность и необходимость инновационного механизма кредитования АПК // TERRA ECONOMICUS. - 2011. - №3. - Т.9. - Ч.2. - С.60 - 64.
5. Материалы обследования ЛПХ, сельское поселение Псыхурей Кабардино - Балкарской Республики.

© Ю.И. Меликов, М.А. Канкулова, 2016

**УДК 33**

**Киселев Владимир Алексеевич**  
студент 3 курса НГУЭиУ,  
г. Новосибирск, РФ

#### **КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ КОМПАНИИ**

В условиях современного рынка немаловажную роль играет принятие компаниями управленческих решений, требующих высокого уровня ответственности. Компании

должны иметь правильный подход к оценке своего экономического потенциала и финансового состояния.

Компания прибегает к оценке ликвидности, когда возникает необходимость принятия решения о покрытии текущих долгов компании за счет имеющихся у неё в распоряжении текущих активов. Также, оценка ликвидности важна при расчете возможности дополнительного привлечения краткосрочных обязательств без критического ухудшения ликвидности компании [2, с. 28].

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в условиях нестабильной экономической ситуации оценка ликвидности является неотъемлемым условием эффективной работы любой компании.

В данной статье приведены формулы расчета основных коэффициентов ликвидности компании, описание данных коэффициентов, а также их рекомендуемые значения.

Под термином «ликвидность баланса» следует понимать степень покрытия обязательств предприятия его активами, скорость превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств [1, с. 6].

Для оценки ликвидности баланса статьи активов и пассивов принято группировать по той причине, что каждый из коэффициентов ликвидности рассчитывается на основе групп активов и пассивов компании и имеет свое рекомендуемое значение.

По российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) активы компании расположены в порядке убывания ликвидности. В Таблице 1 отражена группировка активов баланса [1, с. 6 - 7]:

Таблица 1 – группировка активов баланса (РСБУ) для анализа ликвидности баланса

Наименование	Обозначение
Наиболее ликвидные активы	A1
Быстрореализуемые активы	A2
Медленнореализуемые активы	A3
Труднореализуемые активы	A4

По аналогичному принципу происходит группировка пассивов. Согласно РСБУ, пассивы группируются по степени срочности погашения обязательств компании. В Таблице 2 отражена группировка пассивов баланса:

Таблица 2 – группировка пассивов баланса (РСБУ) для анализа ликвидности баланса

Наименование	Обозначение
Наиболее срочные обязательства	П1
Краткосрочные пассивы	П2
Долгосрочные пассивы	П3
Постоянные пассивы	П4

Приведенные в данных таблицах группы активов и пассивов могут быть рассчитаны. Расчет активов производится следующим образом:

- $A1 = \text{«Денежные средства и денежные эквиваленты»} + \text{«Финансовые вложения сроком менее 12 месяцев»};$
- $A2 = \text{«Дебиторская задолженность»};$

- $A3 = \text{«Запасы»} + \text{«НДС по приобретенным ценностям»} + \text{«Прочие оборотные активы»} - \text{«Расходы будущих периодов»};$

- $A4 = \text{Итоговые суммы по разделу «Внеоборотные активы»};$

В свою очередь, расчет пассивов производится по следующему принципу:

- $\Pi1 = \text{«Краткосрочная кредиторская задолженность»};$

- $\Pi2 = \text{«Краткосрочные заемные средства»} + \text{«Резервы предстоящих расходов»} + \text{«Прочие краткосрочные обязательства»};$

- $\Pi3 = \text{«Долгосрочные обязательства»};$

- $\Pi4 = \text{«Итого капитал»} + \text{«Доходы будущих периодов»} - \text{«Расходы будущих периодов»};$

Для оценки ликвидности компании можно использовать общий показатель ликвидности баланса. Данный коэффициент отражает соотношение суммы всех ликвидных средств к сумме всех платежных обязательств компании [1, с. 10]. Значение этого коэффициента рассчитывается по следующей формуле (1):

$$L = \frac{(A1+0,5A2+0,3A3)}{(\Pi1+0,5\Pi2+0,3\Pi3)} \quad (1)$$

Значение данного коэффициента должно быть больше 1.

Более детальную оценку ликвидности можно провести с помощью коэффициентного подхода. Для этого чаще всего используются следующие коэффициенты [1, с. 13]:

- 1) Коэффициент критической (или абсолютной) ликвидности;

- 2) Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности;

- 3) Коэффициент текущей ликвидности;

Ниже рассмотрены наиболее используемые коэффициенты ликвидности, а также определены их рекомендуемые значения [3, с. 236 - 239].

Коэффициент абсолютной ликвидности указывает на то, какая доля краткосрочных обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и эквивалентов на дату составления баланса. Формула коэффициента критической ликвидности (2):

$$K_{ал} = \frac{A1}{\Pi1+\Pi2} \quad (2)$$

Рекомендуемые значения для данного коэффициента составляют от 0,2 до 0,5. При соблюдении значения выше 0,2 компания будет иметь высокую кредитоспособность.

Коэффициент быстрой ликвидности определяется как отношение всех оборотных активов предприятия за исключением товарно - материальных запасов к краткосрочным обязательствам рассматриваемой компании. Формула коэффициента быстрой ликвидности (3):

$$K_{бл} = \frac{A1+A2-Inventory}{\Pi1+\Pi2+Bank\ overdraft} \quad (3)$$

Рекомендуемое значение данного показателя: от 0,8 до 1. Коэффициент показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена за счет имеющихся денежных средств и ожидаемых финансовых поступлений.

Коэффициент текущей ликвидности также называется коэффициентом покрытия. Данный коэффициент является наиболее широко используемым в мировой практике показателем. Рассчитывается он по следующей формуле (4):

$$K_{тл} = \frac{A1+A2}{\Pi1+\Pi2} \quad (4)$$

Данный коэффициент позволяет установить, в какой степени текущие активы покрывают текущие обязательства не только на данный момент, но и в чрезвычайных случаях.

Значения коэффициента ликвидности должны находиться от 1,5 до 2, а иногда и до 2,5. Зачастую, значение коэффициента напрямую зависит от отрасли. При значении ниже 1,5 - можно сделать вывод о том, что существует высокий финансовый риск - у компании может быть недостаточно оборотных средств для погашения краткосрочных обязательств.

Удобство этих коэффициентов заключается в их наглядности и простоте расчета. При этом, в простоте прослеживается и главный недостаток коэффициентного метода: данные коэффициенты дают одномоментную, общую оценку ликвидности, не позволяя оценить внутривидовые изменения в компании. Недостатки связаны ещё и с тем, что данные о наличии активов и обязательств учитываются на данный момент времени. Тем самым, полученные значения не отражают финансовые ресурсы, которые могут быть получены после даты проведения оценки ликвидности.

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

- 1 Бородина Ю.Б., Савельева М.Ю., Уланова Н.К. Корпоративные финансы: слайд - конспект / М.А. Алексеев. – Новосибирск: НГУЭУ, 2016. – Ч. 2. – 150 с.
- 2 Соколова, Н.А., Анализ ликвидности предприятия / Н.А. Соколова // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 5. – С. 28 – 32
- 3 Финансовый менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. Н.И. Берзона, Т.В. Тепловой. – М.: КНОРУС, 2013. – 656 с.

© В.А. Киселев, 2016

**УДК 338.51**

**А. С. Кожин**

студент 4 курса экономического факультета

Поволжский Государственный Технологический Университет

г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

### **ИЗДЕРЖКИ, ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Как правило, каждый предприниматель знает, что для ведения успешного бизнеса недостаточно просто иметь стартовый капитал, необходимо им правильно распоряжаться. Каждое предприятие в ходе своей деятельности сталкивается с необходимостью решать множество вопросов таких, как какие товары и услуги производить? Какой объем должен иметь производимый товар? Какие технологии использовать? Как покрыть затраты на производство прибылью? Однако, получить ответ на эти вопросы можно лишь после анализа издержек и их объема.

Виды издержек

Для любого предприятия экономическими издержками являются выплаты, которые компания осуществляет непосредственно своим поставщикам, обеспечивающим ее

необходимыми ресурсами и отвлекающими эти ресурсы от использования на альтернативных производствах. Принято подразделять экономические издержки на 2 типа:

1. Внешние – подразумевают оплату внешним поставщикам за те ресурсы, которые не принадлежат владельцам компании. Довольно часто их также называют явными или бухгалтерскими издержками, поскольку выплачиваются они строго в денежной форме. К ним относятся издержки, связанные с наймом рабочих, амортизацией техники, погашением займов.

2. Внутренние или неявные – представляют собой издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс фирмы. Они по своему содержанию отображают денежную оценку упущенных возможностей предпринимателя использовать собственные ресурсы (труд, собственное помещение, деньги) при лучшем альтернативном их использовании.

Исходя из выше написанного, можно сделать вывод о том, что именно альтернативные неявные издержки, возмещенные в результате реализации продукции данного предприятия, образуют нормальную прибыль предприятия. Под нормальной прибылью подразумевается такой уровень прибыли, при котором владелец бизнеса готов оставить свои ресурсы в их нынешнем варианте использования. Проще говоря, они являются платой за те ресурсы, которыми владеет непосредственно само предприятие.

Однако стоит учитывать и тот факт, что существуют разные понятия дохода.

Общий и предельный доход.

Различают всего 2 вида доходов, к ним относятся:

- Общий доход, полученный от реализации продукции (TR) – представляет собой выручку, полученную владельцем предприятия от реализации выпущенной продукции. Рассчитывают его по формуле:  $TR=P*Q$ , где TR – это и есть общий доход; P – стоимость товара и Q – количество реализованного товара.

- Предельный доход (MR) – это доход, полученный от продажи дополнительной единицы товара. Для расчета данного вида дохода используют формулу:  $MR=TR / Q$ , где TR – это общий доход, который был получен от реализации продукции, а Q отражает прирост объема производства и реализации на одну единицу товара.

Из-за того, что данные виды издержек и доходов предполагают разные подходы для определения прибыли, стоит очень внимательно их рассчитывать, иначе в итоге вы получите абсолютно неверные данные, которые могут привести вашу компанию к краху. А также стоит отметить, что следует различать экономическую и бухгалтерскую прибыль. И если бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между общим доходом и явными издержками, то экономическая рассчитывается как разница между общим доходом и суммой внешних и внутренних издержек.

Очень важно не путать эти два понятия, поскольку бухгалтерская прибыль, по сути, показывает лишь то, какую прибыль получило предприятие без учета всех издержек, которые связаны с использованием собственных ресурсов компании. Только экономическая прибыль показывает доход, который был получен предприятием после вычета бухгалтерской прибыли и внутренних издержек.

После того как будут произведены все эти расчеты, предприниматель сможет увидеть реальную картину. Таким образом, он узнает, насколько верна и полезна его стратегия по

развитию предприятия, а также окупает ли она себя. Исходя из полученных данных, можно будет скорректировать работу предприятия и повысить его прибыльность.

### **Список использованной литературы:**

1. Жариков В.В. Антикризисное управление предприятием [Текст]: учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, А.И. Евсейчав. – Тамбов : Изд - во «ТГТУ», 2009. – 128 с.
2. Серебrenников Г.Г. Основы управления затратами предприятия [Текст]: учебное пособие / Г.Г. Серебrenников – 2 - е изд., стер. – Тамбов : Изд - во «ТГТУ», 2009. – 80 с.

© А. С. Кожин, 2016

**УДК 35.658;338**

**Козлов Вадим Владимирович**

магистрант I курса факультета управления

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»,  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Одной из важных функций государственного управления является стратегическое планирование, которое может рассматриваться как процесс определения целей и разработка мероприятий по их достижению. Стратегическое планирование является основой для всех управленческих решений. Функции государственного управления, связанные с мотивацией и контролем субъектов управления направлены на выработку стратегических планов. Не используя преимущества стратегического планирования, органы государственной власти, предприятия и организации лишаются четкого способа оценки своих целей и направления дальнейшего развития. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления государственными и муниципальными органами. Стратегическое планирование дает руководителям муниципальных и государственных учреждений и ведомств определиться с направлениями и темпами социально - экономического развития муниципалитетов, регионов и страны в целом, выделить глобальные тенденции муниципального, регионального и федерального развития, понять, какие организационно - экономические изменения должны произойти на данной территории, чтобы качество жизни населения улучшалось, а также определить какие инструменты необходимы задействовать чтобы добиться постоянного развития.

Основой стратегического планирования является Конституция Российской Федерации. Так, в соответствии со ст. 71 Конституции РФ принятие и изменение федеральных законов, установление основ федеральной политики и федеральные программы в области государственного, экономического, экологического, социального, культурного и национального развития, а также оборона и безопасность находятся в сфере ведения Российской Федерации. По предметам ведения Федерации принимаются федеральные

конституционные законы и федеральные законы, имеющие прямое действие на всей территории страны [2].

Согласно Федерального закона №172 - ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» стратегическое планирование рассматривается как «деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально - экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально - экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации» [1].

Система стратегического планирования представляет собой механизм обеспечения согласованного взаимодействия участников этого процесса на основе принципов стратегического планирования при разработке и реализации документов стратегического планирования, а также при осуществлении мониторинга и контроля реализации этих документов в рамках целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования с использованием нормативно - правового, информационного, научно - методического, финансового и иного ресурсного обеспечения.

Система государственного стратегического планирования в Российской Федерации, представленная на официальном сайте Министерства экономического развития РФ [3], рассматривается как «... совокупность:

- взаимоувязанных документов стратегического планирования, характеризующих приоритеты социально - экономического развития Российской Федерации;
- элементов нормативно - правового, научно - методического, информационного, финансового и иного обеспечения процессов стратегического планирования;
- участников государственного стратегического планирования, осуществляющих и направляющих практическую деятельность в указанной сфере».

По данным официального сайта Министерства система государственного стратегического управления «позволяет:

- формирование долгосрочных приоритетов деятельности государства в области социально - экономического развития, позволяющих частным компаниям снизить риски, в том числе при принятии долгосрочных инвестиционных решений;
- развертывание долгосрочных решений (со сроком реализации 7 и более лет) в комплекс средне - и краткосрочных задач, согласованных между собой;
- балансировку планируемых действий, требующих значительных организационных и ресурсных затрат (проекты в энергетике, транспорте, демографии, национальной безопасности, в сфере развития человеческого потенциала);
- ориентированность субъектов Российской Федерации и муниципальных образований на деятельность в соответствии с поставленными долгосрочными целями;
- мониторинг реализации принимаемых решений».

На федеральном уровне система государственных программ формируется исходя из целей и индикаторов Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и иных стратегических документов,

утвержденных Президентом Российской Федерации и Правительством Российской Федерации.

При этом увязка стратегических целей и среднесрочных задач осуществляется принятием такого документа как Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации, определяющие приоритетные социально - экономические задачи на среднесрочную перспективу [4].

Подводя итоги, необходимо отметить, что для достижения социально - экономического развития и повышения качества жизни населения необходимо применять систему оценок и прогнозов, результативные методы, решения и подходы стратегического планирования, учитывать достижения современной науки, что позволит существенно повысить эффективность государственного управления.

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

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172 - ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // Собрании законодательства Российской Федерации. – 2014. – 26 (часть I). – Ст. 3378.
2. Кунакбаев Р. Стратегическое планирование: проблемы и перспективы // Экономика и управление: научно - практический журнал. – 2014. – №4. – С. 12 - 18.
3. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/strategicplanning/index>
4. Каратаева Г. Е. Система государственного стратегического планирования / Актуальные вопросы экономических наук: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). – Уфа: Лето, 2014. – С. 27 - 32.

© В. В. Козлов, 2016

**УДК 330**

**Козлова Наталия Викторовна**

студентка 1 курса института магистратуры,  
направление подготовки «Экономика»  
Санкт - Петербургский государственный  
экономический университет  
г. Санкт - Петербург, РФ

#### **ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ**

Все компании стремятся иметь конкурентные преимущества, найти новые пути развития, занять выгодную позицию на рынке для устойчивого развития в современных [5] непростых условиях. Анализ показывает [1], что достичь эти цели можно благодаря повышению интеллектуального капитала персонала. Его развитие зависит от эффективной организации деятельности компании и привлечении необходимых ресурсов.

Многие компании сейчас акцентируют внимание на системе электронного информационного [3] обучения в режиме реального времени, благодаря использованию видеоконференций, вебинаров. Эффект от ее внедрения можно увидеть не сразу, поэтому организации создают методы профессиональной [2] эффективной оценки внедрения электронного обучения.

Во - первых, важным является реакция и отзывы слушателей на программу обучения, т.е. устраивает ли их режим обучения, были ли трудности, есть ли предложения по совершенствованию процесса, появились ли вопросы, остались ли слушатели мотивированны после обучения. При возникновении проблем или негативных впечатлений должны быть предприняты меры по изменению учебных программ или альтернативные варианты обучения.

Во - вторых, должна быть проведена оценка знаний слушателей в форме теста (открытого, закрытого) и отчетов, после прохождения обучения.

Дистанционное обучение по сравнению с традиционным имеет преимущества, а именно низкая себестоимость, возможность привлечения иностранных компаний для проведения вебинаров и т.д., снижение командировочных расходов, сокращение времени обучения и другие.

Электронное обучение должно быть целенаправленным, т.е. быть связано с эффективностью выполнения сотрудниками определенных задач и их контролем. Можно определить границы обучения для конкретной должности, например, если работник успешно прошел электронное обучение, затем тестирование и эффективно использует полученные знания на практике, можно мотивировать его на прохождение следующих ступеней обучения с обещанием занять более высокую позицию в будущем.

Конечно, при внедрении систем электронного обучения компания должна иметь хорошо работающую ИТ систему, программистов, быстро реагирующих на необходимые изменения в компании и ее структуре.

Большие компании имеют собственные учебные центры [6], направленные на обучение персонала. Они сформированы в результате реакции на стратегии организации, для чего были подобраны тренинги, курсы, восполняющие знания, которых не хватает для их реализации. Отчетность доказывает [4], что такие центры ориентированы на краткосрочное обучение, решение текущих задач, и долгосрочное – ориентацию на решение будущих проблем.

Таким образом, создавая или внедряя систему дистанционного обучения персонала нужно создать такой процесс, при котором будет установлена контролируемая связь между эффективностью компании в целом и ее образовательными процессами, т.е. соединение учебной деятельности и бизнес - процессов через рассмотрение и решение ситуаций, возникающих в работе.

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

1) Конопляник Т.М. Анализ как основа выводов аудиторов // В сборнике: Россия и Санкт - Петербург: экономика и образование в XXI веке. Учетно - экономическое отделение: сборник докладов. 2015, с.84 - 86.

2) Конопляник Т.М. Компетентность как основа профессиональных суждений в аудите // В сборнике: Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность и перспективы развития, материалы X межд. науч. конф. студ., асп., преп. 2015, с.147 - 148.

3) Конопляник Т.М., Роль информационного обеспечения в аудиторской деятельности с позиции теории информационной экономики. - СПб.: М - во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Санкт - Петербургский гос. инженерно - экономический университет, с.123 - 124.

4) Конопляник Т.М., Николаенко А.В. Прозрачность отчетности как необходимое условие развития научной мысли и управления // Проблемы современной экономики. 2016. № 3(59), с. 108 - 111.

5) Конопляник Т.М., Николаенко А.В. Системный, междисциплинарный подход к устойчивому развитию в условиях глобализации // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. 2015. № 2, с. 107 - 114.

6) Шаш Н.Н. Управление интеллектуальным капиталом развивающейся компании: Учебное пособие / Н.Н. Шаш. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 368 с., с. 157 - 199.

© Н.В. Козлова, 2016

**УДК 336**

**Комлев Роман Сергеевич**  
магистрант, РГЭУ (РИНХ) г. Ростов - на - Дону, РФ

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Экономический потенциал организации может быть охарактеризован двояко: с позиции имущественного положения предприятия и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово - хозяйственной деятельности взаимосвязаны — нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

Для оценки имущественного положения организации и источников его формирования необходимо провести горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса. Смысл горизонтального анализа отчетности заключается в составлении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых отражаются как абсолютные балансовые показатели, так и относительные (темпы роста или снижения).

Целью горизонтального анализа является выявление абсолютных и относительных изменений величин статей баланса за конкретный период и характеристика этих изменений.

Вертикальный анализ актива и пассива баланса представляет из себя финансовый отчет в виде относительных показателей, что позволяет установить структуру актива и пассива баланса, долю различных статей отчетности в валюте баланса.

Целью этого анализа является расчет удельного веса отдельных статей баланса и оценка динамики, для того чтобы выявить и спрогнозировать структурные изменения активов и источников их покрытия, а также проведение межхозяйственных сравнений организаций.

Изучение динамики структуры средств и источников их покрытия помогает выявлять основные тенденции в изменении финансового состояния организации, оперативно реагировать на изменения в структурном соотношении и принимать грамотные управленческие решения [1, с. 114].

В качестве объекта исследования выступает ООО «Русь» Песчанокопского района, Ростовской области. Анализируемый период 2013 - 2015 гг.

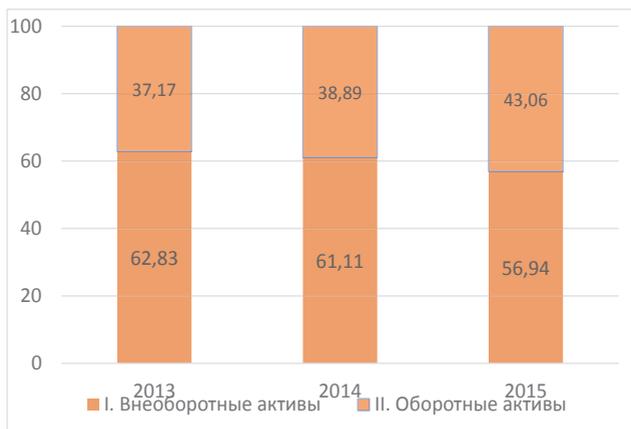


Рисунок 1 – Динамика структуры актива баланса ООО «Русь» Песчанокопского района.

Рассмотрев рисунок 1 можно сделать вывод о том, что в структуре актива баланса ООО «Русь» Песчанокопского района преобладают внеоборотные активы над оборотными, однако в течении рассматриваемого периода наблюдается тенденция к выравниванию структурного соотношения.

На рисунке 2 представим динамику структуры пассива баланса в анализируемом периоде ООО «Русь» Песчанокопского района.

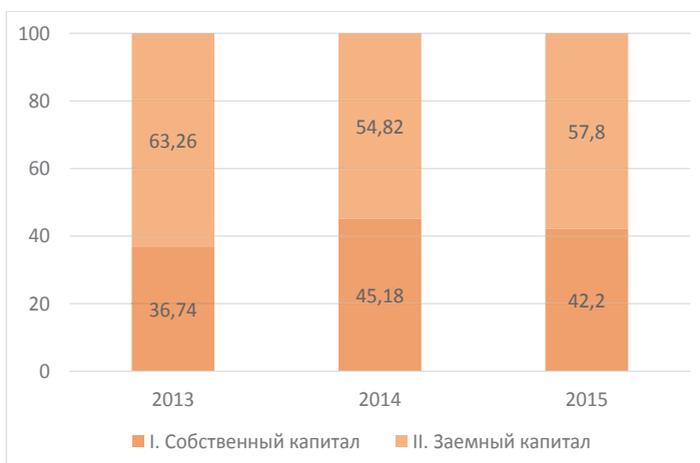


Рисунок 2 – Динамика структуры пассива баланса ООО «Русь» Песчанокопского района.

Из рисунка 3 видно, что за 2013 - 2015 гг. соотношение собственного и заемного капитала изменилось в пользу увеличения собственного капитала.

Проведя оценку имущественного положения организации и источников ее формирования сделан вывод о том, что основная часть формируется из заемных средств. В анализируемом периоде наметилась тенденция к снижению заемного капитала, которую необходимо поддерживать в ООО «Русь» с целью увеличения финансовой устойчивости.

Анализ имущественного положения и источников его формирования позволяет организации выявить динамику статей баланса, структуру статей, составляющих, актив и пассив. Полученные результаты являются основой для проведения дальнейшего анализа финансовой - хозяйственной деятельности.

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

1. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций / А.В. Ендовицкая – М.: Юнити - Дана, 2015.

© Р.С.Комлев, 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

### **РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ**

Реформирование пенсионной системы в настоящее время в Российской Федерации необходимо, прежде всего, для адаптации данной системы к происходящим макроэкономическим и демографическим изменениям.

Современный этап реформирования пенсионной системы в Российской Федерации был заложен в 1995 года, когда правительство утвердило концепцию реформы определившей структуру и механизм пенсионной системы, при этом выделив в ней базовую, страховую и накопительную части.

Пенсионная система России действует согласно следующим федеральным законам: «об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» от 01.04.1996г. № 27 - ФЗ[10]; «об основах обязательного социального страхования» от 16.07.1999г. № 165 - ФЗ[12]; «Об обязательном пенсионном страховании в РФ» от 15.12.2001 г., №167 - ФЗ[11]; «О трудовых пенсиях в РФ» от 17.12.2001 г. №173 - ФЗ[8]; «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в РФ» от 24.07.2002г. №111 - ФЗ[9]; «О государственном пенсионном обеспечении в РФ» от 15.2001 г. 166 - ФЗ[5].

Дальнейшее развитие пенсионной системы нашло отражение в принятой 25 декабря 2012 г. № 2524 - р Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы[13]. Цель Стратегии - определение направлений и задач по обеспечению развития в Российской Федерации пенсионного обеспечения.

Стратегия направлена прежде всего, на совершенствование пенсионной системы, которая должна быть адекватной современному экономическому развитию Российской Федерации и соответствовать международным стандартам.

Так, принятая стратегия определяет на период до 2030 года социальные приоритеты и ориентиры, а также механизмы государственной политики в сфере пенсионного страхования на отдельных этапах ее реализации.

Задачами развития пенсионной системы являются:

- обеспечение коэффициента замещения трудовой пенсией по старости до 40 процентов утраченного заработка при нормативном страховом стаже и средней заработной плате;
- достижение приемлемого уровня пенсии для среднего класса за счет участия в корпоративных и частных пенсионных системах;
- обеспечение среднего размера трудовой пенсии по старости не менее 2,5 - 3 прожиточных минимумов пенсионера;
- поддержание приемлемого уровня страховой нагрузки для субъектов экономической деятельности с единым тарифом страховых взносов для всех категорий работодателей;
- обеспечение сбалансированности формируемых пенсионных прав с источниками их финансового обеспечения;
- развитие трехуровневой пенсионной системы для групп с разными доходами (для средние - и высокодоходных категорий - с опорой на добровольное пенсионное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение);
- повышение эффективности накопительной составляющей пенсионной системы[13].

В связи, с принятой «стратегией долгосрочного развития пенсионной системы до 2030 года» и в целях улучшения материального благополучия населения в Российской Федерации в 2015 году начался очередной этап реформирования пенсионной системы[14,3].

Для проведения реформы в 2013 году были приняты новые федеральные законы «О страховых пенсиях» от 28.12.2013 г. № 400 - ФЗ[7] и «О накопительной пенсии» от 28.12.2013 г. № 424 - ФЗ[6].

Согласно принятым законам, трудовая пенсия по старости будет состоять из двух видов: страховая и накопительная пенсии. Таким образом, пенсия по старости будет включать в себя страховую пенсию, фиксированные выплаты к страховой пенсии и накопительной пенсии.

Рассмотрим каждую составляющую, так страховая пенсия остается обязательной и будет, как и прежде формироваться в солидарной системы, то есть страховые взносы, поступающие в ПФР идут на выплаты нынешним пенсионерам. Основные изменения относительно страховой пенсии заключаются в основном в порядке ее расчета.

Так, в 2015 году расчетный пенсионный капитал теперь формируется не в рублях, а в баллах или так называемых индивидуальных пенсионных коэффициентах, которые затем пересчитываются в рубли. Размер страховой пенсии будет зависеть от многих факторов, так например, от наличных денежных средств, находящихся в распоряжении Пенсионного фонда РФ, от величины поступающих трансфертов из федерального бюджета, а также величина пенсии будет зависеть от количества индивидуального пенсионного коэффициента, полученных работником во время его трудовой деятельности[2].

При этом нужно отметить, что индивидуальные пенсионные коэффициенты зависят от следующих переменных: от величины заработной платы, длительности трудового стажа и возраста выхода на пенсию. Данная пенсионная реформа предполагает также изменение величины трудового стажа, с 2015 года на получение трудовой пенсии по старости может претендовать работник со страховым стажем не менее 15 лет.

Еще одной из составляющей пенсионного обеспечения является фиксированная выплата в твердом размере, при этом величина выплаты будет ежегодно увеличиваться на индекс роста потребительских цен за прошедший период.

Необходимо отметить, что еще одной из составляющей трудовой пенсии является накопительная пенсия.

Как известно, накопительная часть трудовой пенсии исчисляется из накопительных сумм, страховых сумм, страховых взносов и инвестиционного дохода, учтенных в специальной части индивидуального лицевого счета, данная часть пенсии будет выплачиваться по достижении общеустановленного пенсионного возраста. При этом, следует помнить, что до 2013 года формирование накопительной части трудовой пенсии, исходя из 6 % - ного тарифа отчислений была обязательна для всех застрахованных лиц 1967 года рождения и моложе[1].

На первом этапе реформы накопительного компонента было предложено, всем гражданам право выбора: либо направить только 4 % на распределительную составляющую и 2 % тарифа страховых взносов в обязательном порядке должны были быть направлены на финансирование накопительной части трудовой пенсии, другой вариант заключался в аккумулировании страховых взносов в полном объеме, то есть 6 % для формирования и инвестирования пенсионных накоплений.

В конце 2013 года Правительство приняло очередные изменения в пенсионную систему, в связи, с чем был наложен «мораторий» на накопительную пенсию до 01 января 2017 года.

Новый этап пенсионной реформы предоставляет выбор застрахованным лицам один из возможных вариантов пенсионного обеспечения. Так, каждый гражданин 1967 года рождения и моложе должен выбрать один из двух возможных вариантов: либо направить всю сумму страховых взносов на формирование страховой пенсии, либо – на накопительную и страховую пенсии вместе. В зависимости от сделанного выбора возможны два вида распределения взносов: во - первых, гражданин может формировать только страховую пенсию, то есть из 22 % заработной платы 16 % идут на формирование страховой пенсии и 6 % на финансирование фиксированной выплаты. Во - вторых, формирование страховой и накопительной пенсий, то есть 22 % заработной платы 10 % распределяются на формирование страховой пенсии, 6 % на формирование накопительной пенсии и 6 % на финансирование фиксированной выплаты[3].

В принятых федеральных законах «О страховых пенсиях» от 28.12.2013 г. № 400 - ФЗ и «о накопительной пенсии» от 28.12.2013 г. № 424 - ФЗ прописано, в случае если гражданин не сделает выбор о переводе своих пенсионных накоплений, то у него будет формироваться только страховая пенсия; а те, кто пока не работает и не формирует свою будущую пенсию, смогут сделать выбор пенсионного обеспечения в течение пяти лет после начала своей трудовой деятельности.

Следует отметить, что предоставление застрахованным лицам права добровольного выбора способа формирования пенсионных накоплений имеет важное значение, в первую очередь для создания объективных экономических условий по достижению достойного размера трудовой пенсии, в долгосрочной перспективе это будет способствовать обеспечению финансовой устойчивости и решению проблем текущей сбалансированности пенсионной системы, поскольку, таким образом, будет сокращен объем страховых взносов, отвлеченных на формирование пенсионных накоплений.

Так, согласно аналитическому докладу Министерства здравоохранения и социального развития РФ «Итоги пенсионной реформы и долгосрочные перспективы развития пенсионной системы Российской Федерации с учетом влияния мирового финансового кризиса» было представлено три варианта развития накопительного компонента[4].

Первый вариант предполагает сохранения накопительного компонента в существующем объеме, данный вариант для Российской Федерации менее желателен. Поскольку это потребует серьезных мер по его модернизации, кроме того в докладе актуарные расчеты показывают, для того чтобы доля накопительной части составила в структуре трудовой пенсии хотя бы менее 15 % , необходимо уплачивать взносы в размере 6 % с заработной плате не менее 600 тыс. в год в течение не менее 30 лет, что вряд ли параметры будут достигнуты в обозримой перспективе.

Второй вариант развития накопительного компонента, в соответствии с которым данный компонент переформируется из ныне существующего обязательного формата в добровольный формат. В данном варианте также возникает ряд важных вопросов, связанных с необходимостью изменения порядка учета страховых взносов, а также с тем фактом, что добровольность участия в формировании пенсионных накоплений в полной мере реализована не будет, поскольку взимание 6 % страхового тарифа предполагается по - прежнему осуществлять в обязательном порядке.

Третий вариант предполагает сохранение накопительного компонента в структуре пенсионной системы, но с сокращением его объема также представляется неприемлемым, во всяком случае, с точки зрения интересов застрахованных лиц. Так, в сложившихся условиях когда существующий тариф 6 % не обеспечивает должного уровня возмещения в пенсионных выплатах, если произойдет снижение данного тарифа до 3 % это будет профанацией, а соответственно ставящей под сомнение целесообразность затрат на администрирование такой пенсионной системы.

Так, второй вариант, представленный в докладе долгосрочного развития пенсионной системы пенсионных накоплений более приемлем. В связи с этим Министерство финансов РФ совместно с Центральным банком РФ разработали замену государственной накопительной системе на добровольные взносы работника с соплатежом работодателя и участием бюджета. Данные предложения носит название «концепция индивидуального

пенсионного капитала». Предполагается, что новая система начнет работать в 2019 году, и первые два года 2019 - 2020 гг. будут переходными.

Сущность предлагаемой концепции заключается в следующем, государственная пенсия останется полностью солидарной, то есть весь уплачиваемый работодателем ПФР взнос (22 %) от заработной платы полностью направится в распределительную систему, а взносы в индивидуальный пенсионный капитал (ИПК) будут взиматься с заработной платы самого работника, которые будут непосредственно уплачиваться в негосударственные пенсионные фонды.

Причем всех граждан к системе индивидуального пенсионного капитала подключат автоматически, по умолчанию установив размер взноса в 0 % . В течение переходного периода работник может сам определить размер своего взноса, если работник в течение переходного периода не определяться с размером своего взноса, взнос начнет автоматически повышаться на 1 процентный пункт в год, пока не достигнет 6 % .

В данной концепции предусмотрено приостановление уплаты взносов в систему ИПК, то есть предусмотрено понятие «каникул» продолжительностью до пяти лет, однако «каникулы» при желании можно продлевать всю жизнь. При этом в данной концепции предусмотрено изменение размер взноса: его возможно как увеличивать, так и уменьшать[15].

Предлагаемая концепция в своей основе предполагает использование льгот. Так, за уплату взносов в ИПК работники получают налоговую льготу в виде вычета по НДФЛ, но ограниченного размера до 6 % от заработной платы. Работодатель тоже может получить льготу. Экономив на взносах в социальные фонды. В одном из вариантов системы ИПК предполагается, что на сумму уплаченного работником накопительного взноса уменьшится база для начисления взносов в ПФР и половину сэкономленного работодатель перечислит в ИПК работника в качестве соплатежа. Так, согласно расчетам Центрального банка Российской Федерации и Министерства финансов РФ при ставке дополнительного платежа 6 % с заработной платы 100 рублей на руки плательщик будет получать 81,78 рублей (в настоящий момент времени 87 рублей), платить НДФЛ в 12,22 рубля (13 рублей), перечислять в ПФР 20,68 рублей (22 рубля) и делать накопления в ПФР на 7,32 рубля, из них 6 рублей – платеж самого работника 0,78 рублей – льгота по НДФЛ и 1,32 рубля – сокращение взноса в ПФР с соответствующим снижением начисления пенсионных баллов.

По предположению Министерства финансов и ЦБРФ платежи в негосударственные пенсионные фонды и пенсионный фонд Российской Федерации должен делать работодатель, что увеличит нагрузку на бухгалтерию работодателя.

Переход в новую систему предполагается, что будет происходить следующим образом: все накопления граждан, которые формировали накопительную часть пенсии в негосударственных пенсионных фондах, могут конвертировать свои накопления в дополнительные баллы в страховой части пенсионной системы, либо перевести данные накопления в качестве первого взноса на новый счет. Накопления, находящиеся в ВЭБ или частных управляющих компаний, то есть под управлением Пенсионного фонда Российской Федерации, в течение двух лет будут аннулированы и конвертированы в пенсионные баллы страховой части пенсии, если гражданин за эти два года не заявит о своем желании участвовать в системе ИПК.

Выплаты накопленного ЦБ РФ и Министерство финансов предлагают сделать чрезвычайно гибкими. Во - первых, за пять лет до выхода на пенсии можно будет получить «в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств» до 20 % накоплений; в случае тяжелой болезни все накопления можно будет изъять и потратить. В зависимости от объема накоплений доступны будут несколько схем выплат, в идеальной ситуации накопления позволяют обеспечить аннуитетные выплаты более 5 МРОТ, также возможен выбор из четырех вариантов: ежемесячные выплаты до исчерпания накоплений, срочные выплаты, аннуитет с привязкой к инфляции, выплаты остатка накоплений, обеспечивающих выплаты такого аннуитета почти в любой форме.

Центральный банк Российской Федерации и Министерством финансов также предполагает оставить некоторые ограничения на переход между негосударственными пенсионными фондами и создать институт Центрального администратора, который будет координировать переходы и информировать негосударственные пенсионные фонды об индивидуальных ставках застрахованных лиц.

Но предложенную концепцию формирования индивидуального пенсионного капитала поддерживают не все органы государственной власти, так против данной концепции Министерство экономического развития Российской Федерации. Данное министерство предлагает сохранить накопительную систему в ее нынешнем виде и предлагает с 2017 года постепенно отменить мораторий на накопительные взносы. Начав со взноса в 1 % . Данное министерство считает, что предлагаемая концепция ИПК, во - первых, создаст нагрузку на заработную плату; во - вторых, добровольность не сможет обеспечить необходимого охвата населения.

Глава АНПФ Сергей Беляков, считает, что граждане Российской Федерации не станут копить, так как у них мало денег, а возможность откладывать возникает при заработке от 50 000 рублей, а средний по стране – чуть выше 30 000 рублей, то есть нельзя заставить нести деньги которых нет. При этом, если даже деньги у граждан Российской Федерации и будут, то их будет сложно убедить, что копить с помощью ИПК лучше, чем, например, просто на депозитах в банке. Но разработчики концепции не скрывают, что предлагаемая система в первую очередь интересна будет работникам с заработной платой выше 60 000 рублей в месяц.

Реформирование пенсионной системы преследует долгосрочные меры развития: создание объективных макро - и микроэкономических условий для текущей бюджетной сбалансированности и долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы, а именно сокращению дефицита пенсионного фонда РФ, реформирование системы пенсионных накоплений, введение обоснованной стоимости страхового года; а также прямые и опосредованные меры по повышению уровня пенсионного обеспечения граждан, утративших трудоспособность, в установленных законом случаях наступления старости, инвалидности и потери кормильца, то есть гарантию минимального размера трудовой пенсии[16,17].

#### **Литература:**

1. Борисов А.Ф. Новая пенсионная реформа как инновация в системе социального управления // Вестник Санкт - Петербургского университета. Серия 12. Социология. – 2014. – №4. – С. 229 - 235
2. Дудко К.Ю. Проблемные вопросы пенсионной реформы. Проводимой в РФ на современной этапе // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2015. – №4 - 1. – С. 141 – 150

3. Игнатьева В.И. Изменения в системе пенсионного обеспечения Российской Федерации // Наука. Мысль: электронный периодический журнал. – 2016. – №32. – С. 43 - 48

4. Мальцев Д.Б. Эффективность пенсионного страхования и новый этап пенсионной реформы // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – №2(22). – С. 135 - 140

5. О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации федеральный закон от 15.12.2001 N 166 - ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:[http:// base.consultant.ru](http://base.consultant.ru)

6. О накопительной пенсии федеральный закон от 28.12.2013 N 424 - ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:<http:// base.consultant.ru>

7. О страховых пенсиях федеральный закон от 28.12.2013 N 400 - ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:<http:// base.consultant.ru>

8. 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>

9. Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации федеральный закон от 24.07.2002 N 111 - ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:<http:// base.consultant.ru>

10. Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования федеральный закон от 01.04.1996 N 27 - ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:<http:// base.consultant.ru>

11. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации федеральный закон от 15.12.2001 N 167 - ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:<http:// base.consultant.ru>

12. Об основах обязательного социального страхования федеральный закон от 16.07.1999 N 165 - ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:<http:// base.consultant.ru>

13. Об утверждении Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации распоряжение Правительства РФ от 25.12.2012 N 2524 - р [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант - плюс». – Режим доступа:<http:// base.consultant.ru>

14. Прокофьев Н.Н. особенности преобразований российской пенсионной системы // Вестник Международного института экономики и права. – 2014. – №2(15). – С. 94 - 103

15. Россиянам предложат альтернативную пенсию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vedomosti.ru/>

16. Соловьев А. К. Пенсионная реформа в России – новый этап // Вестник финансового университета. – 2014. – №5. – С. 27 - 36

17. Шевченко М.В. Реформирование пенсионной системы РФ // Science time. – 2015. – №12(24). – С.880 - 885

© Ю.А. Коноплева, 2016

© А.С. Громова, 2016

**Короткова П.А.**

Студентка 3 - го курса ФГБОУ ВО ПГТУ

Г. Йошкар - Ола, РФ

**Суворова А.П.**

д - р экон. наук, профессор ФГБОУ ВО ПГТУ

г. Йошкар - Ола, РФ

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

Сфера услуг в последние годы становится одной из самых перспективных отраслей экономики. Сегодня как развитые, так и развивающиеся страны ставят перед собой задачу – ускорить развитие сферы услуг для воздействия на экономический рост. Рынок услуг представляет собой сложную систему, основной задачей которой является удовлетворение потребностей населения в услугах. В основе рынка услуг лежит обширная и быстро растущая часть мирового хозяйства – сфера сервиса. В мировой экономике сфера сервиса выступает главным фактором повышения уровня качества жизни.

Роль сферы сервиса (сферы услуг) в современных условиях определяется следующими факторами:

- постоянно создаются новые рабочие места;
- сфера постоянно увеличивает свою долю в валовом внутреннем продукте страны;
- за счет сферы сокращается время обслуживания домашнего хозяйства, что повышает качество жизни населения[2].

Так, например, в странах Евросоюза и США доля занятых в сфере услуг составляет 74 и 81 % от всего трудоспособного населения. В Японии этот показатель достигает 71 % , а в странах с неразвитой экономикой менее 50 % . В Российской Федерации в 2014 году в сфере услуг было занято 65 % занятых граждан в экономике[1].

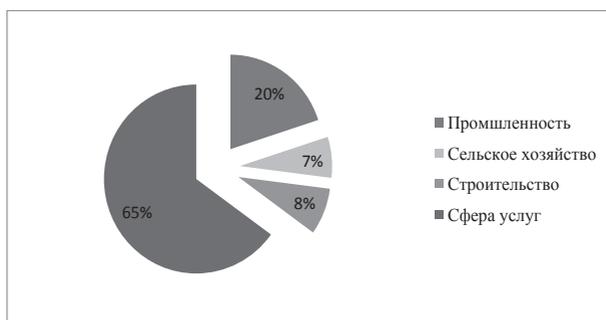


Рис.1. Структура экономики РФ по количеству занятых в 2014 г, %

Общий оборот сферы услуг в 2014 году составил 74.68 трлн. рублей. В эту сумму не входят торговые услуги, а также услуги по продаже, ремонту и обслуживанию автомобилей, но сюда включен оборот услуг связи и транспорта (рис.2). Важно отметить,

что рынок услуг с каждым годом увеличивается, и оборот в этой сфере экономики за последние пять лет вырос более чем в 1,5 раза[1].

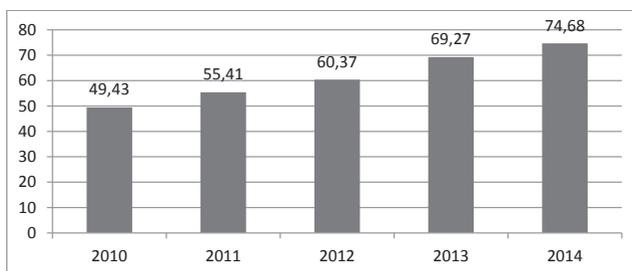


Рис.2. Оборот в сфере услуг РФ за 2010 - 2014 г, трлн. руб.[1]

По мере развития общества, роста производительных сил происходят структурные изменения в сфере услуг. Как свидетельствуют данные табл.1 [4], наблюдается динамика роста доли бытовых (ремонт обуви, химическая чистка, ритуальные услуги, парикмахерские и косметические услуги и др.), жилищных и медицинских услуг и, напротив, доля транспортных услуг и услуг связи снизилась. Наибольший удельный вес в структуре услуг традиционно имеют транспортные услуги, услуги связи и коммунальные услуги.

Таблица 1 - Структура услуг (в процентах к итогу) за 2010 - 2015гг

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Все оказанные услуги</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
в том числе:						
Бытовые	9,9	9,6	9,9	10,8	10,8	10,9
Транспортные	19,0	19,3	19,6	18,7	18,6	18,4
Связи	19,2	18,8	18,7	17,7	17,0	15,9
Жилищные	5,8	5,9	5,9	5,7	5,9	6,5
Коммунальные	21,1	21,8	21,1	21,1	21,0	21,1
Культуры	1,7	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7
Туристские	2,0	2,0	2,0	2,1	2,0	2,0
гостиниц и аналогичных средств размещения	2,3	2,3	2,3	2,3	2,4	2,3
физической культуры и спорта	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8
Медицинские	5,1	5,2	5,5	6,0	6,4	6,6
санаторно - оздоровительные	1,2	1,2	1,3	1,2	1,2	1,4
Ветеринарные	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
правового характера	1,7	1,6	1,4	1,2	1,2	1,2
системы образования	6,6	6,3	6,3	6,5	6,5	6,7

социальные услуги, предоставляемые гражданам пожилого возраста инвалидам	...	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
другие услуги	3,6	3,5	3,5	3,9	4,2	4,1

Известно, что в 2014 году начался кризис, а сфера услуг является достаточно уязвимой отраслью рыночной экономики ввиду её прямой зависимости от благосостояния и уровня покупательной способности населения. Следует указать, что наибольший спад удельного веса в структуре услуг пришелся на услуги связи (табл.1).

В связи с этим, для анализа факторов, вызвавших стратегические изменения в сфере услуг, были выбраны услуги связи. В качестве объекта исследования была выбрана компания ПАО «Ростелеком» - одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России[3].

Рассмотрим основные признаки и виды стратегических изменений, которые применялись в процессе становления данной компании как крупнейшей телекоммуникационной компанией национального масштаба.

Одними из первых стратегических изменений можно выделить радикальные изменения. Эти изменения связаны с тем, что «Ростелеком» «поглотил» такую крупную сеть как «Элайн - GSM», в следствие чего изменилась организационная структура, стали предоставляться новые виды услуг, компания стала выходить на новый рынок.

По направленности изменений можно выделить стратегии роста, развития и инновации. В доказательство этому, можно привести пример, что ПАО «Ростелеком» осуществляет актуализацию Программы инновационного развития на период 2016 - 2020 гг. В ней выделяют основные направления перспективного развития и планы по инновационной деятельности на ближайшие 3 - 5 лет.

По характеру развития выделяются такие стратегические изменения как, интенсификация, расширение, приращение, диверсификация. Компания постоянно ищет новые методы предоставить свои услуги не только в пределах города, но и за ним, используя более новое и современное оборудование. Ассортимент предлагаемых услуг постоянно растет, так же как и ценовые предложения для него.

По типу изменений предприятие находится на этапе революции, то есть происходит осуществление одновременно нескольких инициатив, на разных фронтах. ПАО «Ростелеком» перешло от предоставления услуг связи к предоставлению TV(кабельное, спутниковое, цифровое). Все услуги и предложения развиваются вместе, за относительно короткий промежуток времени.

По предмету развития - технологические стратегические изменения. Это определяется разработкой новых видов услуг, технологий их предоставления, поиском новых возможностей достижения высокой доходности.

По составляющим комплекса маркетинга стратегические изменения в услугах и ценах. Не редко можно увидеть на сайте какую - либо акцию на популярные услуги, или даже увидеть, что компания предоставляет целый пакет услуг по самой низкой цене.

Можно сделать вывод, что ПАО «Ростелеком» активно развивающаяся компания, позиционирующая себя технологическим лидером в инновационных решениях в области электронного правительства.

Подводя итоги, стоит отметить, что умение эффективно управлять стратегическими изменениями может являться ключевой компетенцией предприятия сферы услуг, которая позволит получить конкурентное превосходство.

#### Список использованной литературы:

- 1) Аналитический портал [Эл.ресурс]. Режим доступа: [http:// utmagazine.ru](http://utmagazine.ru) (дата обращения: 28.11.2016)
- 2) Байгулова А.А., Якушенко А.А. Система показателей стратегического отраслевого бизнес - анализа // Проблемы экономики и менеджмента, 2016.
- 3) Официальный сайт ПАО «Ростелеком» [Эл.ресурс]. Режим доступа: [http:// www.rostelecom.ru](http://www.rostelecom.ru) (дата обращения: 23.11.2016)
- 4) Федеральная служба государственной статистики [Эл.ресурс]. Режим доступа: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 22.11.2016)

© П.А. Короткова, А.П. Суворова, 2016

#### УДК 33

**Краевская Екатерина Николаевна**, студентка 4 –го курса  
СТИ НИТУ МИСиС им. А.А. Угарова, г. Старый Оскол, РФ  
**Иванюхина Галина Борисовна**, ст. преподаватель кафедры ЭУиОП  
СТИ НИТУ МИСиС им. А.А. Угарова, г. Старый Оскол, РФ

#### ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДВИЖЕНИЯ ТМЦ НА АО «ОЭМК»

Для учета товарно - материальных ценностей предназначены синтетические счета (счета первого порядка), изображенные на рисунке 1[2, с. 14].

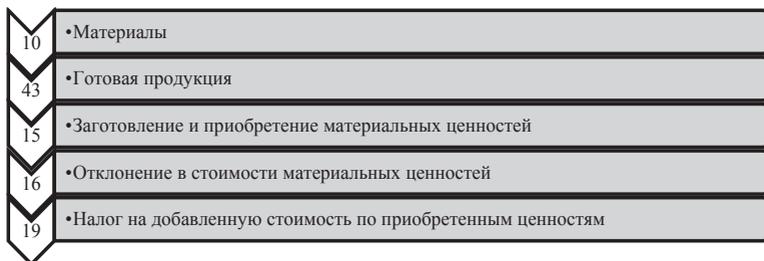


Рисунок 1 – Синтетические счета для учета товарно - материальных ценностей

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета синтетический учет производственных запасов на счете 10 «Материаль» на АО «ОЭМК» ведется по фактической себестоимости.

На счете 10 «Материаль» отражаются все расходы по их приобретению и заготовлению. На поступившие материалы в бухгалтерском учете дебетуют счет 10 «Материаль» и кредитуют счета, которые указаны в таблице 1[1, с. 4].

Таблица 1 – Кт счетов на Дт счет 10 «Материалы»

Дт	Кт	Расшифровка
10	76	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – на стоимость услуг, оплачиваемых чеками транспортным (железнодорожным, водным) организациям, а также информационные и консультационные услуги, таможенные пошлины и др.;
10	71	71 «Расчеты с подотчетными лицами» – на стоимость сырья и материалов, приобретенных и оплаченных из подотчетных сумм;
10	23	23 «Вспомогательные производства» – на расходы по доставке материалов собственным транспортом и на фактическую себестоимость материалов собственного производства;
10	20	20 «Основное производство» – на стоимость полученных из производства возвратных отходов и др.

Если при приемке обнаруживается их недостача или порча, то эти операции на материальных счетах не отражаются. В случае, когда недостача сырья и материалов не превышает норму естественной убыли в пути, она списывается на общехозяйственные расходы производственного

предприятия. При обнаружении же недостачи и порчи сырья и материалов по вине поставщика последнему предъявляется претензия. Эта операция в учете отражается по дебету счета 76 - 2 «Расчеты по претензиям» и кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Так же АО «ОЭМК» открыто два аналитических счета: материалы по учетным ценам; транспортно - заготовительные расходы или отклонение в стоимости материалов.

Отпуск сырья и материалов из центральных складов в кладовые производственных цехов рассматривается как внутренние перемещения и в бухгалтерском учете отражается записью: дебет счета 10 «Материалы», аналитический счет «Центральный склад»; кредит счета 10 «Материалы», аналитический счет «Производственный цех»[3, с. 118].

Производственный расход сырья и материалов в бухгалтерском учете отражается путем списания с кредита счета 10 «Материалы» в дебет счетов, перечисленных в таблице 2.

Таблица 2 – Дебет счетов

Номер счета	Наименование счета	Содержание
20	Основное производство	на стоимость сырья и материалов, израсходованных в основном производстве
23	Вспомогательные производства	на стоимость материалов, израсходованных во вспомогательных производствах
25	Общепроизводственные расходы	на стоимость материалов, израсходованных на общепроизводственные нужды
26	Общехозяйственные расходы	на стоимость материалов, израсходованных на общехозяйственные нужды
28	Брак в производстве	на стоимость материалов, израсходованных на исправление бракованной продукции и др.

В конце месяца определяют разницу между фактической себестоимостью израсходованных материалов и стоимостью их по твердым учетным ценам. Разницу списывают на те же счета затрат, на которые были списаны материалы по твердым учетным ценам. При этом если фактическая себестоимость выше твердой учетной цены, то разницу между ними списывают дополнительной бухгалтерской проводкой, обратную же разницу – способом «сторно», т.е. отрицательными числами.

В бухгалтерии АО «ОЭМК», наряду с синтетическим учетом материалов, параллельно ведется аналитический учет.

АО «ОЭМК» использует сортовой способ учета материалов и ведет учет в натурально - стоимостном выражении по видам и сортам материалов.

На каждый вид и сорт материалов в бухгалтерии открывают карточки аналитического учета, в которых на основании первичных документов записывают операции по поступлению и расходу материалов. Эти карточки отличаются от карточек складского учета материалов лишь тем, что учет материалов в них ведут не только в натуральном, но и в денежном выражении. По окончании месяца по итоговым данным всех карточек по каждому складу и в целом по предприятию составляют сортовые количественно - суммовые оборотные ведомости аналитического учета и сверяют их с оборотами и остатками синтетического счета 10 «Материалы» и данными карточек складского учета[3, с. 118].

Ошибки по учету товарно - материальных ценностей на АО «ОЭМК» заключаются в следующих положениях, указанных на рисунке 2.

- 
1. •нерегулярно проводится сверка данных по движению материальных ценностей в бухгалтерии и на складах предприятия;
  2. •неверно ведется учет налога НДС по поступившим товарно - материальным ценностям;
  3. •не проводится ежегодная инвентаризация ТМЦ;
  4. •не заключены договоры о материальной ответственности с кладовщиками (материально - ответственными лицами);
  5. •неверное оформление документы по расходу и приходу ТМЦ;
  6. •на складах хранится большое количество неиспользуемых товарно - материальных запасов;
  7. •неправильно производится списание товарно - материальных ценностей по видам расходов (на основное производство, косвенные расходы и др.).

Рисунок 2–Ошибки по учету товарно - материальных ценностей на АО «ОЭМК»

Совершенствование учета и контроля наличия и движения производственных ценностей на АО «ОЭМК» следует производить по следующим направлениям:

1. Упростить оформление операций по приходу и расходу товарно - материальных ценностей. Отпуск материалов в производство, где это целесообразно, можно оформлять на основании установленного лимита непосредственно в карточках складского учета материалов, предусмотрев в них подпись лица, получающего ценности. Также можно на карточках складского учета производить и внутреннее перемещение ценностей. Упрощает

учет и повышает контроль за использованием материалов отпуск их по раскройным картам, комплектовочным ведомостям и др. В условиях применения персональных компьютеров можно отказаться от введения карточек складского учета, заменив их машинограммой, сортовой оборотной ведомостью или дискетой.

2. Исходя из требований рыночной экономики, совершенствовать методологию бухгалтерского учета материальных ресурсов. До настоящего времени нет единого мнения о классификации производственных запасов, их оценке в текущем учете, составе отклонений в стоимости материалов и т.д. До настоящего времени среди экономистов отсутствует единое мнение по организации учета тары. Нет единого подхода в начислении износа малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

3. Следить за тщательным и своевременным проведением инвентаризаций, контрольных и выборочных проверок, которые имеют важное значение в сохранности материалов.

Решение этих и других проблем позволит наладить более действенный и менее трудоемкий учет и аудит за наличием, движением и использованием материальных ресурсов, а также достичь их экономии.

#### **Список используемой литературы:**

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 – ФЗ
2. 26 положений по бухгалтерскому учету : М, «Проспект». 2013
3. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов / Под ред. проф. Ю.А. Бабаева. - - М.: Вузовский учебник, 2011. - - 525с. ISBN 5 - 9558 - 0001 - 8.

© Е.Н. Краевская, Г.Б.Иванюхина, 2016

**УДК 330**

**Закирова Ильмира Разифовна**

студентка СГЭУ, г. Самара, РФ

**Кузаева Екатерина Юрьевна**

студентка СГЭУ, г. Самара, РФ

**Железникова Елена Петровна**

старший преподаватель СГЭУ, г. Самара, РФ

#### **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОНСУЛЬТАНТА И КЛИЕНТА ПРИ ЭКСПЕРТНОМ, ПРОЦЕССНОМ И ОБУЧАЮЩЕМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ**

В настоящее время довольно часто при возникновении каких - либо проблем организации обращаются за помощью к консалтинговым фирмам. В этом случае преимуществом является то, что консалтинговая фирма может иметь свой собственный подход, который может оказаться весьма эффективным. Работая с консалтинговой фирмой, клиент получит не только выполненный проект, но и изучит новые подходы. Обмен между консалтинговой фирмой и клиентом даёт новые идеи для управления персоналом клиента и направление развития для консалтинговой фирмы.

С точки зрения методов различают следующие виды консультирования: экспертное, процессное и обучающее.

При экспертном консультировании консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению. Роль клиента заключается в обеспечении консультанта достаточной и необходимой информацией [1].

Экспертному консультированию присущи следующие особенности:

- устные консультации в режиме «вопрос - ответ»;
- устные консультации в форме дискуссии, обсуждения проблем, причин их возникновения, возможных способов устранения;
- письменные аналитические обзоры литературы, нормативных документов, практики;
- экспресс - анализ ситуации с помощью наблюдений, опросов, анкетирования и изучения документов;
- углубленный анализ ситуации, выявление истинных причин трудностей предприятия;
- разработка рекомендаций, экспертных оценок и заключений.

Успех проекта при экспертном консультировании определяется квалификацией эксперта, умением и желанием клиента воспользоваться полученными рекомендациями. При отсутствии желания клиента применить советы даже самая высокая экспертная квалификация консультанта не обеспечит успешность проекта [2].

Процессный подход при консультировании предполагает, что без активного участия клиента невозможно добиться успешных результатов при решении проблем организации. В данном случае консультант помогает сделать работу, а также изменить способы выполнения работы сотрудников [4].

В процессном консультировании при взаимодействии консультанта и клиента главной задачей является не только решение актуальных проблем компании, но и приобретение навыков анализа, оценки и решения проблем самим клиентом. Поэтому, консультант, с одной стороны, должен помочь в решении проблем, а с другой, показать организации способы самостоятельного преодоления трудностей в будущем.

Для обеспечения взаимодействия с клиентом при процессном консультировании применяются следующие методы: организационная диагностика, организационные интервенции.

В ходе организационной диагностики консультант собирает информацию о состоянии организации клиента. Всю необходимую информацию консультант получает путём знакомства с документами и историей организации, проведения индивидуальных и групповых интервью, наблюдения за деятельностью организации изнутри. Результат диагностики – это краткий отчёт, содержащий структурированное изложение полученной информации с перечнем выявленных проблем [3].

Организационные интервенции - это мероприятия, которые призваны внести в деятельность компании позитивные изменения и закрепить их. При процессном консультировании консультанты активно взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказывать свои идеи и предложения, при помощи консультантов проводить анализ проблем и поиск решений.

Консультант на всё время работы остаётся независимым внешним экспертом, сохраняя дистанцию между собой и организацией клиента. В данном случае роль консультанта заключается в организации и управлении процессами сбора информации и её анализа, а

также разработки, оценки и принятия решений, найденных в процессе совместной работы с клиентом.

Консультант и клиент берут на себя общую ответственность за реализацию проекта и его результаты. Консультанту необходимо сконцентрироваться на интересах организации, уметь отвлечься от личных оценок и не делать преждевременных выводов.

Характерными чертами процессного консультирования выступают:

- организация процесса поиска решений и анализа альтернатив сотрудниками компании без комментариев консультанта по рассматриваемой проблеме;
- организация и проведение деловых игр и иных форм групповой и индивидуальной работы;
- участие в процессе принятия решений (участие в дискуссиях с правом совещательного голоса);
- контроль за внедрением рекомендаций (проведение контрольных замеров, выявление отклонений от планов).
- корректировка и разработка новых рекомендаций по инициативе консультантов.

Экспертное консультирование отличается от консультирования по процессу тем, что организация клиента при помощи эксперта приобретает знания и, используя их, собственными силами решает существующие проблемы. Экспертный консультант предоставляет решение, а процессный консультант находит решение вместе с клиентами.

При обучающем консультировании консультант собирает идеи, анализирует решения, предоставляет клиенту необходимую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, тренингов, деловых игр, разбора ситуаций. Роль клиента заключается в формировании запроса на обучение, осознанный выбор целей, программы и формы обучения, учебных групп.

Обучающее консультирование обладает следующими особенностями:

- выбор клиентом специально адаптированной под требования организации программы (консультант разрабатывает программу и выбирает форму учебных мероприятий);
- формирование консультантом учебной группы, используя такие методы, как анкетирование, собеседования, деловые игры;
- обучение методикам решения задач для дальнейшего самостоятельного их разрешения.

На основании выше написанного составим сравнительную таблицу трёх видов консультирования по различным признакам (см. таблицу 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика  
видов консультирования

Признаки	Экспертное	Процессное	Обучающее
Методы	Устные консультации в форме дискуссии, наблюдение, собеседование, письменные опросы и анкетирование, изучение документов.	Деловые игры, наблюдение, дискуссии, изучение документов, индивидуальное и групповое интервью.	Лекции, семинары, тренинги, деловые игры, разбор ситуаций.

Роль консультанта	Диагностика, разработка. рекомендаций по внедрению решений.	Независимый внешний эксперт Предоставление клиенту способов самостоятельного преодоления трудностей; разработка и принятие решений, найденных в ходе совместной работы с клиентом.	Формирование идей, анализ решений; предоставление клиенту теоретической и практической информации.
Роль клиента	Предоставление консультанту необходимой информации.	Совместная работа с консультантом; приобретение навыков анализа, оценки и самостоятельного решения проблем.	Формирование запроса на обучение; выбор целей, программы и формы обучения.
Контроль за внедрением рекомендаций со стороны консультанта	Отсутствует.	Присутствует.	Отсутствует.
Результат работы консультанта	Отчёт по результатам работы.	Формирование эффективной команды внутренних консультантов.	Количество учебных часов.

Достоинство экспертного консультирования заключается в простоте взаимодействия «заказчик - консультант» и наличии чётких критериев оценки работы консультанта: наличие готового отчёта, где будет предложено решение, удовлетворяющее потребностям клиента.

Недостаток такого вида консультирования состоит в отсутствии передачи опыта и обучения сотрудников компании - заказчика, что приведёт к повторному обращению к консалтинговой фирме.

Обучающее консультирование призвано компенсировать этот недостаток. Заказчик, осознавая недостаточную квалификацию внутренних специалистов, приглашает внешних консультантов для повышения уровня компетенции своих сотрудников.

Итогом работы является определенное количество учебных часов. Недостатком такого вида консультирования является то, что усилия консультантов трудно сориентировать на решение конкретных проблем.

В отличие от предыдущих видов процессное консультирование предполагает тесное взаимодействие клиента и консультанта на всех этапах работы. Преимуществом этого подхода является то, что после ухода консультанта сотрудники смогут самостоятельно находить решения в сложных ситуациях.

Однако у данного вида существует и недостаток. Как правило, результат работы консультанта в этом случае трудно формализуем. Считается, что положительным результатом работы консультанта является формирование у клиента эффективной команды внутренних консультантов.

В России наибольшее распространение получило экспертное и экспертно - обучающее консультирование, тогда как за рубежом преобладает использование экспертно - процессного и процессно - обучающего консультирования. Это связано с неподготовленностью российских клиентов к творческой работе с консультантами, со стремлением руководителей получать готовые решения.

Данная ситуация часто приводит к отрицательным последствиям и неудовлетворенности результатами работы консультантов, поскольку клиент может не принять готовые решения, если они не выработаны совместно с ним. Ещё одна причина заключается в том, что некоторая важная информация не может быть получена консультантом без обсуждения с клиентом. Также возможна комбинация всех перечисленных видов консультирования в рамках одного и того же проекта.

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

1. Учебное пособие. Маркетинговое консультирование (Евстигнеева Т.В., Рыбченко С.А.). Ульяновск: УлГТУ, 2007. - 170 с.
2. Токмакова Н.О., Андриянова М.В.. МЕНЕДЖМЕНТ - КОНСАЛТИНГ / учебно - методический комплекс. - М. : Изд. центр ЕАОИ. - 271 с., 2009
3. Артём Курпатов. Актуальность консалтинга [Электронный ресурс]: <http://www.blo.net/2012/11/aktualnost-konsaltinga.html> (Дата обращения: 27.11.2016).
4. Сидорина Т.В. Основы управленческого консультирования: Учебное пособие / Т.В. Сидорина, Новосибирск: изд - во СибАГС, 2014. - С.

© И.Р. Закирова, Е.Ю. Кузаева, Е.П. Железникова, 2016

**УДК 338.48**

**А.Р. Кумпилова**

к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «МГТУ»  
г. Майкоп, Российская Федерация

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ЭТНИЧЕСКОГО ТУРИЗМА**

Названные исследователи констатируют увеличение потребительского спроса в структуре мирового рынка туристских услуг, отмечая повышенную тягу туристов из

Дании, Швеции, Великобритании, Соединенных Штатов Америки, Канады и Китая к российским маршрутам этнос - туризма. В частности, один из идеологов сетевого маркетинга крупных турфирм P.R. Sloan (2015) отмечает экспансию в течении последних пяти лет западных сетевых туроператоров (SAS Ra - disson, Mariott, Kempinski) на московском рынке гостиничных услуг, причем последние специализируются на бронировании категорий гостиниц класса 4 - 5 звезды, а рынок гостиниц эконом класса пока остается неосвоенным. В настоящее время не существует единого толкования зарубежными и российскими специалистами понятийных признаков термина «этнический туризм». В частности, П.Г. Саакянц указывает, что в российской терминологии понятие «этнический туризм» не признается самостоятельным видом туризма, а существует как сегмент общего термина «культурно - познавательный туризм». Подобное мнение активно поддерживается известным российским маркетологом М.Б. Биржаковым, который считает, что этнический туризм - это подвид культурного туризма, направленный на знакомство с отдельными нациями и народами, а также на изучение их традиций и особенностей быта в целях культурного и языкового обмена. Вместе с тем, за последние пять лет по свидетельству М.А. Маловой видоизменились маркетинговые тенденции, связанные с рыночными перспективами туристического этнос - продукта, так как названный вид туризма все больше соотносится с желанием конкретного потребителя посетить историческую родину или места рождения и проживания своих родственников. Однако, последнее не вытесняет в сегодняшней структуре, так называемого, мирового аборигенного экотуризма, т.к. активный интерес потребителя к названному сегменту туристической индустрии, в котором участвует коренное население той или иной территории, диктуется этнической особенностью этих территорий, что составляет их глобальную мировую культурную ценность или основную туристическую достопримечательность. Подобная формулировка классического определения термина «этнический туризм» консолидируется с многоукладным характером экономики всей России и ее отдельных субъектов.

В частности, исследуя этапы исторического развития гостиничной индустрии на наиболее востребованных маршрутах этнического туризма, отмечает позитивные социо - культуральные факторы, способствующие росту потребительского спроса на изучаемом сегменте рынка, и, в частности:

а) национальные и конфессиональные особенности населения Южного федерального округа РФ, потенцирующие уровень потребительского спроса на гостиничные услуги в рекреационных зонах российского Причерноморья;

б) углубление процессов имущественной социальной стратификации населения РФ, трансформирующих уровень потребительского спроса в сторону повышения «звездности», т.е. класса и стоимости гостиничных услуг на названных курортах. Вместе с тем, основополагающую, на наш взгляд, научную трактовку понятия «этнический туризм».

Маркетинговые программы этнического туризма имеют тенденции к непрерывному развитию и совершенствованию, что вызвано процессами глобализации мирового сообщества, тесно связанными с возрождением ранее утраченной идентичности у различных этнических групп населения, а также тяготением этноса к самопознанию». Последнее также отражается в научных исследованиях межкультуральных коммуникативных аспектов в рамках маркетинговых программ этнотуризма, что служит идентификатором в существующей системе мировых концептов туризма.

Существенность отличий ординарных предпринимательских подходов и авторской системы инноваций в маркетинговой деятельности субъектов малого бизнеса, предлагающих услуги по этно - туризму, базировалась на впервые предложенных в рамках настоящего исследования:

- а) маркетинговых инновациях сбытовой политике гостиничных сетей в сфере этнического туризма на курортах российского Причерноморья;
- б) инновационное маркетинговых услуг по этно - туризму в рекреационной зоне Красная Поляна в контексте текущего и постолимпийского развития курорта Сочи;
- в) научных тенденциях оптимизации содержания маркетинговых инноваций по профессиональной переподготовке преподавателей народных ремёсел из образовательных учреждений зон этнического туризма на Юге России.

#### **Список литературы:**

1. Багиев Г.Л. Маркетинг. Задачи и ситуации. СПб: Изд - во СПбГУ - ЭФ, 2012. - 212 с.
2. Ван Циншен. Экономическая география. // Чанша (научный журнал провинции Хунань). - 2015. - №5. - 27 - 30.
3. Веденин Ю.А. Культурный ландшафт как объект культурного и природного наследия. // Известия РАН. - 2001. - №1. - С.34 - 38.2326

© А.Р. Кумпилова, 2016

**УДК 338.48**

**А.Р. Кумпилова**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «МГТУ»

г. Майкоп, Российская Федерация

### **РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ**

Роль туризма в России и в мире год от года возрастает. По данным Всемирной туристской организации в 2013 году было зафиксировано более 1 млрд. прибытий. Объем внутреннего туризма в России составил 33,3 млн. человек. Вклад туризма в экономику страны (с точки зрения размера ВВП) составляет сейчас 3 % , а с учетом мультипликативного эффекта - 6 % . В последние годы государство стало больше уделять внимания развитию внутреннего и въездного туризма, и появилась Федеральная целевая программа развития внутреннего и въездного туризма. Большие средства в регионах выделяются на развитие туристской инфраструктуры. Возросло государственное инвестирование непосредственно в туристическую отрасль России.

В то же время объём въездного туризма составляет немногим более 2 млн. чел. И это при том, что туристский потенциал России оценивается в 40 млн. туристов в год. И главным фактором, сдерживающим развитие туризма в России, по - прежнему является неразвитая туристская инфраструктура, низкие темпы развития и совершенствования её основных

элементов: транспортной системы, средств размещения и питания, качество и цена предоставляемых услуг. Поэтому существует необходимость комплексных инфраструктурных изменений в регионах, принимающих туристов.

В связи с этим актуальность темы диссертационного исследования определяются потребностью в теоретически обоснованных и практически значимых разработках, обеспечивающих процесс комплексного и сбалансированного развития и совершенствования туристской инфраструктуры, раскрытия закономерностей развития и выявления основных факторов, стимулирующих развитие туристской инфраструктуры. Особое значение имеет исследование гостиничной и транспортной инфраструктуры, т.к. они являются определяющими факторами роста туристских потоков в страну и регион.

Комплексное и сбалансированное развитие и совершенствование инфраструктуры туризма является важной составляющей роста внутренних и въездных туристских потоков, что в свою очередь обеспечивает повышение эффективности использования туристских ресурсов.

Туризм является одним из наиболее существенных феноменов 20 - 21 века. Он охватывает все сферы жизнедеятельности человека, в туристскую индустрию входят самые разнообразные виды экономической активности. Анализ современного состояния развития туризма показал, что последние полвека темпы развития туризма достигли небывалых размеров. Туризм стал международной индустрией, оказывающей существенное влияние на экономику страны.

Проведенный анализ состояния внутреннего и въездного туризма в России показал, что, несмотря на свой высокий туристский потенциал, наша страна занимает незначительное место на мировом туристском рынке. На сегодняшний день количество приезжающих в Россию иностранных гостей составляет немногим больше 2 млн. человек, что не соответствует ее туристскому потенциалу. В настоящее время в России туристский бизнес развивается с преимущественной ориентацией на выезд и одной из главных задач является развитие въездного и внутреннего туризма. Необходимым условием успешного развития туризма является соответствующим образом развитая туристская инфраструктура, которая позволит сделать въездной и внутренний туризм наиболее доходной составляющей всей туристской сферы.

Туристская инфраструктура региона - это комплекс предприятий туристской индустрии и взаимосвязанных с ней предприятий и учреждений, обеспечивающих материальные и социально - культурные условия воспроизводства туристского продукта.

Комплексное развитие и совершенствование инфраструктуры туризма – это скоординированная деятельность государственных, региональных и частных структур по реализации практических мер, направленных на увеличение производственной мощности и пропускной способности объектов инфраструктуры, непрерывное, сбалансированное и согласованное совершенствование и развитие её элементов, создание привлекательного инвестиционного климата, повышение качества услуг и конкурентоспособности предприятий, преодоление территориальных и ведомственных барьеров, эффективное использование туристских ресурсов региона, совершенствование управления туристским комплексом.

Между степенью развитости инфраструктурных элементов и показателями развития туристской сферы в регионе существует тесная связь. Необходимо преодолеть

ведомственную и территориальную разобщённость элементов инфраструктуры туризма, обеспечить пропорциональное и согласованное их развитие и формирование регионального туристского кластера, концентрирующего усилия различных ведомств, предпринимательских структур и региональных администраций на эффективном использовании имеющихся у них ресурсов для увеличения внутреннего и въездного туристских потоков и доходов от туристской деятельности.

Анализ современного состояния и тенденций развития регионального туризма позволил выявить барьеры на пути его развития, связанные с несоответствием развития туристской инфраструктуры и потенциальными возможностями региона, определить основные задачи по ликвидации указанных барьеров, комплексному и сбалансированному развитию и совершенствованию инфраструктуры туризма в регионе, выявить области приоритетного управленческого воздействия, обеспечивающие модернизационное развитие гостиничной и транспортной инфраструктуры туризма в современных условиях.

Большинство барьеров на пути развития регионального туризма связано с развитием туристской инфраструктуры. Среди них: низкое качество оказываемых услуг, во многом вызванное нехваткой квалифицированных кадров; недостаточное количество гостиниц туристского класса (2 - 3 звезды), а также с современным уровнем комфорта, что приводит к удорожанию туров и снижению конкурентоспособности регионального туристского продукта; высокая стоимость проживания, питания, транспортных и иных услуг, предлагаемых туристам, существенно превышающая средневропейский уровень; недостаточное продвижение отечественного туристского продукта по сравнению с зарубежными аналогами; недостаточная техническая оснащенность и пропускная способность объектов показа и туристской инфраструктуры.

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

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм. СПб.: Издательский дом Герда, 2012.
2. Веллас Ф. Стратегическая структура развития туризма // Международные тенденции и достижения в туризме на региональном уровне. - М.: Тасис, 2011.

© А.Р. Кумпилова, 2016

**УДК 314.4**

**Курбанова Патимат Набигуллаевна**  
студентка 3 курса, направления «Экономика»  
экономического факультета ДГУ, г. Махачкала, РФ  
Научный руководитель – **Дадаева Барият Шарабутдиновна**  
к. э. н., Доцент ДГУ, г. Махачкала, РФ

#### **СМЕРТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В ПОДРОСТКОВО - ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ**

Во все времена каждое государство особое внимание уделяла таким задачам, как улучшение благосостояния социальной сферы страны, повышение уровня и качества жизни

населения. Одним из ключевых вопросов, с данной точки зрения, является смертность населения в подростково - юношеском возрасте.

Данная социальная группа является одной из значимых групп общества, поскольку это будущее данной страны, это выпускники школ, у которых множество идей и куча планов на жизнь. Это переходный период между детством и взрослостью в развитии человека, полный различного рода противоречий. Советский ученый, психолог - Д. Б. Эльконин выделял такое чувство, возникающее у данной группы, как чувство взрослости. Однако желание быть взрослым вызывает сопротивление со стороны окружающих. Ребенком он себя не ощущает, а взрослым пока тоже не может стать.

В 1985 году в докладе Консультативного комитета по международному году молодежи было сказано, что хронологические границы тех, кого относят к подросткам и молодежи в отличие от детей и взрослых, определяют в каждой стране и в каждой культуре. Но для статистических целей ООН относит к подростково – юношескому периоду лиц в возрасте 15 - 24 лет. В качестве нижней границы выступает 15 лет, а не 18. Данное соотношение связано также со статистикой, так как данные по возрастным группам часто выделяют с интервалом в 5 лет [8]. Также стоит подчеркнуть, что в научных исследованиях определение границы данного возраста достаточно гибкое.

В социальном развитии современного человечества высокий уровень смертности населения является одной из самых болезненных демографических проблем. Страшно, когда молодые люди умирают на пике своих сил и возможностей.

Уровень смертности в стране зависит от социального и экономического развития государства, благосостояния граждан, развития системы здравоохранения, доступности медицинской помощи и прочее. Для данной социально - демографической группы характерны возрастные, социально - психологические свойства и социальные ценности, которые обуславливаются уровнем социально - экономического, культурного развития, особенностями социализации в соответствующем обществе. Как отмечают и авторы доклада ЮНИСЕФ «Положение детей в мире», подростковый период - это важный этап в развитии человека. Ведь именно в этом возрасте ярко проявляется бедность и неравенство. У подростков из бедных слоев общества меньше шансов на получение достойного образования. Они чаще подвергаются насилию и привлекаются к тяжелому труду. В большинстве стран третьего мира их принуждают к ранним бракам. В этих странах вероятность у девушек выйти замуж до совершеннолетия в 3 раза выше, чем в развитых богатых странах. [2] Такая ситуация довольно часто сопровождается высокой детской и материнской смертностью, нищетой и бедностью. Заметно, что люди в этом возрасте слишком уязвимы, поскольку у них происходит взрыв эмоций, они сами себе «хозяева», хотят узнать и постичь все новое для себя и довольно часто оказываются под пагубным влиянием окружающей их среды.

Таблица 1

**Распределение населения РФ по возрастным группам,  
(на 1 января; тысяч человек)**

	2006	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Все население</b>	<b>14323</b>	<b>14285</b>	<b>14286</b>	<b>14305</b>	<b>14334</b>	<b>14366</b>	<b>14626</b>	<b>14654</b>
<b>в том числе в возрасте, лет:</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>5</b>
0 - 4	7066	7968	8051	8380	8687	8899	9262	9512

5 - 9	6511	7091	7117	7261	7441	7662	8004	8218
10 - 14	7940	6610	6601	6567	6689	6823	7126	7254
15 - 19	11852	8389	8237	7631	7152	6956	6829	6731
20 - 24	12098	12169	12122	11599	10849	9971	9293	8445
25 - 29	11054	11982	12012	12328	12556	12522	12620	12412
30 - 34	10316	10980	11016	11116	11346	11660	12092	12219
35 - 39	9427	10172	10211	10380	10459	10614	10884	11098
40 - 44	10925	9241	9251	9340	9563	9750	10122	10220
45 - 49	12070	10672	10561	10023	9545	9187	9140	9193
50 - 54	10738	11483	11509	11560	11436	11184	10957	10356
55 - 59	8724	10022	10063	10215	10382	10634	10873	11093
60 - 64	4458	7832	7982	8380	8690	8949	9260	9445
65 - 69	7699	4002	3913	3896	4453	5269	6428	7263
70 и более	12358	14210	14219	14380	14099	13587	13377	13086

Из таблицы 1 видно что, на территории нашей страны проживает 146,5 млн. чел. Молодежь Росстат признал граждан РФ от 15 - 29 лет. И таковых на начало 2016 года было в порядке 27,6 млн. человек, т. е 18,8 % от общего числа населения. А касательно групп подростково – юношеского периода (15 - 24 лет), то долю от общего числа населения страны на начало текущего года составило 10,3 % , т.е. 15,2 млн. чел.

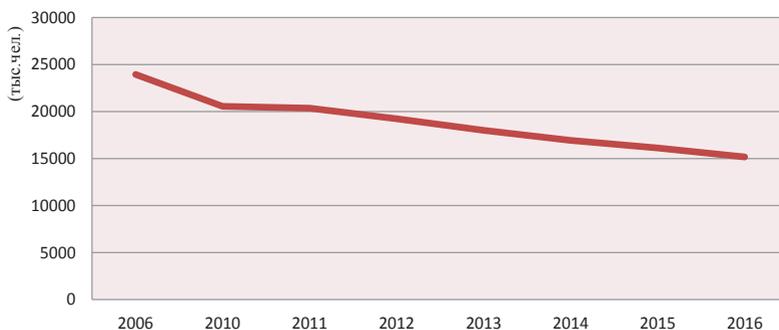


Рис1. Динамика численности населения РФ в подростково – юношеском возрасте (на 1 января; тыс. чел)

На рис 1. видно, что численность подростков и молодежи с каждым годом сокращается. За последние 10 лет, рассматриваемая группа сократилась с 23950 тыс. до 15176 тыс. человек, то есть практически на 36,6 % . Данная статистика ужасает, поскольку смертность подростков, молодежи сказывается на уровне средней продолжительности жизни, сокращается число лиц трудоспособного возраста, следовательно и трудового потенциала страны, влияющий на рост ВВП.

От чего же люди умирают молодыми? Основными причинами смертности в рассматриваемом возрасте являются: травмы и отравления, болезни системы

кровообращения и онкология, инфекционные заболевания, в том числе ВИЧ, ДТП, суицид и многое другое.

Одной из важнейших причин смертности так же является, не своевременное обращение за помощью к специалистам по поводу состояния здоровья. По данным статистического сборника «Здравоохранение России 2015», за 2014 год заболеваемость детей в возрасте 15 - 17 лет по основным классам болезней установлена у 5675,3 тыс. человек. Также за этот год зарегистрировано 1,1 тыс. человек в возрасте 15 - 17 лет с диагнозом «активный туберкулез»; 3,3 тыс. человек – с психическими расстройствами и расстройствами поведения. [3, с.72 - 76] Но больше всего пугает то, что многие дети сами подвергают «издевательствам» свое здоровье, употребляя «убивающие» организм вещества. Заболеваемость детей в этом возрасте психическими расстройствами и расстройствами поведения, связанных с употреблением психоактивных веществ имеется у 134 пациентов с диагнозом «алкоголизм и алкогольные психозы», установленным в первые жизни; 309 – наркомания; 206 – таксикомания. Кроме того, взято на профилактический учет в связи с употреблением с вредными последствиями алкоголя 18,5 тыс. человек; наркотических веществ – 4,9 тыс.; ненаркотических веществ – 2,1 тыс. человек. [3, с. 77]

В настоящее время в странах Европы в целом постоянно растут показатели смертности на основе самоубийств, особенно среди молодежи. Основными причинами этого, в частности, служат стрессы, депрессия и сформировавшаяся зависимость. Суициды входят в число 10 ведущих причин смерти населения во всех странах, а для молодежи в возрасте 15 - 24 лет – в тройку. К 2020 году суицид выйдет на второе место в мире как причина смерти, обойдя рак и уступая только сердечно – сосудистым заболеваниям. Многие, планирующие суицид страдают депрессией или биполярным расстройством, имеют зависимость от алкоголя или наркотиков или все одновременно. В последнее время в ряде стран отмечается пик самоубийств в возрастной группе 15 - 24 года.

Половое различие также играет свою роль. Суицид для подростков и юношей часто связан с депрессией, и они в результате этого чаще погибают чем девушки. Но попытки суицида женским полом совершаются гораздо чаще. По сравнению с развитыми западными странами, где уровень депрессии подростков не превышает 5 %, в нашей стране она составляет около 20 % . Мысль самоубийства появляется в голове у 45 % девушек и у 27 % юношей. В последние годы на территории РФ из каждых 100 тыс. человек в подростково – юношеском возрасте 20 ежегодно совершают суицид, что в 3 раза выше среднестатистического показателя по миру. А за последние 5 лет самоубийством закончили жизнь более 14157 подростков. [4, с. 185]

Чтобы хоть как – то сократить показатели смертности подростков, необходимо всеми силами пропагандировать здоровый образ жизни: отказ от алкоголя, наркотиков и т.д. Подростковый период – это сложный возраст для детей, и родителям необходимо больше беседовать со своими детьми, дабы быть в курсе их проблем. Если ребенок будет доверять своим родителям, то он будет более осторожно относиться к окружающему его обществу. И тем самым меньше шанс оказаться под пагубным влиянием «дурной» компании.

### Список использованной литературы:

1. Дадаева Б.Ш. «Проблемы заболеваемости населения России» // Экономика. Теория и практика. Перспективы XXI века / Материалы международной научно – практической конференции. // 2014г., С. 7 - 9 .
2. Доклад Юнисеф «Положение детей в мире». 2011г // Режим доступа: [http://www.unicef.org/ceecis/sowc\\_2011\\_main\\_report\\_ru.pdf](http://www.unicef.org/ceecis/sowc_2011_main_report_ru.pdf)
3. Здоровоохранение в России. 2015: Стат. Сб. / Росстат. – М., 2015. – 174 с. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2015/zdrav15.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/zdrav15.pdf)
4. Соломин В.П., Лавренко А.В., Сморгунова В.Ю. «Детские суициды и их предупреждение в российском обществе» // Вестник герценовского университета // 2012 г., №2, С. 184 – 191.
5. Таймасханова А.К., Дадаева Б.Ш. «Качество жизни молодежи России на современном этапе» // Научный альманах // 2015г., №12 - 1(14), С. 350 - 355.
6. Эльконин Д.Б. Избранные психологические труды: - Москва: Педагогика, 1998г.
7. <http://www.gks.ru/>
8. <http://www.demoscope.ru/weekly/2012/0509/print.php>

© П. Н. Курбанова, 2016

### УДК 657

**Лебединская Софья Сергеевна** - магистрант ФГБОУВО «КГМТУ»,  
руководитель – **Князева Татьяна Геннадьевна** - ст.преподаватель, кафедра  
«бухгалтерского учета, анализа и аудита».

### МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОТРАЖЕНИЮ В УЧЕТЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Основной задачей бухгалтерского учета дебиторской задолженности является ее своевременное и достоверное отражение в текущем бухгалтерском учете и при составлении финансовой отчетности. К решению данной задачи применяются различные методические приемы.

Целью данного исследования является изучение и обоснование общих подходов и отличительных особенностей порядка признания, оценки, отражения на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности дебиторской задолженности субъектов хозяйствования.

В статье рассмотрены различные методические подходы к учету дебиторской задолженности. Выделены общие и отличные подходы к признанию, оценке и отражению дебиторской задолженности на счетах бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Основные подходы к трактовке и признания дебиторской задолженности, как обязательств покупателей или других контрагентов бизнеса перед компанией признается как в России, так и в других странах. Отличие заключается в учете предоставленных скидок и разграничении дебиторской задолженности с финансовыми активами, в отечественной

практике предполагает рассмотрение отдельными активами. Эти различия вызваны, в первую очередь, национальными и экономическими особенностями, которые сложились в России.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовые активы, скидки, факторинг, сомнительная задолженность.

Постановка проблемы. Каждая страна имеет свою историю, ценности, политическую систему. Поскольку бухгалтерский учет определяет среда, в которой он функционирует, то принципы его организации в разных странах существенно различаются между собой. Эти различия обусловлены как существованием различных форм хозяйственной деятельности, так и влиянием на практику учета внешних факторов.

Теоретические и прикладные аспекты развития методологии и организации бухгалтерского учета в современных условиях освещены в научных трудах М.В.Бахрушиной, В.Б.Ивашкевича, Т.П.Карповой, Н.П.Кондракова, М.В.Мельник, С.А.Николаевой, В.Ф.Палия, Л.В.Поповой, Я.В.Соколова, В.Я.Соколова, В.И.Ткача, А.Д.Шеремета, Л.З.Шнейдмана, и др., где высказаны различные точки зрения на проблемы бухгалтерского учета дебиторской задолженности. Весомый вклад по концептуальным основам бухгалтерского учета и отчетности внесли труды таких зарубежных специалистов, как Л.Бернштейн, Р.Брейли, Д. Колдуэлл, Д.Нортон, и др.

На формирование научной позиции автора по анализу дебиторской задолженности оказали большое влияние труды в области экономического анализа М.И.Баканова, С.Л.Бороненковой, В.В.Ковалева, Н.А.Никифоровой, Г.В.Савицкой, Р.Ю.Симионова, М.Л.Слуцкина, Н.Г.Чумаченко и др.

Глобализация экономических процессов способствует внедрению Международных стандартов финансовой отчетности. Национальные стандарты учета разрабатываются на основе международных. МСФО не предусматривают единого стандарта, регулирующего порядок учета и отражения в отчетности дебиторской задолженности. Вопросы учета дебиторской задолженности регулируются несколькими международными стандартами, среди которых: МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», МСФО 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление», МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

В зарубежной практике дебиторская задолженность определяется как финансовый актив и регулируется МСФО 32. Финансовый актив - это любой актив, который является контрактным правом получать денежные средства или иной финансовый актив от другого предприятия (МСФО 32). В то же время определение дебиторской задолженности не предоставляется. Вопросы учета, оценки, классификации, определения резерва сомнительных долгов, отражение в финансовой отчетности, определение сомнительной дебиторской задолженности, расчет величины резерва сомнительных долгов регулируется раскрывается в МСФО 39 [2, с.66].

Проблема признания дебиторской задолженности за рубежом связана прежде всего с применением гибкой системы многочисленных скидок. Скидки, предоставляемые покупателю, делятся на две большие группы:

- 1) торговые скидки - это процентные скидки от базовой цены;
- 2) скидки за оплату в срок - это скидки в зависимости от срока оплаты.

Именно последний вид скидок за оплату в срок и создает проблему признания дебиторской задолженности. В зарубежной практике существуют два метода отражения таких скидок в бухгалтерском учете:

1. Валовой метод, который наиболее широко используется на практике. Суть его заключается в следующем: суммы продаж и дебиторская задолженность записываются на общую (валовую), без скидки, сумму выставленного счета. Скидки отображаются только когда осуществляется оплата, в течение периода действия скидки. Для их записи существует Контрсчет к счету продаж, который в конце года отражается в отчете о прибылях и убытках как статья к общей величине выручки от продаж. Другой корректирующей статьей является счет «Возврат товаров и скидки», который также имеет дебетовое сальдо и отображает информацию о сумме возвращенных товаров или других предоставленных скидок.

2. Чистый метод. При использовании данного метода скидка, не полученная покупателем, трактуется как «штраф», который он должен уплатить за приобретение товара в кредит, а не за наличный расчет, позже периода действия скидки.

Согласно подходов Макарова В.Г. и Белоусова Н.С. совершенствование учета дебиторской задолженности направлено на обеспечение своевременности, полноты и юридической обоснованности расчетов с дебиторами как залог успешного развития, стабильности и устойчивости отечественных предприятий в современных рыночных условиях [3,с.29].

Что касается классификации дебиторской задолженности, то в большинстве стран существуют только общие правила, которые носят рекомендательный, а не директивный характер. Решение о порядке размещения различных видов дебиторской задолженности в балансе и степень детализации этих статей принимает сама организация, и, соответственно, в разных организациях состав и структура дебиторской задолженности в балансе будут разные.

Однако в общем виде, по ожидаемым срокам погашения, которые устанавливаются в договорах, во всех странах задолженность делится на текущую дебиторскую задолженность, то есть задолженность, которая должна быть погашена в течение одного года или операционного цикла, и долгосрочную задолженность, которую в отдельных странах подразделяют на среднесрочную и долгосрочную. Международные стандарты предусматривают только одно ограничение – «в течение одного года».

В США к текущей дебиторской задолженности относятся также долгосрочные векселя к получению, поскольку последние считаются высоколиквидными активами.

Дебиторская задолженность в балансе странах англо - американской системы учета, представляется, а следовательно и классифицируется по следующим группам: счета к получению - вид дебиторской задолженности, которая возникает при продаже товаров по «открытому счету» без письменного обязательства покупателя оплатить счет, то есть такая задолженность, которая существует в результате предоставления краткосрочного займа продавцом покупателю. При нормальных условиях средства по счету должны быть получены в течение 30 - 60 дней; векселя к получению; дебиторская задолженность, не связанная с реализацией.

В РФ дебиторская задолженность классифицируется на следующие группы:

1. Нормальная дебиторская задолженность – задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю, либо поставщику перечислен аванс за поставку товаров;

2. Просроченная дебиторская задолженность – задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок. В свою очередь такая задолженность делится на сомнительную и безнадежную дебиторскую задолженность. Сомнительная – задолженность перед налогоплательщиком, которая возникла в связи с реализацией товаров, выполнением работ, предоставлением услуг, а случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. Безнадежная задолженность возникает, когда срок давности сомнительной уже истек и долг является нереальным к погашению;

3. Долгосрочная дебиторская задолженность – сумма дебиторской задолженности физических и юридических лиц, которая не возникает в ходе нормального операционного цикла и будет погашена после двенадцати месяцев с даты баланса;

4. Краткосрочная дебиторская задолженность – сумма дебиторской задолженности которая возникает в ходе нормального операционного цикла или будет погашена в течении двенадцати месяцев с даты баланса.

В ряде стран учета дебиторская задолженность по счетам оценивается и отражается в отчетности по чистой стоимости реализации, то есть по сумме денег, которая реально может быть получена в будущем в результате погашения.

Для определения чистой стоимости реализации необходимо оценить чистую сумму средств, которую ожидается получить в результате погашения дебиторской задолженности по счетам.

Чистая стоимость реализации, как правило, отличается от юридически подлежащей оплате величины. В США, например, она исчисляется путем суммирования всей дебиторской задолженности за вычетом скидки и безнадежной дебиторской задолженности. В связи с этим в соответствии с принципом осмотрительности проводятся две корректировки: оценивается и учитывается безнадежная дебиторская задолженность; оценивается возможный возврат товаров и учитываются предоставленные ранее скидки. Списание задолженности может осуществляться не только в случае признания ее безнадежной.

В международной практике организации при списании дебиторской задолженности по счетам могут передавать свою дебиторскую задолженность третьему лицу, «ликвидировав» ее таким образом и получив определенную сумму денег. Существует два самых распространенных способа такой передачи:

1. Передача дебиторской задолженности по счетам под залог. В данном случае владелец дебиторской задолженности занимает деньги кредитора, выписывая обычный вексель и передавая под залог дебиторской задолженности в качестве обеспечения. Если он не сможет оплатить вексель до указанной даты, то к кредитору переходит право конвертации отданной под залог дебиторской задолженности в деньги.

2. Продажа дебиторской задолженности по счетам. Компания может продавать право на получение денег по дебиторской задолженности факторинговой фирме. Как правило,

факторинговые фирмы за свои услуги берут комиссионные 1 % и более от суммы дебиторской задолженности, приобретаемого.

Наличие безнадежного долга приводит к потере выручки от продажи или к ущербу, и требует соответствующего снижения величины дебиторской задолженности по счетам и уменьшение прибыли. В большинстве стран выявления безнадежной дебиторской задолженности проводится в индивидуальном порядке, то есть при отдельном рассмотрении каждого безнадежного к получению счета. Не получены от покупателей векселя и счета, поступление которых признано безнадежным, списываются на расходы предприятия.

Двумя наиболее распространенными методами учета безнадежной задолженности в международной практике учета является метод прямого списания и метод начисления резерва.

Метод прямого списания - безнадежная дебиторская задолженность списывается на расходы в тот момент, когда точно известно, что счет будет оплачен: убыток записывается путем кредитования счета «Счета к оплате» и дебетования счета «Расходы на покрытие безнадежных долгов».

Метод начисления резерва - осуществляется предварительная оценка возможной величины безнадежной дебиторской задолженности или на основании общей величины продаж, или на основании общей величины дебиторской задолженности. На исчисленную сумму начисляется резерв на дебет счета «Резерв на покрытие безнадежных долгов».

В РФ применяется второй подход к отражению и списанию дебиторской задолженности – метод погашения резерва по сомнительной дебиторской задолженности, сущность которого заключается в том, что независимо от уплаты в момент отгрузки продукции, передачи услуг или права собственности на них предприятие отражает получение дохода, а в случае отсутствия оплаты одновременно и дебиторской задолженности.

Данный метод обоснован требованиями налогового учета и не во всех случаях является обоснованным и достоверным. Поэтому можно предложить различные варианты формирования резерва сомнительной дебиторской задолженности:

1. Метод абсолютной суммы сомнительной задолженности. По данному методу величина резерва рассчитывается на основе анализа сомнительности каждой отдельной суммы или в разрезе отдельных дебиторов. Соответственно метод абсолютной суммы — наиболее точный и достоверный. Данный метод уместен в следующих случаях:

- если количество дебиторов относительно небольшое и по ним можно получить информацию о вероятности погашения задолженности;
- если предприятие имеет в своем составе специальные службы для управления дебиторской задолженностью (отдел контроля задолженности, служба экономической безопасности, отдел по работе с покупателями и пр.).

2. Метод применения коэффициента сомнительности. В случае применения данного метода величина резерва определяется как произведение суммы остатка дебиторской задолженности на начало периода на коэффициент сомнительности.

Коэффициент сомнительности рассчитывается одним из следующих способов:

- классификации дебиторской задолженности по срокам непогашения;
- определения удельного веса безнадежных долгов в чистом доходе;
- определения среднего удельного веса дебиторской задолженности, списанной в течение периода в общей сумме дебиторской задолженности на начало соответствующего периода за предыдущие 3 – 5 лет [5, с.151].

Таким образом, можно сделать вывод, что каждая страна имеет свою историю, ценности, политическую систему. Поскольку бухгалтерский учет определяет среда, в которой он функционирует, то принципы его организации в разных странах существенно различаются между собой. Эти различия обусловлены как существованием различных форм хозяйственной деятельности, так и влиянием на практику учета внешних факторов. Основные подходы к трактовке и признания дебиторской задолженности, как обязательств покупателей или других контрагентов бизнеса перед компанией признается как в России, так и в других странах. Отличие заключается в учете предоставленных скидок и разграничении дебиторской задолженности с финансовыми активами, в отечественной практике предполагает рассмотрение отдельными активами. Эти различия вызваны, в первую очередь, национальными и экономическими особенностями, которые сложились в России.

#### **Список использованной литературы**

1. Акимова, Е. Резервы в целях налогообложения / Акимова Е., Либерман К. // Российский бухгалтер. - 2012. - № 8.
2. Лейпи, А. Р. Особенности учета дебиторской задолженности в соответствии с МСФО и РСБУ / А. Р. Лейпи // Сибирская финансовая школа: АВАЛЬ. - 2011. - № 1. - С. 80 - 83.
3. Макаров, В.Г. Теория бухгалтерского учета: Учебник. 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1983.
4. Мельникова, Л.А. Учет и анализ дебиторской задолженности / Мельникова Л.А., Рубцова Ю.В. // Современный бухучет. – 2013. - № 5.
5. Михайлович, Т. Резервы сомнительных долгов / Т. Михайлович // Аудит и налогообложение. - 2011. - № 10. - С. 25 - 29.
6. Рябова, Е. В. Обоснование выбора классификации дебиторской задолженности по срокам возникновения для формирования резервов по сомнительным долгам / Е. В. Рябова // Все для бухгалтера. - 2013. - № 2.

© С.С.Лебединская, Т.Г.Князева, 2016

**УДК 336.221**

**Ленкова Дарья Сергеевна.**  
**Пронина Светлана Васильевна**  
студенты экон. факультета 4 курса ОГАУ  
**Хаметова Альфия Рашидовна**  
канд. экон. наук, доцент ОГАУ  
г. Оренбург, РФ

### **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ**

Бюджетное учреждение - организация, созданная органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально - культурных, научно - технических и иных

функций некоммерческого характера, деятельность которых финансируется из соответствующего бюджета.

Бюджетные организации ведут бухгалтерский учет на основании Единого плана счетов бухгалтерского учета для государственных (муниципальных) учреждений и инструкции по его применению, утвержденным Приказом Минфина России от 1 декабря 2010 г. №157н. Данный документ устанавливает основные принципы учета имущества и обязательств бюджетных организаций. Бюджетники отражают все хозяйственные операции в бухгалтерском учете в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению, утвержденным Приказом Минфина России 16 декабря 2010 г. № 174н. Правила ведения учета зависят от статуса учреждения. Они устанавливаются исходя из правовых положений данных учреждений (в соответствии с Федеральным законом от 8 мая 2010 г. № 83 - ФЗ) [1]. Учреждения подразделяются на три типа: казенные; бюджетные; автономные. Порядок финансирования зависит от типа учреждения, и эти учреждения финансируются по двум схемам. Первая схема - финансирование за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ (применяется к казенным учреждениям как к получателям бюджетных средств). Здесь предусмотрена сметная система финансирования. Вторая –финансирование происходит путем предоставления субсидий на выполнение государственных и муниципальных заданий (распространяется на автономные и бюджетные учреждения). Порядок распоряжения имуществом зависит от вида имущества и типа того учреждения, которое его учитывает. За казенными, бюджетными и автономными учреждениями имущество закрепляется на праве оперативного управления. Все учреждения на основании нормативных документов должны вести бухгалтерский учет[3]. Принципы бухгалтерского учета учреждениями, финансовыми органами и органами, осуществляющими кассовое обслуживание, определены инструкцией по применению Единого плана счетов. Бухгалтерский учет ведется методом двойной записи. Счета учета должны быть взаимосвязаны и включены в рабочий план счетов субъекта учета. При ведении учета применяется метод начисления. Следует отметить, что автономные учреждения применяют план счетов бухгалтерского учета, который соответствует типу данного учреждения. На основании общих норм утверждается рабочий план счетов бухгалтерского учета и каждый счет Плана счетов имеет 26 знаков. Аналитические коды в номере счета рабочего плана счетов отражают в определенном порядке: в разрядах 1 - 17 - аналитический код по классификационному признаку поступлений и выбытий; в разряде 18 - код вида финансового обеспечения; в разрядах 19 - 23 - синтетический код счета Единого плана счетов; - в разрядах 24 - 26 - аналитический код вида поступлений, выбытий объекта учета (коды КОСГУ). Код вида финансового обеспечения в разряде 18 аналитического счета может принимать значения от 1 до 9. Государственные (муниципальные) учреждения, финансовые органы соответствующих бюджетов и органы, осуществляющие их кассовое обслуживание, используют следующие значения:

1.Деятельность, которая ведется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ (бюджетная деятельность);

2.Приносящая доход деятельность (собственные доходы учреждения);

3.Средства во временном распоряжении;

4.Субсидии на выполнение государственного(муниципального) задания;

5.Субсидии на иные цели;

6.Бюджетные инвестиции;

7.Средства по обязательному медицинскому страхованию. Финансовые органы отражают операции, проведенные в рамках кассового обслуживания бюджетных и

автономных учреждений и иных некоммерческих организаций, не являющихся участниками бюджетного процесса.

Для этого применяют такие коды:

8. Средства некоммерческих организаций на лицевых счетах в части операций с собственными средствами учреждения(организации), со средствами во временном распоряжении и с субсидией на выполнение государственного задания, учитываемых на лицевом счете учреждения;

9. Средства некоммерческих организаций на отдельных счетах в части операций с субсидиями на иные цели и бюджетными инвестициями, учитываемых на отдельном лицевом счете[2]. Использование бюджетной классификации при отображении хозяйственных операций учреждений позволяет организовать аналитический учет. Данные бухгалтерского учета о видах имущества, обязательств и хозяйственных операций по определенным экономическим признакам обобщаются на синтетических счетах (разряды 19 - 23 номера счета). Учреждения работают с девятью знаками бюджетного счета, а 17 знаков - это бюджетная классификация, которая будет повторяться в однородных операциях. Единый план счетов состоит из пяти разделов, которые сгруппированы по экономическому содержанию. В первом разделе - «Нефинансовые активы» - представлены счета для учета основных средств, нематериальных и непроизводственных активов, амортизации, материальных запасов, вложений в нефинансовые активы, нефинансовых активов в пути и имущества казны. Во втором разделе - «Финансовые активы» - сосредоточены счета для учета денежных средств учреждения, средств на счетах бюджетов, финансовых вложений, расчетов, а также вложений в финансовые активы. В третьем разделе - «Обязательства» - представлены счета для учета расчетов с кредиторами, по принятым обязательствам, прочих расчетов с кредиторами, внутренних расчетов по поступлениям и по выбытиям из бюджета. В четвертом разделе - «Финансовый результат» - представлены счета для учета доходов и расходов будущих периодов и отражения финансового результата прошлых периодов. В пятом - «Санкционирование расходов бюджетов» - сосредоточены счета для отражения информации о лимитах, полученных и переданных бюджетных обязательств, а также о бюджетных ассигнованиях, суммах утвержденных сметой доходов и расходов по приносящей доход деятельности, о принятых денежных обязательствах.

На за балансовые счета учитываются: ценности, не закрепленные за учреждением на праве оперативного управления; материальные ценности, учитывающиеся вне балансовых счетов; обязательства, ожидающие исполнения, расчеты; а также дополнительные аналитические данные о проведенных операциях. Рабочий план счетов отражается в учетной политике. Кроме способов ведения бухгалтерского учета следует определить способы исчисления налоговой базы и расчета каждого конкретного налога. В учетной политике учреждения для целей бухгалтерского учета утверждаются(п.6 Инструкции №157н): рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий применяемые счета бухгалтерского учета для ведения синтетического и аналитического учетов; методы оценки отдельных видов имущества и обязательств; правила документооборота и технология обработки учетной информации, в том числе порядок и сроки передачи первичных, сводных учетных документов в соответствии с утвержденным графиком документооборота для отражения в бухгалтерском учете; - формы первичных, сводных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым законодательством РФ не установлены обязательные для их оформления формы документов[1]. При этом утвержденные учреждением формы документов должны содержать обязательные реквизиты первичного учетного документа, предусмотренные абзацем 2 пункта 7

Инструкции № 157н; - порядок организации обеспечения учреждением внутреннего финансового контроля; - иные решения, необходимые для организации и ведения бухгалтерского учета. Учреждение формирует учетную политику исходя из особенностей своей структуры, отраслевых и иных особенностей деятельности и выполняемых им полномочий. В учетной политике следует отражать только те методы ведения учета, в отношении которых законодательство предоставляет учреждению право выбора или оно самостоятельно в их определении. Проблемным аспектом формирования бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях является нехватка специалистов данной сферы деятельности, так как деятельность носит узкую направленность, решение данной проблемы видится в повышении уровня значимости в сфере формирования специалистов бухгалтерского учета. В целом же обобщая материал, несмотря на специфику учета в бюджетной организации, учет базируется на тех же нормах и принципах, что и учет коммерческой организации.

### **Список используемой литературы:**

1.Петракова И. Л. Особенности бюджетного учета / И. Л. Петракова // <http://www.glavbukh.ru/rubrika/>

2.Качкова О.Е Квалификация фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете / О. Е. Качкова // Бухгалтерский учёт и налогообложение в бюджетных организациях. — № 10. — 2015. - 32с.

3.Кришталева Т. И. Административная ответственность за нарушение правил ведения бухгалтерского учета / Т. И. Кришталева // Бухгалтерский учёт и налогообложение в бюджетных организациях. — № 10. — 2015–21с.

4.Юлчибаева К. Г. Особенности учета и налогообложения в бюджетных учреждениях // Экономическая наука и практика: материалы IV междунар. науч. конф. — Чита: Издательство Молодой ученый, 2016. — С. 81 - 84.

© Д.С. Ленкова, С.В. Пронина, А.Р. Хаметова, 2016

**УДК 657**

**Леонтьев Иван Геннадьевич**

Студент 4 курса

**Казарян Маник Татуловна**

Научный руководитель

Кузбасский государственный университет им. Т.Ф. Горбачева

г.Кемерово, РФ

## **ПРОБЛЕМА УЧЕТА ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ В РЕЗУЛЬТАТЕ КРАЖИ ТОВАРОВ ПОКУПАТЕЛЯМИ**

На сегодняшний день в связи с появлением крупных торговых сетей, где покупатели могут брать товар в руки и свободно перемещаться вместе с ним по торговому залу, обострилась проблема товарных краж недобросовестными покупателями. Предлагаю изучить эту проблему с позиции бухгалтерского и налогового учета.

При осуществлении розничной торговли в магазинах самообслуживания, где имеется прямой доступ к товару одной из причин товарных потерь является кража товара отдельными покупателями. Как правило, такие случаи выявляются только по результатам инвентаризации, и найти реальных виновных лиц не удается.

Товары являются частью материально - производственных запасов организации, которые отражаются в бухгалтерском учете по фактической себестоимости, равной сумме фактических затрат на их приобретение (п. 2,5,6 ПБУ 5 / 01).

При этом, чтобы отразить оприходование прибывших на склад товаров составляются проводки со счетами: 41 «Товары», 42 «Торговая наценка», 60 «Расчеты с поставщиками».

Фактическое количество товаров в торговом зале магазина должно совпадать с количеством, отраженным в регистрах бухгалтерского учета. Если по результатам инвентаризации товаров меньше, то организация обязана отразить недостачу. Далее недостача в полной сумме должна быть списана и удержана с материально - ответственных лиц (продавцы, охранники - торгового зала и прочий персонал).

Если при возникновении кражи установлены виновные лица, вопрос решается в судебном порядке. В случае отказа судом, при взыскании убытков с виновного лица, недостача списывается на финансовые результаты. Если виновные лица не установлены сумма недостачи также относится на финансовые результаты.

Инвентаризационные расхождения между фактическим наличием товаров и данных регистров бухгалтерского учета подлежат регистрации в бухгалтерском учете в отчетном периоде, относящемся к дате, по состоянию на которую проводилась инвентаризация.

Если по результатам инвентаризации фактическое количество товаров в торговом зале магазина розничной торговли, меньше количества, отраженного в учетных регистрах бухгалтерского учета, то организация обязана отразить недостачу.

При выявлении недостачи, возникает вопрос о восстановлении НДС.

В п. 3 ст. 170 НК РФ перечислены ситуации, в которых налогоплательщик обязан восстанавливать суммы «входного НДС», которые ранее правомерно были заявлены им к вычету. В этом перечне не упоминается такое основание для восстановления НДС, как утрата товаров.

На практике контролирующие органы требуют, чтобы налогоплательщики, списавшие товары, утерянные в результате их кражи покупателями, восстанавливали «входной» налог на добавленную стоимость, ранее принятый к вычету.

В письме Минфина России от 29.03.12 № 03 - 03 - 06 / 1 / 163 сформулировано следующее: НДС подлежит восстановлению в случаях, если приобретенные товары не используются для операций по реализации товаров, облагаемых НДС. Выбытие товаров по причинам, не связанным с реализацией или безвозмездной передачей товаров (работ, услуг), объектом обложения НДС не является. К таким случаям можно отнести и списание краденного товара. Поэтому, по мнению контролирующих органов, «входной» НДС по такой продукции необходимо восстановить.

При восстановлении НДС его сумма равна размеру налога, принятого к вычету по похищенным товарам (письмо Минфина России от 05.07.11 «03 - 03 - 06 / 1 / 397).

Восстановить НДС, по мнению Минфина, нужно в том периоде, когда имущество было списано. Ведь утраченный товар компания больше не сможет использовать для операций,

облагаемых НДС. А именно такое условие для вычета содержит пункт 2 статьи 171 Налогового кодекса РФ.

Сумму восстановленного НДС следует отразить в стр. 080 разд. 3 декларации по НДС и включить в состав прочих расходов для целей налогообложения прибыли.

С другой стороны, арбитражная практика по аналогичным делам в большинстве своем складывается в пользу налогоплательщиков. Судьи рассуждают следующим образом. Налоговый кодекс устанавливает определенные условия, при соблюдении которых у налогоплательщика возникает право на применение вычета. И если на момент принятия товара к учету они были выполнены, то право налогоплательщика на вычет не оспаривается. При этом пунктом 3 статьи 170 Кодекса установлен исчерпывающий перечень случаев, при которых суммы НДС, ранее принятые к вычету, подлежат восстановлению. Списание краденых товаров в нем не указано, а значит и восстанавливать НДС в подобных ситуациях не требуется.

Торгово - розничные организации, сбытовая деятельность которых происходит в магазинах со свободным доступом покупателей к товарам, вправе для целей налогообложения прибыли признать в качестве расходов недостачу товаров, возникшую в результате не выявленных хищений, совершенных покупателям в торговых залах в установленном время.

Для надлежащего доказательства образования недостачи товаров в результате хищений и для отнесения ее к расходам в обязательном порядке должно присутствовать постановление органов внутренних дел.

В качестве подтверждающих документов могут выступать: инвентаризационная опись, акт результатов проверки товаров, бухгалтерская справка с расчетом потерь за определённый период. Расходы в виде недостачи товаров признаются в момент ее выявления (п. 1 ст. 272 НК РФ).

Таким образом, проблемы бухгалтерского и налогового учета товарных потерь достаточно актуальны в деятельности магазинов со свободным доступом покупателей к товарам и интенсивно обсуждаются бухгалтерским сообществом. При этом знакомство с разъяснениями и письмами Минфина, решениями Высшего арбитражного суда, изучение судебной практики по данному вопросу помогают руководителям и главным бухгалтерам торговых организаций вполне успешно справляться с ними.

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

1. Интернет - ресурс для бухгалтеров «buh.ru» - рубрика «Учет готовой продукции и товаров согласно новому плану счетов», - режим доступа: <http://buh.ru/articles/documents/13147/>, свободный;
2. Общероссийская Сеть распространения правовой информации Консультант Плюс / обзоры и консультационные материалы по НК РФ и письмам Минфина РФ;
3. ПБУ 5/01 «Учет материально - производственных запасов» от 09.06.2001;
4. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117 - Ф3 (ред. от 03.07.2016).

© И.Г. Леонтьев, 2016

**Маляя Маргарита Александровна**

Студентка 3 курса

Московский университет им. С.Ю. Витте,

**Научный руководитель: Доронина Фарида Хаметовна**

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учёта,

налогообложения и таможенного дела

Московский университет им. С.Ю. Витте,

г. Москва, РФ

## **О МЕТОДАХ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Комплексная оценка финансово - хозяйственной деятельности предприятия – это оценка, полученная в процессе изучения совокупности показателей, отражающих различные аспекты хозяйственных процессов, и содержащая конкретные выводы о полученных результатах. Комплексная оценка финансово - хозяйственной деятельности предприятия позволяет оценить его финансовое состояние, устойчивость экономического роста, эффективность использования экономического потенциала, а также положение, репутацию и рейтинг организации на рынке среди ее клиентов, инвесторов и конкурентов.

В современной экономической литературе и нормативно - правовых актах не существует единого методического подхода к построению системы показателей, которые бы комплексно характеризовали деятельность предприятия.

Методические и прикладные аспекты комплексной оценки эффективности деятельности предприятия освещены в научных трудах отечественных экономистов, таких как А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев [1], Э.И. Крылов, А.И. Алексеев, А.В. Малеев и др.

С точки зрения А.И. Алексеева, Ю.В. Васильева экономический потенциал организации необходимо оценивать по его отдельным составляющим – производственному и финансовому потенциалу.

Высокую значимость в решении целого ряда проблем, связанных с анализом финансового состояния предприятий, имеют работы Балабанова И.Т. [2], Бариленко В.И. [3], Ковалева В.В. [4] и др.

Для комплексной оценки деятельности и перспектив развития можно использовать предложенный западными учёными показатель «коэффициент устойчивости экономического роста», который рассчитывается делением суммы капитализированной прибыли на сумму собственного капитала предприятия.

Для оценки развития предприятия в динамике необходимо анализировать соотношение темпов роста основных показателей, отражающих специфику финансово - хозяйственной деятельности предприятия. Самым распространённым методом оценки деловой активности является сопоставление темпов роста таких показателей, как совокупные активы ( $T_A$ ), объем продаж ( $T_B$ ) и прибыль ( $T_{\Pi}$ ).

$$100 \% < T_A < T_B < T_{\Pi}$$

Способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться в изменяющейся внутренней и внешней среде, сохранять равновесие своих активов и пассивов постоянно

поддерживать свою платёжеспособность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его финансовой устойчивости [5, с.3; 6, с.523]. Наиболее распространёнными методами оперативной оценки финансовой устойчивости и оценки предприятия как потенциального делового партнёра являются экспресс - модели (рейтинговый и дискриминантный подходы), позволяющие в более короткие сроки и с минимальными трудозатратами давать оценку не только текущего, но и перспективного анализа финансового состояния [7, с.1138].

Для получения комплексной оценки эффективности деятельности [8, с. 325] предприятия служат все показатели деятельности предприятия (выручка, прибыль, рентабельность, фондоотдача, трудоёмкость и др.), которые можно свести в единый интегральный показатель, позволяющий измерить отличие анализируемого предприятия от других и спланировать его деятельность за счёт анализа каждого отдельного показателя, входящего в общую систему.

Интегральные показатели можно объединить в следующие группы: интегральные показатели эффективности использования ресурсов (трудовых ресурсов; материальных ресурсов); интегральные показатели эффективности деятельности (производственной, финансовой, хозяйствования).

Результаты исследования показывают, что при наличии большого количества методик комплексной оценки финансово - хозяйственной деятельности, отдельные теоретические и методические вопросы анализа недостаточно разработаны; имеются трудности в организации работы по проведению анализа на практике.

Совершенствование правил бухгалтерского учёта [9, с.971; 10, с.108], методов оценки рыночной стоимости акций предприятий, разработка и корректировка нормативных значений финансовых коэффициентов независимыми рейтинговыми агентствами будут способствовать изменению ситуации.

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

1. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: Инфра - М, 2010.
2. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1998.
3. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Форум, 2012. – 464 с.
4. Ковалёв В.В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства. СПб.: Аудит Ажур, 1994. - 163 с.
5. Доронина Ф.Х. Анализ финансового равновесия активов и пассивов баланса – основа оценки финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. №4. - С. 3 - 7.
6. Доронина Ф.Х., Лущик И.В. Финансовая устойчивость предприятия и условия её сохранения в период кризисных ожиданий // Потенциал социально - экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях: сборник материалов II Международной научно - практической конференции; в 2 - ч ч. [Электронное издание] – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2016. – С. 522 - 535.
7. Доронина Ф.Х., Лущик И.В. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта: содержание понятия, методики анализа // Устойчивое развитие социально - экономических

систем: наука и практика: сборник материалов III Международной научно - практической конференции [Электронное издание] – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2016. – С. 1132 - 1140).

8. Доронина Ф.Х. Методические подходы к оценке эффективности экономической деятельности прибрежных регионов Российской Федерации. // Экономика и предпринимательство. 2015. - №9 (ч.2), С. 324 - 328.

9. Доронина Ф.Х. Реализация базовых принципов бухгалтерского учёта и отчётности в международных и национальных стандартах / Экономика и предпринимательство. 2014. №12. С. 971 - 976. Ч.4

10. Доронина Ф.Х. Принцип непрерывности деятельности в международной и российской системах учёта и отчётности // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. №1 (12). С. 107 – 113.

© М.А. Малян, 2016

УДК. 336.7

**Мартынова Анастасия**

студент факультета экономики и менеджмента ЮЗГУ, г. Курск, РФ

### **РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ**

Развитие экономики зависит от огромного количества факторов, важнейшим их которых является развитие малого и среднего предпринимательства. Малый и средний способствует структурной перестройке экономики, увеличивает общие объемы производства и розничного товарооборота, создает благоприятную среду для развития конкуренции, обеспечивает занятость значительной части населения, стимулирует внедрение достижений научно - технического прогресса [1, с.96]. Именно данный сектор обладает высокой мобильностью и гибкостью, что позволяет быстро приспособиться к изменениям рыночного спроса, оперативно перестроиться на новые реалии экономики.

По данным статистической отчетности за 2011 - 2015 гг. объем кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу в России, увеличился на 1 913 млрд. руб. (рисунок 1).

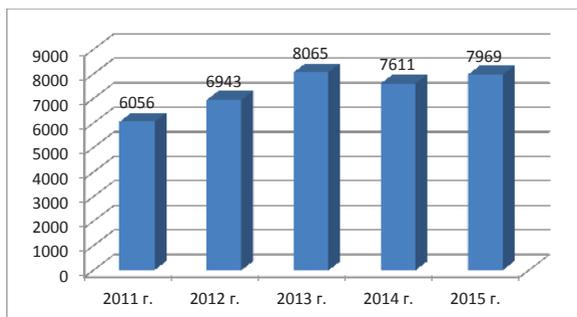


Рисунок 1 – Динамика кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу в России за период 2011 - 2015 гг. [2]

Рассматривая тенденцию объема выданных кредитов малому и среднему бизнесу в России с 2011 г. по 2013 г. можно отметить тенденцию увеличения. Что касается 2014 г., то здесь ситуация немного ухудшается. Происходит постепенное уменьшение выдачи кредитов, а именно на 01.01.2015 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снижение на 5,63 %. Такая же ситуация наблюдается и на 1.01.2016 г. снижение составляет 4,5 % по сравнению с предыдущим годом. Такая динамика обусловлена высокими ставками кредитования и сокращением спроса со стороны бизнеса из-за ухудшения макроэкономической ситуации в стране в целом.

Среди наиболее существенных проблем, за счет которых сокращаются объем выданных кредитов малому и среднему бизнесу, можно выделить следующие:

- отсутствие регламентированной системы оценки деятельности МСП;
- отсутствие упрощенного порядка рассмотрения заявок по кредиту, также длительный срок рассмотрения;
- необходимость подготовки большого количества документов на оформление кредита [3, с.186];
- сложность или даже невозможность получить кредит для начала создания бизнеса [4, с. 66].

Несмотря на большие трудности, с которыми сталкиваются в настоящее время коммерческие банки и МСБ, сотрудничество данных субъектов имеет огромные перспективы. Ведь кредитую малый бизнес, банк вырачивает себе потенциальную клиентскую базу в перспективе, диверсифицирует банковские риски, наращивает сопутствующие комиссионные доходы и имеет возможность использовать для фондирования подобных кредитов денежные средства, выделяемые государством [5, с. 42]

Наиболее точно реальную картину банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства отражают показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Размер выданных кредитов и задолженности в среднем на один субъект МСБ в РФ, тыс. руб. [2]

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем выданных кредитов в среднем на 1 субъект МСБ	2661,96	3160,44	3355,08	3736,79	3428,09
Задолженность в среднем на 1 субъект МСБ	1614,85	1952,01	2126,37	2348,66	2239,34
Просроченная задолженность в среднем на 1 субъект МСБ	162,34	164,37	181,01	171,46	180,48

За рассматриваемый период в целом можно отметить динамику роста объема кредитов на 1 субъект малого и среднего бизнеса. Однако тревожным сигналом является сдерживание темпом роста кредитования по состоянию на 01.01.2015 г., что может являться следствием ухудшения финансового состояния предприятий данного сектора экономики, а также сужением кредитного потенциала коммерческих банков в свете последних социально - экономических событий, происходящих в стране.

Таким образом, несмотря на развитие кредитования малого и среднего бизнеса, существует ряд факторов, ограничивающих данную сферу.

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

1. Третьякова И.Н., Толстых Т.О. Инновационный маркетинг – основа развития экономики России // Известия Юго - Западного государственного университета. 2016. № 3 (66). С. 95 - 102.
2. Официальный сайт Центрального банка РФ // [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
3. Третьякова И.Н. Тенденции кредитной деятельности коммерческих банков // Регион: системы, экономика, управление. 2015. № 3 (30). С. 184 - 188.
4. Стратегия и современная модель управления в сфере денежно - кредитных отношений: Казаренкова Н.П., Колмыкова Т.С., Ключева Е.В., Остимук О.В., Полякова Т.Н., Ситникова Э.В., Световцева Т.А., Третьякова И.Н. / под редакцией Т. С. Колмыковой. Курск, 2014.
5. Алехина Е.С., Яблонская А.Е., Третьякова И.Н. Современные подходы к финансовому планированию деятельности хозяйствующих субъектов: монография / Курск, 2016.

© А.Мартынова, 2016

#### **УДК 331.1**

#### **Махмудова Ирина Николаевна**

профессор, д.э.н., доцент кафедры «экономика труда и управление персоналом» федерального государственного бюджетного общеобразовательного учреждения высшего профессионального образования «Самарский государственный экономический университет», г. Самара, РФ  
E - mail: [mahmudova.i@yandex.ru](mailto:mahmudova.i@yandex.ru)

#### **Мокшина Ирина Алексеевна**

студентка федерального государственного бюджетного общеобразовательного учреждения высшего профессионального образования «Самарский государственный экономический университет», г. Самара, РФ  
E - mail: [irishkaa1354@yandex.ru](mailto:irishkaa1354@yandex.ru)

#### **Белякова Анна Андреевна**

студентка федерального государственного бюджетного общеобразовательного учреждения высшего профессионального образования «Самарский государственный экономический университет», г. Самара, РФ  
E - mail: [annabelyak94@gmail.com](mailto:annabelyak94@gmail.com)

### **МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ ЦЕНТРОВ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА**

#### **Аннотация**

В данной статье рассмотрены профессиональные базовые принципы и этические положения для специалистов, использующих метод центра оценки, а также представлена организационная модель регионального центра сертификации квалификаций.

## **Ключевые слова**

Центр оценки персонала, профессиональное образование, сертификация квалификаций, центр сертификации квалификаций.

В последнее время технология центра оценки персонала стала пользоваться большой популярностью среди российских и зарубежных организаций, работающих на территории России. Однако высокая интенсивность использования метода, наблюдающаяся в последние годы, вызывает беспокойство из-за возможности некорректного применения этой технологии и последующего формирования негативного мнения о ней. В связи с этим, возникает необходимость в изучении технологии центра оценки.

Центр оценки - это инструмент исследования, который используется для различных целей в каждой организации [3]. Множественность измерений обусловлена использованием ряда моделирующих упражнений и участием нескольких экспертов, каждый из которых прошел предварительную подготовку. Эксперты осуществляют наблюдение и регистрацию поведения испытуемых с использованием специальных техник. Итоговые оценки выносятся на основе обсуждения и объединения промежуточных оценок, полученных каждым экспертом. В процессе интеграционной дискуссии происходит всесторонний анализ поведения, а также ранжирование оценок. Обсуждение заканчивается оценкой достижений испытуемого по установленным критериям или компетенциям.

Руководство компаний часто применяет технологию центра оценки для отбора (найма) с одной стороны или продвижения по службе) и развития своих сотрудников, используя, методики центра оценки или центра развития. Множество консалтинговых компаний, оказывающих услуги в области управления персоналом, предлагают организовать центр оценки или обучить всех желающих тонкостям разработки и проведения центра оценки. В связи с этим, возникает необходимость рассмотреть элементы процесса центра оценки:

1. Анализ работы (с точки зрения поведения, соответствующего требованиям) проводится для того, чтобы определить те критерии, компетенции, признаки и индикаторы эффективной профессиональной деятельности, которые должны быть измерены при помощи технологии центра оценки. Любой анализ работы или моделирование компетенций должны заканчиваться четкой формулировкой образцов поведения, которые будут наблюдаться при проведении процедур центра оценки.

2. Классификация поведения. Поведение участников должно быть соотнесено с установленными компетенциями или критериями.

3. Методы (техники) центра оценки. Они должны быть разработаны таким образом, чтобы обеспечить информацию для оценки тех критериев, которые были определены при анализе работы. Разработчики центра оценки должны установить связь между демонстрируемым поведением и критериями, а также упражнениями / методами (техниками) оценки. Эта связь должна быть отражена в матрице «Критерии–упражнения».

4. Множественность методов центра оценки. В центре оценки могут использоваться различные методы (тесты, интервью, анкетные опросы, социометрические исследования и различные моделирующие упражнения). Они должны быть разработаны или отобраны таким образом, чтобы обеспечить возможность фиксации надежной, объективной и релевантной поведенческой информации, соответствующей выбранным критериям оценки.

5. Моделирующие упражнения - это техника, разработанная, чтобы выявить поведенческие действия, связанные с выбранными критериями оценки, и требующая от участников демонстрации поведенческих реакций на ситуативные стимулы. Примерами моделирующих упражнений являются:

- Групповые упражнения;
- Упражнения in - basket;
- Упражнения, моделирующие взаимодействие (интервью);
- Упражнения по поиску и анализу информации.

Необходимо обращать внимание на то, чтобы содержание упражнений не вызывало по тем или иным причинам неодобрения участников (например, вследствие принадлежности к определенным расовым, этническим, возрастным группам).

6. Эксперты. В центрах оценки принимают участие несколько экспертов. При отборе группы экспертов необходимо учитывать такие характеристики, как раса, этническая принадлежность, возраст, пол, организационный уровень и функциональная область деятельности. Максимальное число экспертов зависит от нескольких условий: целей центра оценки, критериев оценки, типа используемых упражнений, сложности и количества ролей экспертов в интерактивных упражнениях, уровня обучения и опыта экспертов. Типичное соотношение участников и экспертов — два к одному. Непосредственный руководитель участника не должен быть вовлечен в оценку своего подчиненного, особенно в том случае, если результаты оценки будут использоваться для продвижения подчиненного по службе.

7. Обучение экспертов. Прежде чем принимать участие в центре оценки, эксперты должны пройти необходимое обучение.

8. Регистрация поведения. Это систематическая процедура, в соответствии с которой эксперты осуществляют запись определенных наблюдаемых поведенческих примеров непосредственно во время процесса оценки. При регистрации поведения могут использоваться такие методы, как рукописные заметки, шкала поведенческих наблюдений, поведенческие контрольные списки. Также может быть сделана аудио и видеозапись поведения человека.

9. Отчет. Каждый эксперт должен подготовить отчет по результатам наблюдений, сделанных в ходе каждого упражнения, перед совместным обсуждением и интеграцией результатов.

10. Интеграция результатов. Интеграция оценок должна базироваться на объединении информации, полученной всеми экспертами, путем обсуждения или посредством статистического процесса интеграции применяемого в соответствии с профессионально принятыми стандартами. Обсуждая каждый критерий, эксперты должны сообщать только ту информацию, которая была получена в ходе наблюдения за участниками, и исключать данные, не соответствующие целям процесса оценки. Интеграция информации может быть выполнена на основе согласия экспертов или в соответствии с некоторыми другими методами достижения группового решения.

Материалы центра оценки часто являются интеллектуальной собственностью, защищенной международными законами об авторском праве. Уважение к авторским правам и интеллектуальной собственности других должно поддерживаться при всех обстоятельствах [5].

Эффективность применения метода центра оценки в организации зависит от того, является ли он частью системы управления человеческими ресурсами. Внедряя центр оценки в организации, рекомендуется подготовить и утвердить официальный документ (бюллетень, положение, регламент), описывающий политику организации в отношении применения метода центра оценки его результатов.

Обучение экспертов составляет важную часть программы подготовки центра оценки. В разных организациях эта задача решается по-разному, однако независимо от подхода к обучению экспертов его цель состоит в том, чтобы получить от них надежные и точные суждения. Ниже изложен обязательный минимальный набор тем, которые должны быть рассмотрены в ходе обучения:

- Подробная информация об организации и оцениваемой работе;
- Политика организации в отношении оценки, включая ограничения на использование ее результатов;
- Критерии оценки (определение критериев оценки, взаимосвязи критериев оценки с эффективностью работы, примеры или образцы эффективного и неэффективного рабочего поведения);
- Способы и техники ведения наблюдения, осуществления записи и классификации поведения в соответствии с заданными критериями;
- Процедура обратной связи;
- Описание ролей для интерактивных упражнений (в том случае, когда для исполнения ролей привлекаются эксперты).

По завершении обучения необходимо провести оценку того, насколько человек, прошедший его, готов к работе в качестве эксперта. Оценка готовности эксперта к работе должна затрагивать, как минимум, три аспекта:

- Способность оценивать поведение стандартизированным способом;
- Умение распознавать, наблюдать и фиксировать образцы поведения в рамках соответствующих критериев;
- Способность управлять упражнением (в том случае, если эксперт выступает в роли его администратора).

Продолжительность обучения экспертов может варьироваться в зависимости от различных аспектов, которые можно объединить в три основные группы.

#### 1. Тренер и учебная программа:

- Используемые способы обучения;
- Квалификация и опыт тренера;
- Структура, составляющие и последовательность учебной программы.

#### 2. Эксперты:

- Предшествующий опыт и квалификация экспертов;
- Опыт и знакомство с организацией и оцениваемой работой;
- Частота участия экспертов в аналогичных центрах оценки.

#### 3. Программа центра оценки:

- Сложность оцениваемой позиции;
- Число критериев оценки;
- Цели использования результатов оценки (например, отбор персонала, выбор позиции для кадрового перемещения, развития т. д.);
- Количество и сложность упражнений;
- Распределение ролей и обязанностей между экспертами и другими участниками центра оценки (например, администраторами, вспомогательным персоналом).

Необходимо отметить, что продолжительность и качество обучения не связаны напрямую, так как невозможно задать жесткие требования к минимальному количеству часов или дней, необходимому для обучения экспертов. Однако обширный опыт показал, что для начального обучения экспертов, не имеющих опыта участия в центре оценки, может быть достаточно двух дней. Экспертам, имеющим опыт работы с аналогичными методами оценки в других программах, требуется менее длительное обучение. Сложные центры оценки с различными форматами моделирующих упражнений требуют больше времени на дополнительное обучение, простые центры оценки - меньше.

Время, прошедшее между обучением эксперта и началом его работы в этом качестве, не должно превышать шести месяцев, в противном случае эксперт должен заново посетить курсы или пройти специальную программу наставничества с опытным ведущим центра оценки.

Эксперты, которые принимали участие менее чем в двух центрах оценки за последние два года, должны заново пройти курс обучения, прежде чем снова приступить к работе [5].

В ходе центра оценки обычно собирается значительное количество информации об участниках. Это данные наблюдений, отчеты по выполнению упражнений, оценки экспертов, результаты письменных заданий и тестов и итоговые отчеты. Этот список, безусловно, не является исчерпывающим, но показывает, насколько разнообразные сведения о человеке могут быть собраны.

Челябинский институт развития профессионального образования, обобщив опыт области и изучив опыт других регионов по созданию центров сертификации, спроектировал структуру Регионального центра по сертификации персонала (рабочих кадров) [1, с. 9] (рисунок 1).

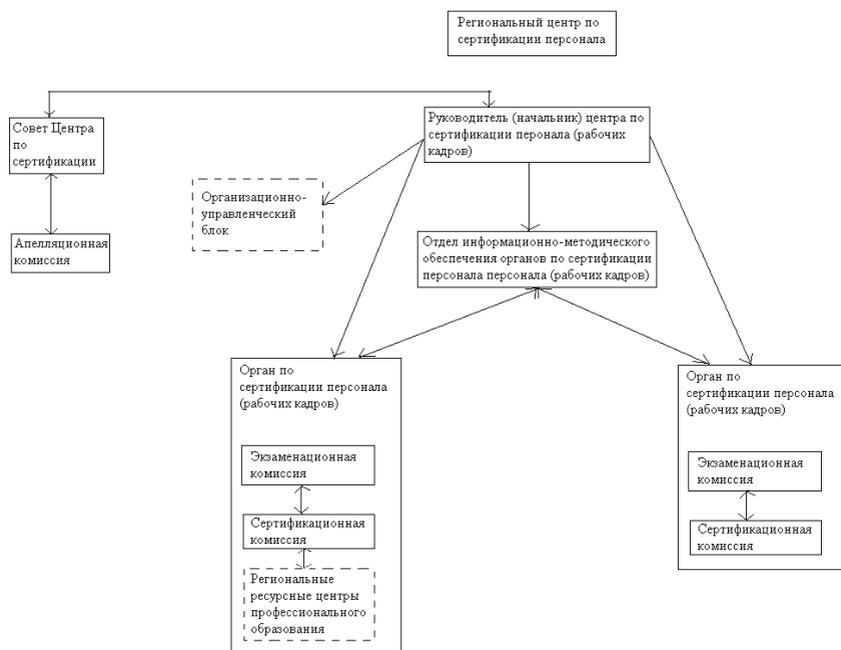


Рис. 1. Структура Регионального центра по сертификации персонала (рабочих кадров)

Изучив теоретические основы центра оценки, можем перейти к созданию центра сертификации персонала.

Согласно статье 8 «Центр оценки квалификаций» в Федеральном Законе от 03.07.2016 N 238 - ФЗ «О независимой оценке квалификаций» центр оценки квалификаций проводит независимую оценку квалификации. Перечень квалификаций определяется для соответствующего центра оценки квалификаций советом по профессиональным квалификациям. Центр оценки квалификаций проводит профессиональные экзамены. Финансовое обеспечение деятельности центра оценки квалификаций осуществляется за счет собственных средств центра оценки квалификаций и других, не запрещенных законодательством Российской Федерации источников[2]. Изучив необходимую информацию и данный федеральный закон, перейдем к этапам процесса создания центра сертификации персонала:

1. Определиться с набором профессий и предприятий - партнеров, которые смогут оказать методическую помощь на первом этапе. При этом необходимо помнить, что центр сертификации создается для предприятий во благо работников. Это означает, что главной стороной, заинтересованной в успешной деятельности центра сертификации, является предприятие, а главным потребителем услуги - текущие или будущие работники предприятий.

2. Подготовить профессиональный стандарт и комплект контрольно - измерительных материалов. Подготовка профессионального стандарта заключается в анализе функциональных требований к специалистам отрасли по стандарту и дополнительных требований, связанных со спецификой определенного рабочего места и видами деятельности, необходимыми для выполнения должностных обязанностей специалистам на предприятии.

Дополнительные компетенции работодатели связывают с современными профессиональными технологиями, которые используются на предприятиях, и современными организационно - технологическими условиями труда. Комплект контрольно - измерительных материалов разрабатывается отделом информационно - методического обеспечения органов по сертификации персонала, должен соответствовать требованиям профессионального стандарта и работодателей и пройти экспертизу у представителей предприятий.

3. Сформировать состав экзаменационных и квалификационных комиссий. Поскольку невозможно включить в состав комиссии всех заинтересованных руководителей предприятий, то состав комиссии должен быть таким, чтобы не вызывать сомнений в уровне квалификации у представителей других предприятий.

4. Подготовить формы документов, выдаваемых по результатам сертификации. В результате процедуры сертификации должно быть не только принято решение о выдаче или невыдаче сертификата, но и составлен подробный протокол, изучив который специалист любого предприятия сможет самостоятельно сделать выводы о квалификации работника. Таким образом, сертификация дает возможность предприятиям заочно принять участие в данной процедуре.

Успешность деятельности центра сертификации профессиональных квалификаций связана с идеологической поддержкой и принятием подобного метода периодической оценки соответствия квалификации специалиста динамично развивающимся запросам

рынка труда состороны предприятий. Создание механизма эффективного взаимодействия сети образовательных учреждений и их социальных партнеров позволит обеспечить согласованную политику развития предприятий и образовательных учреждений отрасли [4].

На основе вышеприведенных этапов создания центра сертификации персонала, можно сделать вывод о том, что решением поставленных задач в создании центра сертификации сотрудников активно занимается система профессионального образования в России. Также необходимо понять механизм создания центра оценки. Данный механизм состоит из трех пунктов:

1. Механизм регистрации (вид сертификата, методическая база; устав, вид деятельности);
2. Организационный механизм создания центра оценки;
3. План развития.

Опираясь на теоретические разработки создания центра оценки, сделаем вывод о том, что центр оценки имеет ряд неоспоримых преимуществ как для компании, так и для ее сотрудников или других участников (потенциальных сотрудников, претендентов на вакантную позицию) по сравнению с другими методами. Поэтому следует развивать и в дальнейшем данную тему в России.

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

1. Николаева, Г. В. Система сертификации персонала / Г. В. Николаева // Профессиональное образование. М.: - 2007. - С. 169.
2. Федеральный закон от 03.07.2016 N 238 - ФЗ «О независимой оценке квалификации» [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/document/2832> (Дата обращения 19.11.16).
3. Статья «Развивающий центр оценки в компании ЗМ Россия» [Электронный ресурс]<http://grebennikon.ru/article-kw6c.html> (Дата обращения 15.10.16).
4. Статья «Ресурсный центр - центр сертификации профессиональных квалификаций» [Электронный ресурс] <http://elibrary.ru/item.asp?id=1721> (Дата обращения 15.11.16).
5. Статья «Центр оценки: основные принципы и стандарты» [Электронный ресурс]<http://grebennikon.ru/article-z3m5.html> (Дата обращения 25.10.16).

© И.Н. Махмудова, И.А. Мокшина, А.А. Белякова, 2016

**УДК 338**

**Махмутова Татьяна Рансовна**

Магистрант института менеджмента, ОГУ

**Коренная Анна Сергеевна**

Магистрант института менеджмента, ОГУ

г. Оренбург, РФ

## **ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ К УСЛОВИЯМ КРИЗИСА**

В условиях мирового финансового кризиса большую актуальность приобретает разработка мероприятий по адаптации организации, потому как, в настоящее время основная задача предприятий состоит не только в том, чтобы выстоять в столь сложных

условиях, но и сохранить положительную динамику развития. Для этого необходимо повышать эффективность предприятия по всем направлениям деятельности. В первую очередь, это будет происходить за счет повышения эффективности имеющихся ресурсов, оптимизации затрат, а также улучшения качества реализуемой продукции.

Адаптация к условиям кризиса представляет процесс, связанный с изменениями в деятельности, который направлен на защиту конкурентных преимуществ, обеспечением результативного и эффективного функционирования хозяйствующего субъекта [1, с. 180].

Говоря о сфере торговли, необходимо учитывать, что эта отрасль большим количеством специфических особенностей, которые необходимо учитывать при организации бизнес - процессов.

Выделим ряд факторов, которые дают импульс для развития торговой организации: включение в ассортимент новых товаров и / или услуг, изменение техники продаж, использование методов мерчендайзинга, нахождение новых рынков сбыта, разработка собственных брендов. Ещё одной причиной развития бизнеса может стать устойчивый спрос на какие - либо товары (услуги).

При разработке и реализации мероприятий по адаптации торговой организации к условиям кризиса необходимо учитывать три группы рисков.

К первой группе относятся риски, связанные с изменением влияния на организацию факторов внешней среды. Это социальные, экономические, международные, политические, природно - климатические, рыночные риски.

Ко второй группе относятся риски, учитывающие изменения влияния на организацию факторов внутренней среды. Это, как правило, маркетинговые, финансовые, логистические, инвестиционные риски.

Третья группа рисков связана с неудачной реализацией нового проекта (запуска инновации). Любой торговой организации необходимо уделять особое внимание прогнозированию и оценке рисков [2, с. 64].

Процесс развития торговых организаций в условиях кризиса возможно разделить на три последующих этапа, представленных на рисунке 1.

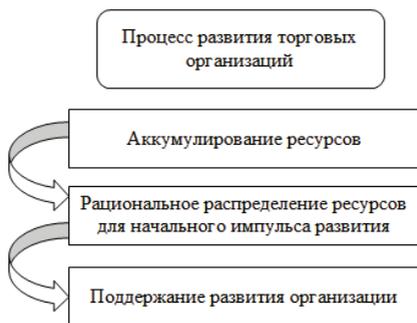


Рисунок 1 – Этапы процесса развития торговых организаций в условиях кризиса [3, с. 156].

Аккумуляция ресурсов происходит на всех уровнях развития торговой организации. Для реализации антикризисной стратегии необходимы материальные,

финансовые, информационные, людские и другие ресурсы. Компания может использовать собственные ресурсы, а может привлечь их со стороны, например, воспользовавшись услугами кредитных или консалтинговых организаций [4, с. 284].

Рациональное распределение ресурсов формирует импульс для начала развития. Ещё одной исходной точкой развития бизнеса могут послужить слияния и поглощения.

Для поддержания устойчивого функционирования торговой организации в кризисных условиях необходим постоянный мониторинг внешней и внутренней среды, оценка финансовых показателей деятельности и конкурентных преимуществ организации.

Итак, кризис можно оценивать не только как угрозу существования компании, но и как новую возможность для ее будущего процветания. Любой кризис, тем более глобальный, зачастую содержит широкий спектр возможностей. В сложившихся условиях, помимо нейтрализации угроз и последствий, очень важно умение создавать условия для основы будущего успеха.

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

1. Лытнева Н. А. Разработка стратегии адаптации деятельности организации к современным условиям кризиса / Н. А. Лытнева // Международный научный журнал «Символ науки». – 2016. - № 2. – С. 178 - 181.
2. Егорова Е. Д. Ресурсный потенциал торговой организации как основа ее развития / Е. Д. Егорова // Российское предпринимательство – 2016. - № 7. – С. 54 - 89.
3. Лунев В.Л. Тактика и стратегия управления фирмой: учебник / В. Л. Лунев. – М.: Финпресс, 2012. – 259 с.
4. Егорова Н.Н. Основы банкротства коммерческой организации: учебник для вузов / Н.Н. Егорова. – М.: КНОРУС, 2014. – 367 с.

© Махмутова Т.Р., Коренная А.С., 2016

**УДК 333**

**Меликов Юрий Иосифович**

канд.экон.наук, проф. РГЭУ (РИНХ)

**Подкуйко Ксения Владимировна**

Студентка 2 - го курса РГЭУ (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону

#### **О ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛПХ**

Целесообразность кредитования ЛПХ зависит от их экономической эффективности. Анализ эффективности ЛПХ, специализирующегося на производстве плодоовощной продукции, откорме птицы и скота, находящегося в поселке Белозерный Сальского района Ростовской области показал, что ЛПХ обеспечивает собственные потребности в экологически чистой продукции и часть ее продает. Исследование проводилось с 1.10.2015 по 1.10.2016 года. ЛПХ ведется семьей из 2 человек (муж – старший агроном, оклад – 20 тыс. руб. или 240 тыс.руб. в год, жена с пенсией – 8 тыс. руб. или 96 тыс. руб. в год). В ЛПХ

имеется 1,25 земельного пая(17,75 га), из которого 5га используется под пастбище, а 12,75га сдается в аренду СХО «ООО Белозерное». Арендная плата включает: подсолнечное масло(18л), муку (32кг), рис (20 кг); зерно (3,75т), солому (2т), используемые для откорма скота и птицы.

Для производства продукции животноводства ЛПХ приобретает у населения молодняк: пятимесечных цыплят по 200 руб., полуторамесячных утят по 150 руб. за штуку. Кроме того, воспроизводятся утята из яиц. Утки в возрасте 3 мес. идут на убой для личного потребления. Куры - несушки начинают нести яйца, достигнув возраста 30 - ти недель, а в возрасте 7 месяцев их тушки идут на личное потребление. Для откорма используются телята, которые выпаиваются молоком до 2 месяцев, и поросята, которые откармливаются. Одна часть последних в возрасте 1,5 мес. продается, другая – откармливается до 12 мес., для личного потребления, а также для продажи на мясо (84кг / голова) по цене 150 руб / кг. При приплоде КРС - один теленок в возрасте 2 месяцев продается населению за 10тыс.руб., а другой, достигнув возраста 1 год 6 месяца, продается живым весом (430кг / голова) по цене 110руб / кг.

Для производства продукции растениеводства ЛПХ используется приусадебный участок (бсоток). На основе покупных семян выращиваются морковь(5кг), огурцы(20кг), помидоры(60кг), перец(3кг), баклажаны(5кг), кабачки(10кг). Урожай плодовых: клубника(2кг), абрикос(20кг), черешня(10кг), айва(15кг) - используется только для личного потребления ЛПХ.

Затраты на растениеводство включают: приобретение ядохимикатов - 0,5, семян - 2,0, полив - 1,0 и текущий ремонт – 2тыс.руб. Затраты на животноводство включают: приобретение молодняка животных и птицы, зерна - 24,0, сена - 2,0, лекарств – 5,0, услуги пастуха - 6,3 и утилизация отходов - 3,8 тыс.руб. Анализ показал, что основная доля затрат приходится на животноводство и связана с технологией откорма скота, менее затратная отрасль ЛПХ – растениеводство.

Таблица 1. Денежные доходы от ведения ЛПХ

Показатели	Животно - водство	Уд. вес, %	Растение - водство	Уд. вес, %	Всего	Уд. вес, %
Доход ЛПХ от производства, в том числе	267 730	100	6 815	100	274 545	100
1.От продажи	214 380	80,1	-	-	214 380	78,1
2.Потребление	53 350	19,9	6 815	100	60 165	21,9
Затраты на производство	50 600	18,9	5 500	80,9	56 100	19,1
Чистый доход от ведения ЛПХ	217 130	80,1	1 315	19,1	218 445	80,9

Анализ показал (Таблица 1), что основная доля доходов ЛПХ - от продукции животноводства, в том числе от ее продажи – 214,38тыс.руб.(80,1 % ), от личного потребления – 53,35тыс.руб.(19,9 % ). Удельный вес затрат на производство продукции животноводства к сумме дохода этой отрасли у ЛПХ составил 18,9 % , а удельный вес

чистого дохода от ведения ЛПХ (за вычетом затрат) – 80,1 % . В растениеводстве иная картина – затраты на производство – 80,9 % , а чистый доход – 19,1 % , что объясняется отсутствием товарного характера производства растениеводческой продукции. В целом по ЛПХ доля дохода от продажи составила 78,1 % и от личного потребления – 21,9 % . Однако доход ЛПХ состоит из доходов от ведения ЛПХ и работы по найму (Таблица 2). Анализ показал, что основным источником являлись доходы от работы по найму – 55 % , в то время как на доходы от ведения ЛПХ приходилось – 45 % . Чистый доход ЛПХ составил 554 445руб., из которых 336 тыс.руб. от работы по найму(60,6 % ), и 218 445руб. от ведения ЛПХ (39,4 % ).

Таблица 2. Структура денежных доходов членов ЛПХ

Вид доходов	Сумма, руб.	Уд.вес, %
1. От работы по найму	336 000	55,0
2. От ведения ЛПХ	274 545	45,0
2.1.От продажи	214 380	35,1
2.2.Потребляемое продовольствие	60 165	9,9
Всего доход	610 545	100
3. Затраты всего	56 100	10
3.1 Животноводство	50 600	9,1
3.2 Растениеводство	5 500	0,9
4.Чистый доход от ЛПХ		
4.1 Животноводство	217 130	39,16
4.2 Растениеводство	1 315	0,24
5. Чистый доход от работы по найму	336 000	60,6
Чистый доход всего	554 445	100

Основной вывод заключается в том, что обследованное ЛПХ может выступать в качестве кредитоспособного заёмщика банка. Дальнейшее развитие ЛПХ требует государственной финансово - кредитной поддержки, что выгодно сельскому населению, регионам и государству в целом.

#### Список использованной литературы

1. Меликов, Ю.И. Развитие кредитования крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств // Вестник РГЭУ (РИНХ). - 2006. - №1 - С. 14 - 25
2. Меликов, Ю.И. Влияние сезонных факторов на кругооборот капитала и организацию финансово - кредитных отношений АПК // Вестник РГЭУ(РИНХ). - 2011. - №3. - С. 93 - 103
3. Меликов, Ю.И. Продовольственная безопасность и необходимость инновационного механизма кредитования АПК // TERRA ECONOMICUS. - 2011. - №3. - Т.9. - Ч.2. - С.60 - 64.
4. Материалы обследования ЛПХ, пос. Белозерный Сальского района Ростовской области.

© Ю.И.Меликов, К.В.Подкуйко, 2016

## ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИНФРАСТРУКТУРОЙ СТРОИТЕЛЬСТВА

На наш взгляд, на текущем уровне развития производительных сил и производственных отношений, учитывая рыночные условия хозяйствования, а также уровень социально - экономического прогресса, инфраструктура приобрела более сложные, развитые формы и функционирует по более сложным механизмам, чем десять - двадцать лет назад. В связи с этим для корректного анализа инфраструктуры необходимо выделить несколько ее «слоев» (составляющих, групп элементов), присутствующих в любой хозяйственной деятельности.

На наш взгляд, инфраструктура как экономическая категория может быть объективно трактована и классифицирована только на основе макроэкономического подхода, в соответствии с которым, она представляет собой совокупность производительных сил и производственных отношений, включающую материальные, операционные (трудовые), рыночные компоненты, направленные на создание комплекса условий для обеспечения функционирования, повышения эффективности экономики и развития индивидуумов.

Совокупность производительных сил и производственных отношений строительства в регионе принято считать одной из характеристик процесса труда, в том числе и процессов, происходящих в инвестиционно - строительном комплексе (ИСК). ИСК – один из наиболее сложных и значимых комплексов в жизнедеятельности любого город (региона), в котором выделяются два крупных взаимосвязанных базовых элемента – строительство и инвестиционная сфера, а также иерархически выстроенная последовательность других элементов [1].

В данной статье будет сделан акцент на подходы к управлению инфраструктурой ИСК, так как без инфраструктурного обеспечения ИСК не сможет функционировать.

Выделим основополагающие принципы управления инфраструктурой, в т. ч. в строительстве:

1. Принцип сбалансированного развития государственных и негосударственных элементов инфраструктуры. Как известно инфраструктура формируется на все уровнях экономической системы. Государственные объекты инфраструктуры, так и негосударственные развиваются параллельно, в тесной связи друг с другом. В связи с этим необходимо определить законодательный и экономический механизм их взаимодействия и взаимодополнения, равные условия функционирования, включая налоговое регулирование, финансово - кредитные рычаги, административные и рыночные методы управления.

2. Принцип комплексности, который построен на том, что инфраструктура многоаспектна, имеет как минимум три уровня (материальный, операционный, рыночный). Поскольку под инфраструктурной обеспеченностью, на наш взгляд, необходимо понимать степень снабжения объекта (предприятия, организации, региона, населения) всеми группами элементов инфраструктуры, то при управлении инфраструктурой необходимо учитывать согласованное развитие всех ее подсистем.

3. Принцип информационной обеспеченности говорит о том, что в настоящее время, когда рыночные структуры набирают силу, управленческая деятельность может успешно осуществляться лишь в условиях единого информационного пространства. Информационные подразделения инфраструктуры должны своевременно и оперативно обеспечивать информационные экономические службы на любом уровне управления, осуществляя тем самым свою инфраструктурную роль, создавая единую информационную среду. Такая среда обладает определёнными параметрами. Один из них – достаточность информационного обеспечения или обеспеченность информационными ресурсами.

4. Принцип необходимой и достаточной конкуренции, что не отрицает монополизма и даже допускает его. П. Розештейн - Родан, Е. Тухтфельд и многие другие экономисты среди основных характерных черт инфраструктуры выделяют недостаточная рентабельность и неподчинением рыночному механизму [Цит. по: 2, с. 15]. Поэтому необходимо максимально использовать нерыночные, государственные элементы инфраструктуры. Примером тому могут служить многие отраслевые органы, выполняющие посреднические и снабженческие функции на контрактной основе, при этом используются старые наработанные хозяйственные связи.

5. Принцип индикативности, который связан с тем, что инфраструктура и темпы ее развития должны не только реагировать на изменения конъюнктуры рынка и поведения всех его участников, но и служить барометром потребностей в структурных сдвигах в экономике. Именно спекулятивные запросы компаний, реагируя на накопившиеся структурные противоречия, находят соответствующую рыночную нишу, указывая на необходимые направления развития и перемещения капитала.

Исходя из вышеизложенных принципов, основными задачами управления инфраструктурой считаем:

1. Определение экономических, организационных и технологических механизмов и адекватных им инструментов, обеспечивающих функционирование и развитие региональной системы инфраструктуры на всех ее уровнях (материальном, операционном, рыночном). Сущностью современного этапа развития экономики является то, что инфраструктура все более принимает характер меняющейся динамичной системы. Однако скорость и последовательность изменений различных элементов инфраструктуры неодинаковы.

2. Создание необходимых институтов управления и координации (например, консалтинговых центров, технопарков, университетских исследовательских центров, выставочных комплексов и т.д.).

3. Оценка реальных ресурсных возможностей местных бюджетов и возможности привлечения внебюджетных средств, для реализации приоритетных для региона инвестиционных проектов.

4. Формирование системы наблюдений за ходом реализации выбранной региональной стратегии развития инфраструктуры.

Организационно - экономический механизм является одним из этапов управления инфраструктурой и ориентирован на повышение производительности и эффективности производства при постоянной адаптации деятельности предприятий к изменению конъюнктуры рынка и поведения всех его участников. В настоящее время не разработан организационно - экономический механизм управления инфраструктурой строительства,

который бы в полной мере отражал все организационные аспекты управления инфраструктурой.

Для разработки эффективного организационно - экономического механизма системы управления инфраструктурой в строительстве необходимо классифицировать инфраструктуру строительства (рис. 11).

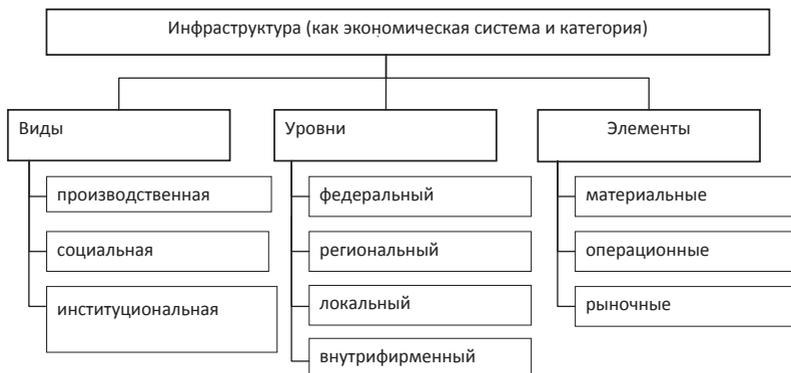


Рисунок 1. Классификация инфраструктуры

Рассмотрим инфраструктуру строительства по видам в разрезе ее элементов (табл. **Ошибка! Источник ссылки не найден.**).

Таблица 1 – Классификация инфраструктуры строительства по видам и элементам [3, с. 30]

Элементы инфраструктуры	Инфраструктура строительства		
	Производственная	Социальная	Институциональная
Материальные	Трубопроводы; путепроводы; электростанции; ЛЭП; вышки сотовой связи; телекоммуникационное оборудование; крупные оптовые базы строительных материалов; заводы; карьеры; офисы компаний, оказывающих инфраструктурные услуги.	Магистральные трубопроводы, путепроводы, электростанции, ЛЭП, вышки сотовой связи, телекоммуникационное оборудование, больницы, школы, колледжи, ВУЗы.	Федеральные, региональные, местные нормативно - законодательные акты, постановления Правительства, указы Президента.

Операционные	Организации и предприятия, оказывающие транспортно - логистические, складские, юридические услуги; услуги купли - продажи объектов недвижимости; организации, оказывающие аудиторские, бухгалтерские, страховые услуги, услуги производственно - экологического мониторинга, строительного контроля	Учреждения здравоохранения; образовательные учреждения; учреждения науки, организации, оказывающие бытовые, банковские, финансовые услуги; услуги связи и транспорта населению.	Институциональные формы предприятия и видов деятельности.
Рыночные	Рынок транспортно - логистических компаний, компаний предоставляющих услуги связи, рынок недвижимости и посреднических фирм, рынок консалтинговых, маркетинговых компаний, рынок информационных услуг, торгово - промышленные палаты; консалтинговые центры, технопарки, выставочные площадки, форумы.	Рынок образования, частных медицинских услуг, транспортных услуг и услуг связи, рынок недвижимости и посреднических фирм, рынок информационных, страховых, финансовых, банковских услуг.	Институты: собственности, саморегулирования, технического, градостроительного и сметного регулирования, ипотечного кредитования, налогообложения, банкротства, конкуренции и пр.

На наш взгляд, организационно - экономический механизм управления инфраструктурой в строительстве должен обладать отвечать следующим требованиям: 1) включать начальное и завершающее явления; 2) отражать организацию и регулирование проектно - изыскательской, строительной, коммерческой деятельности в строительства; 3) учитывать материальные, операционные, рыночные элементы инфраструктуры; 4) обеспечивать минимизацию временных и финансовых затрат.

Исходя из вышеизложенного, считаем, что при управлении инфраструктурой необходимо руководствоваться организационно - экономическим механизмом,

объединяющим в единую систему уровни инфраструктуры (федеральный, региональный и локальный), элементы инфраструктуры (материальные, операционные, рыночные), ее виды в строительстве (производственную, институциональную, социальную), процессы взаимодействия субъектов, участвующих в инвестиционно - строительной деятельности, систему индикаторов для определения эффективности функционирования инфраструктуры.

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

1. Асаул А. Н., Грахов В. П.. Интегративное управление в инвестицион - но - строительной сфере / под ред. д. э. н., профессора, Заслуженного строителя РФ А. Н. Асаула. - СПб.: «Гуманистика», 2007. - 248 с.

2. Петрова С.В. Формирование и развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 – Экономика и упр. нар. хоз - вом / С. - Петерб. гос. инженер. - эконом. ун - т.– Санкт - Петербург, 2009. – 215 с.

3. Юденко М.Н., Михайлов М.В. Формирование организационного механизма управления инфраструктурой строительства // Микроэкономика. №5. 2013. С.29 - 34.

© М.В. Михайлов, 2016

**УДК 336.71**

**Можгина Анастасия Сергеевна**

магистрант Международного инновационного университета,  
г. Сочи, РФ

### **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗОЙ БАНКА**

Главным элементом управления ресурсной базой банка является корпоративная стратегия. Именно она определяет критерии оценки ресурсной базы и факторов, на нее влияющих, а также принципы, методы и средства управления. Поэтому при формулировании корпоративной стратегии банка необходимо особо выделить стратегию управления ресурсной базой и определить ее составляющие.

Возможности реализации той или иной стратегии развития банка зависят от структуры и величины его ресурсной базы. В то же время принятие решений по вопросам формирования ресурсной базы и ее важной составляющей – собственного капитала, включая вопросы распределения и накопления прибыли, относится к компетенции высшего органа управления банком – общего собрания акционеров (участников). Следовательно, процессы формирования ресурсной базы, образования капитала должны относиться к ключевым компонентам стратегии банка [1].

Ресурсная база банка складывается из трех составляющих: собственного капитала, привлеченных и заемных средств, поэтому стратегия управления ресурсной базой также включает три соответствующих направления.

Перечень стратегий управления собственным капиталом российских банков в настоящее время включает три способа воздействия на достаточность капитала: увеличение размера собственного капитала, сокращение рискованных активов и реструктуризация активов.

Такой подход нельзя признать дальновидным, поскольку он не рассчитан на перспективу и не отвечает принципам стратегического управления. Банки, ставя перед собой стратегические цели по увеличению масштабов деятельности, должны учитывать, за счет каких источников этот рост будет обеспечен. Примером такого соответствия в банковской сфере является увеличение капитала банка при увеличении рискованных активов.

Стратегия управления привлеченными средствами во многом определяет эффективность управления ресурсами банка в целом, поскольку депозиты являются главной статьёй пассивов. В процессе ее реализации решаются две основные задачи: поиск источников средств, получаемых с наименьшими затратами и риском, а также обеспечение объема депозитов, достаточного для проведения активных операций, на которые существует спрос. Успешно решить эти задачи нелегко, особенно в условиях нестабильности финансового рынка. Поэтому эффективное привлечение средств невозможно без разработки депозитной политики коммерческого банка, которую можно рассматривать как совокупность мероприятий коммерческого банка, включающих определение форм, задач, содержания банковской деятельности по формированию и регулированию банковских ресурсов [2].

Хотя основным источником привлеченного капитала банка являются депозиты, в последнее время все более активную роль в расширении ресурсной базы начинают играть недепозитные заимствования [3].

Параметры осуществления заимствований определяются в рамках стратегии управления заемными средствами банка. Необходимость использования недепозитных заимствований диктуется тем, что на финансовом рынке довольно часто возникает ситуация, когда спрос на кредиты и инвестиции больше, чем финансовые ресурсы банков, определяемые традиционными источниками: собственным капиталом и депозитами [4]. Для того чтобы не потерять выгодных заемщиков, банки вынуждены искать альтернативные источники капитала.

Важнейшими источниками таких заимствований являются: займы у ЦБ РФ; получение займов на межбанковском рынке; учет банковских акцептов, выпуск коммерческих бумаг; евровалютные займы; продажа ценных бумаг с правом обратного выкупа.

Таким образом, процесс управления ресурсной базой банка реализуется с учетом того, она складывается из трех составляющих: собственного капитала, привлеченных и заемных средств. Следовательно, стратегия управления ресурсной базой также включает три направления: стратегию управления собственным капиталом банка, стратегию управления привлеченными средствами и стратегию управления заемными средствами.

В рамках каждого из направлений стратегии управления ресурсной базой банка решаются определенные задачи, связанные с соблюдением требований Банка России по параметрам собственного капитала, привлечением ресурсов в объеме, достаточном для осуществления всего спектра активных банковских операций, обеспечением повышения эффективности деятельности банка в целом.

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

1. Вайн, С. Оптимизация ресурсов современного банка. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 200 с.

2. Кулаков, А.Е. Управление активами и пассивами банка. – М.: БДЦ - пресс, 2014. – 256 с.
3. Поморина, М.А. Финансовое управление в коммерческом банке. – М.: КноРус, 2013. – 376 с.
4. Яковлева - Чернышева, А.Ю. Основные направления совершенствования кредитной системы Российской Федерации // Экономика и управление в современной России: теория и практика: [Текст] коллективная монография [под общ. ред. А.Ю. Яковлевой - Чернышевой]– Сочи, 2015. – С. 81 - 96.

© А.С. Можгина, 2016

**УДК 338**

**Мокосеева Мария Александровна**

студентка КубГАУ

**Кох Марина Николаевна**

доцент КубГАУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: mokoseeva.98@mail.ru

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА И ОЦЕНКА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

За последнее десятилетие в Российской Федерации сложились основные общепризнанные составляющие системы государственной поддержки малого предпринимательства. Неэффективность мер государственной помощи связано со сложившимися трудными финансовыми условиями хозяйствования и имеющимися сложностями развития малого бизнеса. Непосредственно по этой причине дальнейшее развитие и улучшение целой системы государственной поддержки малого предпринимательства стает важным для успешного становления малого предпринимательства Российской Федерации в будущем.

Систему общегосударственной поддержки малого предпринимательства на сегодняшний день составляют:

- всевозможные нормативно - правовые акты, которые создаются для помощи и развития малого предпринимательства в нашей стране;

- государственный аппарат, который представляет собой комплекс институциональных структур, отвечающих за развитие малого предпринимательства, обеспечивающих реализацию государственной политической деятельности в этой области и осуществляющих регулирование сферы мелкого предпринимательства и руководство инфраструктурой его поддержки [2].

Государственная поддержка малого бизнеса во многом имеет направленность в уменьшении рискованности малого бизнеса [1]. Необеспеченность ресурсами вынуждает правительство поддерживать малый бизнес согласно следующим основным направлениям:

– материально - техническая поддержка (в аренду малого бизнеса предоставляются всевозможные технологии и оснащения, формирование технопарков и т.д.);

– финансовая помощь (развитие различных государственных программ, которые обеспечивают льготное кредитование небольших компаний, субсидии, налоговых и амортизационных льгот и т.д.) [3];

– консультативная и информационная поддержка (доступ к техническим библиотекам, базам данных, оказание консультативных и правовых услуг, особенно по задачам формирования, управления, налогообложения и т.д.);

– создание рыночной инфраструктуры (рынков оборудования и технологий для малых фирм, локальных ярмарок, рынков сбыта и т.д.).

Ключевые объекты инфраструктурной поддержки небольшого предпринимательства включают бизнес - инкубаторы, центры развития предпринимательства, консультационно - информационные центры.

Развитие малого бизнеса в полной мере зависит от рационального функционирования местных властей. Большое значение имеют госгарантии по льготным кредитам для небольших компаний [5, 4]. Модель работает подобным образом: миллиарды рублей идут Российскому банку развития – дочернему предприятию государственного Внешэкономбанка. Он выбирает областные банки, а затем, именно они, кредитуют малые предприятия. При этом было обещано, что ставка по кредитам не должна превышать 14 % . Однако главная неувязка состояла в том, что обещанные 14 % годовых на деле превратились в гораздо более солидные и внушительные суммы. В Томске процент был больше двадцати. В некоторых регионах этот процент может подниматься до 24 % .

Подводя итог, необходимо выделить, что конкретный выбор механизмов государственной поддержки мелкого предпринимательства в том или ином случае определяется состоянием и структурой производства, наличием ресурсов в распоряжении госорганов и органов местного самоуправления. Мировой опыт свидетельствует, что предпринимательство в цивилизованных формах является важным условием оздоровления не только экономики, но и всей общественной жизни. Мы осознаём, что непростая финансовая обстановка никак не позволяет в полной мере обеспечить максимальный уровень поддержки малого бизнеса. На наш взгляд, взамен помощи крупных государственных корпораций, которые имеют личные средства для борьбы с системным кризисом, государству следует направить интерес на малое предпринимательство как на двигатель экономики.

### **Список литературы:**

1 Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятия в условиях современной экономики / Хушт Р.И., Кох М.Н. // Экономика и социум. – 2015. - №5 - 2 (18). - С. 258 - 262.

2 Проблемы малого и среднего бизнеса в России / Андреев С.Ю., Самсонов В.А. // Всероссийская научно - практическая конференция по итогам 2014 г. Материалы всероссийской заочной научно - практической конференции по экономике и гуманитарным наукам. - 2014. - С. 14 - 17.

3 Государственное субсидирование малого бизнеса в условиях экономического кризиса 2014 - 2015 годов в России / Андреев С.Ю. // Глобализация науки: проблемы и

перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 95 - 98.

4 Налоговые льготы для частного бизнеса как инструмент повышения деловой активности / Андреев С.Ю., Баранов Д.О. // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 3 - 5.

5 К вопросу о развитии импортозамещения в России / Силка Н.О., Кох М.Н. // Молодой ученый. - 2016. - №8 - 8 (112). - С. 30 - 32.

© М.А. Мокосеева, М.Н. Кох, 2016

**УДК 2964**

**Светлана Олеговна Некрасова**

кан. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «МГТУ»,  
г. Майкоп, РФ

## **СТРАТЕГИЯ СОГЛАСОВАНИЯ ЦЕЛЕВЫХ ОРИЕНТИРОВ В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ**

Обострение конкурентной борьбы, вызовы и угрозы внешней среды обусловили развитие современной концепции стратегического согласования целевых ориентиров в развитии территории. Такой подход в настоящее время является необходимым условием обеспечения регионам конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, поскольку определяет научно - обоснованные меры по развитию регионов с учетом их территориальных особенностей.

Основной целью социально - экономического развития региона неизменно является улучшение качества жизни населения территории. Данную глобальную цель необходимо декомпонировать на несколько целевых установок. Стратегические цели, создавая образ желаемого состояния региона, становятся консолидирующим фактором, снижающим неопределённость окружающей среды и обуславливающим институциональное развитие региона. Без стратегического целеполагания сегодня невозможно скоординировать отдельные проекты и программы. В развитых странах целеполагание занимает приоритетное место в разработке стратегий. Большой экономический словарь трактует понятие целеполагания как процесс обоснования и формирования целей развития управляемого объекта на основе анализа общественных потребностей в его продукции и услугах и исходя из реальных возможностей их наиболее полного удовлетворения.

Образ будущего состояния региона определяется на основе анализа, как факторов развития материального производства, так инноваций и инвестиций. Представляется своевременным развитие теоретико - модельного инструментария оценки степени согласованности стратегических ориентиров экономического субъекта целевым ориентирам развития страны.

Цель представляет собой идеальный образ состояния управляемой системы [4, 47]; некоторое идеальное, мысленное предвосхищение результата деятельности человека.

Именно цель является непосредственным мотивом, направляющим и регулирующим любую деятельность. Исследования специалистов в области управления показали, что примерно в 90 случаях из 100 правильная постановка цели привела к значительному увеличению производительности труда и наиболее значительной мотивации [2, 13].

Истоками цели являются интересы управляемых и управляющих систем, а именно та часть этих интересов, которая отражает их общность, и именно благодаря которой возможно осуществление процесса управления. По мнению многих специалистов в области теории и практики управления, именно отсутствие четких согласованных целей, явных как для субъектов, так и для объектов управленческих воздействий, стало причиной многих ошибок правительства с начала 90 - х гг. и экономических кризисов в России.

Анализ научной литературы показал необходимость дополнения стратегии согласования целевых ориентиров методами и инструментами проектного подхода. В частности, методом иерархической структуры работ, который позволяет определить взаимосвязанные процессы, оценить ресурсы, составить расписание выполняемых работ, обосновать бюджет, реализовать стратегию социально - экономического развития региона.

Считаем, что процессы реализации стратегии следует сгруппировать по основным областям проектного управления (интеграция, содержание, время, стоимость, качество, риски и т.д.). При разработке сценарных моделей наиболее удобно ориентироваться на сценарии, предусмотренные в «Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Речь идет об инерционном, энерго - сырьевом и инновационном сценариях. Безусловно, приоритетным является инновационный вариант, который ориентирован на реализацию инвестиционных проектов.

Успешное социально - экономическое развитие региона зависит именно от правильно организованного процесса постановки целей и их согласования между различными структурами, такими как федеральные и региональные органы власти, предприниматели, руководство предприятия, население и т.д.

Классическая модель процесса разработки стратегии, приведенная в работах Артура Томсона - младшего и А.Дж. Стринкланда [3] включает в себя, прежде всего, необходимость формирования стратегического видения будущего региона, постановку целей и разработку стратегии.

Результатом процесса целеполагания является стройная система целевых установок, декомпозирующих основную цель и представленных во временном горизонте постановке (долгосрочном, среднесрочном), согласованная методом иерархической постановки, обеспечивающая достижение определенных целевых ориентиров в развитии отдельной территории.

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

1. Селюков М.В., Скачков Р.А. Стратегическое целеполагание в регионе: процесс согласования целей // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 6.
2. Русаков С.А. Основы управленческой деятельности: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / С.А. Русаков. М – Издательский центр «Академия», 2008. – 240 с.
3. Томпсон - младший Артур. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.

4. Управление - это наука и искусство: Сборник / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. - М.: Республика, 1992. – 349с.

© С.О. Некрасова, 2016

**УДК 656**

**Никитин Михаил Николаевич**  
магистрант гр. 5M0311, БГУИР,  
г. Минск, РБ

## **ОЦЕНКА ВЕКТОРА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Главное звено рынка — предпринимательская фирма, базируется не только на достижениях менеджмента и маркетинга, но и логистики.

Рассматривая проблемы оценки эффективности логистических систем, следует исходить из условия, что она может быть представлена как организационно - управленческая система, направленная на достижение оптимального баланса между затратами и уровнем качества обслуживания клиентов. Одновременно, логистическая система будет характеризоваться вероятностью выполнения логистических операций. По существу подавляющее большинство логистических операций / функций является услугами, поэтому логистический сервис можно определить как процесс предоставления логистических услуг внутренним или внешним потребителям.

Посредники, действующие в логистической системе, являются в основном предприятиями сервиса, в которых услуги неразрывно связаны с продуктом, распределяемым, продвигаемым и продаваемым на различных участках логистической сети. К таким звеньям относятся различные транспортные компании, экспедиторы, оптовые и розничные торговцы, склады, терминалы, таможенные брокеры, страховые компании и т.п. При этом стоимость логистических услуг может значительно превосходить затраты непосредственно на производство продукции.

С позиции определения эффективности логистической системы ресурсы представляют собой вход системы, от величины и структуры которого зависят результаты («выход»). На вероятность результатов существенное влияние оказывает также качество и уровень функционирования бизнес - процессов.

Основные характеристики, обеспечиваемые логистическую систему:

1. Точность времени поставки.
2. Точность места поставки, а точность номенклатуры и ассортимента поставляемой продукции.
3. Точность количественных показателей поставляемой продукции.
4. Точность качественных показателей поставляемой продукции.
5. Соответствие цены требованиям рынка.

Несмотря на важность логистического сервиса для реализации корпоративных стратегий, до сих пор отсутствуют эффективные способы оценки его качества, что

объясняется рядом особенностей характеристик сервиса в сравнении с характеристиками продуктов. Такими особенностями являются:

1. Неосвязаемость сервиса. Поставщикам сервиса сложно объяснить и дать спецификации видам сервиса, покупателям также трудно их оценить.
2. Покупатель зачастую принимает непосредственное участие в производстве услуг.
3. Услуги потребляются в тот момент, когда они производятся, т.е. услуги не складываются и не транспортируются.
4. Покупатель никогда не становится собственником, приобретая услуги.
5. Сервис — деятельность, и поэтому он не может быть протестирован прежде, чем покупатель его купит.

Спецификация параметров качества логистического сервиса и выбор методов (способов) их оценки и контроля являются, пожалуй, наиболее сложными вопросами в логистическом администрировании.

Важнейшим комплексным показателем эффективности логистической системы является продолжительность полного логистического цикла — время исполнения заказа потребителя или покупателя. Использование этого показателя (или его отдельных составляющих) обусловлено требованиями корпоративной стратегии, если в качестве основного фактора повышения конкурентоспособности фирмы выбирается время. [1].

Комплексный показатель — производительность логистической системы — определяется объемами логистической работы (услуг), выполненными техническими средствами, технологическим оборудованием или персоналом, задействованными в логистической системе, в единицу времени, или удельными расходами ресурсов в логистической системе.

Общий критерий эффективности логистической системы может быть выражен формулой:

$$\mathcal{E}_{\text{лс}} = f(\text{РП}_{\text{опт}} - \text{П}_ф \text{К}_ф \text{P}_i) \quad (i = 0 \dots 1)$$

где,

$\mathcal{E}_{\text{лс}}$  - эффективность логистической системы,

$\text{РП}_{\text{опт}}$  - оптимальный ресурсный потенциал,

$\text{П}_ф$  - фактически произведенная продукция,

$\text{К}_ф$  - фактический уровень качества,

$\text{P}_i$  - вероятность полученного  $i$  - го результата (от 0 до 1). [2].

Предприятия стремятся различными средствами повысить эффективность управления логистикой. Основные методы, которые можно использовать для повышения эффективности системы:

- Направленность на достижение намеченных целей. Метод предполагает использование технических систем инжиниринга для проектного планирования и контроля результатов принятых решений. [3].

- Использование аналитических средств. Метод позволяет моделировать процессы — имитационные (ситуации, которые возможно возникнут в будущем, и варианты выхода из этих ситуаций), экономические (происходившие ранее на предприятии, а также опыт других компаний).

- Повышение заинтересованности сотрудников. Метод основан на мотивации за результативность работы. Важно создать комфортный микроклимат в коллективах, чему в

большой степени способствует и удовлетворение работой, поощрение за добросовестный труд и преданность фирме.

### **Список использованной литературы**

1. Elitarium [Электронный ресурс] // [http:// www.elitarium.ru](http://www.elitarium.ru) Режим доступа: [http:// www.elitarium.ru / logistika - gruzoperevozki - transport - perevozka - gruzov - uslugi - proizvoditelnost /](http://www.elitarium.ru / logistika - gruzoperevozki - transport - perevozka - gruzov - uslugi - proizvoditelnost /)
2. Integprog [Электронный ресурс] // [http:// www.integprog.ru](http://www.integprog.ru) Режим доступа: [http:// www.integprog.ru / press - centre / publications / 68 - pub - oels.html](http://www.integprog.ru / press - centre / publications / 68 - pub - oels.html)
3. Wikipro [Электронный ресурс] // [http:// www.wikipro.ru / index.php](http://www.wikipro.ru / index.php) Режим доступа: [http:// www.wikipro.ru / index.php](http://www.wikipro.ru / index.php)

© М.Н. Никитин, 2016

**УДК 331**

**Новоселова Ольга Владимировна,**  
магистр 2 курса СНИУ им. С.П. Королёва, г. Самара, РФ  
**Калмыкова Диана Александровна,**  
магистр 2 курса СНИУ им. С.П. Королёва, г. Самара, РФ  
**Дмитриев Денис Сергеевич,**  
аспирант 3 курса СНИУ им. С.П. Королёва, г. Самара, РФ

### **ЗНАЧЕНИЯ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

Живя в мире непрерывного кругооборота информации и коммуникации, не только предприятие в целом, но и каждый сотрудник в частности связаны посредством общения. Деловые коммуникации являются одной из базисных частей стратегии развития бизнеса. Благодаря деловым коммуникациям так же становится возможным установление взаимовыгодных и долгосрочных отношений между всеми частями партнерства и сотрудничества. От адекватного использования правил делового общения напрямую зависит финансовый успех любого предприятия.

Весь процесс коммуникативной деятельности, по Б.Ф. Ломову , строится как система «сопряженных актов», в ходе которых создаются условия для обмена информацией между партнерами, установления и корректировки их отношений, познания партнерами друг друга и самих себя [4, с. 352].

Под деловым общением или коммуникацией нами понимается такая форма общения, которая является базовым условием существования профессионального сообщества. Именно поэтому искусство делового общения является важным атрибутом корпоративного имиджа и одним из базовых профессиональных качеств менеджера любого звена. Коммуникация в организации выполняет роль канала информационного взаимодействия, посредством которого сотрудники выполняют функциональные обязанности или должностные инструкции.

Определяя организацию Г. Аммельбург выделил “три основные функции: организация, коммуникация, мотивация” [6. С. 481]. Организация в данном случае выступает в роли структуры, конструкции, делающая возможным протекание процессов коммуникации. Коммуникация является функцией управления, которая позволяет при помощи грамотно организованных каналов транслирования информации обеспечить взаимосвязь всех звеньев организации и их эффективное взаимодействие. Общение - это коммуникативный механизм, при помощи которого члены профессионального сообщества сигнализируют друг другу об одобрении или неодобрении их деятельности, доводят до них комплекс профессионально значимых правил, требований и ориентаций, сложившихся внутри сообщества.

Руководством определяются цели, задачи, планы развития организации, которые спускаются к специалистам нижнего звена в форме приказов, распоряжений, указаний. Это пример вертикальных коммуникаций. Такая информация, безусловно, нужна сотрудникам для исполнения своих должностных обязанностей и беспрепятственного удовлетворения собственных потребностей. Для обеспечения же необходимой социальной поддержки существуют горизонтальные коммуникации. Они являются инструментом коммуникативных связей, в результате которых у сотрудников происходит обмен информацией, разрешаются проблемы и улаживаются конфликты, координируются задачи.

Руководителю организации важно управлять как можно большим количеством каналов коммуникаций, которыми пользуются сотрудники. Существует прямая зависимость между правильно выстроенными коммуникациями в организации и стремлением к работе и лояльностью сотрудников. Мотивация сотрудников руководителями также происходит посредством коммуникации. “Мотивация к труду - является одним из важнейших показателей эффективного управления”[1]. Формирование мотивации персонала является непрерывным процессом, который выражается в развитии самоуправления, улучшении морально - психологического климата, этических нормах поведения. Очевидно, что менеджер участвует в управлении персоналом не только профессиональными действиями, но и культурой ведения делового общения.

Чтобы понять роль коммуникации в системе мотивации персонала организации следует больше опираться на теорию Херцберга, ставшего провозвестником распространившихся в 1960 - 1970 - х гг. управленческих методов «обогащения», расширения и ротации рабочих задач, которые выстраивают структуру трудовой деятельности работника таким образом, чтобы в работе отсутствовала монотонность и рутинные операции, исполнитель чувствовал сложность и значимость порученного ему дела, получал независимость в выборе решений, у работника повышалась степень ответственности за данное задание.

Коммуникация в рамках структуры предприятия или организации является инструментом глобальной мотивирующей системы, посредством которого приводятся в действие следующие факторы мотивации, такие как: стремление к достижению, признание, возможность творческого роста и т. д. Удовлетворение данных потребностей возможно при наличии развитых каналов коммуникации в организации. По этим каналам коммуникации сотрудниками поддерживается межличностное общение и передается информация о деятельности предприятия в целом. Развитие коммуникативной сети приводит к тому, что она выступает как единый организм, служащий достижению основных целей организации. Цели определяются стратегией развития предприятия, поэтому всегда важно

корректировать процесс коммуникации и корректировать, если она отклоняется от достижения поставленной цели. Коммуникация, манипулируя образами, создает определенные корпоративный имидж.

Деловые коммуникации представляют собой способ, с помощью которого профессиональное сообщество общается с малыми группами или отдельными членами осуществляя целенаправленное воздействие на них, оказывая прямое влияние на формирование группового сознания профессионального сообщества, создавая ощущение социального единства, обеспечивая внутреннюю стабилизацию сообщества.

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

1. Бесликоева Е.В. Современная корпорация: социологический анализ собственности, власти и управления: Автореферат дис. канд. соц. наук. - Санкт - Петербург: СПбГУ, 2004. - 20 с.
2. Бороздина Г. В. Психология делового общения: учебник Г. В. Бороздина. – М.: ИНФРА - М, 2015. – 295 с.
3. Кузнецов И. Н. Деловое общение: учебное пособие / И. Н. Кузнецов. – 5 - е изд. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 528 с.
4. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1999.
5. Руденко А. М. Деловые коммуникации: учебник / А. М. Руденко. – М.: Ростов н / Д : Феникс, 2015. – 334 с.
6. Основы теории коммуникации: Учебник / Под ред. М.А. Василика. М.: Гардарики, 2005. 615 с

© О.В. Новоселова, Д.А. Калмыкова, Д.С. Дмитриев, 2016г.

**УДК 330.3**

**Оберт Татьяна Борисовна**

старший преподаватель СГУ им Н.Г.Чернышевского,  
г. Саратов, РФ

### **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Системы управления рисками на уровне всего финансового учреждения стали неотъемлемой компонентой современного бизнеса: они позволяют функции управления рисками развиваться от простого контроля отдельных позиций до фундаментального фактора повышения стоимости финансового учреждения.

Принятие решения о предоставлении различных услуг банками было обусловлено высокой конкуренцией между банками. Однако недостаточный уровень оказания дополнительных услуг, в том числе и бесплатных, приводит к сильному затормаживанию в развитии банковской системы и качеству обслуживания в ней. Это ведёт к обострению конкурентного риска в сфере ценовой политики, тогда как неценовой конкуренции так и не

возникает. В свою очередь, данный факт влечёт за собой усиление воздействия на банковский сектор экономики всех прочих внешних рисков.

Как известно, большая часть банковских операций в рамках их основной деятельности представляет собой способствование движению материального продукта предприятия - клиента. Большая часть существующих кредитов, выдаваемых юридическим лицам, направлена на вложение средств в основные или оборотные фонды предприятия. Целями этих ссуд могут являться приобретение помещения для ведения производственной деятельности, закупка материалов у поставщиков, покупка оборудования, полной производственной линии и т.д. Однако, услуги, связанные с движением материального продукта, не ограничиваются, и более того, не всегда включают, выдачу кредита. На сегодняшний момент они включают в себя также предоставление транспорта для перевозки крупногабаритного оборудования и товаров, услуг связи и оказание помощи при сбыте товара. В России эти задачи выполняют логистические компании. Банковский сектор, за редким исключением, не осуществляет данные функции (кроме договоров лизинга). В нашей стране гораздо более развиты чистые услуги. Это услуги, не связанные с товаром в его материальной форме [1].

Пренебрежение оказанием услуг, связанных с движением капитала, увеличивает для банка риск клиента, а также усиливает последствия осуществления инфраструктурных рисков (которые относятся к страновым).

Таблица 1 - Оценка основных факторов, ограничивающих деловую активность организаций различных видов деятельности, оказывающих услуги (в текущем квартале; в процентах от числа обследованных организаций) [2]

	2013				2014		
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал
Недостаточный спрос на данный вид услуг	36	34	35	37	39	40	40
Существующий уровень налогообложения	36	36	37	37	36	36	36
Высокий процент коммерческого кредита	12	13	13	13	13	14	14
Недостаток финансовых средств	37	38	39	40	40	42	43
Недостаток квалифицированного персонала	19	20	21	21	20	20	21

Чистые услуги оказываются не только юридическим, но и физическим лицам. Одной из проблем банковской системы России в данной сфере является то, что сектор кредитования физических лиц развит довольно слабо. Этому факту есть несколько объяснений. Во -

первых, потребительское кредитование является одним из самых рискованных видов кредитования в банковской деятельности, так как у всех предприятий в том числе и в сфере не материального производства, недостаточно собственных финансовых средств.

Также очень важно, что на сегодня по данным Госкомстата РФ высокий процент по кредитам также останавливает предприятия при ведении бизнеса, так как сумма просрочек по кредитам в потребительском секторе в 2014 г. составила 139,8 млрд рублей. Это на 28 процентов больше аналогичного показателя 2013 года - тогда было 109,2 млрд рублей, и на 10 процентов больше, чем в начале 2014 года (127,3 млрд рублей) [3, с.12]. Если учитывать, что общий объем потребительского кредитования в 2014 году составил 5,4 трлн.рублей, то можно рассчитать, что невозврат или несвоевременный возврат потребительских кредитов составляет 2,6 % . В процентном соотношении он составляет малую долю, однако, в денежном выражении представляет весьма существенную величину, ощутимо влияющую на развитие данного направления банковской деятельности.

Во - вторых, весомым фактором, оказывающим серьезное влияние на развитие потребительского кредитования, является менталитет населения и отношение его к банковской сфере. Это связано с историческими особенностями развития, как российской экономики, так и банковской системы. В 90 - х годах банки призывали «брать кредиты, потому что это выгодно», и многие, не разобравшись досконально в новом продукте, потеряли большие суммы, столкнулись с невозможностью выплатить кредит и приобрели уверенность, что потребительский кредит — лишь способ отъема денег у населения. В - третьих, в России наблюдается большая дифференциация населения по доходам.

Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по предварительным данным, в марте 2016г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года снизились на 1,8 % , в I квартале 2016г. - на 3,9 % . Следовательно, таблица 2 показывает, что большая часть населения нашей страны получает средний и наименьший доход, кроме того доходы по сравнению с прошлым годом упали. В связи с этим лишь небольшая его доля в состоянии взять кредит и выплачивать впоследствии сумму и проценты по ней без ущерба для собственного материального состояния. Это означает, что рост потребительского кредитования возможен только параллельно с ростом

Таблица 2 - Основные показатели уровня жизни населения [1]

	Март 2016г.	В % к		I квар - тал 2016г . в % к I квар - талу 2015г	Справочно		
		март у 2015г .	февра лю 2016г.		март 2015г. в % к		I квар - тал 2015г. в % к I квар - талу 2014г.
					марту 2014г.	февр алю 2015г .	
Денежные доходы (в среднем на душу населения) <sup>1)</sup> , рублей	28753	104,5	100,2	103,5	112,7 <sup>2),3)</sup>	98,3 <sup>2)</sup>	112,1 <sup>2),3)</sup>

Реальные располагаемые денежные доходы <sup>1)</sup>		98,2	99,4	96,1	97,6 <sup>2),3)</sup>	96,7 <sup>2)</sup>	97,7 <sup>2),3)</sup>
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника <sup>4)</sup> :							
номинальная, рублей	35570	109,0	105,0	107,8	104,5 <sup>3)</sup>	104,7	105,7 <sup>3)</sup>
реальная		101,6	104,5	99,5	89,4 <sup>3)</sup>	103,4	91,0 <sup>3)</sup>

доходов всех слоев населения, включая самых бедных. Современная ситуация в данном секторе приводит к усилению кредитных рисков и рисков клиента. Эти риски банки покрывают за счёт частичного включения их в стоимость кредита, что приводит к ещё большему его удорожанию. Потребительские кредиты являются более дорогими, чем кредиты юридическим лицам и априори выгодными банку, за исключением случаев их невозврата. Последние причины слабой развитости данного направления банковской деятельности логически подводят к главной проблеме - нестабильности экономики. Данная проблема характерна не только для нашей страны, но и для всего мирового сообщества в целом. Примером такой нестабильности может служить всемирный экономический кризис 2007 - 2010 годов. Он был вызван множеством факторов - несбалансированностью движения капитала относительно мировой торговли, созданием и усилением эффекта «мыльного пузыря» (представляющего собой сочетание трёх элементов - быстрого роста цен на финансовые активы, расширения экономической деятельности и увеличения денежного предложения и кредита), высокими ценами на сырьевые товары [4, с.31]. На сегодня, существует как и десять лет назад экспортно - сырьевая ориентация экономики страны. Также в стране сохраняется слабое развитие финансово - кредитного сектора. Государственная денежно - кредитная политика, а также законодательство в сфере осуществления банковской деятельности являются одними из основополагающих факторов, формирующих внешнюю среду для функционирования учреждений банковской системы. Она может оказывать как позитивное, стимулирующее, так и негативное влияние на деятельность и развитие данного сектора.

Обобщая сказанное, можно сказать, что на возникновение и развитие банковских рисков в той или иной мере влияет множество факторов. Они могут исходить из особенностей страны, её истории, менталитета её граждан, способа и эффективности осуществления государственного регулирования экономики, степени её стабильности в данной конкретной стране и многого другого. В России одним из ведущих факторов, оказывающих влияние на банковский сектор, являются особенности развития и эволюции банковской системы, которая в своём современном виде существует чуть больше двух десятков лет. Эта же причина обуславливает степень доверия к банковской системе населения, а также недостаточный уровень развития отдельных видов услуг, широко распространённых в Европе. Вторым по степени влияния является государственное регулирование, что также обусловлено исторически. Значительный период времени (большую часть 20 века) вся экономика России находилась под тотальным государственным контролем. Третьим фактором является нестабильность экономики, которая присуща практически всем странам, но нашей стране в особенности в связи с тем, что её кредитная система находится ещё в процессе формирования, причем сегодня, при введении санкций банковская система ещё

больше страдает, так как всем российским банкам было отказано сейчас во внешнем кредитовании.

Банковская сфера нашей страны находится на этапе динамического развития, что означает отсутствие окончательной сформированности и устойчивости системы. Риск тем больше, чем больше для банка возможность получить прибыль. Образуются риски в связи с движением экономики, несовпадением сложившегося положения с тем, на которое рассчитывали, выдавая кредит. Конечно, эти отклонения могут быть и положительными, обеспечивающими получение прибыли в соответствии с договорами. Следовательно, риски и прибыли - две стороны одного экономического явления: хорошо сложились условия - есть прибыль, плохо - возникают убытки (т. е. реализовывалась возможность риска). Таким образом, банки должны обращать особое внимание на взвешенность экономических явлений при выдаче кредита и страховании возможных потерь.

Следовательно, при оценке управления рисками в коммерческих банках страны, необходимо больше внимания уделить именно работе банков с предприятиями, т.к. именно эти отношения в большей мере определяют доход коммерческих банков, хотя и с населением работа также необходима и значительна. Для улучшения рискованной ситуации в сфере управления рисками в коммерческих банках необходимы значительные изменения. Однако, ни банковская сфера, ни предпринимательский сектор не имеют ни возможности - как материальной, так и физической, ни желания инициировать данные преобразования. В связи с этим движущей силой для улучшения ситуации в этой сфере должно выступить государство как активный защитник конкурентных отношений в экономике.

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

1. Свободный экономический словарь [Электронный ресурс] URL: <http://termin.bpsod.ru/publ/25-1-0-14526>
2. Данные с сайта Госкомстата РФ [Электронный ресурс] URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
3. Кривошапко Ю. А. В России надувается кредитный пузырь / Ю.А. Кривошапко // Российская газета. - 2014. - № 4, С.12
4. Моисеев С. Р. «Мыльные пузыри» и политика центрального банка / С.Р. Моисеев // Дайджест - финансы. - 2010. - №12. - С. 30 - 34.

© Оберт Т.Б., 2016

**УДК 333**

**Меликов Юрий Иосифович**

канд. экон. наук, профессор РГЭУ (РИНХ)

**Одарич Елена Сергеевна**

Студентка 2 - го курса РГЭУ(РИНХ)

г. Ростов - на - Дону

#### **О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ САХАРНОЙ ОТРАСЛИ РФ**

Перспективы развития сахарной отрасли РФ обусловлены следующими факторами. В 2016 году сбор сахарной свеклы, по прогнозам, превысит 45 млн. тонн. Сборы сахарной свеклы занимает второе место после сбора зерна. В настоящее время стоимость сахара достигла 40 тыс. руб. за тонну. Объем продаж сахара в РФ в 2015 году превысил 250 млрд.

рублей. Потребление сахара в РФ следующее: житель России в среднем потребляет по 30 кг. сахара в год, на селе - более 35 кг. До 1990 года производство сахарной свеклы было стабильным - 30 - 33 млн. тонн в год. Однако в середине 1990 - х годов средний сбор свеклы снизился до 14 млн. тонн в год. Тогда начался массовый ввоз тростникового сахара, в результате чего государство едва не погубило сахарную отрасль. К середине 20 - х годов урожая сахарной свеклы повысились до 18 млн. тонн в год. После 2011 г. произошел качественный рывок в отрасли, когда урожай свеклы вырос с 19,7 до 41,12 млн. тонн. В результате сахарная отрасль стала стремительно развиваться, заводы перевооружаются и наращивают мощности. Важную роль в этом сыграли мировые цены на сахар, которые за год выросли почти в 3 раза. В РФ сахарный песок подорожал с 7 до 32 тыс. руб. за тонну. Из - за падения мировых цен на сахар за последние 2 года урожай свеклы снизился почти до 30 млн. тонн. В 2015г. с падением импорта сахара из ЕС и Украины валовый сбор сахарной свеклы в РФ увеличился до 40 млн. тонн, а теперь приближается к новому максимуму – 45 млн. тонн, что позволит производить в год 5,6 млн. тонн сахара ( при внутреннем спросе – 4,9 млн. тонн). При достижении объема производства сахара в РФ до 6 млн. тонн. Россия может превратиться в серьезного мирового экспортера сахара. Сахарная свекла выращивается на площади более 800 млн. гектар. При этом урожайность в последние годы поднялась почти вдвое, с 240 до 400 - 440 ц / га., 70 сахарных предприятий, занимающиеся сахарным производством, работают в 22 регионах, но в основном сконцентрированы в Центральной России, часть - на юге около Краснодара. За последние 8 лет РФ находится в десятке крупнейших в мире производителей сахарного песка и приближается к пятерке. Однако решение задачи превращения РФ в крупнейшего экспортера сахара требует глобальной модернизации, направленной на решение следующих проблем:

1. повышение качества российского сахара, которое еще не достигает мирового уровня;
2. техническое переоснащение предприятий сахарной отрасли, снижение энергоемкости, а следовательно, затрат на производство сахара. Такое переоснащение по оценкам экспертов потребует 1,5 трлн. руб., примерно 20 - 35 млрд. руб. на каждое предприятие[1].

Производство свекловичного сахара в РФ характеризуется следующим.

Сахарная промышленность России представлена 72 сахарными заводами, совокупная мощность которых составляет примерно 315 тыс. тонн переработки свеклы в сутки. Рынок сахара РФ имеет высокий уровень конкуренции: действуют 30 независимых производителей (операторов заводов), сотни независимых производителей сахарной свёклы, а также лиц, получающих сахар по давальческим схемам и взаиморасчётам, десятки крупнооптовых трейдеров, Белорусская сахарная компания и Росрезерв. Покупатели имеют достаточные возможности диверсификации источников сахара по компаниям. Переработка сахарной свеклы ведется в 21 субъекте РФ. На долю четырех регионов РФ приходится 57 % от общего объема производства свекловичного сахара, в том числе: Краснодарский край(22 % ), Воронежская(12 % ), Липецкая(12 % ), Тамбовская области(11 % ) .В Ростовской области отсутствуют предприятия по производству свекловичного сахара. В 2015 году в Краснодарском крае произведено свыше 1,1 млн. т. сахара. Лидерство Краснодарского края в свеклосахарном производстве обусловлено благоприятными почвенно - климатическими условиями выращивания сахарной свеклы (на площади около 155 тыс. га). Урожайность на Кубани является одной из самых высоких в

РФ (в 2015 - м году она составила 466 ц / га). Валовый сбор свеклы достиг 6,9 млн. т., что в 1,7 раза превышает показатель Воронежской области. Кроме того, свекловичное сырье на переработку на сахарные заводы Краснодарского края поставляется свеклосеющими хозяйствами Ставропольского края и Ростовской области. Лидерами сахарной отрасли являются компании Продимекс, Русагро, Разгуляй, Доминант и Сюдден, которые контролируют 66 % рынка. Отечественный рынок сахара постоянно колеблется между дефицитом и перенасыщенностью, что приводит к сезонным колебаниям цены. Кроме того, не последнюю роль играют валютные колебания, внешние факторы и издержки производителей, стремящихся нивелировать их влияние и защитить свои рынки сбыта. Сезонные колебания цен в свою очередь негативно отражаются на смежных отраслях, что приводит к неизбежному конфликту интересов между производителями сахарной свеклы и сахара, с одной стороны, и крупными промышленными потребителями сахара - с другой. Это приводит к резким колебаниям по годам объема производства сахарной свеклы сельскохозяйственными предприятиями (увеличение посевов при выгодной ценовой конъюнктуре, снижение - при невыгодной). Разрешение такой ситуации видится в создании вертикально - интегрированных агропромышленных формированиях, специализирующихся на выращивании и переработке сахарной свеклы. Правильное хранение корнеплодов сахарной свеклы имеет важное значение для максимальной сезонной эксплуатации сахарных заводов и уборочной техники. Требуется промежуточное хранение корнеплодов на краях полей, что вызывает риск потерь. Так, потери сахара при хранении колеблются от 100 до 300 г в день на 1 т корнеплодов. Как правило, они составляют в первую неделю хранения 0,01 % в день, потом 0,05 % в день. Уровень потерь зависит: от температуры хранения (чем теплее, тем больше потери) и от качества свеклы, которое во многом зависит от следующих факторов: пораженности желтухой, гнилью или засушливым условиям; от срезки ботвы(при низкой срезке увеличиваются потери); от величины внесенных удобрений (при перенасыщении азотом свекла теряет много сахара при хранении); от пораженности плодов в процессе уборки и транспортировки. В рамках агропромышленного формирования создаются благоприятные условия для оптимизации условий хранения корнеплодов и их транспортировки на сахарные заводы с минимизацией потерь. Это позволит повысить эффективность и нарастить производство и экспорт сахара.

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

1. Гурдин К. Сладостные цифры // аргументы недели №42(533) 27 октября 2016 г. с. 6
2. Меликов, Ю.И., Кругооборот капитала АПК РФ и кредит // Финансовые вложения. - 2011. - №1 (30). – С. 34 - 41
3. Меликов, Ю.И. Усиление роли кредита в управлении развитием АПК // Финансовые исследования. – 2015. - №4 (49). –С. 135 - 145
4. Меликов, Ю.И. О необходимости усиления роли кредита в формировании оборотных средств АПК // // Финансовые исследования. - 2010. - №3 (28). – С. 90 - 97
5. Меликов, Ю.И. Продовольственная безопасность и необходимость инновационного механизма кредитования АПК // TERRAECONOMICUS. - 2011. –Т.9 - Ч.2. - С.60 - 64

© Ю.И. Меликов, Е.С. Одарич, 2016

**Олифиров Александр Васильевич**

д - р экон. наук, профессор  
Гуманитарно - педагогическая академия (филиал)  
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет  
имени В. И. Вернадского», г. Ялта, РФ

**Голубев Алексей Сергеевич**

магистрант  
Гуманитарно - педагогическая академия (филиал)  
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет  
имени В. И. Вернадского», г. Ялта, РФ

### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕХАНИЗМЫ ЕГО СТАБИЛИЗАЦИИ**

Одна из основных задач совершенствования системы управления предприятием состоит в использовании экономических механизмов, применение которых содействует устойчивому финансовому состоянию. Успешное использование таких механизмов позволяет не только снять возможные финансовые проблемы, но и избавить предприятие от постоянной зависимости от заемного капитала, ускорить его экономическое развитие.

Открытое акционерного общество Симферопольский моторный завод ОАО «СиМЗ» осуществляет производство, реализацию, послепродажное обслуживание отопительного, сварочного оборудования, а также производство и ремонт узлов и агрегатов грузового автотранспорта. Одним из важнейших критериев финансового положения этого предприятия является его платежеспособность - способность предприятия рассчитываться по своим обязательствам. Необходимо отметить, что своевременные и полные платежи каждым хозяйствующим субъектом во внешнюю среду обеспечивают размеренное и насыщенное деньгами течение множества финансовых потоков, которые прямо либо косвенно, но обязательно связаны и с каждой единичной транзакцией и все вместе.[1, с.21]. В общем виде, предприятие считается платежеспособным, если сумма оборотных активов больше или равна его внешней задолженности (обязательствам). По отчетным данным предприятия проведем оценку платежеспособности предприятия ОАО "СиМЗ" за 2013 - 2015гг. ( табл. 1).

Таблица 1

Данные для оценки платежеспособности предприятия ОАО "СиМЗ"  
за 2013 - 2015гг., тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 / 2012гг.		2015 / 2013гг.	
				+/-	(%)	+/-	(%)
1. Оборотные активы, тыс. руб. в том числе:	19779	22035	19608	+2346	335,7	- 2517	88,6
- запасы	4119	4656	4203	+537	339	- 453	90,3
- Незавершенное производство	3342	4380	4494	+1038	393	+114	102,6

- Готовая продукция	8127	8103	4995	- 24	299,1	- 3108	61,6
- Товары	987	1428	1062	+441	434,1	- 366	0,74
- Векселя полученные	177	177	-	0	-	- 177	-
- Дебиторская задолженность	2763	2718	3936	- 45	295,2	+1218	144,8
- Денежные средства	213	393	588	+180	553,5	+195	149,6
- Другие оборотные активы	51	270	330	+1588,2	1588,2	- 60	122,2
2. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	11439	13719	10548	+2280	359,7	- 3171	76,9
Чистый оборотный капитал (1 - 2), тыс. руб.	8340	8406	9060	+66	300,2	+654	107,8
Доля СОС в обязательствах, %	72,9	61,2	85,9	- 11,7	84	+24,7	140,3

Согласно данным таблицы 1 в 2015 г. по сравнению с 2013 г. произошло уменьшение, как оборотных активов, так и краткосрочных обязательств.

Оборотные активы в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшились на 2517 тыс. руб. или на 11,4 % (100 % - 86 %). Активы в 2015 г. относительно 2014 г. уменьшились в основном, за счет готовой продукции на 3108 тыс. руб. или на 38,4 % (100 % - 61,6 %). По краткосрочным обязательствам как показывают данные таблицы 1 наблюдается также их снижение. В 2015 г. относительно 2014 г. краткосрочные обязательства уменьшились на 3171 или на 23,1 % (100 % - 76,9 %).

Положительная тенденция роста доли чистого оборотного капитал на 40,3 % при его абсолютном увеличении на 654 тыс. руб. свидетельствует о стабильном финансовом положении предприятия при увеличении мобильных средств предприятия.

Проведенные расчеты показали, что предприятие располагает необходимым объемом свободных ресурсов, формируемых из собственных источников. То есть, предприятие платежеспособно, и не испытывает недостаток в чистом оборотном капитале.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.

Анализ ликвидности баланса состоит в сравнении средств по активу, которые группируются по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по степени срочности их погашения.

Для оценки общей ликвидности баланса предприятия имущество и обязательства предприятия группируются по степени ликвидности и срочности соответственно на следующие группы (табл.2).

При рассмотрении аналитических данных таблицы 2, следует отметить, что баланс ОАО «СпМЗ» нельзя назвать абсолютно ликвидным ни на начало, ни на конец каждого из рассматриваемого года. Нормативное соотношение критериев ликвидности (платежного излишка) имеет вид:  $A1 > П1$ ,  $A2 > П2$ ,  $A3 > П3$ ,  $A4 < П4$ . Последнее соотношение прямо указывает на то, что в случае хорошего финансового состояния у предприятия должны

быть собственные оборотные средства. Фактические соотношения имеют вид:  $A1 < П1$ ,  $A2 > П2$ ,  $A3 > П3$ ,  $A4 < П4$ .

Таблица 2

Данные для анализа ликвидности баланса ОАО «СимЗ» за 2013 - 2015гг.

Актив	На нача - ло года	На конец года	Пассив	На нача - ло года	На конец года	Платежный излишек или недостаток, (+, -)	
						На начало года	На конец года
1	2	3	4	5	6	7	8
2013г.							
Наиболее ликвидные активы (A1)	36	213	Наиболее срочные обязательства (П1)	1551	10929	- 1515	- 10716
Быстрореализуемые активы (A2)	14034	12054	Краткосрочные пассивы (П2)	1221	510	12813	11544
Медленно реализуемые активы (A3)	8844	7512	Долгосрочные пассивы (П3)	7194		1650	7512
Трудно реализуемые активы (A4)	16458	20973	Постоянные пассивы (П4)	29406	29313	- 12948	- 8340
Баланс	39372	40752		39372	40752	0	0
2014г.							
Наиболее ликвидные активы (A1)	213	393	Наиболее срочные обязательства (П1)	10929	10038	- 10716	- 9645

Быстрореализуемые активы (А2)	12054	12426	Краткосрочные пассивы (П2)	510	3681	11544	8745
Медленно реализуемые активы (А3)	7512	9306	Долгосрочные пассивы (П3)			7512	9306
Трудно реализуемые активы (А4)	20973	19023	Постоянные пассивы (П4)	29313	27429	- 8340	- 8406
Баланс	40752	41148		40752	41148	0	0
2015г.							
Наиболее ликвидные активы (А1)	393	588	Наиболее срочные обязательства (П1)	10038	7749	- 9645	- 7161
Быстрореализуемые активы (А2)	12426	9993	Краткосрочные пассивы (П2)	3681	2799	8745	7194
Медленно реализуемые активы (А3)	9306	9027	Долгосрочные пассивы (П3)			9306	9027
Трудно реализуемые активы (А4)	19023	18207	Постоянные пассивы (П4)	27429	27267	- 8406	- 9060
Баланс	41148	37815		41148	37815	0	0

Можно сказать, что предприятие испытывает только нехватку денежных средств для покрытия наиболее срочных обязательств, при этом величина платежного дефицита

довольно значительна, хотя и уменьшилась. Высокая финансовая зависимость способна привести к потере платёжеспособности предприятия, поэтому оценка финансовой устойчивости – важная составляющая финансового анализа [2, с. 2]. Положительным соотношением в исследовании ликвидности баланса можно рассматривать наличие платёжного излишка от превышения медленно реализуемых активов над долгосрочными пассивами. Однако это связано с тем, что предприятие не привлекает долгосрочных кредитов для финансирования своей деятельности, что можно рассматривать как следствие текущей кризисной ситуации и высокой стоимости долгосрочных кредитов.

Также очевидно, что предприятие имеет собственные оборотные средства, так как имеет место платёжный излишек от превышения труднореализуемых (необоротных) активов над величиной постоянных пассивов (собственных источников).

Эти выводы дополним расчетами коэффициентов ликвидности и платёжеспособности предприятия (таблица 3).

Таблица 3

Коэффициенты ликвидности и платёжеспособности ОАО «СимЗ»

Наименование показателей	Норматив	На конец года		
		2013г.	2014г.	2015г.
1	2	3	4	5
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,25 - 0,35	0,02	0,03	0,06
Коэффициент быстрой ликвидности	>0,8 - 1	1,07	0,93	1,00
Коэффициент текущей ликвидности	>1,5 - 2	1,73	1,61	1,86

Коэффициент абсолютной ликвидности – этот показатель показывает, какую часть текущих обязательств можно погасить немедленно за счет денежных средств и их эквивалентов.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какую часть текущих обязательств можно погасить за счет оборотных активов за вычетом «запасов».

Коэффициент текущей ликвидности показывает, сколько рублей оборотных активов приходится на рубль текущих обязательств.

Исходя из расчетов, можно сформулировать следующие положения:

коэффициент абсолютной ликвидности намного меньше оптимального значения; это говорит о том, что предприятие не может погасить свою краткосрочную задолженность за счет наиболее ликвидных средств, то есть предварительно можно сказать, что предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии;

коэффициент быстрой ликвидности входит в пределы нормативного значения, что можно расценивать, как положительный момент состояния текущей платёжеспособности предприятия;

коэффициент покрытия превышает единицу, это говорит о том, что предприятие располагает определенным объемом свободных финансовых ресурсов, формируемых за счет собственных источников.

В общем случае механизмы финансовой стабилизации предприятия носят «защитный» или «наступательный» характер.

Оперативный механизм финансовой стабилизации, основанный на принципе «отсечения лишнего», представляет собой защитную реакцию предприятия на неблагоприятное финансовое развитие и лишен каких - либо наступательных управленческих решений.

Тактический механизм финансовой стабилизации представляет собой наступательную тактику, направленную на перелом неблагоприятных тенденций финансового развития и выход на рубеж финансового равновесия предприятия.

Стратегический механизм финансовой стабилизации представляет собой исключительно наступательную стратегию финансового развития, обеспечивающую оптимизацию необходимых финансовых параметров, подчиненную целям ускорения всего экономического роста предприятия.

На основании результатов проведенного анализа, на ОАО «СиМЗ» можно сделать вывод о том, что данное предприятие в целом характеризуется достаточным уровнем ликвидности и платежеспособности, а так же имеет стабильное финансовое состояние. Однако на предприятии необходим постоянный поиск и применение стабилизационных механизмов на оперативном, тактическом и стратегическом уровнях, применение которых будет содействовать устойчивому финансовому состоянию.

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

1. Солодухин Д.Н. Финансовая стратегия восстановления платежеспособности предприятий. Финансы. 2008. № 4. С. 66.
2. Павленков М.Н. Инструменты оценки финансовой устойчивости // Управляем предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [technomag.bmstu.ru / data / 2014 / 04 / 14 / 1235010382 / literat.pdf2](http://technomag.bmstu.ru / data / 2014 / 04 / 14 / 1235010382 / literat.pdf2).

© А.В. Олифиоров, А.С. Голубев, 2016

**УДК 336.025**

**Останина Татьяна Сергеевна**

Студент КГУ

г. Курган, РФ

### **АКТУАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

События 2014 года, в ходе которых российская валюта обесценилась на более чем 100 % доказали беспрецедентную роль валютных курсов в экономической сфере. В условиях неопределенности изменения курса рубля, складывающегося под действием спроса и предложения на рынке, различных политических факторов, изменения цен на нефть, валютная политика нацелена на минимизацию риска негативного изменения валютного курса, а при негативном изменении – на минимизацию потерь.

Основными формами валютной политики являются: дисконтная, девизная, валютные ограничения, выбор режима валютного курса, и др. Каждая форма валютной политики

предусматривает использование адекватных инструментов валютного регулирования как средства реализации валютной политики. [1, с. 256]

Одной из составляющих валютной политики является политика валютного курса Банка России. В настоящее время в России действует режим плавающего валютного курса. Это означает, что курс иностранной валюты к рублю определяется рыночными силами – соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложения на валютном рынке. Причинами изменения валютного курса могут быть любые факторы, воздействующие на изменение этого соотношения. В частности, на динамику валютного курса могут оказывать влияние изменение импортных и экспортных цен, уровней инфляции и процентных ставок в России и за рубежом, темпы экономического роста, настроения и ожидания инвесторов в России и мире, изменение денежно - кредитной политики центральных банков России и других стран. [2]

С 13 сентября 2013 г. Банк России в качестве инструмента денежно - кредитного и валютного регулирования использует ключевую ставку, которая представляет собой процентную ставку по операциям предоставления и абсорбирования ликвидности коммерческим банкам на аукционной основе сроком одна неделя. Этот показатель в большей степени оказывает реальное воздействие на объем денежной массы и, следовательно, на курс национальной валюты. Показатель ставки рефинансирования с этого времени носит справочный характер. Ключевая ставка в последние годы часто менялась, что видно на рисунке 1.

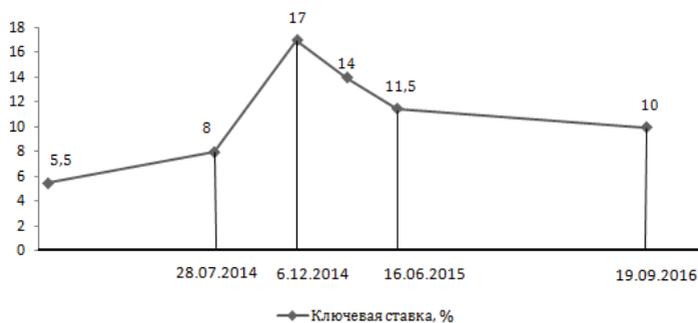


Рисунок 2 - Динамика изменения ключевой ставки, %

Резкое повышение ключевой ставки до 17 % годовых произошло 16 декабря 2014 года. Совет директоров Банка России отметил, что данное решение было обусловлено необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски. В течение января - июня 2016 года Банк России периодически принимал решение сохранить действовавшую с 2015 года ключевую ставку на уровне 11 % годовых, с 14 июня - снизил её до 10,5 % , а с 19.09.2016 г снизил до - 10 % . Инфляция за сентябрь 2016 года составляла 6,4 % .

Одной из действенных форм регулирования валютных отношений является девизная политика и ее инструменты - валютные интервенции, представляющие собой операции купли - продажи иностранной валюты. Банк России с 10 ноября 2014 года упразднил

действовавший механизм курсовой политики, отменив интервал допустимых значений стоимости бивалютной корзины (операционный интервал) и регулярные интервенции на границах указанного интервала и за его пределами. При этом новый подход Банка России к проведению операций на внутреннем рынке не предполагает полного отказа от валютных интервенций, их проведение возможно в случае возникновения угроз для финансовой стабильности. Согласно статистике Банка России последняя валютная интервенция была совершена в июле 2015 года, а предшествующий объем интервенций представлен в таблице 1. [2]

Таблица 1 - Валютные интервенции Банка России

Отчетный период	Объемы операций с долларами США, млн. долл. США		Объем операций с евро, млн. евро	
	Покупка	Продажа	Покупка	Продажа
Июль 2015	3760			
Июнь 2015	3831			
Май 2015	2531			
Январь 2015	21,69	2341,49		
Декабрь 2014		11901,75		
Ноябрь 2014		773,91		221,56
Октябрь 2014		27207,52		1616,21

ЦБ РФ 13 мая 2015 года возобновил регулярные покупки валюты в своих интересах. Решение было принято с учетом нормализации ситуации на внутреннем валютном рынке, цель — пополнить международные резервы. ЦБ объявил о намерении ежедневно покупать по 100 - 200 миллионов долларов, однако оставил за собой право корректировать объемы в случае существенных изменений ситуации на рынке.

Предыдущие масштабные интервенции после перехода к свободному курсообразованию регулятор провел 15 декабря 2014 года, когда на волне резкой девальвации рубля продал за день валюты на 1,961 миллиарда долларов. После этого, в период до конца января, ЦБ осуществлял такие операции только в интересах Минфина РФ, который продавал на рынке валютные остатки со счетов Казначейства. Однако решение в 2014 году в декабре провести интервенцию почти не повлияло на курс рубля, который все равно потерпел крушение.

Еще одним инструментом валютной политики являются валютные ограничения. Однако в настоящее время Банк России не рассматривает возможность введения ограничений. Ограничения – это законодательное, административное запрещение операций резидентов и нерезидентов с валютой. Глава ЦБ Эльвира Набиуллина упоминала: «Нет, никаких валютных ограничений не рассматриваем. Сейчас есть законопроект, который позволит гражданам обменивать суммы до 40 тысяч рублей, делать это без паспорта, а если они обменивают суммы до 100 тысяч рублей, идентификация будет происходить в упрощенном порядке. И больше ограничений не рассматриваем». [3]

Стоит отметить, что к валютным ограничениям можно отнести не только лимиты на определенные операции, но и законодательное регулирование валютных отношений. Некоторые меры представлены ниже:

1. Лицензирование деятельности банков на проведение валютных операций.
2. Требование проведения валютных операций через уполномоченные банки.
3. Запрет на реализацию гражданам на территории РФ товаров (работ, услуг) за наличную иностранную валюту.
4. Обязанность по оформлению паспорта сделки при проведении внешнеторговых и кредитных операций. Согласно Инструкции N 138 - И максимальное значение суммы, при

которой можно не оформлять паспорт сделки (и по контрактам и по кредитным договорам) составляет в эквиваленте 50 тысяч долларов США, рассчитываемой по курсу Банка России на дату заключения контракта (кредитного договора). [4]

5. В настоящее время до сих пор действует Инструкция ЦБ РФ от 30.03.2004 N 111 - И «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке РФ», однако в части, не противоречащей действующему законодательству. Согласно данному документу обязательная продажа части валютной выручки резидентов осуществляется в размере 0 процентов, то есть фактически – отменена. Для идентификации поступлений иностранной валюты в пользу резидентов уполномоченные банки открывают резидентам на основании договора банковского счета текущий валютный счет и в связи с этим одновременно транзитный валютный счет. При этом каждому текущему валютному счету, открываемому по всем видам валют (за исключением счетов, открываемых в клиринговых валютах), должен соответствовать транзитный валютный счет. [5]

Таким образом, валютная политика РФ на данный момент направлена на контроль участников валютных операций, однако никаких запретов и ограничений нет. Политика обеспечивает безопасность резидентов при осуществлении валютных операций.

### **Список использованной литературы**

1. Международные валютно - кредитные отношения : учебник для вузов / под ред. Л.Н. Красавиной - 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2014.543 с.
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.cbr.ru/>.
3. РИА – новости. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <https://ria.ru/economy>
4. Инструкция N 138 - И от 04.06.2012 «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» (с изм. и доп., вступ. в силу с 27.02.2016).
5. Инструкция N 111 - И от 30.03.2004 (ред. от 29.03.2006) «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем рынке Российской Федерации».

© Т.С. Останина, 2016

**УДК 330**

**Панферова Ирина Николаевна**

Студентка Факультета международных экономических отношений  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
г. Москва, Российская Федерация

Научный руководитель к.э.н, доцент Фомичева Т.Л.

## **ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВВП В РОССИИ**

Одним из ключевых макроэкономических показателей, характеризующих результаты производственной деятельности, является валовой внутренний продукт (ВВП). Рост или снижение данного показателя позволяет увидеть соответствующие изменения в уровне

экономического развития страны, от которого во многом зависит и благосостояние населения. Экономика России прошла различные этапы в своем развитии, характеризующиеся как экономическим подъемом, так и глубоким спадом, которые в значительной степени повлияли на уровень ВВП.

В период времени с 2004 по 2008 гг. в России наблюдалась устойчивая тенденция прироста ВВП. Во многом данное увеличение обуславливалось стабильным ростом нефтяных доходов, производительности труда и притоком инвестиций. Кроме того, период времени с 2004 по 2008 гг. характеризовался значительным увеличением реальных денежных доходов населения. Однако данная позитивная тенденция сменилась замедлением экономического роста России вследствие наступления мирового финансового кризиса, повлекшего снижение курса рубля, падение цен на сырье, рост безработицы в стране. Данные факторы привели к снижению ВВП в 2009 году более чем на 5,9 % по сравнению с предыдущим годом.

В период времени с 2010 по 2015 гг. прослеживалась тенденция увеличения валового внутреннего продукта. На рис. 1 представлена динамика ВВП в текущих ценах в 2004 - 2015 гг., млрд. руб.

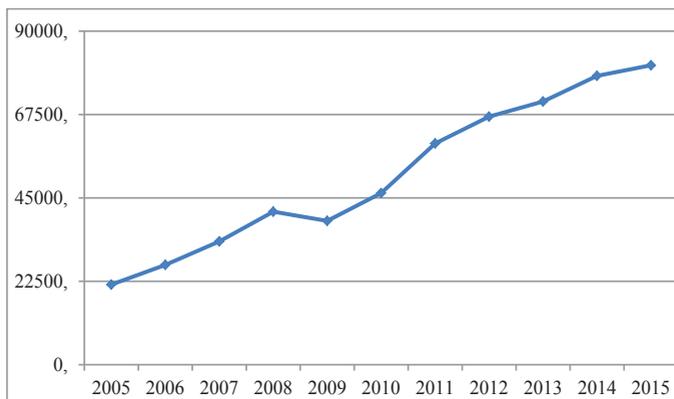


Рис. 1. Динамика ВВП в текущих ценах в 2004 - 2015 гг., млрд. руб. [2]

Приведенная динамика наглядно показывает описанную выше тенденцию увеличения объема ВВП в России в период с 2010 по 2015 гг. При этом стоит отметить, что если сравнивать данную динамику с курсом доллара, то можно отметить значительное снижение темпов прироста ВВП в указанный промежуток времени. Подобные различия можно объяснить снижением производительности труда, цен на нефть, падением курса рубля, а также неблагоприятной политической ситуацией, вызванной торговыми и финансовыми санкциями. Учитывая сложившуюся на сегодняшний день экономическую и политическую ситуацию в России, возникает необходимость прогнозирования будущего значения ВВП.

Существуют различные методы и подходы, которые используются для эффективного прогнозирования объема валового внутреннего продукта. Одним из таких методов является метод экстраполяции, который предполагает анализ прошлых и настоящих данных, тенденций, связей и перенос полученных знаний на будущие периоды.

Одним из наиболее распространённых методов экстраполяции является метод скользящих средних, который преимущественно применяется для целей краткосрочного и среднесрочного прогнозирования. В основе данного подхода лежит предположение о том, что следующий во времени показатель будет равен средней величине, рассчитанной за последний временной интервал. Расчёт будущего значения исследуемого показателя осуществляется по формуле:

$$y_{t+1} = m_{t-1} + \frac{1}{3}(y_t - y_{t-1})$$

где  $t$  – период времени, который предшествует прогнозируемому;

$t + 1$  – прогнозный период времени;

$y_{t+1}$  – прогнозируемый показатель;

$y_t$  – фактическое значение исследуемого показателя за предыдущий период времени;

$y_{t-1}$  – фактическое значение исследуемого показателя за два периода, предшествующих прогнозируемому;

$m_{t-1}$  – значение скользящей средней за два периода времени, предшествующих прогнозируемому.

При этом значение скользящей средней будет определяться по формуле:

$$m_t = \frac{1}{3}(y_{t-1} + y_t + y_{t+1}) [1]$$

Используя приведённые выше формулы, рассчитаем прогнозные значения ВВП в 2016 - 2017 гг. в России. Полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Прогнозирование уровня ВВП на 2016 - 2017 гг. методом скользящей средней

Год	ВВП в текущих ценах млрд. руб.	m, млрд. руб.
2008	41276,8	–
2009	38807,2	42130,8
2010	46308,5	48271,3
2011	59698,1	57644,5
2012	66926,9	65880,6
2013	71016,7	71962,9
2014	77945,1	76588,7
2015	80804,3	78763,7
Прогноз на 2016	77541,8	78674,1
Прогноз на 2017	77676,2	–

Анализируя приведённую выше таблицу можно сделать вывод, что прогнозные значения ВВП в 2016 и 2017 годах, рассчитанные по методу скользящих средних, соответственно равны 77541,8 и 77676,2 млрд. руб. Стоит отметить, что в данные периоды времени планируется снижение уровня ВВП. Например, согласно прогнозу значение валового внутреннего продукта сократится более чем на 4 % в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

Для прогнозирования будущего значения валового внутреннего продукта могут применяться также инструменты MS Excel. Одним из таких инструментов является использование функций РОСТ и ТЕНДЕНЦИЯ. Данные функции позволяют

экстраполировать будущие значения определенного показателя, а также продолжить либо прямую линию, либо экспоненциальную кривую, в зависимости от выбранной функции.

Рассчитаем прогнозные значения ВВП на 2016 и 2017 гг., используя инструменты MS Excel. Для данных рис. 1 построим экспоненциальную и линейную линии тренда, а также рассчитаем величину достоверности аппроксимации ( $R^2$ ). Получим, что  $R^2 = 0,9629$  для экспоненциальной линии тренда и  $R^2 = 0,9814$  для линейной линии. Анализируя полученные результаты, можно увидеть что значение коэффициента достоверности аппроксимации для линейной линии тренда выше, следовательно, для расчета прогнозных значений уровня ВВП будем использовать функцию ТЕНДЕНЦИЯ. Подставляя имеющиеся данные в формулу, получим, что будущие значения валового внутреннего продукта в 2016 и 2017 гг. составят соответственно 88202,36 и 94315,73 млрд. руб.

Сравнивая значения, полученные при расчете прогнозного уровня ВВП методом скользящих средних и инструментами MS Excel, можно заключить, что согласно первому прогнозу в 2016 и 2017 гг. будет наблюдаться сокращение ВВП в рублях. Второй же прогноз показывает значительное увеличение уровня валового внутреннего продукта в 2016 и 2017 гг. Однако стоит отметить, что значения прогнозного уровня ВВП сократятся в 2016 и 2017 гг. по сравнению с предыдущими периодами при пересчете показателя в соответствии со среднегодовым курсом доллара США. Например, в 2015 году ВВП России составлял 1326,02 млрд. долл. США [3]. При этом, среднегодовой валютный курс был равен около 61 рубля за доллар. Среднегодовой курс за 2016 год составляет 67,65 рублей за доллар США без учета последнего месяца года [4]. Рассчитывая прогнозные значения ВВП в долларах США в 2016 году, получим  $88202,36 / 67,65 = 1303,8$  млрд. долл., что на 1,7 % меньше чем в 2015 году.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что существуют различные методы и способы прогнозирования будущего значения валового внутреннего продукта. Однако не стоит ограничиваться одним методом прогнозирования, необходимо использовать различные способы для получения более четкого, комплексного и точного прогноза.

Применение современных компьютерных технологий, в том числе использование сети Интернет, позволяет быстро и эффективно находить необходимую для построения прогноза информацию, включая, например, возможность своевременного отслеживания валютного курса [2]. Возможно использование современных инновационных средств и технологий, в том числе применение облачных сервисов [3].

### **Список использованной литературы:**

1. Моделирование социальных явлений и процессов с примен. матем. методов: Учеб. пос. / Г.В.Осипов и др.; Под общ. ред. В.А. Садовниченко – М.: Норма: НИЦ ИНФРА - М, 2014 – 192 с.
2. Золотарюк А.В., Кижнер А.И., Фомичева Т.Л. // Модели взаимодействия преподавателей и студентов при реализации различных форм учебной деятельности: Известия Института инженерной физики. 2014. Т. 4. № 34. С. 47 - 50.
3. Золотарюк А.В., Кижнер А.И., Фомичева Т.Л. // Роль облачных сервисов в формировании профессиональных информационно - технологических компетенций студентов: Известия Института инженерной физики. 2015. Т. 2. № 36. С. 96 - 100.

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – <http://www.gks.ru>
5. Официальный сайт Группы Всемирного банка – <http://www.worldbank.org>
6. Официальный сайт Banki.ru - [www.banki.ru](http://www.banki.ru)

© И.Н. Панферова, 2016

**УДК 33**

**Парамонова Д.С., Трескова А.С.,**  
Студентки 3 курса  
Факультет государственного сектора  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

### **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АУДИТ КАК ВИД ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ**

Любое государство требует наличия управления, следовательно, осуществления контроля. Контроль за состоянием экономики, развитием социально - экономических процессов в обществе является важной сферой деятельности по управлению. Одним из звеньев системы контроля выступает финансовый контроль.

Финансовый контроль является формой реализации контрольной функции финансов. Одна из самых распространенных форм финансового контроля является аудит. Аудит как вид профессиональной деятельности нашел свое отражение в Российском законодательстве сравнительно недавно – около десяти лет назад.

В соответствие с 307 - ФЗ от 30.12.2008 г. «Об аудиторской деятельности», аудит – это предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Стратегический аудит является самостоятельной отраслью аудиторской деятельности, обеспечивающей всестороннюю оценку влияния внешних и внутренних факторов, и направленный на изучение перспектив и эффективности развития.

Актуальность аудиторского контроля обусловлена тем, что стремительные темпы развития рыночной экономики в России определяют возрастающую роль аудита, так как рынку необходим строгий финансовый контроль, о чем свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой.

У аудита, в отличие от государственного и муниципального финансового контроля имеются разные объекты и задачи. Вместе с тем, у них есть много общего в приемах, и одна конечная цель - укрепление финансовой дисциплины. Объектом государственного и муниципального контроля являются централизованные финансы, объектом аудита - преимущественно децентрализованные финансы.

Применение стратегического аудита актуально в рамках действующей в коммерческой организации системы внутреннего контроля. Внутренний аудит может выступать в качестве одного из важнейших инструментов стратегического контроля, обеспечивающего

информацию для разработки стратегических планов, направленных на сходные данные для разработки плана действий по повышению эффективности функционирования коммерческой организации.

В настоящее время вопросы стратегического аудита коммерческих организаций актуальны, так как аудиторские фирмы уже предлагают услуги по проведению стратегического аудита.

В процессе проведения аудиторской проверки в области стратегического аудита сформированы этапы ее проведения:

1. подготовительная стадия стратегического аудита;
2. определение объекта и предмета стратегического аудита;
3. выбор способа проведения стратегического аудита;
4. планирование проведения стратегического аудита;
5. проведение стратегического аудита;
6. завершение стратегического аудита.

Применение стратегического аудита в бизнесе помогает следить за тем, чтобы основные факторы эффективности коммерческих организаций все время оставались в фокусе внимания менеджмента, что позволяет надеяться на выход из кризиса через обновление.

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегический аудит как вид финансового контроля, является важнейшим инструментом эффективного функционирования компании. Он позволяет укрепить финансовую дисциплину, упорядочить управление бизнес – процессами и повысить эффективность управления компанией в целом.

### **Список используемой литературы**

1 Гришанова А.В., Савиных В.Н. Определение ценовых ориентиров для депозитных и кредитных услуг / Интерэкспо Гео - Сибирь. 2008. Т. 2. № 2. С. 188 - 193.

2. Гоманова Т. К. Финансовая политика России на современном этапе в контексте модернизации Российской экономики // В сборнике: Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика. Сборник научных статей. Москва; Берлин, 2016. С. 5 - 93.

3. Гоманова Т.К., Лукьянова З.А. Малый бизнес в период депрессивного состояния экономики России // В сборнике: Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика. Сборник научных статей. Москва; Берлин, 2016. С. 43 - 48.

4. Гоманова Т.К. Банковская инфраструктура как критерий адекватности развития банковской системы // Гуманитарные, социально - экономические и общественные науки. 2014. № 4. С. 339 - 342.

5. Гоманова Т.К. ГЛАВА 2. Кредитное обеспечение территории в рыночной экономике // В книге: Методология комплексного анализа и управления финансами. Мельникова Т.И., Толкачева Н.А., Каменская Н.Ю., Агеева О.В., Толкачев Н.М. Новосибирск, 2009. С. 186 - 198.

6. Тарасова Г.М., Гоманова Т.К. Оценка уровня развития регионального кредитного рынка / Сибирская финансовая школа. 2009. № 5 (76). С. 133 - 137.

© Парамонова Д.С., Трескова А.С., 2016

## **ИНФОРМАЦИЯ О ФОРМИРОВАНИИ И РАСПРЕДЕЛЕНИИ ПРИБЫЛИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Бухгалтерская (финансовая) отчетность занимает неотъемлемую часть в системе бухгалтерского учета и является заключительным этапом учетного процесса, что определяет органическое единство ее показателей с первичными документами и учетными регистрами.

На сегодняшний день бухгалтерская (финансовая) отчетность – это основной источник информации для весьма широкого круга заинтересованных лиц. Поэтому она должна быть достоверной и предоставлять компетентным пользователям возможность делать на ее основе верные выводы о финансовом положении организации и результатах ее хозяйственной деятельности и принимать рациональные решения.

Основные нормы бухгалтерской отчетности установлены статьями 13 - 19 ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402 - ФЗ. Базовый состав показателей, подлежащих раскрытию в бухгалтерской отчетности, регламентируется ПБУ 4 / 99 «Бухгалтерская отчетность организации» от 06.07.99 г. № 43н. В соответствии со ст. 20 ФЗ «О бухгалтерском учете» при формировании бухгалтерской финансовой отчетности можно применять МСФО. В этом случае необходимо руководствоваться МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», который устанавливает общие требования к представлению финансовой отчетности, а также основные положения в отношении структуры и минимальных требований к ее содержанию.

Практическое содержание понятий бухгалтерской отчетности о финансовых результатах регулируется рядом нормативных правовых актов третьего уровня системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, из которых важнейшим является приказ Министерства финансов РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 г. № 66н. В соответствии с этим нормативным актом основные показатели финансовых результатов представлены в бухгалтерском балансе, отчете о финансовых результатах, отчете об изменениях капитала и пояснениях к отчетности.

В содержании бухгалтерского баланса информация по показателям прибыли сформирована исходя из структуры восьмого раздела Плана счетов «Финансовые результаты». Аккумуляция нераспределенной прибыли, а также образование, за счет нее специальных резервов выделяет указанные элементы собственного капитала в специфические финансовые результаты деятельности организации. В зависимости от необходимости раскрытия информации, практических потребностей потенциальных пользователей, по мнению А.И. Нечитайло, «в бухгалтерском балансе в обязательном порядке должны представляться следующие показатели финансовых результатов:

нераспределенная прибыль (непокрытый убыток); резервный капитал; оценочные обязательства; доходы будущих периодов; отложенные налоговые активы; отложенные налоговые обязательства. Кроме того, в составе агрегированных показателей по различным статьям баланса могут представляться оценочные резервы, недостачи и потери от порчи ценностей, расходы будущих периодов» [2, с. 202].

С точки зрения Н.А. Лытневой, в бухгалтерском балансе организаций следует раскрывать показатели прибыли в составе собственного капитала в части: нераспределенной прибыли прошлых лет (непокрытого убытка), нераспределенной прибыли отчетного года (непокрытого убытка), реинвестированный капитал, дивиденды объявленные и дивиденды по кумулятивным привилегированным акциям. «Отражение в балансе реинвестированного капитала характеризует использование чистой прибыли организации на накопление собственного капитала, в том числе создание специальных фондов, что является одной из основных целей собственников и организации. Сумма объявленных дивидендов отражается в уменьшение нераспределенной прибыли, в то время как дивиденды по кумулятивным акциям представляют собой часть распределенной, но не выплаченной прибыли» [1, с.35].

На наш взгляд, для отражения информации о прибыли за отчетный период и ее накоплении с начала деятельности организации, в пассиве баланса в разделе III «Капитал и резервы» целесообразно изменить название статьи «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» на название «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет», а после этой статьи ввести следующие дополнительные показатели:

- Прибыль (убыток) отчетного года;
- Прибыль изъятая;
- Прибыль капитализированная;
- Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного года.

Полагаем, что рекомендуемая корректировка статей бухгалтерского баланса позволит формировать информацию о полученной и использованной прибыли. В результате у пользователей отчетности появится возможность провести оценку накопленной и нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) за все время осуществления деятельности организации, а также получить информацию о сумме прибыли, использованной организацией, о сумме чистой прибыли (чистого убытка) отчетного года и ее остатке, нераспределенном на конец отчетного периода.

Отметим, что по действующей системе статей бухгалтерского баланса практически отсутствует информация о сумме чистой прибыли, полученной по итогам отчетного года и об использовании нераспределенной прибыли прошлых лет и отчетного года. Отражение агрегированного показателя нераспределенной прибыли в действующей форме бухгалтерского баланса ведет к проблеме осуществления анализа его формирования, использования, управления этим показателем, прежде всего собственниками.

Разграничение нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) между отчетными периодами на показатели прошлых лет и отчетного года, по нашему мнению, будет способствовать реальному отражению сформированных данных, а также предоставит собственникам необходимую информацию для принятия решений об использовании собственных источников для покрытия убытка отчетного года. Собственники могут

принять управленческие решения по распределению прибыли в последующие периоды, исходя из определенных ими стратегических целей перспективного развития организации.

В системе национальных и международных стандартов чистая прибыль организации формируется в отчете о финансовых результатах, который выступает связующим звеном между прошлым и отчетным периодами и показывает, за счет чего произошли изменения в бухгалтерской отчетности текущего периода по сравнению с прошлым. Этот отчет отражает изменение прибыли организации под воздействием доходов и расходов, осуществленных в текущем периоде. Такой подход к формированию отчета о финансовых результатах присущ большинству развитых западных стран. Главным вопросом при его формировании является совокупность представляемых показателей по доходам и расходам организации и определении разницы между ними.

В основу построения отчета о финансовых результатах положена его последовательная структура представления информации многошаговым способом исходя из классификации доходов и расходов по отношению к видам деятельности организации развернутым методом формирования показателей.

Формирование показателей отчета о финансовых результатах совершается на основании данных синтетического и аналитического учетов, представленных в различных регистрах. Такие регистры должны быть построены организациями для создания информационных массивов в разрезе счетов синтетического учета, аналитические данные которых отражаются в рассматриваемой отчетной форме.

Как уже отмечалось, принципиальная система показателей отчета о финансовых результатах представлена в ПБУ 4 / 99 «Бухгалтерская отчетность организации». При этом конкретная система показателей может меняться в зависимости от изменений нормативного порядка и устанавливаемых целей.

Действующая система показателей отчета о финансовых результатах сформирована приказом Министерства финансов Российской Федерации «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 г. № 66н и содержит следующие числовые показатели: выручка; себестоимость продаж; валовая прибыль (убыток); коммерческие расходы; управленческие расходы; прибыль (убыток) от продаж; доходы от участия в других организациях; проценты к получению; проценты к уплате; прочие доходы; прочие расходы; прибыль (убыток) до налогообложения; текущий налог на прибыль, в т.ч. постоянные налоговые обязательства; изменение отложенных налоговых обязательств; изменение отложенных налоговых активов; прочее; чистая прибыль (убыток); результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода; результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода; совокупный финансовый результат периода; базовая прибыль (убыток) на акцию; разведенная прибыль (убыток) на акцию.

Таким образом, стандартная форма отчета о финансовых результатах достаточно информативна и, как правило, полностью удовлетворяет органы государственного управления. Однако финансовая концепция этого отчета предполагает, что раскрытию подлежат те выгоды, которые получает каждое заинтересованное лицо:

- собственник - чистую прибыль;
- деловые партнеры - проценты, арендную плату, торговый дисконт;

- государственные органы - налоговые и неналоговые перечисления в бюджет и внебюджетные фонды;
- персонал - оплату труда и другие вознаграждения работникам.

По мнению А.И. Нечитайло, «увеличение совокупности показателей финансовых результатов дает больше информации пользователям и, представляет более широкие возможности осуществления анализа их возникновения и изменения. Уменьшение совокупности показателей финансовых результатов представляет их в более удобной для чтения форме, но снижает объем информации необходимой для пользователей и делает практически невозможным раскрытие условий возникновения прибылей и убытков» [3].

Анализ информационных потребностей пользователей бухгалтерской информации по ряду обследуемых организаций показывает, что в процессе их функционирования появляется необходимость формирования показателей финансовых результатов по видам деятельности. Исходя из этого, для обеспечения соответствующей информацией пользователей, в которых организация заинтересована, доходы и расходы в действующей форме отчета о финансовых результатах необходимо сгруппировать по видам деятельности (основной, прочей операционной, инвестиционной, финансовой и инновационной) и дополнить показателями финансовых результатов, используя комбинированный подход к раскрытию информации. Такой порядок составления отчета о финансовых результатах обеспечит взаимосвязь показателей с информацией отчета о движении денежных средств, поскольку в ряде случаев при принятии решений для основных пользователей (руководителей, собственников, инвесторов) необходима информация о движении денежных потоков и их взаимосвязи с финансовыми результатами в разрезе соответствующих видов деятельности. Кроме того, в рекомендуемой форме по основной деятельности следует приводить расшифровку выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг, а также себестоимость, что позволит определить и проанализировать валовую прибыль в целом от основной деятельности, а также по ее видам (производство, торговля, услуги и т.д.).

Информация по финансовым результатам от инвестиционной, финансовой и инновационной деятельности позволяет осуществить оценку их эффективности и принять управленческие решения по расширению или сокращению таких видов деятельности. Рекомендуемая форма отчетности, как и действующий отчет о финансовых результатах, имеет ступенчатую структуру построения и предназначена для принятия управленческих решений по формированию прибыли по видам деятельности, но с большей детализацией, что способствует поиску резервов повышения эффективности деятельности организаций.

В российской учетной практике первая отчетная форма, связанная с отражением показателей прибыли в составе собственно капитала, появилась в момент перехода экономики от централизованно - плановых способов управления к рыночным. Хотя отдельные элементы, сейчас составляющие капитал, отражались в отчетности и при централизованно - плановой экономике. Так, в составе годового отчета была предусмотрена форма, которая отражала движение фондов экономического стимулирования, являвшихся частью прибыли, зарезервированной организацией для строго определенных целей. Однако основной целью этой формы являлось не представление информации о динамике указанных фондов, а контроль их создания и использования в пределах нормативов, которые устанавливала вышестоящая организация. Соответственно, в указанной форме

контрольные функции отражаемой категории значительно превалировали над раскрытием ее экономического содержания и взаимосвязи с деятельностью организации.

В современных условиях информация о капитале организации широко используется в практике экономического анализа при определении финансового положения организации и выявлении основных показателей ее деятельности. Для отражения информации о капитале предусмотрена форма «Отчет об изменениях капитала».

К показателям финансовых результатов, включаемым в отчет об изменениях капитала в первом его разделе, относятся: чистая прибыль, дивиденды, нераспределенная прибыль прошлых лет и резервный капитал. Второй раздел отчета «Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок» целиком связан с формированием нераспределенной прибыли, которая выступает регулятором всех вносимых изменений. Информацию о нераспределенной прибыли организации представляют в узком виде. В результате собственники ограничены в показателях, которые позволяют оценить наличие чистой прибыли, ее поступление и использование в течение года, распределение чистой прибыли, а также факторы ее снижения.

Одним из достоинств этой формы является выделение в самостоятельный раздел информации по корректировкам в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок. Это связано с повышением контроля за манипуляцией величиной нераспределенной прибыли посредством изменения учетной политики и исправлением ошибочных записей в текущем учете. Вступление в законную силу ПБУ 22 / 2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» успешно решило эту давнюю проблему.

По мнению специалистов, организация должна представлять пользователям информацию о накопленной прибыли (убытке) на начало и конец отчетного периода, ее изменениях за период, распределении прибыли. МСФО и ряд российских экономистов рекомендуют составлять отчет о нераспределенной прибыли и выделять его в самостоятельную отчетную форму. Кроме того, в пользу выделения отчетной формы, связанной с нераспределенной прибылью в самостоятельную, указывает и то обстоятельство, что в развитых странах давно осознавших значимость информации о капитализированной прибыли, отчет о ее движении часто является отдельной отчетной функцией.

Учитывая вышеизложенное, нами представляется возможным, рекомендовать дополнить перечень форм приложений к бухгалтерской отчетности формой «Отчет о нераспределенной прибыли», в которую включены показатели, отражающие движение нераспределенной прибыли по направлениям ее использования. Информация для отражения в рассматриваемой отчетной форме будет формироваться в предложенной нами учетной подсистеме распределения прибыли коммерческой организации, включающей в себя ряд синтетических счетов, а именно: 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет», 85 «Прибыль (убыток) отчетного года», 87 «Прибыль изъятая», 88 «Прибыль капитализованная», 89 «Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток) отчетного года». Эти показатели характеризуют использование прибыли на создание резервного капитала (резервного фонда), на выплату дивидендов, на реинвестирование в собственный капитал организации.

Рекомендуемая форма отчета о нераспределенной прибыли предназначена для собственников и в совокупности с другими показателями формирует систему данных для

оценки капитала и результатов финансовой деятельности организации. Показатель нераспределенной прибыли (убытка) прошлых лет характеризует прибыль (убыток), накопленную организацией с момента начала ее деятельности, а прибыль (убыток) отчетного года определяет сумму чистой прибыли, полученную по итогам отчетного года. Разграничение этих показателей в отчетности позволяет осуществлять анализ их распределения. При этом убытки отчетного года, не перекрываются имеющейся прибылью прошлых лет. Кроме того, в отчетности предусмотрены корректировки прибыли в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета, которые позволяют наглядно отражать информацию, повлиявшую на прибыль отчетного года.

Предложенная отчетность наиболее точно раскрывает информативность направлений распределения прибыли, в том числе на выплату дивидендов, показателей капитализированной прибыли, характеризуя при этом прирост собственного капитала организации и собственников.

В соответствии с требованиями ПБУ 4 / 99, рекомендуемыми нами показателями и методикой отражения доходов и расходов для определения прибыли, организации могут самостоятельно разработать формы бухгалтерской отчетности, как по типовым формам, так и по формам отчетности, разработанным самостоятельно с соблюдением общих требований к бухгалтерской отчетности (достоверность, полнота, существенность и пр.), а также требований к раскрытию информации.

Основопологающим принципом представления информации в бухгалтерской отчетности является формирование достоверного и полного представления о финансовом положении организации и результатах ее деятельности, необходимого собственникам, инвесторам и другим заинтересованным пользователям для принятия экономических решений.

Достоверность и полнота информации о финансовом положении организации достигаются посредством соблюдения принципа существенности. Данные об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях в случае их существенности должны приводиться в бухгалтерской отчетности обособленно. Это требование установлено в п. 11 ПБУ 4 / 99. Однако в настоящее время единых правил, закрепленных в документах, по определению и расчету существенности информации бухгалтерской отчетности нет. Организации должны самостоятельно определить существенные для бухгалтерской отчетности доходы и расходы, активы и обязательства. При этом следует учитывать как количественную, так и качественную оценку показателя: его характер, конкретные обстоятельства возникновения.

Дополнительная информация о формировании и распределении прибыли организации в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета и отчетности должна раскрываться в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Так, в соответствии с приказом Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. № 66н к показателям финансовых результатов прямое отношение имеет раздел 6 «Затраты на производство». Кроме того, в пояснениях раскрывается информация о составе и движении оценочных обязательств.

На наш взгляд, недостатком указанных пояснений является отсутствие расшифровки доходов. Прежде всего, это касается доходов от обычных видов деятельности. Уставом организации могут быть предусмотрены разные виды деятельности, информацию по которым можно получить только по данным аналитического учета по счету 90 / 1

«Выручка». Исходя из сказанного, нам представляется возможным раскрытие дополнительной информации в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах по видам доходов от обычных видов деятельности с учетом существенности показателей.

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

1. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: автореферат дис. док. экон. наук [Текст] / Н.А. Лытнева. - М.: РГТЭУ, 2006. - 44 с.
2. Нечитайло А.И. Бухгалтерский учет и налогообложение финансовых результатов в системе управления организацией / А.И.Нечитайло, Л.В.Панкова, И.А. Нечитайло, И.Н. Томшинская. - Ростов н / Д: Феникс, 2014. - 281 с. - (Высшее образование).
3. Нечитайло, А.И. Учет финансовых результатов и распределения прибыли [Текст] / А.И. Нечитайло. - СПб.: Питер, 2005 – 336 с.

© Ю.С. Пасько, 2016

**УДК 338.55**

**Пахолкова Анна Юрьевна**

Студентка 4 курса, факультет Бизнеса и менеджмента,  
НИУ Высшая Школа Экономики,  
г. Москва, Россия

### **АНАЛИЗ РЫНКА ОПЕРАЦИОННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ ПЕРСОНАЛЬНЫХ КОМПЬЮТЕРОВ**

**Аннотация:** Итак, для чего же нужны операционные системы и как пользователь влияет на их популярность? Операционная система – своеобразный «мост» между пользователем и компьютером, выполняющая задачу управления программами и аппаратной частью компьютера. Именно поэтому пользователю должно быть удобно и комфортно работать с ОС, «общаясь» с компьютером, то есть простота в использовании должна быть главным свойством ОС, чего и пытаются добиться производители ОС.

**Ключевые слова:** анализ рынков, операционные системы, персональные компьютеры, неопределенность, эффективность.

#### **1. Анализ рынка**

Рынок операционных систем (ОС) – один из наиболее быстро меняющихся рынков в IT-сфере. Стоит отметить, что рынок ОС для персональных компьютеров (ПК) и для мобильных устройств кардинально отличается: разные производители, модели рынка, другая статистика. Моя работа посвящена анализу рынка ОС для ПК, так как данный рынок представляется мне наиболее интересным и важным. Нельзя отрицать, что продажи компьютеров и ноутбуков упали на 7,5 % за период 2015 - 2016 год (по данным исследовательской компании Gartner), но пока персональный компьютер является

основным устройством для комфортного использования, в то время как планшеты и смартфоны – вспомогательными.

Итак, для чего же нужны операционные системы и как пользователь влияет на их популярность? Операционная система – своеобразный «мост» между пользователем и компьютером, выполняющая задачу управления программами и аппаратной частью компьютера. Именно поэтому пользователю должно быть удобно и комфортно работать с ОС, «общаясь» с компьютером, то есть простота в использовании должна быть главным свойством ОС, чего и пытаются добиться производители ОС.

Стоит сразу отметить, что в сфере операционных систем можно выделить только трех основных представителей - Windows, Macintosh (Mac) и Linux. Разработчиками и производителями первых двух платформ являются соответственно корпорации Microsoft и Apple. Интересно, что выделить одного производителя платформы Linux нельзя, так как ее разработкой занимается несколько IT - компаний и отдельных программистов по всему миру (Линус Торвальдс, «Free Software Foundation», «Роса»).

Пользуясь официальными данными, можно с уверенностью сделать вывод о том, что лидером на рынке ОС является компания Microsoft, чьи Windows выбирают 90, 83 % пользователей по всему миру, Macintosh популярна у 7,53 % пользователей, и только 1,64 % пользователей выбирают Linux (данные 2009 года, приведенные в выбранной мною статье, устарели, поэтому для анализа взята она из последних статистик). Говоря о российском рынке ОС, 65 % компьютеров в России работают на платформе Windows (см. Приложение 1), чья популярность у российских пользователей, безусловно, меньше, чем на мировом рынке. Однако, как и было отмечено в статье, статистика российского рынка ОС минимально влияет на мировой рынок ОС.

Хотя доля Microsoft на мировом рынке ОС столь велика, рынок ОС нельзя назвать чистой монополией, так как не выполняются основные характеристики: на рынке существует несколько производителей товара, а не один, значит, товар имеет близких заменителей.

Данный рынок можно отнести к типу олигополии. Рассмотрим основные черты олигополии, рассчитаем индекс Херфиндаля - Хиршмана и индекс концентрации и докажем, что рынок ОС принадлежит именно к этому типу отраслевого рынка:

1. Производимый продукт является дифференцированным.

Существующие ОС различны по свойствам, они подобны, но не идентичны, не являются полными заменителями друг друга. Например, ОС Macintosh предназначена исключительно для продукции Apple, в то время как Windows и Linux подходят для всех типов компьютеров. Linux, в свою очередь, превосходит Windows и Mac по безопасности. Из - за трехуровневой системы защиты для Linux не опасны вирусы, атакам которых так сильно подвержены Windows и в меньшей степени Mac. Говоря о преимуществах продукта компании Microsoft, можно выделить последнее поколение Windows, Windows8 - ОС, подходящая как для планшетных устройств, так и для ноутбуков и ПК.

2. На рынке действует несколько продавцов.

Как и было сказано ранее, на рынке ОС существует только 3 выпускаемых продукта и 3 продавца – компании Microsoft, Apple и несколько компаний - разработчиков Linux. Немногочисленность фирм производителей товара в данном случае обусловлена наличием барьеров на входе.

Одним из таких барьеров является положительный эффект масштаба, который можно примерно рассчитать, обратившись к имеющимся в открытом доступе данным, которые предоставляет компания Microsoft. Примем условие, что корпорация в своей работе использует только труд. Это предположение имеет смысл, потому что производство ОС гораздо более трудоемкое, чем капиталоемкое.

Количество работников  $L$  и общий доход  $TR$  взяты из отчетов К - 10 компании Microsoft.

Для 2003 года:

$TR_{\text{приведенное}}$  для 2003 года рассчитывается как  $TR_{\text{приведенное}} = TR_{\text{не приведенное}} * I$ , где  $I$  - уровень инфляции с 2003 по 2010 год, данные приводятся на конец 2010 года.

$$39429 = 32187 * (1,009 * 1,033 * 1,034 * 1,025 * 1,041 * 1,001 * 1,027 * 1,015)$$

Для 2010 года:

$TR_{\text{приведенное}}$  для 2010 года рассчитывается как  $TR_{\text{приведенное}} = TR_{\text{не приведенное}} * I$ , где  $I$  - уровень инфляции за 2011 год, данные приводятся на конец 2010 года.

$$71575 = 73723 * (1,03)^{-1}$$

	Количество работников= $L$	$TR$	$TR$ приведенно е	$\frac{L(2012)}{L(2003)}$	$\frac{TR(2012)}{TR(2003)}$
2003	55000	\$32,187	\$39,429	1,7	1,8
2012	94000	\$73,723	\$71,575		

Сравним два показателя  $L_{2013} / L_{2003}$  и  $TR_{2012} / TR_{2003}$ : при увеличении труда в 1,7 раз, общий доход возрастает в 1,8 раз. Получается, что при росте размеров компании Microsoft повышается эффективность производства ОС, что свидетельствует о том, что производство компании Microsoft имеет положительный эффект масштаба.

### 3. Условия входа на рынок ОС.

Для рассмотрения этого пункта можно обратиться к конкретной ситуации, которая имела место в 2004 году, когда компания Microsoft была обвинена американским Министерством юстиции в монополизации рынка. Тогда появилась фраза «барьер по приложениям для входа». Это означает, что новая фирма - производитель альтернативной ОС, которая хочет вступить на рынок ОС, должна быть готова к работе с большим количеством приложений, с которыми на данный момент умеет работать Windows. А для этого всем разработчикам данных приложений придется переписывать свои продукты для аналоговой ОС, что невозможно. При появлении первой версии платформы Windows в 1991 году такое условие для вступления на рынок не было проблемой: все малочисленные по сравнению с сегодняшним днем приложения работали на платформе DOS, которая являлась составной частью платформы Windows, то есть автоматически поддерживались новой платформой.

Таким образом, условия для входа на рынок ОС сильно осложнились за 2 десятилетия с увеличением количества приложений и бешеными темпами развития IT - сферы.

### 4. Стратегическое поведение каждой фирмы.

Приведу конкретный пример. В июле 2013 года компания Microsoft открыла предварительный заказ на покупку Windows 8, выдержав, как и было до этого, трехлетний интервал выпуска. Apple на это событие отреагировала через три месяца, заявив, что переходит с двухлетней системы обновления ОС на ежегодную. То есть, увеличение

объемов выпуска платформ Windows компанией Microsoft вызвало ответную реакцию конкурентов.

#### 5. Индекс Херфиндала - Хиршмана и индекс концентрации

Индекс Херфиндала - Хиршмана (HHI) показывает сумму квадратов рыночных долей всех фирм, действующих на рынке товара.

$$HHI = \text{Share}_{\text{Microsoft}}^2 + \text{Share}_{\text{Apple}}^2 + \text{Share}_{\text{Linux}}^2$$

$$HHI = 90,83^2 + 7,53^2 + 1,64^2 = 8309,4794$$

Индекс концентрации (CR) показывает сумму рыночных долей  $m$  крупнейших продавцов, действующих на данном рынке.

$$CR = \text{Share}_{\text{Microsoft}} + \text{Share}_{\text{Apple}} + \text{Share}_{\text{Linux}}$$

$$CR = 90,83 + 7,53 + 1,64 = 100$$

Полученные результаты  $HHI = 8309,4794$  и  $CR = 100$  свидетельствуют о том, что рынок ОС считается высококонцентрированным ( $70\% < CR < 100\%$ ,  $2000\% < HHI < 10000\%$ ), но не является монополией, т.к.  $HHI$  не равно  $10000\%$ . Такие рынки являются олигополией, находятся под контролем государства, для них разрабатываются специальные отраслевые программы демонополизации: делается все возможное, чтобы рынок не стал монополией.

Действительно, как было упомянуто ранее, компания Microsoft не раз была обвинена в монополизации рынка, была оправдана из-за особой важности компании для экономики США, но является под постоянным контролем Министерства юстиции.

Итак, очевидно, что рынок операционных систем принадлежит к типу олигополии, о чем свидетельствуют все характерные черты и индексы Херфиндала - Хиршмана и концентрации. Теперь важно определить тип, к которому принадлежит олигополистический рынок ОС.

Данный рынок не кооперирован, все фирмы действуют только ради своей выгоды. На данном рынке не действуют модели ценовых олигополий (Бертрана и Форхаймера) из-за отсутствия ценовых войн, ситуации на рынке и ценовой политики фирм: Linux – бесплатная ОС, Macintosh предназначена только для компьютеров компании Apple и автоматически установлена на них, а обновления системы уже несколько лет бесплатны, лицензионные продукты компании Microsoft дорогие, но Microsoft занимает большую часть данного рынка. Значит, фирмы конкурируют между собой за объем выпускаемой продукции.

Модель Курно также неприменима к рынку ОС, т.к. эта модель предполагает, что на рынке существует примерно одинаковые по размерам и рыночной власти фирмы. Наоборот, на рынке ОС существует единственный очевидный лидер по объему продаж, а остальные участники рынка устанавливают цены на свои продукты, ориентируясь на него, то есть установление цен на продукты происходит не параллельно, а последовательно, что соответствует модели Штакельберга. Все продукты и обновления платформ Windows компании Microsoft дорогие, и, чтобы привлечь к себе внимание публики, разработчики Linux делают ее бесплатной, а производители Macintosh разрешают бесплатно обновлять систему.

Подведу итог. На рынке операционных систем существует только три продукта – Windows, Macintosh, Linux, существенно отличающихся друг от друга и ориентированных на разную аудиторию. В данной отрасли господствует жесткая олигополия с очевидным

лидером по объему продаж – компанией Microsoft. Вход на данный рынок почти невозможен для новых компаний из-за непреодолимых барьеров, условий, а также положительного эффекта масштаба. Рынок по своим характеристикам близок к монополии, но не является монополистическим из-за существования нескольких фирм в отрасли, индекс Херфиндаля - Хиршмана (8309,4794), рассчитанный мной выше, также подтверждает, что рынок ОС близок к монополии, но не является ей.

Стоит отметить, что для рынка ОС сегодня настали сложные времена: компьютеры и ноутбуки теряют свою популярность из-за широкого распространения и удобства в использовании смартфонов и планшетов. Рынок ОС для компьютеров еще долго не умрет, а компании могут уже в ближайшем будущем полностью переквалифицироваться в производство ОС для мобильных устройств, и этот процесс происходит уже сейчас: Apple выпускает платформы для телефонов с момента производства первого iPhone, Microsoft выпустила Windows 8 для телефонов и планшетов. Сложно прогнозировать дальнейшее развитие Linux, так как данный продукт всегда являлся особым на рынке ОС, предназначенный для «продвинутых» пользователей ПК и программистов. Сложность тотального перехода компаний к производству ОС для мобильных устройств заключается в том, что рынок ОС для мобильных устройств более разнообразен и обладает гораздо большим количеством производителей, это конкурентный рынок, а не олигополия.

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

1. Никулина А. «Микроэкономика», [Электронный ресурс], 2004.
2. Панин Л. О. «Рынок операционных систем», [Электронный ресурс] 2009, – С. 160.
3. Mark Carey, Rene M. Stulz «The Risks of Financial Institutions» («Риски финансовых институтов»), [Электронный ресурс], 2007.

© Пахолкова А. Ю., 2016

**УДК 339.138**

**Пестова Регина Георгиевна**

магистрант

Институт экономики и управления, ФГБОУ ВО УГАТУ

г. Уфа, РФ

#### **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗРАБОТКУ РЕКЛАМНОЙ СТРАТЕГИИ**

Как и на любой вид другой деятельности на разработку и реализацию рекламной стратегии оказывают воздействие различные факторы. Воздействие каждого фактора будет рассмотрено в данной статье.

1. Объект рекламирования. Объектом рекламирования могут выступать товар или услуги, фирма (при этом следует говорить об имиджевой рекламе и стратегии), товарная марка. В зависимости от конкретного вида объекта рекламирования выбираются определенные цели (например, увеличение объемов продаж для товаров), рекламные

носители (например, имидж возможно укрепить через присутствие в социальных сетях и демонстрацию экспертности), вид рекламы и т.д.

Также в данную группу факторов входят отдельные характеристики каждого вида объекта рекламирования, например, для товаров это его категориальные разновидности, жизненный цикл и другие. Так, товары массового потребления и производственного назначения по-разному воздействуют на потребителей: одни воздействуют на эмоции, другие на сознание. Или, например, процесс решения о покупке дорогого товара затягивается на длительный срок, поэтому в данном случае необходимо постепенно завоевывать потребителя. Касательно жизненного цикла товара можно отметить следующее: при первой стадии жизненного цикла ставится цель ознакомления потребителя с товаром, далее необходимо поддерживать определенные объемы продаж, расширять рынок сбыта и другие.

## 2. Поведение конкурентов.

Поведение конкурентов, как существующее, так и будущее во многом определяет разработку и ход реализации рекламной стратегии.

На рынке значительной конкуренции необходимо выделиться среди конкурентов, однако всегда при определенных действиях компании будет ответная реакция со стороны конкурентов, которую необходимо предугадать. При этом в большей степени реклама здесь информирует потребителей, но мало влияет на их предпочтения. Также не исключается анализ поведения конкурентов, использование их некоторых методов или улучшение их действий.

## 3. Представления потребителей.

В случае влияния на рекламную стратегию потребителей в первую очередь необходимо учитывать их сегментирование, т.е. о выделении групп потребителей по определенным признакам. При этом учитываются их следующие характеристики: возраст, пол, уровень образования, потребности и мотивы, материальные возможности, социальный статус.

Стоит отметить, что возможно отсутствие сегментации при продаже товаров массового спроса.

В целом в зависимости от групп потребителей выбираются отдельные цели, средства коммуникации, а также рекламные сообщения.

Также существует следующая классификация потребителей в зависимости от степени воздействия рекламы на них:

- в первую группу включаются потенциальные потребители, ничего не знающие о товаре;
- вторая группа – это люди, что - либо слышавшие о товаре;
- в третьей группе потребители знают о товаре и его преимуществах;
- четвертая группа – это люди, которым товар нравится;
- пятую группу составляют люди, считающие товар лучшим в числе подобных;
- в шестой группе люди думают, что отдадут предпочтение данному товару, они близки к покупке;
- в седьмой группе люди, которые приобрели данный товар.

В данном случае для каждой группы разрабатывается отдельные рекламные сообщения, чтобы в конечном итоге перевести их в седьмую группу.

## 4. Ресурсы.

Ресурсы - это конкретный бюджет, который выделен на разработку и реализацию рекламной стратегии. При достаточном бюджете у компании есть возможность проводить полноценную кампанию, ставить достаточно масштабные цели и в дальнейшем выбирать наиболее подходящие каналы коммуникации. Возможно также обращение в

специализированные агентства или прием на работу высококвалифицированных специалистов.

#### 5. Стратегии.

Как отмечалось выше, рекламная стратегия является частью коммуникационной маркетинговой стратегии. Необходимые исследования, постановка целей, бюджет – все зависит от стратегий других уровней. Многие предприятия получают отрицательный эффект без увязки рекламной стратегии с комплексом маркетинга, например, преждевременная реклама товара при его отсутствии приведет за обращением потребителей к аналогам, имеющимся у конкурентов (впоследствии потребитель будет игнорировать товары компании, считая ее ненадежной).

Таким образом, на разработку и реализацию стратегии влияют различные факторы, которые были разделены нами на следующие группы: восприятие потребителей, поведение конкурентов, ресурсы, стратегии, рекламируемый товар.

© Р.Г. Пестова, 2016

#### УДК 659.1

**А.В. Проскуряков**

студент 1 - ого курса магистратуры

Факультет информационных технологий и управления

Южно - Российский государственный политехнический университет (НПИ)

г. Новочеркасск, РФ

**Н.И. Мирющенко**

студент 1 - ого курса магистратуры

Институт фундаментального инженерного образования

Южно - Российский государственный политехнический университет (НПИ)

г. Новочеркасск, РФ

**Н.А. Харенков**

студент 1 - ого курса магистратуры

Факультет информационных технологий и управления

Южно - Российский государственный политехнический университет

г. Новочеркасск, РФ

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАКРУТКИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ**

На сегодняшний день продвижения своего бизнеса с помощью социальных сетей набирает все большую популярность среди рекламщиков. Одной из успешных видов рекламы в социальных сетях, для российских предпринимателей, является реклама в социальной сети «ВКонтакте» [1]. Но многие владельцы сообществ заказывают накрутку количества подписчиков в свои сообщества, а позже появляются большое количество удаленных подписчиков и сообщество блокируется. В связи с вышесказанным, целью представленной работы является обзор эффективности накрутки в социальной сети «ВКонтакте» для продвижения своего бизнеса.

Накрутка — искусственное увеличение количества подписчиков, лайков, репостов и т.д. с целью визуального повышения активности. Но администрация социальной сети

«ВКонтакте» борется с любым проявлением накрутки, так как она запрещена правилами этой социальной сети.

Услуги по накрутке появились фактически тогда же, когда и сайт, но далеко не всегда администрация этой социальной сети умела успешно определять накрученные сообщества, то есть поначалу накрутка имела смысла больше, чем сейчас. Это происходило из-за отсутствия фильтров, которые бы выявляли и блокировали страницы, принимающие участие в накрутке. До 2012 года можно было накручивать тысячами подписчиками свои сообщества, никого за это не блокировали, а сообщество визуально очень быстро росло, и не подвергалась санкциям со стороны сайта.

На сегодняшний день, несмотря на все запреты и возможные санкции, существует много программ и сайтов, которые предлагают услуги накрутки. Данные программы и сайты существуют по принципу обмена, т.е. ты вступил в мою группу, а я вступил в твою группу.

Но во все времена толк от накрутки был лишь визуальный. Ваше сообщество для реального подписчика кажется больше. Все страницы, которыми вы накручивали, как правило, не отражают интересы реальных людей, создаются только с целью участвовать в накрутке. Они не будут в дальнейшем смотреть ваш контент, ставить лайки, писать комментарии, заходить в сообщество, и не будут покупать ваш товар. Таких страниц в социальной сети «ВКонтакте» огромное количество.

Социальная сеть «ВКонтакте», как и любой сайт, старается зарабатывать деньги на рекламе. Любая реклама становится бесполезной, когда на вашем сайте одни лишь боты, которые ничего не купят. Вот администрация этой социальной сети создала на сайте фильтры, которые проверяют страницы на предмет участия в накрутках. Определяется это очень просто. Живой человек вступает только в те сообщества, которые ему нужны, ставит лайки своим друзьям в большинстве случаев, а бот вступает за одни сутки в сотни сообществ, которые абсолютно разносторонние.

Когда фильтры находят такие страницы, они их морозят на определенное время. На рисунке 1 можно увидеть, как выглядит страница подозрительного аккаунта, который используют для накрутки.



Рисунок 1. Пример заблокированной страницы

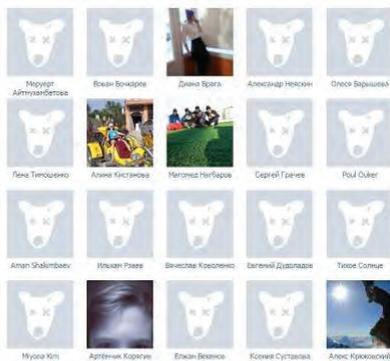


Рисунок 2. Участники группы, которая пользуется накруткой

Подозрительные аккаунты не блокируют, потому что существует вероятность того, что страницу взломали хакеры для ее участия в накрутке. Логично, что сайт стремится вернуть

доступ законному владельцу, поэтому замораживают страницу, доступ для разблокировки аккаунта будет только у хозяина страницы.

Естественно, если вы заказали накрутку на 1000 человек, то большинство этих страниц заморозятся за активность (ведь вступают не только к вам). На рисунке 2 показаны участники группы, которая пользуется накруткой.

И тут зарабатывает фильтр социальной сети «ВКонтакте», который уже непосредственно сообщества проверяет на накрутку, т.е. просматривается население всех сообществ. Если процент подозрительных страниц, которые подписаны на сообщество, по статье накрутки превышает определённого значения (не менее 1 % от общего числа населения сообщества), то большинство из них удаляется из сообщества. Но если число таких пользователей больше 75 % , то сообщество блокируется навсегда. На рисунке 3 показан вид страницы группы, которая была заблокирована навсегда.



Рисунок 3. Страница заблокированной группы

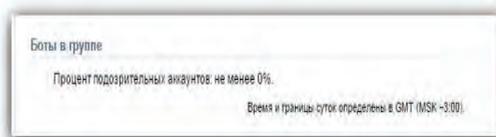


Рисунок 4. Статистика группы, в которой есть подозрительные аккаунты

Для помощи администратором сообществ, для определения количества подозрительных аккаунтов, которые подписаны на их сообщества, администрация социальной сети сделала раздел в статистике сообщества. На рисунке 4 показана статистика группы, в которой есть подозрительные подписчики. Если такой строчки в вашем сообществе нет — хорошо.

В итоге хочется сказать, что положительных действий от использования накрутки для продвижения своего бизнеса нет. Продажи при помощи накрутки не увеличатся, а своего сообщества можно и вовсе лишиться навсегда.

#### Список используемой литературы:

1. Проскуряков А.В., Мирющенко Н.И. Преимущества рекламы записей в новостной ленте над рекламными тизерами // Прорывные научные исследования как двигатель науки. – 2016. – С.132 - 137.

© А.В. Проскуряков, Н.И. Мирющенко, Н.А. Харенков, 2016

УДК 338

Птицына Дарья Дмитриевна

Студентка, Югорский государственный университет (ЮГУ), Г. Ханты - Мансийск

#### ПРОБЛЕМЫ НАЛИЧНОГО ОБЩАЩЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РФ

Наличные деньги в обращении (денежный агрегат MO) – наиболее ликвидная часть денежной массы, доступная для немедленного использования в качестве платежного средства. Включает банкноты и монеты в обращении.

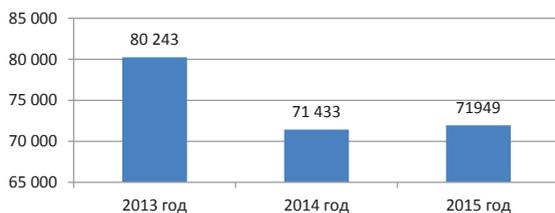
Одной из основных и наиболее опасных проблем является проблема фальшивомонетничества. Фальшивомонетничество — это преступление с многовековой историей. Оно было и будет до тех пор, пока в мире существуют деньги, фальшивомонетничество остается неизменным компонентом экономической преступности независимо от общественного, политического и экономического устройства государства

В соответствии со ст. 186 УК РФ изготовление с целью сбыта или сбыт поддельных банковских билетов Центрального банка Российской Федерации наказывают принудительными работами на срок до пяти лет, либо лишением свободы на срок до восьми лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей, а те же деяния, совершенные в крупном размере, - наказывают лишением свободы на срок до двенадцати лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей.

По данным, полученным от территориальных учреждений Банка России, в 2013 году в банковской системе России были обнаружены, изъяты из платежного оборота и переданы в органы внутренних дел 80 243 поддельных банкнот и монет Банка России, в 2014 году - 71 433, в 2015 году - 71 949.

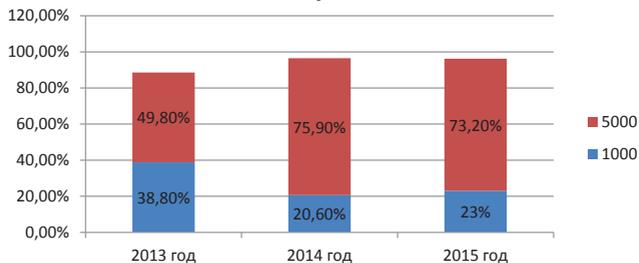
По данным диаграммы наблюдается сокращение поддельных банкнот и монет в 2014 году, а затем снова рост в 2015 году.

Рисунок 1



Рассмотрим, номинал какой банкноты занимает наибольшую долю в общем объеме поддельных банкнот за три года

Рисунок 2



Анализируя данные диаграммы, можно сказать, что наибольшую долю в составе поддельных банкнот составляют банкноты номиналом 5000 рублей, в 2013 году составила 49,8 %, в 2014 году - 75,9 %, в 2015 году - 73,2 %.

Наибольшее количество поддельных денежных знаков выявлено в Центральном, Северо-Западном и Приволжском федеральных округах.

Согласно приведенной статистике, проблема фальшивомонетничества остается актуальной.

Чтобы не попасть в процент обманутых жертв фальшивомонетчиков, следует обращать внимание на следующие явные признаки подделки:

- изображения на лицевой и оборотной стороне банкноты частично или полностью не совпадают;
- отсутствуют водяные знаки и / или защитные волокна;
- несоответствие отдельных элементов оформления (фоновая сетка, расположенные на белом фоне розетки и пр.);
- мелкий текст на банкноте невозможно прочитать;
- не представлены полутона при переходе цветов, рисунок имеет точечную структуру.

Еще одной проблемой является проблема избыточного количества в платежном обороте монеты низких номиналов. При существующем уровне цен большая часть мелкой монеты не используется в розничных платежах. Возвратность монеты в кассы кредитных организаций довольно низкая. Основная причина этого заключается в том, что кредитные организации во избежание дополнительных затрат предпочитают получать монету в учреждениях Банка России, не занимаясь ее обработкой и хранением.

Для решения этой проблемы необходимо внедрение в нашей стране монетоприемных устройств с функцией зачисления денег на банковский счет клиента или с функцией обмена монет на банкноты. Такие устройства нужно разместить не только в кредитных организациях, но и на территории крупных торговых и офисных центров.

Еще одни проблемы - это проблемы, связанные с эмиссионно - кассовой деятельности, а именно с расходами на перевозку денежной наличности и несовершенство процессов хранения и обработки наличных денежных знаков в РКЦ.

Для многих операций характерна большая доля ручного труда, что при современных объемах денежной наличности приводит к неоправданно большим трудовым затратам, а также возникновению рисков, связанных с участием человека в технологических процессах.

Для решения проблем необходимо ввести такую систему, как аутсорсинг. Согласно ей, ЦБ делегирует коммерческим структурам часть своих функций по обработке наличности. В перспективе планируется создание коммерческими банками крупных центров обработки наличности. Рассматривается вопрос о праве коммерческих структур хранить денежную наличность ЦБ.

Вторым решением является оптимизация внутренней деятельности Банка России. Необходимо модернизировать обработку и хранение денежной наличности, а именно постепенно внедрять инновационную систему считывания серийных номеров банкнот, которая позволила бы отслеживать миграцию денег и срок жизни банкнот. Также необходимо применение автоматизированных кладовых, которые позволяют увеличить плотность хранения денежной наличности и оптимизировать ее запасы и прочие.

Таким образом, денежное обращение в Российской Федерации остается важной частью экономики и является основой социальной стабильности.

### Список использованных источников:

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 N 86 - ФЗ (действующая редакция, 2016)
2. Состояние, тенденции и перспективы развития наличного денежного обращения в России: Монография / М.А. Абрамова, Л.С. Александрова, О.В. Захарова, С.В. Криворучко, В.Е. Понаморенко, И.Е. Шакер. – М: Русайнс, 2015. – 168 с.
3. Лунтовский Г.И. Наличное денежное обращение: современный этап и перспективы развития. // Деньги и кредит, 2013, № 3
4. Наличные деньги и электронные средства платежа: проблемы, тенденции. // Деньги и кредит, 2012, №7, с.9. 33
5. Юров А.В. Состояние наличного денежного обращения в России на современном этапе / А.В. Юров // Деньги и кредит. – 2015. – №4.
6. Фокин Н.В. Проблемы наличного денежного обращения в России / Н.В. Фокин // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – №12.

© Д.Д. Птицына, 2016

УДК 338

**Пунченко Анастасия Алексеевна**

студентка КубГАУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: punchenko98@mail.ru

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

## ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предприятиям принадлежит главная роль в жизни общества, именно они создают экономические блага, оказывают различные услуги, необходимые для удовлетворения потребностей людей, общества в целом. В зависимости от размера предприятия делятся на малые, средние и крупные. Все эти формы предприятий сравниваются между собой по одним и тем же критериям. Самый основной из них – это величина прибыли, величина производства, реализация продукции, количество работающего персонала, количество филиалов и т.д.

Малый бизнес — это чаще всего принадлежащая частному лицу фирма с небольшим оборотом и количеством сотрудников. Законодательство каждой страны устанавливает определенные критерии, классифицирующие бизнес как малый. Например, в России годовая выручка малых предприятий ограничивается 400 млн. рублей, а численность работников — до 100 человек. К малому бизнесу можно отнести магазины, небольшие производственные фирмы, туристические фирмы, различные учебные курсы, парикмахерские и т.д. [3].

Малые предприятия имеют свои достоинства. Прежде всего, это известный предпринимательский дух. Люди, пришедшие работать на малое предприятие, гораздо

ощутимее чувствуют успехи и неудачи фирмы. По данным многих исследований, производительность труда у работников предприятий с численностью занятых менее 500 чел. по крайней мере на 50 %

выше, чем на предприятиях с числом занятых свыше 4,5 тыс. чел [2].

Малые фирмы могут предоставлять более качественный уровень сервиса, чем крупные компании. Это связано с тем, что в малом бизнесе предприниматель гораздо ближе к потребителю. Управляющие малым бизнесом нередко сами общаются со своими клиентами, и благодаря этому они намного лучше ориентируются в рыночных условиях, способны интуитивно прогнозировать рыночные тенденции и лучше удовлетворять потребности клиентов. Несмотря на многочисленные преимущества малого бизнеса, он также имеет и множество слабых сторон. Таким основным недостатком является высокий риск при управлении бизнесом из-за неустойчивости экономической ситуации в стране [2].

В период спада мелкие предприятия лишены возможности сохранять заработную плату своим сотрудникам. Им не по силам проводить политику полной занятости. Ограниченность финансов сдерживает развитие малых фирм. Это сказывается на объемах производства, маркетинговом бюджете, инвестициях в инновации.

Средние предприятия имеют уже более существенный годовой доход и более обширные, разнообразные ресурсы для деятельности. К этой форме бизнеса относятся уже не просто частные магазины и агентства, а целые сети предприятий, которые работают на большую аудиторию и охватывают целые города и даже области [4]. Если в малом бизнесе большое значение играет персонал, то в среднем бизнесе уже на первый план выдвигается качество продукции и их эффективный сбыт. Основным минусом среднего бизнеса является то, что он имеет малую склонность к инвестиционной деятельности.

Говоря о крупном бизнесе, мы уже представляем себе компанию, которая своей деятельностью охватывает целые регионы или страны.

Обычно понятие «крупный бизнес» применяется к таким гигантам как, например, General Motors. В число крупнейших компаний мира входят: General Electric (США), Royal Dutch (Великобритания - Дания), Coca - Cola (США), Газпром (Россия), Nokia (Финляндия) и другие.

Крупные предприятия имеют ряд существенных достоинств. Так, на крупных предприятиях создаются лучшие предпосылки для масштабного внедрения достижений научно - технического прогресса. Такие предприятия располагают более мощным, концентрированным и централизованным капиталом. Следовательно, многие производственные и финансовые вопросы решаются оперативнее и эффективнее [1].

На крупных предприятиях выше прибыль, рентабельность производства, фондоотдача, производительность труда, ниже себестоимость единицы производимой продукции, стоимость обработки и лучше другие основные экономические показатели эффективности производства.

Из выше сказанного видно, что каждая форма бизнеса имеет свои плюсы и минусы, но при этом все они нужны для устойчивого развития национальной экономики, так как каждая форма оправдана для той или иной сферы деятельности, определенной отрасли.

### Список литературы:

1 Экономические преимущества крупных предприятий. Оптимальные размеры пищевых предприятий. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://prepod2000.kulichki.net/fpk/R14-2.htm>

2 Различия малого, среднего и крупного бизнеса [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://dengodel.com/management/62-razlichiya-malogo-srednego-i-krupnogo-biznesa.html>

3 Проблемы малого и среднего бизнеса в России / Андреев С.Ю., Самсонов В.А. // Всероссийская научно - практическая конференция по итогам 2014 г. Материалы всероссийской заочной научно - практической конференции по экономике и гуманитарным наукам. - 2014. - С. 14 - 17.

4 К вопросу о повышении конкурентоспособности субъектов малого и среднего бизнеса / Гореико Н.И., Андреев С.Ю. // Наука сегодня. сборник научных трудов по материалам VII международной научно - практической конференции: в 4 частях. Научный центр «Диспут». - 2015. - С. 45 - 47.

© А.А. Пунченко, 2016

УДК 330

**Пятикопова Анна Викторовна**

студентка 4 курса

ФГБОУ ВПО «РГЭУ (РИНХ)»,

г. Ростов-на-Дону, РФ

### ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЦБ В РОССИИ

Потребность осуществления контроля государства над рыночной экономикой, связывают с необеспеченностью рынка в сфере создания и проведения необходимых условий благоприятного развития экономики страны, защиты частной и иной собственности, использование определенных средств, которые подразумевают собой уплаченные налоги, для того чтобы выполнить комплекс программ для обеспечения безопасности государства и реализации социально - экономических программ.

Если говорить о государственном регулировании РЦБ, то он ставит перед собой определенные цели:

- защищать интересы общества и частных интересов субъектов рынка;
- поддержание и создание условий макроэкономического равновесия;
- обеспечение конкурентоспособной среды.

Существует несколько основных направлений осуществления контроля и регулирования рынка ценных бумаг: нормативное регулирование, осуществимое с помощью законов; создание специального органа государственного регулирования, который имеет сведения о регулировании рынка; проведение лицензирования и аттестации специалистов.

Для осуществления реализации государственного регулирования рынка ценных бумаг в практике используют прямые и косвенные регуляторы экономических процессов. Хотя

данные регуляторы и различны по своей природе, они несут одну цель - осуществить и применить меры, необходимые для развития рынка ценных бумаг наиболее эффективно и своевременно. Прямое регулирование подразумевает:

- регистрационную и разрешительную деятельность;
- поддержание правовой дисциплины на рынке;
- предъявление требований к участникам.

Косвенное регулирование рынка ценных бумаг проявляется путем организации и проведения денежной политики, осуществление политики в сфере налогообложения, управления своей собственностью, перераспределения доходов и расходов.

Важность регулирования определяется в необходимости нормализации деятельности всех участников и операций между ними со стороны уполномоченных на эти действия организаций.

Если говорить про настоящий момент времени, то рынок ценных бумаг в России является только развивающимся и требующий дальнейшего становления. Если ему дать краткую характеристику, то он подразумевает под собой высокие темпы позитивных и качественных изменений, но также ему характерно наличие немалых проблем, которые носят комплексный характер и являются препятствием к более быстрому и качественному его развитию. Государству необходимо поставить перед собой цель как можно более быстро реагировать на постоянно обновляющиеся потребности рынка и применять меры.

Рынок ценных бумаг характерен такими проблемами, как законодательное обеспечение, которое имеет некоторые пробелы; преодоление недоверия к рынку, рейтинговая оценка.

Если разработать план к эффективному развитию рынка ценных бумаг, то для получения положительного результата будет являться ввод дифференцированных требований к размеру и структуре собственного имущества финансовых институтов в зависимости от периодов экономического цикла: если наблюдается период подъема, то следует повышать, и снижать при наблюдении периода экономического спада.

Одной из проблем, которая не перестает тормозить развитие рынка ценных бумаг в России, это недоверие инвесторов. Именно этот фактор сдерживает инвесторов вкладываться в определенные проекты, т.к. всегда существует вероятность и риск, что вложение инвестора не оправдаются, часто по этой причине может образоваться застой на рынке ценных бумаг. Если говорить про количественную составляющую, то в развитых странах большую часть инвесторов будут составлять физические лица, в РФ инвесторы представлены десятками тысяч людей.

Помощью к решению этой проблемы может служить создание унифицированной системы показателей для проведения оценки рынка ценных бумаг, ввести компетентную рейтинговую оценку компаний - эмитентов, а также развитие специализированных изданий, которые освещают отдельные отрасли как объекты инвестиций.

Операции, которые будут совершены Центральным банком в дальнейшем невозможно определить, но рынок должен постоянно совершенствоваться на каждом этапе развития и преодолевать проблемы. Рынок ценных бумаг играет большую роль в экономике, т.к. она представляет собой необходимый реквизит рыночного оборота. РЦБ способствует передвижению ценных бумаг от инвесторов к эмитентам, а также позволяет воплощать в жизнь различные их интересы.

### Список использованной литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22 апреля 1996 (действующая редакция, 2016) № 39 - ФЗ «О рынке ценных бумаг» // Правовая система «КонсультантПлюс», 2016.
2. Рынок ценных бумаг: учебник для бакалавров / под ред. Н.И. Берзон, Д.М. Касаткин, А.Ю. Аршавский. - М.: Юрайт, 2013. - 537 с.
3. Центральный банк Российской Федерации. – URL: <http://www.cbr.ru>.

© Пятикопова А. В., 2016

УДК 331.1

**Савиновских Анна**  
Студентка УрГУПС  
г.Екатеринбург, РФ

### МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Оценить – значит определить уровень (величину) ценности некоторого объекта, процесса, явления. Любая оценка есть результат сопоставления анализируемого элемента действительности с некоторым эталоном, отражающим современные представления об идеале. Эталон должен быть представлен в виде описания его характеристик или требований к ним, снабженных системой критериев соответствия и шкалой оценивания. В своей профессиональной деятельности субъект управления персоналом регулярно сталкивается с необходимостью оценки объектов управления, кадровых процессов и социальных явлений для обоснования и уточнения своих действий с целью познания их состояния и тенденций изменения.

Основным назначением (миссией) оценки руководителя является регулярное и оперативное обеспечение субъекта управления объективной информацией о состоянии и тенденциях изменения профессионализма сотрудников и кадрового потенциала организации в целом. Основные цели оценки руководителя:

- аттестационная – определение меры соответствия качеств каждого руководителя требованиям должности;
- диагностическая – выявление факторов, определяющих уровень соответствия структуре квалификационных требований.

Оценка деятельности руководителя является важной частью общей процедуры управления эффективностью компании, которая заключается в измерении успешности деятельности руководителя по достижению поставленных целей.

В настоящее время чаще других используются следующие методы оценки руководителей.

**Рейтинг или метод сравнения.** В основе такого рейтинга – оценка соответствия сотрудника занимаемой должности. Важнейшим компонентом при такой оценке становится перечень задач, которые должен выполнять сотрудник. После составления данного перечня изучается деятельность аттестуемого с учетом затрачиваемого времени на решения, способов выполнения и пр.

**Метод независимых судей** включает «перекрестный допрос» независимых экспертов на различные темы, включая все сферы деятельности руководителя. Как правило, данный вид аттестации производится при помощи компьютера. В ходе тестирования руководителю предлагается ответить на вопросы, на которые дается несколько вариантов ответов. Методика тестирования хороша тем, что она позволяет охватить большое количество критериев оценки и допускает компьютерную обработку данных.

**Ассесмент** – метод групповой оценки, позволяющий оценить уровень развития компетенций и потенциал прогресса руководителей. Ценность этого метода заключается в том, что он дает возможность оценить умение действовать в ситуации неопределенности, характер взаимодействия в группе, поведение в сложных стрессовых ситуациях при помощи различных управленческих игр.

**Метод «360 градусов»** это – анкетная методика, позволяющая получить информацию о действиях руководителя в реальных рабочих ситуациях и проявляемых им личностных и деловых качествах – компетенциях. Метод оценки используется для широкого круга задач, в основном связанных с профессиональным развитием: выявление потребности в обучении и создание индивидуальных планов развития, оценка результатов деятельности и распределение бонусов, выявление перспективных сотрудников и формирование кадрового резерва.

В заключение можно сказать, что существует достаточно много разных методов оценки руководителей, и все они по-своему уникальны.

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

1. Александрова Н.А., Машьянова Е.Ю. Организационная культура: поиски алгоритма управления изменениями // Дискуссия. 2012. №10. С.70 - 77
2. Васильцова Л.И., Александрова Н.А. Кадровые риски в системе оценки персонала организации // Вестник УрГУПС. 2015. №4. С. 72 - 81
3. Галюк А.Д., Черемных Ю.Н. Система оценки результативности профессионального развития персонала организации / Инновации, технологии. Уфа, 2016. С. 23 - 26.
4. Кибанов А.Я. Основы управление персоналом: Учебник. 3 - е изд., перераб. и доп. М, 2014. 440с.
5. Коноваленко В.А. Психология управления персоналом: учебник для бакалавров / В.А Коноваленко, М.Ю. Коноваленко, А.А. Соломатин. М: Издательство Юрайт, 2014. 477с.
6. Консультирование в управлении человеческими ресурсами. М.: ИНФРА - М, 2010. 221с.
7. Полетаева Ю.Г. Ранняя городская организация и ее роль в формировании власти / Вестник Евразийской академии административных наук. 2016. №2 (35). С.69 - 73.
8. Соломанидина Т.О. Организационная культура в таблицах, тестах, кейсах и схемах: Учебно - методические материалы. М.: ИНФА - М, 2009. 395с.
9. Социология труда. СПб.: Наука, 2006. 426с.
10. Старцева Н.Н., Вахтина Ю.А. Технология аттестации персонала на предприятии банковской сферы / Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения. 2016. С.163 - 164.

**УДК 338.47**

**Савченко Елена Александровна**  
канд. экон. наук, доцент СГУПС,  
г. Новосибирск, РФ

### **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЛОКОМОТИВНОГО ХОЗЯЙСТВА ОАО «РЖД»**

В современных условиях экономики, повышение эффективности хозяйственной деятельности, является основной задачей любой компании. Решение данной задачи для ОАО «РЖД» возможно только при комплексном подходе, с применением нового, усовершенствованного подвижного состава. Немаловажную роль также играет соответствующая подготовка инфраструктуры и совершенствование технологий организации перевозок. На протяжении последних лет, ведется активное реформирование локомотивного комплекса.

Основная задача локомотивного хозяйства железнодорожного транспорта, является своевременно поставлять для перевозок технически исправленные тяговые средства. В состав локомотивного хозяйства входят здания и сооружения, локомотивные депо, базы запаса, пункты технического обслуживания и экипировки, смены бригад, которые нужны для ремонта и обслуживания локомотивов. Основой локомотивного хозяйства в целом и всех дорог по отдельности является локомотивный парк.

Одно из первых изменений коснулось разделения локомотивного хозяйства на эксплуатационную и ремонтную составляющую, с выделением бюджетов для их работы. После удачного воплощения реформы в жизнь, стало возможным:

- дать оценку влиянию каждого подразделения предприятия на безопасность движения и затраты;
  - распределить ответственность и функционал каждой из вертикалей;
  - упростить механизм управления локомотивным хозяйством, удалив промежуточные структуры с одинаковыми функциями;
  - оценить наличие резервов.
- организовать связь между подразделениями, не основываясь на бюджет самого предприятия, а через общий бюджет Дирекции тяги как единого центра по обеспечению перевозок локомотивами и локомотивными бригадами [1].

Данные подходы позволили машинисту локомотива конкретизировать свою ответственность только за управление поездом и обеспечение безопасности движения, а основная задача ремонтного персонала – только осуществлять качественный ремонт и выдавать технически исправные локомотивы.

Все это дало толчок руководству локомотивных депо тщательно рассматривать вопросы безопасности движения, эксплуатационной работой, подготовкой кадров. В итоге, данные предприятия стали стабильно закупать новое линейное оборудование, существенно изменился баланс ремонтируемой техники и нового оборудования.

В 2015 году реформирование локомотивного комплекса фактически было закончено – в итоге создана рабочая вертикаль управления деповским хозяйством и инфраструктурой депо. На сегодняшний день локомотивный комплекс содержит следующие структуры: дирекция тяги, дирекция по ремонту, проектно – конструкторское бюро, сервисные компании, локомотиворемонтные и локомотивостроительные заводы. Можно сказать, что создано бюджетное управление всем процессом жизненного цикла локомотива.

На основании анализа мирового опыта организации обслуживания техники, выводов и предложений, была выбрана система полного сервисного обслуживания от производителей, которая была окончательно реализована в 2014 году, когда все локомотивы были переведены на полное сервисное обслуживание. Появились следующие преимущества:

- оптимальная логистика поставок;
- гибкая и оперативная интеграция сервисных компаний с производителями локомотивов и заводами «Желдорремаш»;
- надлежащий контроль выполнения ремонта.

Благодаря поддержке руководства ОАО «РЖД» и Правительства РФ, было возрождено отечественное локомотивостроение. Объем закупок новых локомотивов был значительно поднят до восьмисот единиц в год. Ранее закупки локомотивов измерялись десятками.

Локомотивная линейка увеличилась не только количественно, но и качественно. Практически по всем сериям новых локомотивов их коэффициенты технической готовности доведены до нормативного. На сегодняшний день создана вся необходимая линейка современных локомотивов. К таким локомотивам относятся: «Ермак», 2ЭС5 «Скиф», 2ЭС10 «Гранит», 2ЭС6, ЭП1М, 2(3)ЭС4К «Дончак», ЭП20 «Олимп», локомотивы, работающие на газомоторном топливе, магистральные тепловозы 2(3)ТЭ116У, 2ТЭ25КМ, ТЭП70БС, маневровые тепловозы ТЭМ18ДМ, ТЭМ14, ТЭМ7А. Также уже рассмотрены и приняты предложения по концепции дальнейшего развития отечественного локомотивостроения [2, с.3].

Исходя из итогов основных реформ, проведенных в локомотивном хозяйстве, можно сказать, что не меняя кадровый потенциал, положены основы для дальнейшего развития комплекса. На практике были применены все основные принципы взаимоотношения и технологии работы, создана новая нормативная база. Для дальнейшего развития и экономического роста локомотивного хозяйства, нужно отработать уже сформулированные принципы управления и взаимодействие структур и увеличивать достигнутые результаты.

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

1. <http://www.rzd.ru/> сайт ОАО «РЖД».
  2. Локомотивный комплекс: шаги реформы // Локомотив. – 2016. - №2 (2). –2 - 4 с.
- © Е.А.Савченко, 2016

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ РЕСУРСАМИ

Реформирование системы управления общественными финансами строится на концепции «управления результатами», которая, как показывает мировой опыт, должна базироваться на формировании необходимых предпосылок, создании институциональных условий ее реализации и включать ряд составляющих: формирование бюджета по целям и планируемым результатам; определение общей суммы ассигнований на функции и программы; установление долгосрочных переходящих лимитов ассигнований; развитие института финансового менеджмента органов исполнительной власти и усиление внутреннего контроля [1].

Планирование социально - экономических результатов деятельности бюджетополучателей означает переход от системы сметного финансирования к системе государственных заказов. Основной инструментарий «управления результатами» в бюджетном процессе - это бюджетирование, ориентированное на результаты (БОР), и комплексное среднесрочное планирование расходов в рамках жестких бюджетных ограничений по секторам (СБОР). БОР и СБОР рассматриваются как основные подходы к повышению эффективности бюджетных расходов [6], оптимизации финансовых ресурсов для повышения качества и результативности общественных благ.

Основные принципы БОР: наличие социальной, экономической, финансовой и производственной обоснованности расходов, включенных в бюджет; планирование измеримых результатов; ответственность менеджеров за полученные результаты; мониторинг результатов деятельности.

Единого общепринятого определения программно - целевого бюджетирования не существует. Следует отметить, что работоспособность самого бюджетирования по результатам зависит от комплексности и последовательности реализации БОР (рис. 2), которая должна функционировать как институт, а не как отдельные элементы технологии [3].



Рис. 2. Общая схема функционирования БОР

При такой постановке вопроса БОР следует рассматривать как совокупность трех взаимосвязанных компонентов. БОР – это система, основанная на стратегическом планировании и включающая распределение ограниченных бюджетных ресурсов между

различными направлениями использования. БОР – это система, ориентированная на отчетность по результату. БОР – это технология управления [2].

Сравнительная характеристика традиционной модели бюджетирования, используемой в России, и программно - целевого бюджетирования представлена в табл. 1.

**Таблица 1**  
**Сравнительная характеристика постатейного**  
**и программно – целевого бюджетирования**

<b>Критерий</b>	<b>Постатейное бюджетирование</b>	<b>Программно – целевое бюджетирование</b>
Сфера контроля	За ресурсами (казначейское исполнение бюджета)	За результатами (программно – целевое бюджетирование)
Ключевые понятия	Целевое использование Планирование «от достигнутого»	Эффективное использование Планирование результата
<b><i>Подготовка проекта государственного бюджета</i></b>		
Определение общей суммы расходов	Составление макроэкономического прогноза на следующий финансовый год определяет объемы государственных доходов, уменьшение которых на отчисления в резервные фонды и другие обязательные платежи даст общую сумму расходов	Осуществляется среднесрочное (многолетнее) планирование с последовательной корректировкой будущих периодов; используемый метод учета расходов по начислению также влияет на определение конкретной величин лимитов расходов по годам за весь период в целом
Распределение расходов	Осуществляется по министерствам и ведомствам общей суммой	Осуществляется по основным направлениям государственной политики, которые в дальнейшем служат основой для обоснования расходов на реализацию программ, подпрограмм и видов деятельности министерств
Формирование министерствами бюджетных заявок	Доведение до министерств лимитов финансирования на очередной финансовый год, приоритетов государственной политики на предстоящий год параметров макроэкономического развития (прогноз динамики цен, заработной платы и валютного курса). Составление бюджетных заявок на основе корректировки финансирования предыдущего года на дефлятор ВВП	Заявки составляются в разрезе целей и программ и состоят из двух частей: а) описание министерства, его целей, задач, функций и программ; б) финансовая информация о доходах и расходах министерства за три года с обоснованием расходов по программам на следующий финансовый год

Согласование, сведение и рассмотрение бюджета	Согласование бюджетных заявок министерств с бюджетным департаментом на двусторонней и многосторонней основе. Сведение и рассмотрение бюджета министерством финансов (бюджетным департаментом)	Согласование бюджетных заявок министерства с бюджетным департаментом на двусторонней и многосторонней основе в более удобном едином формате самих заявок. К процессу согласования заявок привлекаются законодатели, что позволяет им быть в курсе альтернативных подходов
---	---	---

Следует отметить, что основные различия данных двух систем проявляются в процессе планирования бюджета. Принятый бюджет только разрешает выделение ассигнований и устанавливает их потолок. Собственно исполнение бюджета по программам состоит из ряда фаз (табл. 2).

**Таблица 2**

<b>Этап</b>	<b>Содержание</b>
Санкционирование расходов бюджета	Составление и утверждение бюджетной росписи или уведомления о бюджетных ассигнованиях. Перенос остатков неиспользованных средств на следующий год. Утверждение и доведение уведомлений о контрактных (заемных) полномочиях. Принятие финансовых (бюджетных обязательств)
Финансирование расходов бюджета	Без изменений по сравнению с традиционным бюджетированием
Учет расходов	Учет по методу начислений. Значительное снижение количества изменений, вносимых в роспись
Контроль	Мониторинг эффективности расходов: акцент на контроль за достижением целевых показателей социальной и экономической эффективности

На этапе санкционирования расходов существенное значение имеет вопрос о переносе на следующий год остатков неиспользованных средств. Как правило, при системе БОР министерствам разрешается переносить остатки неиспользованных средств на будущий финансовый период.

Важно отметить особенности учета расходов при исполнении бюджета в процессе БОР. Так, для стран, применяющих БОР, характерен переход от кассового метода учета исполнения бюджета к методу учета по начислению [4].

Существуют два фактора, связывающих бюджетный процесс, строящийся на программно – целевых принципах, с методом начислений: метод начислений требует внимания к тем областям расходов, обязательств и доходов, на которые министерства и ведомства при традиционном методе планирования бюджета чаще всего не обращают внимания.

В ходе исполнения бюджета может возникнуть необходимость внести изменения в бюджетные ассигнования [5]. Например, сократить связи с незапланированным сокращением доходов в связи с чрезвычайными ситуациями и др. Таким образом, возникновение необходимости, в выделении дополнительного финансирования на исполнения программно – целевого бюджета может свидетельствовать либо о слабой подготовки служебной заявки, либо о перерасходе средств.

Таким образом, к настоящему времени создана нормативная и методическая база функционирования федеральных целевых программ, сформулированы приоритеты их реализации. В субъектах РФ и муниципальных образованиях накоплен определенный опыт использования программно – целевых методов в бюджетном процессе. Вместе с тем проблема повышения эффективности бюджетных расходов остается актуальной для всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

### **Список литературы**

1. Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными муниципальными финансами в российской Федерации в 2006 – 2008 годах: одобрена распоряжением Правительства РФ от 03.04.2006 № 467 – р.
2. Ларина С. Е Местные бюджеты в условиях реализации муниципальной формы. М.: РАГС. 2008.
3. Малыгина О. С. Управление государственными расходами в условиях результативной ориентации. Межвузовский сборник научных трудов. Калининград: Балтийский институт экономики и финансов. 2007.
4. О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации: Федеральный закон от 26.02.2007 № 63 – ФЗ.
5. О мерах по повышению результативности бюджетных расходов: постановление Правительства РФ от 22.05.2004 № 249.

© А.С.Сафаргалиева,2016

**УДК 338**

**Симутина Екатерина Николаевна**

студентка КубГАУ

**Кох Марина Николаевна**

доцент КубГАУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: nina\_villa\_nina@mail.ru

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

## **ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

Формирование и развитие рыночных отношений предполагает свободное и равноправное сосуществование субъектов различных форм собственности. Большое количество предприятий, экономических субъектов предпринимательства - сельского сектора,

классифицируется по ряду признаков в соответствии с целями экономического анализа. Среди распространенных признаков рассматриваются анализ субъектов: по формам собственности, по размеру, по характеру деятельности, по отраслевой принадлежности и др. [2].

На наш взгляд, особо нужно рассмотреть один из наиболее популярных классификаторов – размер предприятия, в зависимости от которого последние подразделяются на мелкие, средние и крупные. При определении размера ключевое значение имеют следующие основные параметры: объем производства продукции и численность персонала предприятия [1].

Рассмотрим более подробно экономическое определение каждого из пред - ложенных типов предприятия, а также их основные преимущества и недостатки.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации со сравнительно небольшой средней численностью персонала. Предприятия малого бизнеса смягчают последствия структурных изменений в экономике, быстро адаптируются к постоянно меняющимся требованиям рынка, вносят существенный вклад в региональное развитие, имеет способность к генерации и использованию технических новшеств и инструментов. Малый бизнес в некоторой степени связан с крупным и является основой для стабиль - ного развития страны и повышения ее конкурентоспособности. Пристальное внимание данному типу уделяется в связи со способностью оказывать влияние на политические, экономическое, социальное и др. развитие страны.

Именно малые организации, не требуют крупных первоначальных вложений и гарантируют высокую скорость оборота ресурсов, в состоянии быстро и экономно решать проблемы, связанные с реструктуризацией экономики, формированием и насыщением рынка потребительских товаров в условиях сложившейся дестабилизации экономики. Малые организации имеют высокую степень влияния на социальную сферу общества [3].

Во - первых, данная сфера способствует созданию широкого слоя мелких собственников, благосостояние и достойный уровень жизни которых, оказывает положительное влияние развитие экономической системы и демократического развития общества.

Во - вторых, многими организация деятельности малого предприятия рассматривается не только как способ быстрого извлечения прибыли, но и как возможность реализации своих идей.

В - третьих, развитие малого предпринимательства способствует созданию дополнительных рабочих мест, что ведет к снижению уровня безработицы и социального напряжения в обществе.

Несмотря на доступность и очевидные преимущества, малые предприятия также обладают следующими недостатками:

- высокая степень риска, и как следствие, высокий уровень неустойчивости на рынке;
- зависимость от крупных производителей;
- особая чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- большие трудности при получении кредитов и дополнительных финансовых средств;
- низкий уровень инвестиционной привлекательности;
- слабая компетентность руководителя [4].

Среднее предприятие выступает более бытовым понятием, нежели нормативным, основываясь на котором можно определить, что это не слишком масштабная организация

деятельности, играющая существенную экономическую роль в регионе или в стране в целом. Структура среднего бизнеса четко закреплена законодательством Российской Федерации:

- численность персонала от 101 - 250 сотрудников;
- объем продаж составляет от 800 млн руб до 2 млрд руб [2].

Преимущества и недостатки среднего предпринимательства такие же, как и у малого, за исключением объема капиталовложений – в этом сегменте он больше, в отличие от малых предприятий. В тоже время, среднем предпринимательству, также, как и малому характерны зависимость от крупных компаний, трудности при получении финансовой помощи и низкая степень инвестиционной привлекательности.

Создание и развитие крупных предприятий требуют выполнения важных задач в сфере экономической деятельности. К таким задачам можно отнести:

- внедрение прогрессивных технологий, механизации и автоматизации производственных процессов;
- применение новых видов сырья и материалов;
- изменение конструкций и техничекй качеств продукции;
- освоение производства новых видов продукции.

В отличие от малых и средних предприятий, крупные достаточно неуклюжи по своей сути, поскольку медленно реагируют на изменения рынка, а именно на спрос потребителей. Например, если малое или среднее предприятие может в короткий срок обновить свою продукцию ввиду окончания ее жизненного цикла, то крупная организация обязательно понесет при этом убытки. Такая ситуация во многом связана со сложной системой управления, где разработка и принятие определенного решения занимает немало времени [1].

Крупные предприятия имеют как преимущества, так и недостатки относительно малых и средних форм предпринимательства.

К недостаткам крупных предприятий следует, прежде всего, отнести:

- увеличение транспортных расходов на подвоз сырья, материалов и комплектующих изделий к предприятию и отправку готовой продукции потребителям вследствие возрастания радиуса транспортировки;
- усложнение процесса управления с возрастанием масштабов фирмы;
- повышение нагрузки на природную среду;
- возможность монополизации производства и др.

Таким образом, мы рассмотрели основные преимущества и недостатки малых, средних и крупных форм ведения предпринимательства. В ходе проведения исследования было выявлено, что каждая из форм обладает своими особенностями, характерными для сегмента и специфики бизнеса. Выбор той или иной формы зависит от целей и возможностей предпринимателя.

### **Список литературы:**

- 1 Аммельбург Г. Предприятие будущего: структура, методы и стили руководства / Г. Аммельбург; Пер. с нем. В.А. Чекмарева. – М.: Международные отношения, 2015.
- 2 Андреева Е.Л. Организационные структуры фирмы в условиях глобализации: Учебное пособие. – Екатеринбург: Изд - во Уральского гос. экон. ун - та, 2016.

3 Проблемы малого и среднего бизнеса в России / Андреев С.Ю., Самсонов В.А. // Всероссийская научно - практическая конференция по итогам 2014 г. Материалы всероссийской заочной научно - практической конференции по экономике и гуманитарным наукам. - 2014. - С. 14 - 17.

4 К вопросу о повышении конкурентоспособности субъектов малого и среднего бизнеса / Горейко Н.И., Андреев С.Ю. // Наука сегодня. сборник научных трудов по материалам VII международной научно - практической конференции: в 4 частях. Научный центр «Диспут». - 2015. - С. 45 - 47.

© Е.Н. Симутина, М.Н. Кох, 2016

УДК 33

**Сиразетдинова Альбина Фирдинатовна**

Студент 2 курса, кафедра логистики,  
Государственный Университет Управления, г. Москва

## **СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ**

*Аннотация: в статье рассмотрены вопросы, касающиеся понятия складской логистики, её сущности, основные проблемы, инноваций и новый технологии в складской логистике в России.*

*Ключевые слова: логистика, складская логистика, склады, инновации, новые технологии, инновации, проблемы, перспективы.*

Складская логистика является одним из основных звеньев логистической цепи, поэтому она рассматривается как составная часть всей системы логистики, которая и формирует организационные, технические и экономические требования к складской системе, устанавливает цели и критерии ее оптимального функционирования, диктует условия переработки груза [5]. Необходимость в специально обустроенных местах для содержания запасов существует на всех стадиях движения материального потока, начиная от первичного источника сырья и кончая конечным потребителем [1 - 3]. Этим объясняется наличие большого количества разнообразных видов складов и большое внимание к проблемам, возникающим в складской логистике, к введению новых технологий и инновации, чтобы улучшать и развивать данную сферу деятельности.

В последнее время в России отношении к логистике в корне изменилось. Сейчас отлаженный механизм транспортировки и складирования считается неперменным условием успешной деятельности любого производственного или торгового предприятия. Любой компании, планирующей развитие на территории России, приходится принимать немало трудных и ответственных решений, связанных именно со складской логистикой [4 - 8]. Вот поэтому тема данного исследования весьма актуальна.

Итак, перейдем к понятию складской логистики. Складская логистика - это деятельность по планированию, организации и осуществлению приемки и хранения различных материальных ценностей, подготовки их к производственному потреблению и распределению грузов между потребителями, а также наличие системы управления информационными потоками. Это очень сложная система, направленные на

преобразование материальных потоков и обеспечение ритмичного выполнения заказов [9]. Чтобы понять, что такое складская логистика, нужно понимать, что такое склад, какие они бывают и по каким принципам он функционирует. Склад – это здание, сооружение, устройство, предназначенное для приемки и хранения различных материальных ценностей, подготовки их к производственному потреблению и бесперебойному отпуску потребителям.

Необходимо выделить основные функции склада:

1) преобразование производственного ассортимента в потребительский в соответствии со спросом и в целях выполнения заказов внутренних и внешних потребителей;

2) складирование и хранение продукции в целях выравнивания временного, количественного и ассортиментного разрывов между производством и потреблением продукции.

3) контроль и поддержание требуемого уровня запасов продукции. Выравнивание по времени имеет место в тех случаях, когда время возникновения и периодичность спроса на продукцию не соответствуют времени изготовления [5,7,9].

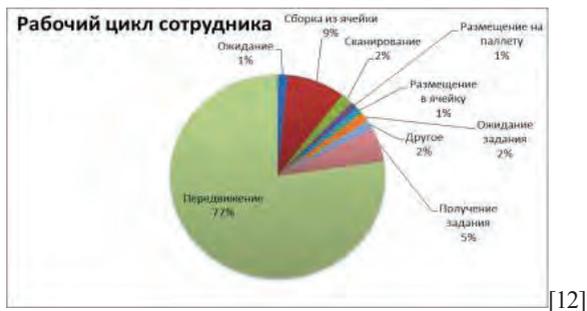
Говоря о темпах развития логистики, следует отметить, что в России эта отрасль развивалась и развивается не так стремительно, как в других странах [10,11]. Современный логистический рынок РФ имеет множество проблем, которые препятствуют нормальному развитию данной отрасли.

*Из наиболее значимых необходимо отметить следующие:*

- отсутствие квалифицированных профессиональных кадров;
- слабая и не развитая логистическая инфраструктура;
- использование устаревших технологий и технического оборудования;
- непонимание руководством реальных проблемы собственного предприятия и значимости элементов логистических в отдельности и в интегрированном комплексе;

• отсутствие профессиональных знаний в области управления складами. Несмотря на все существующие проблемы, при определенных обстоятельствах ситуация может кардинально измениться в кратчайшие сроки. Обучение складской логистике квалифицированными специалистами позволит улучшить качество услуг и сделает их более востребованными [4,12].

Судя по диаграмме, представленной ниже, мы видим, что относительно много времени сотрудники склада тратят на ненужные операции. Поэтому механизация, автоматизация и роботизация очень важна для современных складских помещений и в целом для логистических систем.



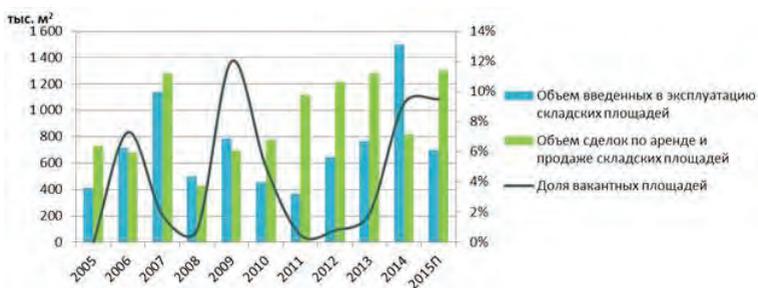
Оборудование складских площадок по современным стандартам, механизация, автоматизация и роботизация всех процессов, комплексное компьютеризированное

управление складскими операциями позволяют значительно сократить издержки и повысить надежность хранения, оптимизировать трудозатраты, обеспечить максимальный контроль над оборотом продукции [4,10,11,13]. Рассмотрим некоторые из новых технологий, которые в настоящее время эффективно внедряются и используются в складской логистике нашей страны.

RFID технология сегодня – одно из самых развивающихся направлений в области автоматической идентификации объектов. **RFID технологии** - автоматизированные системы, использующие в своей работе метод автоматической идентификации объектов посредством [14]. В своем минимальном виде любая RFID технология как система предполагает наличие нескольких обязательных компонентов: RFID метка, представляющая собой наклейку с микрочипом и антенной внутри; RFID считыватель, представляющий собой защищенный компьютер с антенной. При активации системы считыватель посылает метке радиосигнал, в ответ на который метка передает считывателю свой идентификационный номер, в результате чего обеспечивается точная и быстрая радио идентификация объекта, на который закрепляется метка [15]. В России данное направление появилось сравнительно недавно и в последнее время вызывает все больше интереса со стороны ИТ - компаний, государственных заказчиков, коммерческих предприятий и профессиональных сообществ. Согласно оценке экспертов, совокупный среднегодовой темп роста RFID рынка в России в период с 2008 по 2010 год превысил 19 % [14,15,16].

Голосовую технологию в процессах комплектования продукции (Pick - by - Voice) в России начали внедрять сравнительно недавно, не более десяти лет назад, но за это время она уже прекрасно зарекомендовала себя в отраслях, связанных с транспортировкой и хранением таких товаров, как швейные изделия, напитки, охлажденные и замороженные продукты, расфасованные товары, товары для общественного питания и бакалейные, медико - фармацевтические и товары, поставляемые сторонним фирмам. Применение такой технологии на крупных складах предоставляет огромные преимущества, а появление надежной аппаратуры в сочетании с совершенным программным обеспечением являются существенными составляющими, определившими успешность новой технологии. Голосовые системы управления складами значительно изменили на всех уровнях характер работы применивших их компаний. По сообщениям зарубежной печати, благодаря использованию этой технологии ряду фирм удалось улучшить важнейшие показатели своей деятельности. Несмотря на новизну технологии, в настоящее время ее уже применяет примерно 500 компаний, а это означает, что более 100 тысяч операторов на складах каждый день пользуются голосовой аппаратурой [13,17].

Но, несмотря на все проблемы, которые возникают в логистических системах, складская логистика все же поступательно развивается в России. Этому свидетельствует следующий график:



[18]

На котором прослеживается устойчивая динамика роста с 2005 по 2015 годы объемов введенных в эксплуатацию складских площадей, объемов сделок по аренде и продаже складских площадей. Практически почти синусоидальное колебание доли вакантных площадей с пиками и впадинами за эти годы фактически отражает периоды экономических кризисов и влияния экономических санкций.

#### Список источников

1. Воронов В.И., Воронов А.В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). С. 20 - 28.
2. Воронов В.И. Международная логистика. Вестник университета (Государственный университет управления). 2004. Т.700.с.700.
3. Воронов В.И., Воронов А.В. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике ЛОГИСТИКА. Проблемы и решения. Международный научно - практический Украинский Журнал. 2013 №, 2. Украина. Харьков.
4. Что такое складская логистика — основные понятия, задачи и функции - <http://hiterbober.ru/business-terms/chto-takoe-skladskaya-logistika.html>.
5. 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.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
6. Логистика: тренинг и практикум. Аникин Б.А., Вайн В.М., Водянова В.В., Воронов В.И., Гапонова М.А., Ермаков И.А., Ефимова В.В., Заичкин Н.И., Кравченко М.В., Пузанова И.А., Родкина Т.А., Серова С.Ю., Серышев Р.В., Федоров Л.С. Учебное пособие / Москва, 2014.
7. Аникин Б. А., Ермаков И.А, Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ. Управление. 2015. Т.3.№ 2 С. 5 - 15.
8. Складская логистика в современной России. - [http://www.vashdom.ru/articles/ruukki\\_18.htm](http://www.vashdom.ru/articles/ruukki_18.htm).
9. Что такое склад? - <http://www.alogistika.ru/termins/566.htm>.
10. Логистика в России - <https://cargolink.ru/ls/blog/536.html>.
11. <http://moluch.ru/archive/117/28947/> (Осипов В. А. Проблемы развития логистики в России // Молодой ученый. — 2016. — №13.1. — С. 75 - 77.).
12. Проблемы развития логистики в России - <http://www.xcomp.biz/problemu-razvitiya-logistiki-v-rossii.html>.
13. Голосовой подбор как метод ускорения складских операций - <http://www.logists.by/library/view/Pick-by-voice>.
14. О новых технологиях в складской логистике - [http://issa.ru/news/2013/12/05/news\\_2978.html](http://issa.ru/news/2013/12/05/news_2978.html).
15. RFID технологии - <http://www.tendo.ru/rfid/96.html>.

16. Воронов В.И., Кривонос Н.А. Савостьянок Г.Н., Кожанова В.В. Инновационные технологии в логистике. Научно - аналитический журнал: «Инновации и инвестиции» № 4, 2015– стр.2 - 4.

17. Pick - by - voice технология третьего тысячелетия - [http://www.wikipro.ru/index.php/Pick-by-voice\\_технология\\_третьего\\_тысячелетия](http://www.wikipro.ru/index.php/Pick-by-voice_технология_третьего_тысячелетия).

18. Рынок, финансы, недвижимость - [http://sia.ru/?section=506&action=show\\_news&id=312435source=sia&medium=see\\_also&campaign=relap\\_test&content=bottom\\_list\\_relap](http://sia.ru/?section=506&action=show_news&id=312435source=sia&medium=see_also&campaign=relap_test&content=bottom_list_relap).

© Сиразетдинова А. Ф., 2016

**УДК 332.24**

**Стукало Оксана Георгиевна**

канд. экон. наук,

доцент ВГУИТ,

г. Воронеж, РФ

E - mail: svsh1977@mail.ru

## **РАЗРАБОТКА КЛАСТЕРНО - СЕТЕВОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

Одним из актуальных направлений при формировании эффективной аграрной политики и развития индустрии продовольствия Воронежской области является создание кластерно - сетевых структур в агропищевом блоке сельскохозяйственной отрасли. Поскольку интеграция именно в сельском хозяйстве позволит многим предприятиям отрасли перейти на новый уровень развития, появятся большие возможности при формировании сетевой структуры производства.

В схеме развития промышленности Воронежской области максимально учтены возможности территорий по развитию кластерно - сетевых структур в пищевой промышленности производство сахара; производство растительного масла; производство молочных продуктов; производство мясных продуктов [1].

Стратегические цели создания продовольственных кластерно - сетевых структур в Воронежской области связаны с необходимостью комплексного решения социально - экономических, производственных, научно - технологических задач. Отличительной особенностью кластерно - сетевой политики является комплексность развития, что может создавать положительный синергетический эффект для всех участников сетевой структуры, в отличие от поддержки отдельно взятых предприятий.

Сформированная система критериев выбора наиболее привлекательной инновационной структуры в рамках кластерно - сетевой модели представлена иерархией на рисунке [2, с. 115].

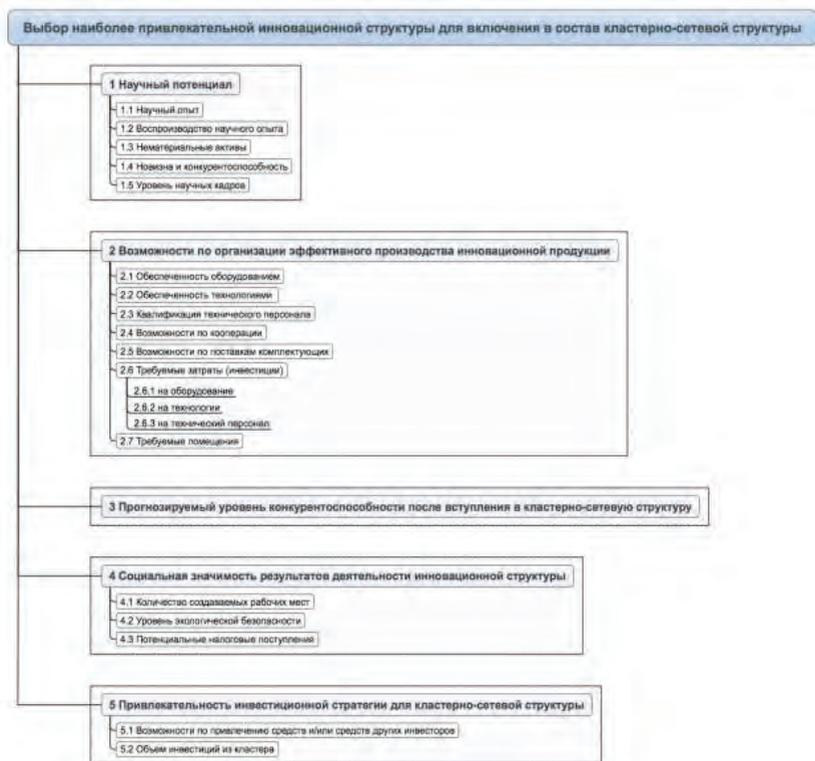


Рисунок – Иерархия выбора наиболее привлекательной инновационной структуры для включения в кластерно - сетевую модель

Стратегической целью создания продовольственных кластерно - сетевых структур по производству сахара и растительного масла в Воронежской области является формирование эффективной системы взаимодействия и кооперации агропромышленного комплекса, пищевой промышленности и научно - образовательного сектора для повышения конкурентоспособности производства путем привлечения инвестиций и обеспечения эффективной государственной поддержки экономического и инновационного развития.

Для реализации стратегической цели создания продовольственных кластерно - сетевых структур в Воронежской области необходимо:

- определение стратегических приоритетов развития кластерно - сетевых структур;
- формирование и разработка механизмов кластерно - ориентированной политики;
- разработка механизмов запуска внутрикластерно - сетевых проектов, в том числе в части рекомендаций по выстраиванию эффективных вертикальных и горизонтальных связей внутри отрасли;
- определение направлений возможной кооперации агропромышленного комплекса и пищевой промышленности, включая оценку направлений развития трансфера технологий. [3, с. 101].

Предпосылками создания продовольственных кластерно - сетевых структур по производству сахара и растительного масла в Воронежской области являются выгодное и перспективное географическое местоположение, высокая концентрация разнообразных агропромышленных и перерабатывающих производств, развитая транспортная инфраструктура.

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

1. Региональная схема (план) размещения производительных сил Воронежской области. Аналитические материалы, 2015. Часть 1 [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW181;n=66317#0> - Дата последнего обращения 18.10.16 г.
2. Стукало О.Г. Условия и предпосылки формирования индустрии продовольствия региона / О.Г. Стукало // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2015. - № 8. - С. 115 - 117.
3. Сироткина Н.В. Кластеризация экономического пространства региона в контексте формирования индустрии продовольствия / Н.В. Сироткина, О.Г. Стукало // Terra Economicus. - 2015. – Т. 13. - № 3. – С. 99 - 109.

© О.Г. Стукало, 2016

УДК 333

**Меликов Юрий Иосифович**  
канд. экон. наук, профессор РГЭУ (РИНХ)  
**Тишкова Александра Александровна**  
Студентка 2 - го курса РГЭУ (РИНХ)  
г. Ростов - на - Дону

### **АНАЛИЗ СОВОКУПНОГО КАПИТАЛА И ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ САХАРНОГО ЗАВОДА**

Анализ совокупного капитала и источников формирования проведен нами на примере Ленинградского сахарного завода Краснодарского края. Завод входит в агрохолдинг Доминант (создан в 1995 г.), который специализируется на оптовой закупке сахара - песка, сахара - сырца и сахарной свеклы, их дальнейшей переработке и реализации. ЗАО сахарный завод «Ленинградский» зарегистрирован 12 сентября 2002 г., перерабатывает 6 тыс. тонн сахарной свеклы в течение суток, является флагом отрасли в районе и в крае. Заводом за последние 5 лет вложено в реконструкцию и технологическое перевооружение более 1 млрд. рублей. Благодаря этому увеличена производительность с 4,5 до 10 тыс. тонн переработки свеклы в сутки, что позволило расширить зону свеклосеяния с 12 до 30 тыс. га. и довести заготовку свеклы до 1,2 млн. тонн за сезон ( с июля по декабрь). В рекордном 2016 г. заготовлено 1,21 млн. тонн свеклы, из которой будет выработано до 162 тыс. тонн сахара.

Успешная деятельность предприятий сахарной отрасли зависит от их обеспеченности капиталом, необходимым для непрерывности производства.

Основным элементом структуры совокупного капитала являются оборотные активы (от 81,4 до 89,3 %). На долю внеоборотных активов приходилось от 10,7 до 18,6 %. В структуре оборотных активов ведущее место занимает дебиторская задолженность (от 42,7 до 42,9 %). На втором месте (кроме 2015г) – запасы (от 21,9 до 22,5 %). На третьем месте (кроме 2015г) – финансовые вложения (от 13,9 до 24,7 %).

Таблица 1. Объем и структура совокупного капитала  
ЗАО «Ленинградский» за 2013 - 2015гг.

Вид активов	1.01.2016 тыс. руб.	Уд. Вес, %	1.01.2015 тыс. руб.	Уд. Вес, %	1.01.2014 тыс. руб.	Уд. Вес, %
1. Внеоборотные активы.	807 680	10,67	863 200	16,63	807 748	18,58
1.1 Основные средства	800 895	10,6	859 090	16,55	804 306	18,5
1.2 Отложенные налоговые активы	6 785	0,07	4 110	0,08	3 442	0,08
2. Оборотные активы	6 760 792	89,33	4 325 879	83,37	3 543 025	81,42
2.1 Запасы	1 660 320	21,9	1 166 635	22,48	970 355	22,3
2.2 НДС по приобретенным ценностям	625	0,01	540	0,01	677	0,02
2.3 Дебиторская задолженность	3 228 829	42,7	2 414 879	46,55	1 865 540	42,9
2.4 Финансовые вложения	1 869 662	24,7	723 688	13,94	700 500	16,1
2.5 Денежные средства	1 356	0,02	20 137	0,39	5 953	0,1
3. Всего совокупный капитал	7 568 472	100	5 189 079	100	4 350 773	100

Таблица 2. Источники формирования совокупного капитала  
ЗАО "Ленинградский" за 2013 - 2015гг.

Капитал	1.01.2016 тыс. руб.	Уд. вес, %	1.01.2015 тыс. руб.	Уд. вес, %	1.01.2014 тыс. руб.	Уд. вес, %
1. Капитал и резервы	3 988 706	52,70	2 533 168	48,82	2 183 270	50,18
1.1. Уставный капитал	3 890	0,05	3 890	0,07	3 890	0,09
1.2 Переоценка внеоборотных активов	123 295	1,92	123 930	2,412	133 083	3,08
1.3 Добавочный капитал	38 000	0,22	38 000	0,72	38 000	0,89
1.4 Резервный капитал	973	0,01	973	0,018	973	0,02
1.5 Нераспределенная прибыль	3 822 548	50,5	2 366 375	45,6	2 007 324	46,1
2. Долгосрочные обязательства	450 438	5,95	635 960	12,26	575 538	13,23
2.1 Заемные средства	387 300	5,12	569 854	10,98	527 619	12,13

2.2 Отложенные налоговые обязательства	62 141	0,82	64 021	1,24	43 660	1
2.3 Прочие обязательства	997	0,01	2 085	0,04	4 259	0,10
3. Краткосрочные обязательства	3 129 328	41,35	2 019 951	38,92	1 591 965	36,59
3.1 Заемные средства	2 949 276	38,97	1 667 480	32,13	1 400 996	32,2
3.2 Кредиторская задолженность	159 618	2,11	347 712	6,70	173 978	3,99
3.3 Оценочные обязательства	20 434	0,27	4 759	0,09	16 991	0,4
4. Всего источников	7 568 472	100	5 189 079	100	4 350 773	100

Анализ источников формирования совокупного капитала ЗАО "Ленинградский" (таблица 2) показал, что основным источником являются собственные средства предприятия. На долю капитала и резервов приходилось от 48,8 до 52,7 % пассивов. При этом уставный капитал представлен мизерной, символической долей – от 0,05 до 0,09 % . Основная часть собственных средств – нераспределенная прибыль (от 45,6 до 50,5 % ). На долю заемных средств приходилось от 43,1 до 44,4 % .

В структуре оборотных средств (таблица 3) повторяются закономерности, характерные для размещения оборотных активов в совокупном капитале.

Таблица 3. Структура оборотных средств ЗАО "Ленинградский" за 2013 - 2015гг.

Оборотные активы	1.01.2016 тыс. руб.	Уд. вес, %	1.01.2015 тыс. руб.	Уд. вес, %	1.01.2014 тыс. руб.	Уд. вес, %
1. Запасы	1 660 320	24,56	1 166 635	26,97	970 355	27,39
2. НДС по приобретенным ценностям	625	0,01	540	0,01	677	0,02
3. Дебиторская задолженность	3 228 829	47,76	2 414 879	55,82	1 865 540	52,65
4. Финансовые вложения	1 869 662	27,65	723 688	16,73	700 500	19,77
5. Денежные средства	1 356	0,02	20 137	0,47	5 953	0,17
6. Всего оборотных средств	6 760 792	100	4 325 879	100	3 543 025	100

В источниках формирования оборотных средств (таблица 4) доля собственных - от 38,6 до 47,1 % , а доля заемных – от 49,3 до 54,4 % .

Таблица 4. Источники формирования оборотных средств ЗАО "Ленинградский" за 2013 - 2015гг.

Вид источника	1.01.2016 тыс.руб	Уд. вес, %	1.01.2015 тыс.руб	Уд. вес, %	1.01.2014 тыс.руб	Уд. вес, %
1. Собственные оборотные средства	3 181 026	47,1	1 669 968	38,6	1 375 522	38,9

2. Долгосрочные обязательства	450 438	6,64	635 960	14,71	575 538	16,2
2.1 Заемные средства	387 300	5,73	569 854	13,17	527 619	14,9
2.2 Отложенные налоговые обязательства	62 141	0,9	64 021	1,48	43 660	1,2
2.3 Прочие обязательства	997	0,01	2 085	0,06	4 259	0,1
3. Краткосрочные обязательства	3 129 328	46,26	2 019 951	46,69	1 591 965	44,9
3.1 Заемные средства	2 949 276	43,6	1 667 480	38,55	1 400 996	39,5
3.2 Кредиторская задолженность	159 618	2,36	347 712	8,04	173 978	4,9
3.3 Оценочные обязательства	20 434	0,3	4 759	0,1	16 991	0,5
4. Всего источников оборотных средств	6 760 792	100	4 325 879	100	3 543 025	100

На долю кредиторской задолженности приходилось от 2,4 до 8 % . Таким образом, банковский кредит играет важную роль в формировании совокупного капитала и оборотных средств предприятия, без участия которого нормальное непрерывное функционирование сахарного комбината было бы невозможным.

Анализ оборачиваемости совокупного капитала и оборотных средств предприятия (таблица 5) показал следующее. Продолжительность кругооборота совокупного капитала в 2014 и 2015 гг. составила соответственно 428 и 376 дней, а оборотных средств – 353 и 327 дней. Резервы ускорения оборачиваемости совокупного капитала и оборотных средств, а, следовательно, оптимизации объема совокупного капитала, требующегося предприятию для его нормального и эффективного функционирования, видится нами как результат резкого сокращения дебиторской задолженности за счет ускорения расчетов за готовую продукцию комбината. Это позволит повысить эффективность использования совокупного капитала, оборотных средств и банковского кредита как источника их формирования.

Таблица 5. Оборачиваемость совокупного капитала и оборотных средств  
ЗАО "Ленинградский" за 2014 - 2015гг.

Показатели	2015 г. тыс.руб	2014 г. тыс.руб
1. Среднее совокупного капитала	6378776	4769926
2. Среднее оборотных средств	5543336	3934452
3. Выручка от реализации	6105938	4011661
4. Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала	0,957	0,841
5. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,101	1,020
6. Продолжительность кругооборота в днях		
6.1. совокупного капитала	376	428
6.2. оборотных средств	327	353

#### Список использованной литературы:

1. Меликов, Ю.И., Кругооборот капитала АПК РФ и кредит // Финансовые вложения. - 2011. - №1 (30). – С. 34 - 41

2. Меликов, Ю.И. Усиление роли кредита в управлении развитием АПК // Финансовые исследования. – 2015. - №4 (49). –С. 135 - 145
3. Меликов, Ю.И. О необходимости усиления роли кредита в формировании оборотных средств АПК // // Финансовые исследования. - 2010. - №3 (28). – С. 90 - 97
4. Меликов, Ю.И. Продовольственная безопасность и необходимость инновационного механизма кредитования АПК // TERRA ECONOMICUS. - 2011. –Т.9 - Ч.2. - С.60 - 64
5. Отчетность Ленинградского сахарного завода за 2013 - 2015 гг.

© Ю.И. Меликов, А.А. Тишкова, 2016

## УДК 33

**Тугушев Ринат Фейясович,**

аспирант кафедры национальной экономики и  
государственного и муниципального управления,  
Саратовского социально - экономического института  
РЭУ им Г.В. Плеханова, г. Саратов, РФ.

### **ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА: КАЧЕСТВЕННЫЙ АСПЕКТ**

Современное предприятие является сложно организованной системой. В связи с этим, от того как выстроены его внутренние структурные элементы (департаменты, отделы и т.д.) зависит качество деятельности предприятия [5].

Каждый элемент структуры имеет определенный набор функций и задач, закрепляются обязанности, права и ответственность. Функции различных элементов структуры являются результатом распределения и закрепления функций управления, в свою очередь структура управления должна реализовывать весь набор функций управления. Стоит учесть, что при этом существенное значение имеет недопущение не только дублирования (за одни и те же функции отвечают различные структурные элементы), но и выпадения каких - либо функций из круга обязанностей всех структурных элементов, что может привести к более негативным последствиям в деятельности предприятия.

Организационная структура оказывает существенное влияние на соотношение и состав различных уровней в организации производственной деятельности, а также формы этой организации. Производственная структура – это мощность и состав производственных подразделений, их формы взаимосвязи и соотношение на каждом уровне организации производственной деятельности.

Центральное место в организационной структуре занимают: цели, функции организации и процедуры их реализации, потоки информации и технические средства по их обработке, распределение обязанностей и полномочий персонала, внешняя среда.

В научной литературе существует множество подходов к определению понятия «организационная структура».

Пальма первенства в рассмотрении оргструктур занята западными теоретикам. А. Файоль[1] определил оргструктуру как социальный организм: компоненты, которые входят в этот организм, занимают каждый точно определенное место, следуют своей

функциональной принадлежности, что наделяет структуру такими свойствами, как мобильность и универсальность.

Концепция, разработанная М. Вебером[2] представляет иной подход к построению оргструктур. Вебер предложил идеальную модель рациональной бюрократии. Основными понятиями структуры управления он определил: иерархичность, ответственность и рациональность. Требования, предъявляемые Вебером к структуре, включают: 1) наличие формальных норм и правил, которые обеспечивают однородность выполнения управленцами своих обязанностей и задач; 2) иерархичность управления – нижестоящий уровень контролируется и подчиняется вышестоящим; 3) четкое разделение труда, использование на каждом рабочем месте высококвалифицированных кадров; 4) прием на работу в соответствии с квалификационными требованиями к данной должности, а не с субъективными оценками; 5) дух формальной обезличенности, которая характерна для выполнения официальными лицами своих обязанностей.

И. Ансофф[3] выделил два подхода к формированию оргструктур управления. Первый из них - динамический, который сосредотачивается на анализе связей предприятия с источниками ресурсов и с внешней средой. Второй, структурный подход, уделяющий основное внимание рационализации управления, разделению функций и внутреннему строению.

Ф. Хедоури, М. Альберт и М. Мескон определяют оргструктуру как логические соотношения функциональных областей и уровней управления, которые организованы для обеспечения эффективного достижения целей[4].

Важным признаком оргструктуры предприятия является число ее элементов (звеньев), которое должно быть сведено к целесообразному минимуму, так как, результатом многозвенности является увеличение потоков информации, удлинение связей, и затруднение эффективного использования методов управления. Особенно это заметно на крупных иерархически выстроенных предприятиях.

Обобщив высказываемые в литературе по данной проблематике точки зрения, можно уточнить понятие «организационная структура». Организационная структура управления промышленным и сельхозпредприятием – это целостная упорядоченная совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых структурных элементов системы управления, посредством которой формируются качественные информационные взаимоотношения между людьми на основе координации и четкого разделения труда, направленного на обеспечение работы предприятия в соответствии с задачами, целями и стратегией предприятия.

Структура предприятия является способом построения взаимосвязи между функциональными областями и уровнями управления, который обеспечивает оптимальное при данных условиях достижение общесистемных целей.

В основе формирования организационной структуры должны лежать функции, которые необходимо выполнить для достижения намеченных целей. Каждая функция – определенная система профессионально важных задач (работа), которую необходимо выполнить.

Необходимость достижения общесистемных целей требует взаимодействия и обмена материалами, финансами, информацией, промежуточными продуктами. Помимо данных коммуникативных связей между сотрудниками структурных подразделений разного

уровня устанавливаются властно - распорядительные отношения, разделение обязанностей и прав. Таким образом, в общем виде, формируется организационно - управленческая структура промышленного и сельхозпредприятия.

Для успешного функционирования предприятие должно постоянно улучшать качество товаров и услуг, а значит и процессов, с помощью которых оно функционирует, а также искать возможности повышать удовлетворенность покупателей[6]. Решение этих проблем возможно при улучшении качества управления предприятием.

Многие ученые рассматривают качество управления как современную стадию развития управления, где происходит переключение внимания с отдельных производственных процессов на всю организационную структуру предприятия, на все аспекты деятельности без исключения. Данный подход рассматривает предприятие в целом, как целостную структуру со всеми элементами, взаимодействующими и функционирующими внутри неё, такими как производство, финансы, логистика, управление экологией и т.д. Данный подход вполне оправдан, в том числе в связи с процессами глобализации, укрупнения корпораций, стремления рынка к монополизации. Это является стимулом для перехода от исследования качества процесса к определению качества деятельности предприятия в целом.

Предприятие должно ориентироваться на высокую эффективность функционирования, устойчивое положение на рынке и конкурентоспособность, достигаемую за счет обеспечения высокого качества деятельности.

Исходя из этого, можно утверждать, что результативность и показатели работы предприятий в существенной мере зависят от действенности управления, его качества. В условиях кризиса и нестабильности общемировой экономической конъюнктуры особую важность приобретает разработка и совершенствование систем управления и на макро -, и на микроуровне, т.е. на уровне предприятий, в основе которых должно лежать обеспечение высокого качества продукции, что в конечном итоге положительным образом скажется на конечных результатах, в том числе и на предприятиях агропромышленного комплекса.

Главная задача предприятия – занять лидирующее место на рынке, чего можно достичь путем выпуска высококачественной продукции при поддержании высокой конкурентоспособности по цене. Одной из главных целей вместе с получением прибыли является обеспечение новых возможностей, повышение конкурентоспособности и занятие лидирующих позиций на рынке. Ведь именно возможности, отсутствующие у конкурентов, позволяют предприятию достичь успеха на рынке. На обеспечение и реализацию новых возможностей должны быть нацелены все управленческие процессы на предприятии: снабжение сырьем, комплектующими, материалами; внедрение высокотехнологичного оборудования, благодаря которому выпускается продукция высокого качества, удовлетворяющая потребителей; использование квалифицированного и мотивированного персонала, который способен производить высококачественную продукцию, включая работу на новом прогрессивном оборудовании и технике.

Развитие промышленности и колоссальный рост размеров отдельных предприятий, а также сложности производств повлекли за собой необходимость использования адекватных, обоснованных с научной точки зрения методов планирования качества деятельности, обоснованного определения уровня затрат по поддержанию качества и исправлению дефектов (брака). Таким образом организационная структура, является существенным фактором влияющим на деятельность предприятия.

### **Список использованной литературы:**

1. Файоль А. Общее и промышленное управление. – М: Контроллинг, 2002.
2. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденко – М.: Прогресс, 1990.
3. Ансофф И. Стратегическое управление – М.: Экономика 1989.
4. Мескон М., Альберт, М., Хедоури, Ф. Основы менеджмента. – М: Дело, 2013.
5. Козлова Е.В. Организационные аспекты проектирования и планирования качества продукции на предприятии. Наука и общество. 2013. № 2 (11). С. 37 - 39.
6. Козлова Е.В. Совершенствование методологии планирования и контроля сферы снабжения предприятия. Наука и общество. 2012. № 6. С. 154 - 160.

© П.Ф. Тугушев, 2016

**УДК 332.12**

**В.С. Федоляк**

К.э.н., доцент кафедры ЭТиНЭ  
Саратовский государственный университет  
г. Саратов, Российская Федерация

### **ПРИРОДА РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ**

Исследование региональных интересов представляет особый интерес т.к. именно на региональном уровне фокусируются желания и устремления всех субъектов национальной экономики. Региональный экономический интерес включает в себя взаимодействие всех видов интересов живущих и работающих в регионе производителей и потребителей, а также интересы, которые определяют приоритетные направления экономического развития конкретной территории и заинтересованные в стабильном воспроизводстве и приумножении социального, природоресурсного, экологического, демографического и хозяйственного потенциалов региона.

Региональный экономический интерес является наименее исследованным в системе экономических интересов. Еще академик Л.И. Абалкин отмечал: «Недостаточное исследование механизма использования экономических законов в значительной мере связано с недооценкой экономической наукой проблемы интересов. Наши знания о них не проникают далее обыденных представлений, нам не известны в полной мере ни их структура, ни их соподчиненность» [1, с. 116].

В настоящее время, проявление регионального экономического интереса и внимание к нему науки и практики связано с изменением всей системы общественно - экономических отношений, как в масштабе общества, так и его территориальных подсистем. Поэтому, категория «региональный экономический интерес» приобретает еще большую не только научную, но и практическую значимость.

В региональном экономическом интересе взаимоувязаны все виды интересов, и достижение цели регионального экономического интереса происходит во взаимосвязи его с частными, коллективными, отраслевыми интересами, интересами других территорий,

интересами общества в целом, иными словами, взаимодействия со всей системы экономических интересов. Поэтому реализация регионального экономического интереса не может ограничиваться результатами присвоения только в рамках данного региона, а связана, как правило, с результатами присвоения в масштабе всей страны. Следовательно, реализация регионального экономического интереса зависит от реализации всей системы интересов.

В настоящее время регионы превратились в реальные субъекты экономических отношений, поэтому они становятся носителями качественно самостоятельных экономических интересов, в рамках и за рамками которых функционируют все другие интересы. Главная причина относительного обособления экономических интересов регионов в федерализме, обеспечивающего целостность экономического пространства страны, с их относительной экономической обособленностью, предполагающую широкие права во всех сферах, включая экономику.

В регионах возникают и накапливаются проблемы социального, экономического и политического характера, которые в рамках каждого из них носят специфический характер. Игнорирование особенностей территорий усиливает их различие в социально - экономическом развитии и уровне жизни населения, противоречия между центром и регионами. В этой связи формирование экономической политики России невозможно без учета экономических интересов каждого из ее субъектов и их согласования.

Известно, что в основе природы экономических отношений, а следовательно лежат отношения собственности. Собственность означает отношения между людьми по поводу присвоения условий и результатов производства, в рамках которых присутствуют объекты и субъекты присвоения. Сами же субъекты являются носителями исторически определенных экономических отношений и соответствующих им интересов. Связь между отношениями собственности и экономическими интересами носит причинно - следственный характер, не всегда проявляющийся на поверхности явлений, но в конечном счете, состоящий в том, что типы, формы, разновидности экономических интересов, их содержание и способы реализации определяются отношениями собственности.

Рыночной экономике в нашей стране характерно многообразие отношений собственности. В основе этого многообразия лежат отношения частного присвоения. Отношения присвоения, с одной стороны, включают в себя в качестве элементов, экономические интересы субъектов собственности, а с другой - служат их социальной основой. Из этого следует, что поскольку экономические интересы не могут рассматриваться вне отношений собственности, предопределяющих экономические отношения в любом обществе, они, как и сами эти отношения, представляет собой исторически определенную категорию, содержание, формы проявления и реализации которой меняются вместе с изменением экономических отношений. [2].

В недавнем прошлом регионы не были относительно обособленными субъектами отношений собственности и товарно - денежных отношений, поскольку объекты собственности, расположенные на территории региона, именовались общенародными, а товарно - денежные связи были до того ограничены, что ни о каких реальных отношениях эквивалентности не могло быть и речи. В настоящее время юридически установлено, что регионы являются субъекты федерации, они же являются хозяйственными системами. Юридические отношения в большинстве случаев служат выражением экономических

отношений. Субъекты федерации, находящиеся в положении относительной обособленности, имеют особые природные условия и другими признаки, включая обособленную бюджетно - финансовую систему, обладают качественно определенными экономическими институтами, особым экономическим статусом.

Среди типов и форм экономических интересов, присущих рыночной экономике, интересы регионов являются одной из неотъемлемых форм, которая вместе с другими, входит в подсистему общих интересов и определяется спецификой потребностей и экономических отношений, складывающихся в регионах. Эта специфика в свою очередь, обусловлена чертами, которые характеризуют регион относительно обособленной частью целого. Обладая качественной определенностью, интересы регионов связаны с другими формами и разновидностями интересов. Так, региональные интересы тесно связаны с общенациональными, федеральными и могут даже в определенных условиях совпадать с ними (например, по отношению к экономической и политической безопасности государства).

Поскольку регион обладает определенной воспроизводственной структурой, он может быть охарактеризован с позиций производства, распределения, обмена и потребления. Этот аспект интересов по их функционально - воспроизводственному признаку следует рассматривать как интересы совокупности хозяйствующих субъектов в рамках воспроизводственного процесса в целом. То, что региональные экономические интересы охватывают все фазы воспроизводственного процесса объясняется тем, что, они являются проявлением экономических отношений, а сами эти отношения охватывают производство, распределение, обмен и потребление, то аналогичным образом следует рассматривать и интересы.

Многообразие субъектов рыночных отношений в регионах, отличающихся различием форм и уровней экономического обособления, сказывается в росте разновидностей и содержания их экономических интересов. При этом следует отметить непрерывный процесс их изменения и взаимопроникновения. Такое взаимопроникновение, наполненность интересов элементами общего и частного характера, некоторые авторы считают достаточным, чтобы трактовать, например, интересы региональные как коллективное, на том основании, что региональный экономический интерес проявляется как интерес совокупного работника, его носителя [3, с. 51].

Подобная трактовка отрывает интерес от собственности, служащей его социальной основой и ограничивает его содержание только одной плоскостью. В этой связи весьма важно для вычленения типов или форм экономических интересов четкое понимание и установление его субъекта - носителя с учетом экономического и правового статуса последнего.

Многообразие региональных экономических интересов и их разнонаправленность, рождаемая многосубъектностью их носителей, являются причинами их объективной противоречивости, которая является взаимной и внутренней. «Взаимной» означает наличие объективных противоречий между различными субъектами интересов (например, региона и хозяйствующего субъекта), а «внутренней» - наличие противоречий в рамках каждого из этих субъектов, когда, например, региону приходится решать вопрос о развитии производственной, социальной или др. сфер, каждая из которых требует ресурсов из одного и того же источника. Способом разрешения этих противоречий является согласование

посредством экономических механизмов, которое исходило бы из правового равенства каждого из носителей экономических интересов. Естественно, что этот принцип относится и к регионам в их экономических отношениях между собой и внутрирегиональными административными и хозяйственными структурами.

Экономические интересы, в регионе проявляются в вертикальном срезе, как связи с федеральными структурами, муниципалитетами и хозяйствующими субъектами внутри региона, образуя цепочку: федерация - регион - муниципалитет - хозяйствующие субъекты, а также в качестве горизонтальных связей, проявляющихся в виде взаимодействия между другими регионами и прочими субъектами внутри федерации и за ее пределами.

Реализация таких разнокачественных интересов возможна лишь путем системной организации экономических отношений, которая в свою очередь может трактоваться как совокупность норм, механизмов, форм согласования принципов рыночной экономики с принципами федерализма, регионального и местного самоуправления, которые позволяют осуществлять компромисс экономических, социальных, экологических и иных интересов самых различных субъектов экономических отношений. К числу наиболее важных системно реализуемых средств относятся такие, как закрепление в общественном сознании общепринятых посылок системной организации экономических отношений, в первую очередь отношений собственности: земельных, бюджетно - налоговых, природоресурсных и иных; в сфере регулирования хозяйственной деятельности - правовое оформление экономических отношений на федеральном, региональном и местном уровнях.

Что касается противоречий региональных экономических интересов, то они проявляются в различных потребностях регионов. Общим для всех регионов является стремление к достижению устойчивого экономического развития, сбалансированности получения и использования ресурсов, эффективности реализации имеющихся средств, достижения оптимального уровня социального развития, выражающегося в достойном уровне жизни населения и т.д. Каждый регион, занимая определенное место в системе общественного разделения труда, имеет некую специфичность условий: природных, экономических, социальных, обладает в силу этого определенной спецификой потребностей и возможностей. Эта специфика во многом предопределяет место региона в общественном разделении труда и его производственно - экономический статус.

Природа противоречий между разноуровневыми экономическими интересами в регионе определяется тем, что экономический интерес - это реальный, обусловленный отношениями собственности и принципом экономической выгоды, мотив и стимул социальных действий по удовлетворению потребностей. Он является порождением и социальным проявлением потребности. Интерес возникает, когда удовлетворение потребности осознается как конкретная цель (максимизация прибыли, присвоение, пользование или владение определенным благом). Следовательно, экономические интересы - осознанные потребности существования различных субъектов хозяйствования. Таким образом, региональный экономический интерес выражает направленность и мотивацию хозяйственной деятельности субъектов в регионе, направленной на удовлетворение их потребностей. Интересы представляют собой одно из самых всеохватывающих и определяющих явлений в жизни общества, с которыми непосредственно связаны и повседневная экономическая деятельность людей.

### Список использованной литературы:

1. См. Бияков О.А. Региональные экономические интересы и проблемы измерения их согласованности. О.А. Бияков, Н.Ю. Коломарова. - Кемерово, ГУ КузГТУ, 2003. - 116 с.
2. Сущность и специфика региональных экономических интересов. <http://www.ronl.ru/doklady/ekonomika/234261/> (дата обращения 03.12.2016)
3. Лексин В., Мильнер Б., Швецов А. Экономические отношения и управления в условиях федерализма // Вопросы экономики. - 1994. - №9. - С.51

© В.С. Федоляк, 2016

УДК 338

**Феофилова Татьяна Юрьевна**, канд. экон. наук, доцент, доцент  
ФГАОУ ВО «Санкт - Петербургский политехнический университет  
Петра Великого», Санкт - Петербург  
**Лопатников Вадим Сергеевич**, аспирант,  
ФГАОУ ВО «Санкт - Петербургский политехнический университет  
Петра Великого», Санкт - Петербург

## ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Защита региональной социально - экономической системы от влияния негативных факторов тесно связана с созданием эффективной системы экономической безопасности региона. В настоящее время субъекты Федерации не имеют системного и комплексного представления о назначении, структуре, организации функционирования такой системы. Поэтому вполне логичным является отсутствие какого - либо понятного и обоснованного механизма создания системы экономической безопасности региона.

Проблема формирования эффективной системы экономической безопасности региона – многослойна. Одной из ее составляющих является полемика относительно содержательного наполнения термина «экономическая безопасность региона». Наилучшим из выходов в единообразном определении основных понятий в области экономической безопасности региона является их закрепление в нормативном правовом акте федерального уровня. В этом случае у субъектов Федерации возникнет институциональный базис для разработки и реализации механизма создания системы экономической безопасности региона.

В литературе предложены различные определения экономической безопасности региона, а также проведен их анализ[4; 5].

В большинстве случаев экономическая безопасность региона понимается как статичная категория. Сторонниками такого подхода являются, например, В.В. Мищенко и О.Н. Ютяев [2], И.Е. Денежкина и Д.А. Суздалева [1].

Динамический подход заложен, к примеру, в концепции экономической политики Ростовской области<sup>3</sup>, где сущность экономической безопасности региона раскрыта через

---

<sup>3</sup> Концепция экономической политики Ростовской области. URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=76219>

возможность и способность его экономики поэтапно улучшать качество жизни населения на уровне общепринятых стандартов, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз при оптимальных затратах всех видов ресурсов и неистощительном использовании природных факторов, обеспечивать социально - экономическую и общественно - политическую стабильность региона.

Представители школы института экономики УрО РАН также являются сторонниками динамического подхода и понимают под экономической безопасностью территориального образования (области, республики, федерального округа) совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики, стабильность, устойчивость и поступательность ее развития, степень ее самостоятельности в процессах интеграции с экономикой Федерации [3].

С нашей точки это определение наиболее точно отражает сущность экономической безопасности региона:

во - первых, включение в определение элемента «совокупность условий и факторов» предполагает учет как негативных, так и благоприятно влияющих на экономику региона условий и факторов;

во - вторых, в определении экономической безопасности региона помимо характеристики текущего состояния, учитывается стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики. То есть экономическая безопасность характеризуется не только современным состоянием, но и возможностью развития экономики. Это подразумевает оценку результатов деятельности, эффективности использования ресурсов и экономического потенциала территории. Однако не можем согласиться с включением в определение экономической безопасности «степени ее (экономики – *примечание автора*) самостоятельности в процессах интеграции с экономикой Федерации». Считаем, этот элемент уже входит в состав «совокупности условий и факторов» и, тем самым, является излишним. Также необходимым является включение в структуру определения экономической безопасности категории «угрозы».

Принимая во внимание результаты анализа существующих подходов, под экономической безопасностью региона понимаем состояние экономики в условиях влияния на нее явных и потенциальных угроз, анализируемое через оценку стабильности, устойчивости и поступательности ее развития, которые, в свою очередь, определяются совокупностью условий и факторов.

Декомпозиция сформулированного определения, позволяет выделить два основополагающих положения:

1) оценка экономической безопасности региона сводится к изучению значений показателей, характеризующих:

- экономику региона в текущем, ретроспективном и перспективном периодах;
- «реакцию» экономики на условия, создаваемые внешней средой, главным образом способным трансформироваться в угрозы;
- зависимость экономики от тех или иных факторов, также, полагаем, приоритет в изучении следует отдавать факторам, формирующим угрозы экономической безопасности региона;

2) экономическая безопасность, являясь характеристикой экономики региона, управляется или, по крайней мере, должна управляться и является зоной ответственности

органов власти субъекта Федерации, которые обладают соответствующими полномочиями и функциями. Отсюда следует, что обеспечение стабильности, устойчивости и поступательности развития экономики подразумевает обеспечение того или иного уровня экономической безопасности региона.

Утвержденная Указом Президента от 31 декабря 2015 г. № 683 Стратегия национальной безопасности РФ призвана консолидировать усилия федеральных органов государственной власти, других государственных органов, органов государственной власти субъектов Российской Федерации (далее - органы государственной власти), органов местного самоуправления, институтов гражданского общества по созданию благоприятных внутренних и внешних условий для реализации национальных интересов и стратегических национальных приоритетов Российской Федерации. Исходя из содержания документа, субъекты Федерации вовлечены в процесс обеспечения национальной безопасности РФ. Для уточнения их роли проанализированы условия, факторы и механизмы реализации стратегических национальных приоритетов. В результате установлено, что напрямую к границам области национальной безопасности отнесены функции субъектов Федерации по реализации стратегических приоритетов: оборона страны, экономический рост и здравоохранение.

В разрезе видов национальной безопасности уровень субъектов Федерации представлен в границах: продовольственной безопасности<sup>4</sup> и транспортной безопасности<sup>5</sup>.

Таким образом, в соответствии с действующими нормами, формирование эффективной системы экономической безопасности региона подразумевает ее интеграцию в обеспечение экономической и продовольственной безопасности РФ. Это обусловлено соответствующими тем, что область экономической безопасности региона пересекается с областью национальной безопасности в зоне экономической безопасности РФ (стратегический приоритет «экономический рост») и продовольственной безопасности РФ. В свою очередь, в границы «ответственности» национальной безопасности по отношению к обеспечению экономической безопасностью региона в основном ограничены формированием условий и факторов, в том числе организационно - институционального характера.

Список использованной литературы:

1. Денежкина И. Е., Суздалева Д. А. Система показателей для мониторинга экономической безопасности региона // Эффективное антикризисное управление. URL: [http://www.info.e-c-m.ru/magazine/66/eau\\_66\\_91.htm](http://www.info.e-c-m.ru/magazine/66/eau_66_91.htm)
2. Мищенко В.В., Ютяев О.Н. Экономическая безопасность агропромышленных регионов Сибири в условиях интеграции в мировое хозяйство (Алтайский край, Новосибирская, Омская область) // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2008. - № 5 (43). – с. 63.

---

<sup>4</sup> Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 года № 120. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/15/108.html>.

<sup>5</sup> Распоряжение Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. № 1734 - р «О Транспортной стратегии Российской Федерации». ГАРАНТ. РУ <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/94460/#ixzz4H1VJm7CK>

3. Татаркин А.И., Куклин А.А. изменение парадигмы исследований экономической безопасности региона. // Экономика региона. – 2012. - № 2. - с. 29

4. Ускова Т.В., Кондаков И.А. Угрозы экономической безопасности региона и пути их преодоления. // Экономические и социальные перемены: факторы, тенденции, прогноз. - 2011. - № 2 (14). - с. 38 - 39

5. Феофилова Т.Ю. Экономическая безопасность в обеспечении развития социально - экономической системы региона: теория и методология: дис. на соиск. ... д.э.н., - СПб, 2014. с. 151 - 158. URL: [http://univer.mvd.ru/upload/site125/dissertaciy/economich\\_nauki/fiofilova\\_t\\_u/dissfeofilova.pdf](http://univer.mvd.ru/upload/site125/dissertaciy/economich_nauki/fiofilova_t_u/dissfeofilova.pdf),

© Т.Ю. Феофилова, 2016

© В.С. Лопатников, 2016

**УДК 001.895 (043)**

**Филатов Владимир Владимирович,**

Доцент кафедры «Менеджмента»,

Кандидат технических наук,

ФБГОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ),

г. Москва, Российская Федерация

E - mail: [filatov\\_vl@mail.ru](mailto:filatov_vl@mail.ru)

## **ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РФ**

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[1]. 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[3]. 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 отрасли, находящуюся в настоящее время в состоянии, отстающем от развитых стран на 20 - 30 лет. Очевидно, что для этого

необходимо обеспечить опережающие темпы развития[4]. 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[5]. 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[6]. 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[7]. Машиностроение как отрасль существует более двухсот лет. По числу занятых и по стоимости выпускаемой продукции оно занимает первое место среди всех отраслей мировой промышленности. Уровень развития машиностроения является одним из важных показателей уровня развития страны. Машиностроение определяет отраслевую и территориальную структуру промышленности мира, обеспечивает машинами и оборудованием все отрасли экономики, производит разнообразные предметы потребления. Продукция машиностроительного комплекса является третьей статьёй российского экспорта (после топливно - энергетических товаров и металлов) [8]. В условиях рыночной экономики главным фактором повышения эффективности национальной экономики становятся уже не отдельные достижения науки и техники, а высокий научный и технологический уровень всего производства. Это уровень определяется в первую очередь состоянием машиностроения как отрасли, обеспечивающей потребности в технологическом оборудовании, которое должно обновляться непрерывно[9]. Машиностроение – это базовая отрасль экономики, определяющая развитие таких комплексов, как топливно - энергетический, транспортный, строительный, химический и нефтехимический и ряд других. От уровня развития машиностроения зависят важнейшие удельные показатели валового внутреннего продукта страны (материалоемкость, энергоёмкость) и, как следствие, конкурентоспособность выпускаемой продукции. Современный уровень машиностроения в России, его научно - техническая и производственная базы не отвечают на сегодняшний день возрастающим требованиям экономического и социального развития страны[10]. Развитие машиностроения напрямую зависит от качества экономического образования менеджеров и инженерно - технических работников предприятий отрасли[11]. Народное хозяйство страны включает в себя различные сферы, каждая из которых вносит свой вклад в развитие страны. Основным признаком деления народного хозяйства на различные сферы является участие в создании совокупного общественного продукта. На основе данного критерия сферы народного хозяйства можно объединить в две группы: материальное производство и

непроизводственная сфера. В свою очередь эти сферы делятся на отрасли[12]. Промышленность состоит из множества отраслей и производств, взаимосвязанных между собой. Основными признаками, отличающими одну отрасль промышленности от другой, являются: экономическое назначение производимой продукции, характер потребляемых материалов, техническая база производства и технологический процесс, профессиональный состав кадров. По этим же признакам различаются и отдельные производства[13]. Отрасль – это группа качественно однородных хозяйственных единиц (предприятий, организаций, учреждений), характеризующихся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняющих общую (специфическую) функцию в национальном хозяйстве[14]. Отрасль машиностроения является частью машиностроительного комплекса. Машиностроительный комплекс включает в себя 12 крупных отраслей и примерно 100 специализированных отраслей, подотраслей и производств. Машиностроительный комплекс связан со всеми отраслями, так как продукция данного комплекса используется в них как средства производства[15]. В зависимости от того, на какой рынок ориентирована продукция, выпускаемая предприятиями машиностроительного комплекса, их можно объединить в следующие группы: группа отраслей инвестиционного машиностроения (тяжелое, энергетическое, транспортное, химическое, нефтяное, строительно - дорожное машиностроение), развитие которых определяется инвестиционной активностью топливно - энергетического комплекса, строительного и транспортного комплексов[16]; группа предприятий тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, машиностроения для перерабатывающих отраслей АПК и предприятий легкой промышленности, зависящих от платежеспособности сельхозпроизводителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции, а также частично от спроса населения[17]; электротехника, приборостроение. Станкостроение – группа наукоемких отраслей, так называемых комплектующих, развивающихся вслед за потребностями всех других отраслей промышленности[18]; автомобильная промышленность, выпуск продукции которой ориентирован на спрос конечных потребителей (производство легковых автомобилей), а также на потребность предприятий, фирм и исполнительных органов власти (производство грузовиков и автобусов)[19]. Отрасли машиностроения могут группироваться также по признаку территориальной принадлежности рынков сбыта: отрасли импортозамещения - в данную группу включаются такие группы, как автомобильная промышленность, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, транспортное машиностроение, строительно - дорожное машиностроение. Развитие отраслей данной группы определяется инфраструктурным фактором экономики и спросом на их продукцию на внутреннем рынке[20]; отрасли экспортной ориентации - в данную группу включаются энергетическое машиностроение, электротехническая промышленность, приборостроение по производству различных элементов автоматизированных систем управления (включая многофункциональные производственные комплексы на базе микропроцессорного управления), станкоинструментальная промышленность по производству тяжелых металлорежущих станков и прессов, а также авиа - и судостроение. Они обладают научно - техническим потенциалом, позволяющим им либо выпускать конкурентоспособные изделия, либо создавать их в относительно короткие сроки[21]. Условные группировки отраслей машиностроения по различным признакам используются для выработки

направлений совершенствования отраслевой структуры машиностроения в соответствии с поставленными целями и на основе анализа по заранее сгруппированным отраслям[22]. Можно выделить следующие группы факторов, определяющих изменение отраслевой структуры отрасли: научно - технический прогресс – развитие науки и техники способствует развитию новых отраслей, выделению из уже существующих отраслей новых подотраслей, либо ликвидации предприятий или отраслей, не соответствующих требованиям времени[23]; темпы развития отраслей народного хозяйства, потребляющих продукцию машиностроения – влияние данного фактора сопоставимо с эффектом мультипликатора, ускорение или замедление развития отраслей, потребляющих продукцию предприятий машиностроения, определяет развитие соответствующих отраслей машиностроения[24]; рост материального благосостояния и культурного уровня населения – изменения в составе потребностей населения напрямую определяют развитие отраслей, производящих продукцию, способную удовлетворить данные потребности[25]. Постоянное изменение отраслевой структуры машиностроения делает необходимым ее систематический контроль с целью выявления соответствия сложившейся структуры отраслей потребностям народного хозяйства[26]. Для анализа отраслевой структуры промышленности обычно используют следующие показатели: доля отдельной отрасли в общем объеме промышленного производства и ее изменение в динамике; доля прогрессивных отраслей в общем объеме промышленного производства и ее изменение в динамике; коэффициент опережения – выражает отношение темпа роста отрасли или отдельного комплекса к темпу роста всей промышленности: соотношение между добывающими и перерабатывающими отраслями. опережающее развитие перерабатывающих отраслей промышленности по сравнению с добывающими обычно характеризует положительные тенденции в развитии экономики страны; доля военно - промышленного комплекса в общем объеме промышленного производства; соотношение между группами А (производство средств производства) и Б (производство предметов потребления)[27]. В промышленно развитых странах, где кризисы и спады производства периодически повторяются, изменение текущей конъюнктуры меньше всего затрагивают выпуск новейшей высокотехнологичной продукции, что создает определенные импульсы для выхода из кризисных ситуаций. Для нашей страны характерно опережающее снижение производства наиболее прогрессивной техники. В результате можно полностью утратить накопленный за предшествующие годы технологический потенциал, хотя и недостаточно качественный, но все же, имеющий принципиальное значение для дальнейшего функционирования экономики[28]. Современное состояние машиностроения показывает необходимость продуманной политики государства в отношении оптимизации отраслевой структуры. Совершенствование отраслевой структуры отрасли должно основываться на анализе макроэкономических пропорций экономики. 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[29]. Эффект от совершенствования отраслевой структуры машиностроения может проявляться в следующем: рост взаимопроникновения и перераспределения ресурсов осваиваемых производств, с повышением уровня качества продукции от применения наукоемких технологий; постепенное снижение себестоимости производства за счет эффективного использования ресурсов; постепенное замещение

импортного производства продукцией отечественного машиностроения; развитие инфраструктуры отраслей машиностроения[30]. Неотложные нужды народного хозяйства, вызванные необходимостью хотя бы минимальной поддержки технологического уровня в машиностроительном комплексе, определяют приоритеты структурно - инвестиционной политики в машиностроении. Требуется нормализовать инвестиционный процесс путем восстановления спроса на оборудование и межрегиональных кооперационных связей. Особенно важно возродить спрос на оборудования в базовых, жизнеобеспечивающих отраслях народного хозяйства[31]. В результате возродятся наиболее отсталые отрасли машиностроения с неразвитой структурой производства. В условиях спада производства в отраслях машиностроения целесообразно ограничить закупки за рубежом техники, аналоги которой выпускаются или могут выпускаться в России. Это позволит повысить загрузку производственных мощностей и может, в связи с поставкой ряда видов комплектующих деталей и оборудования, восстановить разорванные производственно - кооперационные связи со странами ближнего зарубежья и бывшими странами СЭВ[32]. Вместе с тем необходима государственная поддержка тех подотраслей машиностроительного комплекса (прежде всего оборонных), чьи производственные мощности позволяют провести техническое перевооружение производственного аппарата страны. Для реализации структурно - инвестиционной политики страны необходимо сконцентрировать на приоритетных направлениях значительные средства[33]. Одним из дополнительных источников капиталовложений в отечественное машиностроение являются частные инвестиции. Однако основная нагрузка по поддержанию жизнеспособности машиностроения для базовых отраслей народного хозяйства ложится на плечи государства[35]. В современной экономической ситуации нельзя рассчитывать на то, что проблема технологического перевооружения российского машиностроения и обеспечение его независимости от внешнего рынка будет решена стихийно. Технологическое оборудование двойного назначения должно быть заново разработано и поставлено на серийное производство. При этом российское станкостроение, несмотря на острую заинтересованность в перспективных научных разработках, не имеет достаточных для их выполнения кадровых ресурсов[36]. В результате совершенствования отраслевой структуры машиностроения должно сформироваться ядро – совокупность хозяйствующих субъектов, эффективно реагирующих на изменения конъюнктуры рынка и выпускающих конкурентоспособную продукцию[37].

### **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. 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.
5. Женжебир В.Н. Современное состояние и особенности размещения общего машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
6. Медведев В.М. Современное состояние и особенности размещения среднего машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
7. Фадеев А.С. Современное состояние и особенности размещения тяжелого машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
8. Женжебир В.Н. Перспективы развития железнодорожного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
9. Медведев В.М. Перспективы развития авиастроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
10. Воробьев Д.И. Современные тенденции российского рынка машин и оборудования [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
11. Женжебир В.Н. Влияние на структуру машиностроительного комплекса общественного разделения труда, дифференциации и специализации отраслей. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
12. Медведев В.М. Факторы, влияющие на размещение отраслей и ведущих предприятий машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
13. Фадеев А.С. Влияние специализации и производственных связей на изменения в отраслевой структуре машиностроения. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
14. Воробьев Д.И. Принципы развития и размещения отраслей машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
15. Медведев В.М. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов резанием. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
16. Филатов В.В. Изучение структурных отраслевых сдвигов в машиностроительном комплексе РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

17. Воробьев Д.И. Региональная характеристика машиностроительной отрасли с позиций предложения и спроса на её продукцию. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
18. Фадеев А.С. Методы достижения точности при автоматической сборке на предприятиях машиностроительного комплекса РФ. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
19. Воробьев Д.И. Методы и формы организации промышленного производства машиностроительного комплекса РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
20. Воробьев Д.И. Анализ внешнего рынка машиностроения и металлообработки [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
21. Воробьев Д.И. Особенности территориальной организации машиностроения в РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
22. Воробьев Д.И. Тенденции развития регионального рынка машиностроительной продукции [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
23. Женжебир В.Н. Перспективы производства машин и оборудования машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
24. Женжебир В.Н. Типы организации производства машиностроительного комплекса РФ [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
25. Женжебир В.Н. Тенденции и перспективы развития машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
26. Женжебир В.Н. Проблемы торговли машинами и оборудованием. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
27. Медведев В.М. Перспективы развития автоматизации сборки на многопозиционном оборудовании предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
28. Медведев В.М. Общая характеристика рынка машиностроительной продукции РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
29. Медведев В.М. Технологические процессы в литейном производстве на предприятиях машиностроительного комплекса. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
30. Медведев В.М. Производство транспортных средств и оборудования в машиностроительном комплексе РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
31. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при сварке, резке и пайке металлов. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016
32. Фадеев А.С. Виды производства и организационные формы работы предприятий машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

33. Фадеев А.С. Управление процессом сборки и последовательностью автоматического соединения деталей на предприятиях машиностроительного комплекса РФ. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

34. Фадеев А.С. Технологические процессы на предприятиях машиностроительного комплекса при сборочном производстве. [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

35. Филатов В.В. Программа развития машиностроительного комплекса в условиях рыночной экономики. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

36. Долгова В.Н. Производственная статистика и темпы развития отраслей в машиностроительном комплексе. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

37. Филатов В.В. Основные направления технологической модернизации предприятий машиностроительного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

38. Долгова В.Н. Отраслевой состав материальных и нематериальных услуг промышленного комплекса. Сборник статей Международной научно - практической конференции, 2016

39. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. Государственное и муниципальное управление. / Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2010.

40. Шевцова В.Н. Оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности отрасли. Пищевая промышленность. 2005. № 5. С. 74.

© Филатов В.В., 2016

УДК 33

**Филимонова Елизавета Сергеевна**

Магистр, СевГУ

г.Севастополь, РФ.

**Шкурко Полина Андреевна**

Магистр, СевГУ

г.Севастополь, РФ.

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И ПУТИ ИХ ПОВЫШЕНИЯ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы торговой организации и укрепление ее финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования оборотных средств. Проблема улучшения использования оборотных средств стала еще более актуальной в условиях формирования рыночных отношений. Интересы торговой организации требуют полной ответственности за

результаты своей производственно - хозяйственной деятельности. Поскольку финансовое положение торговых организаций находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств - организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

На эффективность использования оборотных средств торговой организации действуют множество факторов, нередко в противоположных направлениях. По широте влияния и степени управляемости факторы условно можно объединить в три группы: общеэкономические, организационные и связанные с техническим прогрессом.

К общеэкономическим факторам относятся: изменение величины товарооборота и его структуры; размещение производительных сил; динамика производительности общественного труда, занятого в сфере товарного обращения и в отраслях, ее обслуживающих; развитие хозяйственного расчета.

На эффективность использования оборотных средств и ускорение их оборачиваемости влияют факторы, как повышающие их величину, так и снижающие.

К факторам, повышающим величину оборотных средств, относятся: повышение качества торгового обслуживания, расширение сети магазинов в районах новостроек, изменение структуры товарооборота в сторону увеличения удельного веса товаров, имеющих замедленную оборачиваемость, и др. Снижению оборотных средств способствуют: экономия материальных и финансовых ресурсов; широкое внедрение принципов хозяйственного расчета в деятельность торговых организаций.

Факторы, определяющие величину оборотных средств, могут быть объективными, т.е. не зависящими от деятельности данного предприятия, и субъективными. К числу субъективных можно отнести, например, рациональность использования оборотных средств, выполнение плана товарооборота, применяемые формы обслуживания, соблюдение кредитной и финансовой дисциплины.

Оборачиваемость оборотных средств - это их движение в процессе воспроизводства, последовательный их переход из одной формы в другую. Характеризуется временем, в течение которого средства, авансированные в оборотные фонды, и средства обращения совершают полный оборот, или скоростью, которая выражается числом полных оборотов за установленное время (год, квартал, месяц).

Под оборачиваемостью оборотных средств понимается длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств в денежной форме в производственные запасы и до выхода готовой продукции и ее реализации. Кругооборот средств завершается зачислением выручки на счет предприятия.

Система обобщающих и частных показателей оборачиваемости оборотных средств основывается на двух взаимосвязанных финансовых коэффициентах: коэффициенте оборачиваемости и длительности одного оборота, характеризующих эффективность использования оборотного капитала, а в частности оборачиваемость и длительность оборота материально - производственных запасов, оборачиваемость и срок погашения дебиторской задолженности и т.д.

По своему содержанию показатели оборачиваемости являются прямыми показателями эффективности ресурсного типа, т.е. характеризующими отношение эффекта к затратам. В

качестве эффекта применяется исходный финансовый показатель - выручка от продаж. Количественно затраты выражаются через показатели авансированных ресурсов, что дает основание относить показатели оборачиваемости к ресурсному типу. [1, С. 98]

На длительность нахождения средств в обороте влияют факторы внешнего и внутреннего характера.

К внешним факторам относятся: сфера деятельности организации; отраслевая принадлежность; масштабы организации; экономическая ситуация в стране и связанные с ней условия хозяйствования.

Внутренние факторы - ценовая политика организации, структура активов, методика оценки запасов. [2, С. 242]

Резервы и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств в обобщенном виде зависят от двух факторов: объема производства, сбыта и размера оборотных средств. Чтобы ускорить оборачиваемость, необходимо:

- совершенствовать производство и сбыт, нормализовать размещение оборотных средств;
- полностью и ритмично выполнять планы хозяйственной деятельности;
- совершенствовать организацию производства и сбыта, внедрять прогрессивные формы и методы;
- совершенствовать расчеты с поставщиками и покупателями;
- улучшать претензионную работу;
- ускорять оборот денежных средств за счет улучшения инкассации выручки, строгого лимитирования остатков денежных средств в кассах предприятия, в пути, на расчетном счете в банке;
- свести к минимуму запасы хозяйственных материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, инвентаря, спецодежды на складе, сократить подотчетные суммы, расходы будущих периодов;
- не допускать роста дебиторской задолженности.

Эффективность использования оборотных средств предприятий, следовательно, зависит прежде всего от умения управлять ими, улучшать организацию производства и сбыта, повышать уровень коммерческой и финансовой работы.

Особое внимание уделяется изучению причин выявленных отклонений по отдельным видам оборотных активов и разработке мер по их оптимизации. Рост товарных запасов может быть результатом недостатков в организации торговли, рекламе, изучении спроса покупателей, другой маркетинговой деятельности, наличия невостребованных и неходовых производств. Большие остатки денежных средств в кассе и в пути возникают в связи с неритмичным развитием сбыта, несвоевременной сдачей выручки в банк, неиспользуемых денежных средств и другими нарушениями кассовой дисциплины. Снизить запасы товаров, материалов, сырья, топлива до оптимальных размеров можно путем их оптовой реализации или бартерных сделок, равномерного и частого завоза. Нормализации остатков товаров и денежных средств в кассе и в пути способствует ритмичное развитие товарооборота.

На счетах в банке должны храниться минимально необходимые суммы денежных средств, а все свободные их остатки следует перечислять в досрочное погашение полученных кредитов, вкладывать в ценные бумаги, предоставлять кредит юридическим и

физическим лицам. При перерасходе средств фондов специального назначения и резервов основное внимание уделяется разработке мер по его погашению и предупреждению.

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

1. Греховодова М.Н. Экономика торгового предприятия. Учебное пособие. - Ростов н / Д., 2001.
2. Налетова И.А. Анализ финансово - хозяйственной деятельности. - М.: Инфра - М, 2004.

© Е.С. Филимонова, П.А. Шкурко, 2016

**УДК 364 - 787.9**

**Ханагян Татьяна Александровна**

канд. биол. наук, доцент СГУПС,

г. Новосибирск, РФ

### **ПРОДВИЖЕНИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СОТРУДНИКОВ КАК ОДНА ИЗ ЗАДАЧ СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

В последнее время целенаправленная работа по продвижению и поддержанию здорового образа жизни сотрудников становится все более актуальной для многих компаний. Под здоровым образом жизни (ЗОЖ) понимают способ реализации основных аспектов повседневной жизнедеятельности человека, которые способствуют сохранению и укреплению его здоровья, а также полноценному выполнению социальных функций [1].

Первостепенная роль в сохранении здоровья принадлежит самому человеку, его образу жизни, ценностям, установкам, степени гармонизации его внутреннего мира и отношений с окружением. ЗОЖ реализуется посредством волевых усилий индивида. Без активного участия самих людей многие возможности для укрепления и защиты их здоровья и повышения уровня благополучия утрачиваются. Однако, зачастую человек чаще всего небрежно относится к своему здоровью, объясняя это недостатком времени (54,8 % ); неорганизованностью (33,2 % ); занятостью работой (27,3 % ) [2].

Забота о своих сотрудниках, создание комфортных условий на производстве отражается на прибыли, производственных показателях и на стабильности деятельности любой организации [3]. Здоровье способствует повышению производительности труда, формированию более продуктивных трудовых ресурсов, более здоровому старению, а также сокращению расходов на пособия по болезни и социальную помощь и уменьшению потерь налоговых поступлений в бюджет. Кроме того, забота о здоровье персонала – это свидетельство гуманности и лояльности компании как работодателя.

Комплекс мер, направленных на повышение здоровья персонала и управление рисками, связанными с заболеваниями сотрудников получил название health management. По данным Cornwall University внедрение HR - отделами зарубежных компаний в корпоративную структуру принципов health management привело снижению трудопотерь в пересчете на

одного сотрудника с 7,8 дня до 3,5 дня. В американской практике первоначально управление здоровьем персонала входило в задачи служб управления персоналом. В последнее время (особенно в крупных компаниях) эту функцию выполняют самостоятельные подразделения, задачами которых являются контроль за здоровьем сотрудником, мониторинг и периодическая профилактика и т.д.

Некоторые российские компании имеют в штате службы управления персоналом специалистов, которые непосредственно не связаны с основной деятельностью производства, но поддерживают активную оздоровительную, физическую и культурную деятельность [4]. Чаще всего за разработку программ здоровья и их реализацию отвечают HR - менеджеры. Также эффективным вариантом может быть организация подобной работы на аутсорсинге.

Технология «Управление здоровьем» включает в себя две составляющие: 1) анализ медицинских рисков, сводящийся к выявлению и ранжированию по значимости факторов, оказывающих негативное влияние на здоровье сотрудников. Для этого изучается частота встречаемости заболеваний, устанавливаются их причины и последствия. Затем по результатам исследования составляется план профилактических мероприятий, направленных на снижение заболеваемости;

2) стимулирование персонала к соблюдению правил ЗОЖ. В качестве стимулов могут быть такие как: выплата премий работникам, которые ведут ЗОЖ; политика стимулирования работников, отказавшихся от курения; премии работникам, которые постоянно занимаются спортом; сокращенный рабочий день для сотрудников, посещающих спортклубы организации; вознаграждение для сотрудников, в течение года не пропускавших работу по болезни.

Таким образом, систематическое внедрение health management на практике будет способствовать как поддержанию и укреплению здоровья персонала, так и созданию благоприятного социально - психологического климата в организации и повышению эффективности ее деятельности. В связи с этим одной из задач по продвижению и поддержанию здорового образа жизни сотрудников является обучение или консультации HR - менеджеров по построению, реализации и оценке программ ЗОЖ на предприятии

### **Список использованной литературы**

1. Дубровский, В. И. Гигиена физического воспитания и спорта: Учеб.для студ. сред. и высш. учеб. заведений. – М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 2003. – 512 с
2. Сокольская, М.В., Ткаченко, А. В. Здоровье профессионала как социально - экономическая категория / М.В. Сокольская, А.В. Ткаченко // Здоровье и образование в XXI веке. - 2016. - №2. (<http://cyberleninka.ru/article/n/zdorovie-professionala-kak-sotsialno-ekonomicheskaya-kategoriya>)
3. Гридин, Л. А. Общественное здоровье как показатель благополучия стабильности общества[Текст] / Л.А. Гридин // Российский медицинский журнал. - 2001. - № 3. - С. 9—12.
4. Дубик Е.А. Формирование человеческого капитала: здоровый образ жизни как составляющий фактор // Креативная экономика. — 2014. — № 2 (86). — с. 53 - 63. — URL: <http://bgscience.ru/lib/5089/>

**Ховятский Алексей Алексеевич**  
студент КубГАУ

**Мищенко Елена Анатольевна**  
преподаватель КубГАУ

г. Краснодар, РФ

E - mail: xovyatskij@bk.ru

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

## **ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

Современное состояние и развитие российских предприятий находится в затруднительном положении. Большое влияние на эту ситуацию оказывает адаптация к рыночным отношениям, а также последствия мирового экономического кризиса. Для улучшения ситуации необходимо создание механизмов, которые бы стимулировали субъекты хозяйствования наращивать объемы и повышать эффективность производства, обновлять производственную и материально - техническую базу. Реальное положение малых предприятий в экономике свидетельствуют, что процесс развития отечественного производства наталкивается на ряд существенных трудностей.

Установлено, что в экономике страны роль промышленности остается ведущей. В этом секторе производится около 40 % национального выпуска товаров и услуг, 80 % этого экспорта создает более 30 % ВВП. В этой области сконцентрировано примерно треть основных средств производства и занятых в экономике. При всей сложности сегодняшней ситуации промышленное производство является одним из основных источников оплаты труда наемных работников, прибыли предприятий, налоговых и валютных поступлений в бюджет [5].

Для малого бизнеса значительные последствия повлекло снижение внешнеторговых потоков вследствие кризисного сокращения спроса на отечественный экспорт. Также сократился потребительский спрос населения через снижение реальных доходов, обусловленного распространением рецессионных явлений в национальной экономике.

Рассматривая показатели малого бизнеса, можно отметить, что показатель количества субъектов предпринимательской деятельности на тысячу человек населения в России в 8 раз меньше, чем в европейских странах. А вклад малых предприятий в валовой внутренний продукт составлял только 10 %, это в 3 раза ниже, чем в большинстве европейских стран. Особенно негативным явлением является то, что значительное количество зарегистрированных малых предприятий занимается только быстро прибыльными видами хозяйственной деятельности, как торговля и посреднические услуги и как показывает статистика только 5 % из числа вновь созданных предприятий в России можно считать успешными, 35 % исчезают уже в течение первого года деятельности. Остальные 60 % с трудом сводят концы с концами [3].

Как утверждают сами предприниматели наиболее характерными факторами, которые тормозят развитие предприятий являются:

– организационно - правовые трудности открытия бизнеса, особенно на стадии перехода от регистрации до начала деятельности;

- недоступность кредитных ресурсов, как для создания предприятия, так и для ведения бизнеса или его восстановления;
- недостаточны связи с международными финансовыми организациями по привлечению инвестиций и гарантий;
- преимущественно декларативный характер государственной поддержки предприятия;
- неоднозначность и противоречивость действующей нормативно - правовой базы;
- неблагоприятная налоговая политика;
- довольно громоздкая система бухгалтерского учета и отчетности;
- ограниченные возможности для защиты от противоправных посягательств;
- проблемы с формированием новых взаимосвязей каналов сбыта;
- недостаточность профессиональных знаний и опыта тех, кто занимается малым и средним бизнесом [2].

Развитие предприятий малого бизнеса является важным элементом национальной экономики, поскольку с их помощью решаются проблемы создания новых рабочих мест, формируется конкурентная рыночная среда. В частности, в странах с рыночной экономикой такие предприятия играют большую роль в стимулировании технологических инноваций, создавая их в 2 раза больше, чем большие компании.

Мировая практика развития и защиты предпринимательства свидетельствует, что доступным источником финансирования малого бизнеса является предоставление правительством гарантий возврата займов в случае неплатежеспособности малых предприятий. Это уменьшает кредитные риски и устраняет главное препятствие на пути предоставления займов субъектам малого предпринимательства, особенно начинающим предприятиям.

Поддержка и сохранение малого бизнеса — одна из наиболее важных стратегических задач для государства, так как именно сектор малого предпринимательства оказывает существенное влияние на рост ВВП в стране.

Для решения существующих проблем Правительство РФ намеревается использовать инструменты государственной поддержки, такие как: совершенствование механизмов кредитно - налоговой политики, внедрение единых инвестиционных стандартов [4].

За последние два года государственный аппарат уделяет все большее и большее внимание проблеме развития малого бизнеса. Преимущественно подобный интерес связан с введением санкций зарубежными государствами, которые побуждают стимулировать развитие российского предпринимательства, и малый бизнес в том числе [1].

Считаем, что перспективы развития малого бизнеса напрямую зависят от оказываемой правительством поддержки, поэтому для достижения поставленных целей необходимо реализовать следующее:

- внедрить программы для поддержания конкурентоспособности перспективных предприятий;
- разработать институциональные механизмы для эффективной работы кредитных учреждений с субъектами малого и среднего бизнеса;
- обеспечить доступность государственной и муниципальной недвижимости российскому производителю;

- создать инфраструктуру для совершенствования субъектов малого предпринимательства.

На наш взгляд, реализация данных предложений обеспечит формирование движущих сил для развития отечественного предпринимательства.

### **Список литературы:**

1. Арустамян Е.С. Перспективы развития малого предпринимательства в РФ / Научный журнал «Гуманитарные, социально - экономические и общественные науки». – 2016. - №2 - <http://www.online-science.ru>.

2. Морозова И.М. Как будет развиваться малый бизнес // Символ науки. 2016. - №2 - 2. - С.196 - 198.

3. Спатарь А.В. Развитие малого бизнеса в России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2015. - №2 (46) - С.57 - 61.

4 К вопросу о повышении конкурентоспособности субъектов малого и среднего бизнеса / Гореико Н.И., Андреев С.Ю. // Наука сегодня. Сборник научных трудов по материалам VII международной научно - практической конференции: в 4 частях. Научный центр «Диспут». - 2015. - С. 45 - 47.

5 К вопросу о повышении эффективности государственного управления национальной экономикой / Андреев С.Ю. // Инновационное развитие современной науки. Материалы Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 87 - 90.

© А.А. Ховятский, Е.А. Мищенко, 2016

**УДК 336.225**

**Червань Лина Александровна**, студент  
Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса  
г.Владивосток, Россия  
E - mail: lina\_chervan@mail.ru

## **СВОБОДНЫЙ ПОРТ ВЛАДИВОСТОК КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ**

Основная проблема Приморского края, которая заключается в невысоких показателях социально – экономического развития, требует кардинального изменения ситуации. Поэтому, введение особого экономического режима играет немало важную роль. Такое предложение огласил Президент Российской Федерации Владимир Путин во время послания Федеральному собранию. После ряда обсуждений и внесения правок 12 октября 2015 года был принят закон, который предоставил Владивостоку статус «Свободный порт».

На территориях, которые будут находится в режиме свободного порта Владивосток, устанавливаются: облегченный визовый режим (получение 8 - дневной въездной визы непосредственно на границе); быстрый режим пересечения границы при осуществлении международной торговли; меры государственной поддержки предпринимателей в целях

привлечения инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры, создания и развития производств, ориентированных на выпуск конкурентоспособной на рынках Азиатско - Тихоокеанского региона (АТР) продукции; сокращение сроков проведения фискальных проверок; проведение внеплановых проверок только по согласованию с Управляющей компанией территории опережающего развития (ТОР); каникулы по налогу на прибыль организаций (ставка в течение первых 5 лет не превышает 5 %); пятилетние каникулы по налогу на имущество организаций и по земельному налогу; льготная ставка страховых взносов для инвестиционных проектов, реализуемых в территории опережающего развития (ТОР) в течение первых 10 лет в размере 7,6 %, понижающий коэффициент по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и ускоренная процедура возмещения налога на добавленную стоимость.

Свободный порт создается на 70 лет, его зона предполагает четыре территории: портовую (в том числе и аэропорт), промышленную, научно - внедренческую и туристско - рекреационную.

Реализация проекта основывается на использовании сильных сторон, таких как наличие минерально - сырьевых ресурсов, наличие марикультуры, выгодное географическое положение. [2] Подобные преимущества влекут за собой иностранных инвесторов, что в свою очередь, также определяет сильную сторону «Свободного порта». Для того чтобы стать резидентом необходимо выполнить ряд процедур. Во - первых, предприниматели подают в управляющую компанию заявку на заключение соглашения об осуществлении деятельности. Во - вторых, к заявке необходимо приложить определенные документы, касающиеся деятельности предприятия. По истечению срока рассмотрения выносится вердикт о принятии или непринятии статуса резидента. [3]

Резидентом свободного порта может стать не каждая компания, целью проекта является развитие бизнеса, поэтому для резидентов установлены жесткие критерии. Объем капитальных вложений не может быть менее 5 млн рублей в срок, не превышающий 3 года со дня включения индивидуального предпринимателя или юридического лица в реестр резидентов свободного порта Владивосток [4].

Для резидентов свободного порта будут обеспечены преференции и льготы по налогу на прибыль: в первые пять лет применяется пониженная ставка — не более 5 % , в течение следующих пяти лет — не менее 10 % . Режим свободного порта распространяется на 15 муниципальных образований Приморского края.

Что же касается ожиданий данного проекта, следует сказать, что он нацелен, прежде всего, на повышение уровня и качества жизни местного населения. Во - первых, здесь создаются особые условия для развития предпринимательской деятельности. А это значит, будут открываться новые предприятия, новые рабочие места, и жители края смогут свободно трудоустроиться, получают постоянный доход, социальные гарантии, стабильность.

Во - вторых, как только бизнес заработает, в казну края и муниципальных образований пойдут налоговые платежи, то есть, доходы регионального и местных бюджетов заметно возрастут, и это, конечно, положительно отразится на всех нас, жителях Приморского края. Больше налогов, соответственно, больше денег на поддержку образования, здравоохранения, социальную защиту, физкультуру и спорт, развитие инфраструктуры.

В - третьих, закрепление населения на территории Дальневосточного региона.

По моему мнению, свободный порт представляет собой мощный потенциал развития страны. Невозможно не согласиться, что проект будет успешным, так как это обусловлено

целым рядом факторов, в первую очередь, экономических. В российской экономике, давно назрела революционная ситуация, когда нужно принимать кардинальные, экстренные, неординарные меры, значительно менять положение региона, стремиться покорять вершины. Закон «О Свободном порте Владивосток» дает нам великолепный шанс сделать этот рынок, и было бы невероятной глупостью упустить подобный шанс». [5]

#### **Список литературы:**

1. Корнева Е.В., Корень А.В., Авраменко В.С., Штакал А.К. Свободный порт Владивосток как фактор динамичного развития Дальнего Востока // Современные проблемы науки и образования. - 2015. - № 1 - 2. - С. 26.
2. Корень А.В., Галицына В.С. Проблемы и перспективы развития Свободного порта Владивосток // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2015. - № 12 - 8. - С. 1480 - 1482.
3. Корень А.В. Электронное мытарство. Совершенствование системы налогового контроля в сфере электронной коммерции // Российское предпринимательство. - 2007. - № 9 - 1. - С. 94 - 99.
4. Чие Е.Э., Корень А.В. Анализ направлений эффективного использования упрощенной системы налогообложения // Современные научные исследования и инновации. - 2014. - № 5 - 2 (37). - С. 6.
5. Корень А.В. Приоритетные направления развития механизма налогообложения электронной предпринимательской деятельности // Актуальные вопросы современной науки. - 2009. - № 8. - С. 127 - 135.

© Л.А. Червань, 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Авкопашвили П.Т. ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	3
Аксеновская Мария Васильевна ОЦЕНКА КАПИТАЛА БАНКОВ АЛТАЙСКОГО КРАЯ	5
Акчурина Елена Геннадьевна МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ	7
Алиханов Д.С. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВИЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	9
Андреева Ольга Николаевна, Коннова Анна Владимировна ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	11
Аскерова Айшен Аразовна, Кудзошвили Нана АНАЛИЗ ДИНАМИКИ АТМОСФЕРНЫХ ВЫБРОСОВ ОТ СТАЦИОНАРНЫХ ИСТОЧНИКОВ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ	15
Л.Х.Ахметзянова ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС	17
Ч.М. Багай - оол НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	19
Березинских Саида Аслановна ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ)	21
Березинских Саида Аслановна СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (на примере Республики Адыгея)	24
Боломожнова Юлия Викторовна ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗАТРАТ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «Центр кровли и фасада»)	28
Т.В. Бритулина ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА БОЛЬШЕБЕРЕЗНИКОВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА	31

Бувальцова Светлана Сергеевна ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	36
Булгакова Анна Евгеньевна ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	39
Бухвостова Виктория Викторовна ОНКОЛЬНЫЙ КРЕДИТ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	42
Власова Кристина Васильевна, Джавадян Диана Вячеславовна АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	44
Воробьев Дмитрий Игоревич ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	48
Гейбель Елена Эдуардовна, Лукомец Михаил Иосифович РЫНОК ЗЕМЛИ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	55
Меликов Юрий Иосифович, Голуб Маргарита Юрьевна О КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЛПХ КАК ЗАЕМЩИКА БАНКА	57
Губарев Герман Юрьевич. Gubarev Herman Yuryevich. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ. ЧТО ЭТО ТАКОЕ?	60
Р.В. Даниелян, С.А. Попова, Ю.Г. Оноприенко ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	69
Дмитриева Алина Георгиевна ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА	71
Долгова Владислава Николаевна ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РФ	74
Дулян Каринэ Араратовна, Андреев Сергей Юрьевич ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ	80
Женжебир Вячеслав Николаевич СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТОРГОВЛИ МАШИНАМИ И ОБОРУДОВАНИЕМ	82

Зайцева Оксана Николаевна СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМ РЫНКОМ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ	89
Закирова Ильмира Разифовна, Симонова Марина Викторовна ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	94
А.В. Алюшкина, А.В. Захарян, И.А. Неводова ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ	98
Иванова Ирина Константиновна ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИИ	101
Иванова Ирина Константиновна ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ	103
Иванова Ольга Эрнстовна, Хабибуллин Фаргат Хадиятович ТРАНСГУМАНИЗМ И ПРОБЛЕМА БЕЗОПАСНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА	105
Ильина Ксения Николаевна, Назыкова Наталья Юрьевна СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ	107
Калинина Ксения Сергеевна, Узбекиова Александра Сергеевна ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ	109
Меликов Юрий Иосифович, Канкулова Марианна Аслановна АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ЛПХ	113
Киселев Владимир Алексеевич КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ КОМПАНИИ	115
А. С. Кожин ИЗДЕРЖКИ, ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	118
Козлов Вадим Владимирович СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	120
Козлова Наталия Викторовна ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ	122
Комлев Роман Сергеевич СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	124

Коноплева Ю.А., Громова А.С. РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ	126
Короткова П.А., Суворова А.П. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ	133
Краевская Екатерина Николаевна, Иванюхина Галина Борисовна ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДВИЖЕНИЯ ТМЦ НА АО «ОЭМК»	136
Закирова Ильмира Разифовна, Кузаева Екатерина Юрьевна, Железникова Елена Петровна ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОНСУЛЬТАНТА И КЛИЕНТА ПРИ ЭКСПЕРТНОМ, ПРОЦЕССНОМ И ОБУЧАЮЩЕМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ	139
А.Р. Кумпилова ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ЭТНИЧЕСКОГО ТУРИЗМА	143
А.Р. Кумпилова РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ	145
Курбанова Патимат Набигуллаевна СМЕРТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В ПОДРОСТКОВО - ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ	147
Лебединская Софья Сергеевна МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОТРАЖЕНИЮ В УЧЕТЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	151
Ленкова Дарья Сергеевна, Пронина Светлана Васильевна, Хаметова Альфия Рашидовна ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	156
Леонтьев Иван Геннадьевич, Казарян Маник Татуловна ПРОБЛЕМА УЧЕТА ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ В РЕЗУЛЬТАТЕ КРАЖИ ТОВАРОВ ПОКУПАТЕЛЯМИ	159
Малян Маргарита Александровна О МЕТОДАХ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	162
Мартынова Анастасия РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ	164

Махмудова Ирина Николаевна, Мокшина Ирина Алексеевна, Белякова Анна Андреевна МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ ЦЕНТРОВ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА	166
Махмутова Татьяна Раисовна, Коренная Анна Сергеевна ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ К УСЛОВИЯМ КРИЗИСА	172
Меликов Юрий Иосифович, Подкуйко Ксения Владимировна О ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛПХ	174
Михайлов Максим Валерьевич ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИНФРАСТРУКТУРОЙ СТРОИТЕЛЬСТВА	177
Можгина Анастасия Сергеевна СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗОЙ БАНКА	181
Мокосеева Мария Александровна, Кох Марина Николаевна ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА И ОЦЕНКА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ	183
Светлана Олеговна Некрасова СТРАТЕГИЯ СОГЛАСОВАНИЯ ЦЕЛЕВЫХ ОРИЕНТИРОВ В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ	185
Никитин Михаил Николаевич ОЦЕНКА ВЕКТОРА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	187
Новоселова Ольга Владимировна, Калмыкова Диана Александровна, Дмитриев Денис Сергеевич ЗНАЧЕНИЯ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	189
Оберт Татьяна Борисовна МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	191
Меликов Юрий Иосифович, Одарич Елена Сергеевна О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ САХАРНОЙ ОТРАСЛИ РФ	195
Олифиоров Александр Васильевич, Голубев Алексей Сергеевич АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕХАНИЗМЫ ЕГО СТАБИЛИЗАЦИИ	198
Останина Татьяна Сергеевна АКТУАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	203

Панферова Ирина Николаевна ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВВП В РОССИИ	206
Парамонова Д.С., Трескова А.С. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АУДИТ КАК ВИД ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	210
Пасько Юлия Сергеевна ИНФОРМАЦИЯ О ФОРМИРОВАНИИ И РАСПРЕДЕЛЕНИИ ПРИБЫЛИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	212
Пахолкова Анна Юрьевна АНАЛИЗ РЫНКА ОПЕРАЦИОННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ ПЕРСОНАЛЬНЫХ КОМПЬЮТЕРОВ	218
Пестова Регина Георгиевна ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗРАБОТКУ РЕКЛАМНОЙ СТРАТЕГИИ	222
А.В. Проскуряков, Н.И. Мирющенко, Н.А. Харенков ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАКРУТКИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	224
Птицына Дарья Дмитриевна ПРОБЛЕМЫ НАЛИЧНОГО ОБЩАЩЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РФ	226
Пунченко Анастасия Алексеевна ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	229
Пятикопова Анна Викторовна ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЦБ В РОССИИ	231
Савиновских Анна МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ	233
Савченко Елена Александровна АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЛОКОМОТИВНОГО ХОЗЯЙСТВА ОАО «РЖД»	235
Сафаргалиева Анастасия Салаватовна СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ РЕСУРСАМИ	237
Симутина Екатерина Николаевна, Кох Марина Николаевна ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	240
Сиразетдинова Альбина Фирдинатовна СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ	243

Стукало Оксана Георгиевна РАЗРАБОТКА КЛАСТЕРНО - СЕТЕВОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ	247
Меликов Юрий Иосифович, Тишкова Александра Александровна АНАЛИЗ СОВОКУПНОГО КАПИТАЛА И ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ САХАРНОГО ЗАВОДА	249
Тугушев Ринат Фейясович ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА: КАЧЕСТВЕННЫЙ АСПЕКТ	253
В.С. Федоляк ПРИРОДА РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ	256
Феофилова Татьяна Юрьевна, Лопатников Вадим Сергеевич ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	260
Филатов Владимир Владимирович ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РФ	263
Филимонова Елизавета Сергеевна, Шкурко Полина Андреевна ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И ПУТИ ИХ ПОВЫШЕНИЯ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	270
Ханагян Татьяна Александровна ПРОДВИЖЕНИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СОТРУДНИКОВ КАК ОДНА ИЗ ЗАДАЧ СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	273
Ховятский Алексей Алексеевич, Мищенко Елена Анатольевна ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	275
Червань Лина Александровна СВОБОДНЫЙ ПОРТ ВЛАДИВОСТОК КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ	277



**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**

# **ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ**

**Сборник статей**

**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 13.12.2016 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 16,91. Тираж 500. Заказ 182.

**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

08.12.2016 г.

### Международной научно-практической конференции ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ

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) Винеvская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук,
- 7) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
- 8) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
- 9) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук,
- 10) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 11) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 12) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
- 13) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
- 14) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
- 15) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
- 16) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
- 17) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
- 18) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
- 19) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 20) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
- 21) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
- 22) Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
- 23) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 24) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
- 25) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
- 26) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 27) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
- 28) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук

- 29) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
- 30) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 31) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
- 32) Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 33) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
- 34) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 35) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 36) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук,
- 37) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

**3. Утвердить состав секретариата в лице:**

- 1) Асабина Катерина Сергеева
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Носков Олег 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  
«ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУЧНОЙ СРЕДЕ»,  
состоявшейся 8 декабря 2016

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 320 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 311 статей.
3. Участниками конференции стали 467 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.