

АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

ISSN 2410-6070

№11/2016 В 3 ЧАСТЯХ

ЧАСТЬ 1



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**ИННОВАЦИОННАЯ
НАУКА**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА»

ISSN 2410-6070

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Размещение журнала в системе Российского индекса научного цитирования по договору №103-02/2015
Размещение журнала в "КиберЛенинке" по договору №32505-01

Учредитель
Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна»

Главный редактор:

Сукниасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук, доцент.

Редакционный совет:

Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент;
Баишева Зия Вагизовна, доктор филологических наук, профессор;
Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор;
Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент;
Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор;
Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор;
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор;
Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент;
Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор;
Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент;
Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, профессор, академик РАЕН
Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор;
Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор;
Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент;
Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор;
Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор;
Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор.

Верстка: Тюрина Н. Р. | Редактор/корректор: Асабина Е.С.

Редакция журнала «Инновационная наука»:

450077, г. Уфа, а/я «Аэтерна» | Телефон: +7 347 266 60 68 | Web: <http://aeterna-ufa.ru> | E-mail: info@aeterna-ufa.ru

Подписано в печать 18.11.2016 г. Формат 60x84/8.

Усл. печ. л. 14,01. Тираж 500.

*Отпечатано в редакционно-издательском отделе ООО «АЭТЕРНА»
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2 | info@aeterna-ufa.ru | +7 (347) 266 60 68*

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы. Все материалы отображают персональную позицию авторов. Ответственность за точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых статей.

При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Алексеев В.М. ЗАТРАТЫ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ: СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ	9
Андреева О.В., Суховеева А.А. СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АМЕРИКАНСКОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ	11
Антонов А.П. ВЗАИМНАЯ СВЯЗЬ ТЕРМИНОВ «ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА», «ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ» И «ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ»	14
Артюхова И.В., Третьяк О.А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	17
Барашьян В.Ю., Бувальцова С.С. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	18
Белашова В.В., Сапунова Т.А. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	21
Васнев С.А., Васнева Н.Н. ЗАНЯТОСТЬ В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ХАРАКТЕР, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ	23
Власов Д.А. ИССЛЕДОВАНИЕ СИТУАЦИИ МНОЖЕСТВЕННОГО РАВНОВЕСИЯ В ТЕОРЕТИКО-ИГРОВЫХ МОДЕЛЯХ	29
Власов Д.А. НОВОЕ ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ СРЕДСТВО WOLFRAMALPHA В ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ И СИТУАЦИЙ	31
Выкиданец О.Д. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ИННОВАЦИЙ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА	32
Выходцев В.В. РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ, РЕКОНСТРУКЦИИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ МНОГОЭТАЖНЫХ ДОМОВ	35
Гавристова Е.Н. СЕМЕЙНЫЙ ТУРИЗМ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	39
Гончарова Т. В. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЙ СТРАТЕГИИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ХОЛДИНГА ОАО «РЖД»	44
Гончарова Т. В. ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА	46

Губарев С.А., Абакумов Р.Г. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СТРОИТЕЛЬСТВА, СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ, ОТВЕЧАЮЩИХ СОВРЕМЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ ИНВЕСТОРОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	48
Гусакова А.А., Муллинова С. А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ГУДВИЛЛА В ФОРМАТЕ МСФО	51
Закирова Л.И. Яруллин Р.Р. ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ	55
Захарова А.М., Абакумов Р.Г. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИ РЕКОНСТРУКЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	57
Ивахник А. Ю. РОССИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА. ПРОБЛЕМА И ПУТИ РЕШЕНИЯ	60
Ivakhnik A. U. POLITICS OF THE ECONOMY GROWING IN RUSSIA: TERMS AND STIMULATION	63
Исраилова З.Р., Хатуева Х.И. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЧЕЧЕНСКАЯ РЕСПУБЛИКА	65
Исраилова З.Р., Баширова Х.Ш. ВОПРОСЫ О РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ	67
Исраилова, Л.А. Булуева З.Р. ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В СОСТАВ ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ЗА И ПРОТИВ	68
Исраилова З.Р., Магомедова Х.А. БЕЗРАБОТИЦА И ЗАНЯТОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ	70
Кильмаметов А.Р., Суровцева О.В. ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ В СФЕРЕ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	72
Коваленко Л.В. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	73
Колобова Е.Ю. УСТАНОВЛЕНИЕ СОСТАВА ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ КИНОПОКАЗА	76
Кочеткова Е.В. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	82
Кузнецова А.М., Неустроева П.Л. АКТУАЛЬНОСТЬ ОБРАЩЕНИЯ ДЕПОЗИТАРНЫХ РАСПИСОК КАК АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА РОССИЙСКИХ БАНКОВ	86
Куликова Н.Н. АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЕМКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	91

Курбанова Р.И., Пронина Е.И. РОЛЬ МОТИВАЦИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕЕ УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ	94
Левушкина С.В. ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С МАЛЫМ И СРЕДНИМ ИННОВАЦИОННЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ	96
Лещукова И.В. ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	100
Лопарева А.М. МЕТОДЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА	103
Мазурова М.А. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИЯМИ	105
Макрушина Н.Н. РОЛЬ МИССИИ И ВИДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	108
Максимова Е.С. АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫМ БИЗНЕСОМ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ В МОСКВЕ	111
Мухарлямова А.И., Овчарова Т.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ И ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ДЕЛ	114
Немчинов А.А. АТРИБУТИВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	116
Николаева И.В. ОБЗОР РОССИЙСКОГО И САМАРСКОГО РЫНКОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	119
Николенко Ю.В. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	122
Нсайф К.А., Соловьев А.Б., Вагурин И. Ю. ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА В ИРАКЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	125
Огорокова О.А., Христославенко К. Э. УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	128
Омшанова Э.А. НАЛОГОВАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	131
Павлов Е.А. МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА. ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	135
Пищулина Е.С. ОСОБЕННОСТИ ЯПОНСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	137

Платонова И.В., Азанова Е.А. МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	138
Посохова В.М., Абакумов Р.Г. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ В РЕШЕНИИ ВОПРОСОВ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	141
Развадовская Ю.В., Ложникова А.В. ОЦЕНКА КАЧЕСТВЕННЫХ И КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	142
Разноглазова А.К. ТРЕНДЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	151
Рудакова А. Р., Скляр Е. М. СТАРТАПЫ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ, СОЗДАННЫЕ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРАМИ	153
Сальников В.В., Алексеев В.М. УЧЕТ ЗАТРАТ ПО ЗАЙМАМ И КРЕДИТАМ	155
Сапунова Т. А., Скубенко Д. В. ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ «ТОЧНО В СРОК» НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	157
Сапунова Т.А., Милюкова А.В. ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ	158
Сафронова Ю.А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	160
Святохо Н.В. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА: КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ	162
Сикорская О. И. ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА	168
Синчуков А.В. МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СОВРЕМЕННОГО УЧИТЕЛЯ МАТЕМАТИКИ И ИНФОРМАТИКИ	173
Синчуков А.В. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРОВ ЭКОНОМИКИ	175
Тамасханов З. И., Скворцов А.Н. СТАНДАРТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	176
Теньковская Л.И. ХАРАКТЕРИСТИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ТЕРРИТОРИЙ I ТИПА (ЦЕНТРАЛЬНЫЙ И ПОВОЛЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАЙОНЫ РОССИИ)	178
Теньковская Л.И. ХАРАКТЕРИСТИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ТЕРРИТОРИЙ II ТИПА (ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНЫЙ И ЗАПАДНО-СИБИРСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАЙОНЫ РОССИИ)	181

Теньковская Л.И. ХАРАКТЕРИСТИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ТЕРРИТОРИЙ III ТИПА (ВОЛГО-ВЯТСКИЙ, СЕВЕРНЫЙ, СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ, ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАЙОНЫ РОССИИ)	186
Третьяк М. Н. ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ	190
Угарова Г.Л., Согрин И.В. ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ С 2017 ГОДУ	192
Хрусталева Д.Р., Яруллин Р.Р. АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА	194
Шумская Ю.Б. МЕСТО И РОЛЬ СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	196
Яковлева А.А. ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ	200
Ямалетдинова Г.Х. ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОТБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, ФИНАНСИРУЕМЫХ ЗА СЧЕТ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ	203
Ямалетдинова Г.Х. МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ПОСТПРОГНОЗНОЙ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА	204
Яценко С.С. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ» ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН	206
МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ	
Никифорова Е.М., Баськова А.И. СИТУАЦИЯ С САХАРНЫМ ДИАБЕТОМ У ДЕТЕЙ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: АКТУАЛЬНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ	209
Петренко В.М. МЕХАНИКА ОРГАНОГЕНЕЗА У ЧЕЛОВЕКА И ЖИВОТНЫХ	210
Сухова Е.В. ИНФЕКЦИОННЫЙ ЭНДОКАРДИТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	212
Турчаева Н.Р., Турчаева И.Н. АНАЛИЗ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ БОЛЕЗНЯМИ УХА И СОСЦЕВИДНОГО ОТРОСТКА	214
ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ	
Гулая Т. Н. ФОЛЬКЛОРНАЯ ОСНОВА МУЗЫКАЛЬНОГО ЯЗЫКА «ЛИТОВЫ» Л. П. КИРЮКОВА	219
Исаева С.А. ДРЕВНЕРУССКОЕ МУЗЫКАЛЬНОЕ ИСКУССТВО: РЕЛИГИОЗНО-ИДЕАЛИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД	221

Кинякина Л. В. О НЕКОТОРЫХ ФОРМАХ РАБОТЫ ВТОРИЧНЫХ ФОЛЬКЛОРНЫХ КОЛЛЕКТИВОВ	223
Кинякина Л. В. МОРДОВСКИЙ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ФОЛЬКЛОР В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ	225
Колесникова С. В. НАРОДНО-ПЕСЕННЫЙ РЕПЕРТУАР: СПЕЦИФИКА СРЕДСТВ ИСПОЛНИТЕЛЬСКОЙ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ	227
Колесникова С. В. К ВОПРОСУ О РЕПЕТИЦИОННОЙ И КОНЦЕРТНО-ИСПОЛНИТЕЛЬСКОЙ ПРАКТИКЕ НАРОДНОГО ПЕВЦА	229
Скворцов А.И. МУЗЕЕФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ВСЕМИРНОГО КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В РОССИИ КАК СРЕДСТВО ОПТИМИЗАЦИИ ИХ «ЭКСПОЗИЦИОННОГО ВИДА»	231
Ульянова Н.Б. ЭТНОПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ТРАДИЦИИ В ПРОСТРАНСТВЕ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА	234
Федосеева М.А. ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ И ИСПОЛНИТЕЛЬСКИХ ШКОЛ В ПЕРИОД РЕФОРМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МУЗЫКАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ	236
Фомина Е.Д. ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЙ ТУРИЗМ	238

УДК 657

В.М. Алексеев

ректор, Академия подготовки главных специалистов (Краснодар)

ЗАТРАТЫ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ: СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ**Аннотация на русском языке:**

Сегодня, в условиях экономического кризиса, роль затрат как никогда прежде высока, поскольку предприятия вынуждены экономить на всем. Затраты в стратегическом планировании становятся основным объектом, которому уделяется максимальное внимание. Анализ затрат позволяет выявить резервы предприятия.

Ключевые слова

Затраты, управленческий учет, финансовый директор.

COSTS IN MANAGEMENT ACCOUNTING: NATURE AND CLASSIFICATION**Аннотация на английском языке:**

Today, in the context of the economic crisis, the role of costs like never before high because companies are forced to save on everything. Costs in strategic planning become the main object for which is paid maximum attention. Cost analysis allows to reveal the reserves of the company.

Key words

Cost, management accounting, financial director.

Современные экономические реалии показали, что для предприятия вне зависимости от вида деятельности и формы собственности более важным показателем, характеризующим деятельность, является размер не прибыли, полученной в отчетном периоде, а размер издержек, понесенных при выпуске единицы товара и/или при оказании услуги. Расчет и минимизация издержек - основная проблема, с которой сталкиваются предприятия на всех этапах своего существования. Этим и обусловлена актуальность данной работы.

Характерными особенностями современного экономического периода являются всеобщий спад производства, рост дебиторской задолженности всех видов, неуверенность в завтрашнем дне и у мелких производителей, и у крупных концернов. Предприятия вынуждены экономить на всем. И оптимизация затрат, появление инноваций, позволяющих строить стратегический управленческий учет по-новому, становятся наиболее востребованными [1]. Затраты в стратегическом планировании становятся основным объектом, которому уделяется максимальное внимание. От затрат зависит прибыль предприятия. Значительная часть управленческих стратегических решений, принимаемых на различных уровнях управления, относится к минимизации затрат, их регулированию.

Говоря о современном периоде развития экономики, необходимо упомянуть и жесткую, а порой жестокую конкуренцию, ограниченные материальные, финансовые и трудовые ресурсы. В такой ситуации преимущество получают предприятия, способные не только получать прибыль, но и разумно ей распоряжаться при минимальном уровне издержек на производство товаров или оказание услуг. Предприятие только тогда будет успешным, если не «стоит на месте», если вместе с совершенствованием технологий, совершенствуется система управления, если принимаются решения, адекватные требованиям рынка, но и учитывающие перспективы ближайшего и отдаленного будущего.

Разработка новых принципов управления предприятием, производством, организацией требует от управленческого персонала разработки и применения принципиально новых инструментов, позволяющих осуществлять управленческий учет в условиях неопределенных или полностью отсутствующих исходных

данных [2]. Только использование принципиально новых инструментов управления позволит генерировать и получать информацию, на базе которой можно принимать экономически обоснованные управленческие решения, позволяющие использовать внутренний потенциал предприятия на всех уровнях.

Управленческий учет в процессе выработки управленческих решений основывается на различных вариантах обработки информации о затратах, понесенных организацией в предшествующих отчетных периодах. Без учета всех понесенных затрат невозможно говорить о наличии прибыли (убытка) на предприятии, о необходимости создания резервов под сомнительные долги, о наличии налогооблагаемой базы и исчислении налога на прибыль.

Соответственно, учету, возможным вариантам снижения затрат уделяется максимальное внимание на всех уровнях менеджмента предприятия. Конечная цена продаваемого продукта определяется не только затратами, но и рынком. Повлиять на формирование затрат, необходимых для выпуска продукции, может не только и не столько рынок, сколько управленческое звено предприятия.

Естественным стремлением производителя, претендующего на долгосрочную работу в жестких рыночных условиях, является удержание цен на продукцию на конкурентоспособном уровне при максимальной прибыли и минимальных затратах. И это возможно только в ситуации, когда заранее просчитаны издержки производства каждого из видов продукции, предлагаемых на рынок, определены все потенциальные категории потребителей и рынки сбыта. Расчет себестоимости товара становится немаловажной составляющей успеха предприятия.

Необходимо отметить, то в структуре бухгалтерской и/или управленческой отчетности затратам, их расчету, принятию к учету придается особое значение. От объема затрат, их структуры зависит финансовый результат работы всего предприятия [3]. Говорить об эффективном функционировании предприятия на рынке можно, только принимая во внимание получаемые доходы и сопутствующие расходам расходы.

Анализ расходов, себестоимости продукции, накладных расходов необходим каждому предприятию. Он позволяет выявить резервы предприятия в снижении затрат, составить план по себестоимости и издержкам на календарный период и отследить его выполнение. Оценка системе управления ресурсами предприятия может быть дана после полноценного проведенного анализа себестоимости продукции и издержек предприятия в целом.

В управленческом учете каждого предприятия можно выделить два основных используемых для организации учета способа:

- 1) учётный. Данный способ позволяет создать эффективную систему контроля затрат, распределения по направлениям, наиболее нуждающимся в выделении того или иного вида ресурсов;
- 2) калькуляционный. Данный способ показывает затраты, произведенные в отчетном периоде и позволяет оценить, насколько эффективно были использованы ресурсы, имеющиеся в распоряжении предприятия.

В системе учета затрат можно выделить этапы сбора, регистрации, обобщения, анализа полученных данных о произведенных затратах. После проведения анализа данные становятся доступны для управленческого звена, принимающего решения в части разработки и реализации управленческих стратегий. На основе полученных данных планируются бизнес-процессы, принимаются решения о расширении или изменении ассортимента, проводится работа, направленная на улучшение качества продукта, совершенствование потребительских качеств.

Финансовый директор - должность, встречающаяся на большинстве современных коммерческих предприятий. И в должностные обязанности финансового директора входит управление издержками предприятия. Он и его подчиненные обязаны собирать, учитывать информацию о затратах, контролировать понесенные и планируемые затраты, анализировать возможность создания резервов и экономного расходования дефицитных ресурсов.

Учиться грамоте финансового управления можно и нужно на протяжении всей профессиональной деятельности финансового директора. Это не только право работника [4], но и обязанность работодателя [5].

Финансовый директор должен решать, являются ли понесенные расходы обоснованными. От правильности его решений зависит финансовое благополучие всего предприятия. Необоснованные,

неподкрепленные реальными фактами, решения могут стать причиной ухода предприятия с рынка, банкротства, неэффективного использования финансовых и материальных ресурсов. Затраты должны находиться под постоянным контролем, необходимо предпринимать усилия по оптимизации расходов, но не в ущерб качеству продукции или услуг.

Учет затрат не является единственной задачей, стоящей перед управленческим учетом. Не менее важным представляется калькулирование затрат, заключающееся в расчете различных вариантов решения каждой поставленной задачи. По итогам расчетов управленческое звено выбирает наиболее оптимальный вариант.

Список использованной литературы:

1. Сальников В.В., Бабыкина Е.С. Измерение затрат в системе управленческого учета // В сборнике: Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций Материалы X Международной научно-практической конференции. 2015. С. 23-26.
2. Горшенина М.В., Фирсова Е.Ю. Проектирование образовательной среды для подготовки менеджеров производственной сферы // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. 2016. № 2 (30). С. 40-49.
3. Халяпин А.А. Оптимизация структуры бухгалтерского баланса как фактор повышения финансовой устойчивости организации // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 120. С. 954-983.
4. Алексеева М.С. Анахронизмы высшего и дополнительного профессионального образования // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 9-1. С. 175-177.
5. Алексеева М.С. О конституционности ограничения свобод обучающегося // Инновационная наука. 2016. № 8-3. С. 78-80.

© Алексеев В.М., 2016

УДК 336.6

О.В. Андреева

к.э.н., доцент кафедры «Финансы»

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

А.А. Суховеева

к.э.н., старший преподаватель кафедры «Финансы»

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

**СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
АМЕРИКАНСКОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ**

Аннотация

Анализируются основные показатели развития системы образования в США, определяется роль государственных и частных источников ее финансирования, выделяются особенности финансового обеспечения высших учебных заведений.

Ключевые слова

Источники финансирования образования, государственная поддержка вузов, частные пожертвования.

Система образования в Соединенных штатах Америки – богатейшая в мире. Такой результат обеспечивается преимущественно за счет государственного финансирования, которое соответствует по объему аналогичному показателю по ЕС (27 стран). Проведение целенаправленной государственной

политики в последние десятилетия позволило достичь высокого уровня финансирования американской системы образования в целом. Так, государственные и частные затраты на образование (без расходов на «образование взрослых» – профессиональную подготовку преимущественно без отрыва от производства) заметно возросли в 80-е и 90-е гг. XX в. – на 70% и составили в 2005 г. 878 млрд. долл., или около 7,5% ВВП, что заметно превосходило годовые расходы США на военные цели (495 млрд. долл. – 4,0% ВВП в том же году) [1, С.8]. В 2014 году общий объем расходов на образование достиг показателя в 1231,7 млрд. долл., или 7,1% ВВП [2]. В этой связи уместно подчеркнуть невозможность сравнения таких консолидированных данных с нашей страной, так как о реальных объемах частных источников неизвестно (данный вопрос поднимался нами ранее [3, С. 51-52]).

В рамках «образования взрослых» с 2001 г. в различных программах обучения поучаствовало 92 млн. человек, или 46% взрослого населения страны.

Важнейшая особенность американской системы образования, как мы отметили, – преобладающая роль бюджетных ресурсов государства в его финансировании. В 2014 г. государственные расходы на образование составили 902,09 млрд. долл., или 5,2% ВВП [4, С.220].

Тем не менее, перед современным американским средним образованием продолжает стоять задача модернизации школьного образования: требуется усилить помощь ученикам с ограниченными возможностями и школам, в которых они обучаются, создать условия для лучшей подготовки и поддержки учителей, а также обеспечить выпускникам школ возможность поступать в колледжи и университеты [5, С.11]. В Бюджетном послании Президента Б. Обамы Конгрессу США в 2015 году [6] отмечалось, что примерно 40% студентов обучаются в Communitycollege – «муниципальных колледжах». Двухгодичная программа подготовки в этих колледжах должна стать такой же доступной и всеобщей, как и современная средняя школа. Преимущество такой подготовки заключается в возможности приобретения конкретных навыков (с присвоением профессионального или технического сертификата или диплома младшего специалиста) либо дальнейшего поступления на бакалаврскую программу в университет сразу на 3-й курс. А в 2016 году в своем Бюджетном послании Президент США сделал акцент на высшем образовании, заявив, что качественное высшее образование должно быть доступно для каждого американца [7].

Одно из центральных и наиболее важных звеньев американской системы образования составляют высшие учебные заведения. В 2013 г. в США насчитывалось 4,3 тыс. учреждений высшего образования – 1,85 тыс. являлись государственными и 2,45 тыс. – частными. Среди них особую роль играют так называемые исследовательские университеты (всего в начале XXI в. к ним относились 235 университетов), которые представляют собой ядро американской системы высшего образования, являясь основными центрами фундаментальной науки и подготовки специалистов и научных кадров высшей квалификации.

Именно эти университеты, где обучаются примерно 2,8 млн. студентов, получают большую часть государственной поддержки на проведение фундаментальных исследований, в них присуждается наибольшее число докторских степеней в различных науках. Это, как правило, чрезвычайно престижные вузы, занимающие ведущие позиции в рейтингах университетов не только в США, но и в мире. Среди этих исследовательских университетов можно назвать такие, как Принстонский, Гарвардский, Йельский, Стэнфордский, Колумбийский, Пенсильванский, Корнельский университеты, Массачусетский и Калифорнийский политехнические институты и другие, известные во всем мире, высшие учебные заведения [8].

По прогнозным данным, в 2016-2017 учебном году американскую высшую школу окончат 3,8 млн. выпускников, из них: 973 тыс. младших специалистов, 1,8 млн. бакалавров, 824 тыс. магистров и 182 тыс. докторов наук в различных областях знаний [9, С.569].

Такие высокие показатели уровня высшего образования в стране были достигнуты во многом благодаря массивной государственной поддержке данной сферы. Начиная, особенно с 70-х гг. XX в., были приняты десятки законодательных актов, направленных на создание условий для всемерного развития высшего (и среднего) образования, на интеграцию науки и образования, защиту интеллектуальной собственности, кооперацию государства, университетов и частного бизнеса в области научных исследований, на государственную поддержку студентов и университетов в целом.

Американские вузы (общественные вузы, частные вузы, принадлежащие некоммерческим организациям и частные вузы, принадлежащие коммерческим организациям) получают финансирование из одних и тех же источников, однако существуют различия в объемах финансирования различных категорий.

На протяжении последних 50 лет структура источников финансирования системы высшего образования США оставалась практически неизменной. В то же время, под влиянием политических и социально-экономических процессов в стране в этот период происходило постоянное перераспределение их доли в финансировании вузов различных категорий.

Бюджетные средства вузы получают из трех источников – от федерального правительства, правительств штатов и местных властей. Однако основную часть средств, выделяемых на высшее образование от федерального правительства, вузы получают через правительства штатов или местные власти. Штаты и местные власти определяют объемы финансирования конкретных вузов, а федеральное правительство осуществляет периодический контроль данного процесса.

Государственное финансирование высшего образования в США осуществляется по трем основным направлениям: финансирование научных исследований, предоставление финансовой помощи вузам и предоставление финансовой помощи студентам.

Для этого усиливается финансирование PellGrant (грантов имени сенатора Клейборна Пелла, действуют с 1965 года) – американская федеральная студенческая стипендия, безвозмездно выделяемые бюджетные средства на оплату обучения конкретного студента. Ее размер зависит от финансового положения семьи студента, стоимости обучения и других факторов.

По прогнозам, намного быстрее будет расти количество рабочих мест в науке, технологиях, инженерии, математике, поэтому в 2017 году бюджетные средства приоритетно будут направляться в развитие математических и естественных наук. Это позволит лучше подготовить американских студентов для современной инновационной экономики [7].

Внесение нововведений в Национальную систему профессионального обучения двухпартийным законом «Workforce Innovation and Opportunity Act» (2015 год) позволяет обеспечить профориентацию для безработных, расширение практики «учись и зарабатывай» (возможность получать заработную плату параллельно с процессом приобретения новых навыков) и др.

Высокий уровень государственных расходов на образование прямым образом влияет на конкурентоспособность страны, занимающей первую позицию в соответствующем рейтинге [10, С. 774].

На начало XXI века основными источниками частного финансирования являются частные лица, благотворительные фонды (как правило, на общие нужды высших учебных заведений) и корпорации (преимущественно на научные исследования). Половину всех затрат частных лиц составляют пожертвования бывших выпускников вузов, и данный факт является отличительной особенностью американского частного финансирования.

Список использованной литературы:

1. Budget Options. February 2007 – Параметры бюджета. Февраль. 2007 г. URL: <https://www.cbo.gov/sites/default/files/110th-congress-2007-2008/reports/02-23-budgetoptions.pdf>
2. National Center for Education Statistics – Национальный центр статистики образования США. URL: <http://nces.ed.gov/programs/digest/d14/>
3. Андреев А.С., Андреева О.В. Система образования: современное состояние, тенденции развития в условиях модернизации России: монография. - Азов, 2010. - 178 с.
4. World Statistics Pocketbook, 2016 edition. Series V, No. 40 - Всемирный Статистический Справочник, 2016 г. Серия В., №40. (автор. перевод с англ.).
5. Андреева О.В. Социальные приоритеты современной бюджетной политики США. В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики / Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 10-13. THE BUDGET MESSAGE OF THE PRESIDENT – Бюджетное послание Президента США Б. Обамы от 02.02.2015 г. (автор. перевод с англ.). URL: <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/budget/fy2016/assets/message.pdf>

6. THE BUDGET MESSAGE OF THE PRESIDENT – Бюджетное послание Президента США Б. Обамы от 02.02.2016 г. (автор. перевод с англ.). URL: <https://fraser.stlouisfed.org/docs/publications/usbudget/BUDGET-2017-BUD.pdf>
7. Рейтинг университетов США в 2015 г. URL: <http://www.educationindex.ru/articles/vysshee-obrazovanie-v-ssha/reiting-vuzov-ssha/national-ranking-usa-2015/>
8. Snyder, T.D., de Brey, C., and Dillow, S.A. (2016). Digest of Education Statistics 2014 – Снайдер, Т.Д., де Брей, Диллоу С.А. Дайджест статистики образования 2014 г. Апрель 2016 г. URL: <http://nces.ed.gov/pubsearch/pubsinfo.asp?pubid=2016006>
9. Пужаева О.М., Андреева О.В. Социальная направленность государственных расходов различных стран. В сборнике: Актуальные вопросы современной науки сборник научных трудов по материалам международных конкурсов: "Лучший научно-исследовательский проект 2016", "Лучшее научное эссе 2016". Научный центр "Олимп". 2016. С. 773-775.

© Андреева О.В., Суховеева А.А., 2016

УДК 330.145

Антонов А.П.

к.т.н., доцент кафедры Экономики и Менеджмента
Московский государственный университет дизайна и технологии
г. Москва, Российская Федерация

ВЗАИМНАЯ СВЯЗЬ ТЕРМИНОВ «ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА», «ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ» И «ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ»

Аннотация

В экономической литературе используются различные термины для описания процесса обращения имущественных ценностей, принадлежащих организации. Эти термины имеют свои особенности применения, что делает актуальным рассмотрение их взаимных связей.

Ключевые слова

Текущий актив, оборотный актив, оборотный капитал, оборотные средства,
оборотные фонды, фонды обращения

Процесс производства блага в ходе социально-экономической деятельности заключается в переносе стоимости исходных активов в готовый продукт. Актив, как элемент социально-экономического процесса, – это то имущество организации, которым она распоряжается в результате прошлых событий, и от которого ожидает экономической выгоды в будущем [8]. Актив может реализовываться без каких-либо изменений, может быть преобразован или участвовать в процессе изменения другого актива. Может приобретать разные формы и обеспечивать как основную, так и второстепенные виды деятельности организации. Среди широкой типологии активов организации можно выделить те из них, которые обеспечивают основную деятельность, полностью перенося свою стоимость на готовый продукт. Такие активы принято называть текущими или оборотными.

В экономической литературе для обозначения той части имущества организации, которая участвует в обеспечении её текущей деятельности и полностью переносит свою стоимость на готовый продукт в рамках одного цикла обращения, используются такие термины как оборотные средства, оборотный капитал, оборотные (текущие) активы и пр. Для выявления их взаимосвязи необходимо очертить сферу применения и характер их соподчинения, как того требует терминологический стандарт [4].

Начать следует с термина «оборотный капитал», как появившегося раньше всех. В некоторых работах этому понятию присваивается категоричный статус [6], что ошибочно, т.к. его область применения ограничивается сферой экономики, а категорией, хочется напомнить, является фундаментальное и междисциплинарное понятие. Генезис термина «оборотный капитал» приводится в работе И.В. Пещанской [13]. Согласно данному исследованию, принципы разделения капитала на основной и оборотный впервые были даны Ф. Кенэ, который, однако, ограничивал такое деление только сферой сельского хозяйства.

В научный оборот термины «основной» и «оборотный капитал» были введены А. Смитом, распространившим использование указанных понятий ко всему функционирующему капиталу организаций любых отраслей, причем различие между основным и оборотным капиталом А. Смит видел в особенностях кругооборота [16].

В дальнейшем эти предпосылки были использованы Д. Рикардо. В частности, им было предложено разграничивать капитал на основной и оборотный в зависимости не только от особенностей кругооборота, но и от срока службы, что сводит всю проблему к различным временным периодам использования капитала в производственном процессе, при этом Д. Рикардо исключал из оборотного капитала затраты на материалы, оставляя лишь затраты на оплату труда [15].

Следующий шаг в формировании термина «оборотный капитал» был предпринят К. Марксом, который уделял центральное место понятиям переменного и постоянного капитала [11]. К. Маркс исследовал вопрос о скорости движения капитала, как в целом, так и его составляющих, а так же рассмотрел аспект непрерывности движения капитала в производстве и обращении, как фактор его преумножения.

Следует отметить, что понятие «капитал» во всех экономических исследованиях носит интегральный характер и поэтому используется в единственном числе. Капитал объединяет различные стадии обращения, которые принято называть активами. Оборотный капитал образован средствами, находящимися в текущем обращении на различных этапах этого процесса (разновидности текущих или оборотных активов).

Стадии преобразования оборотного капитала можно называть с учётом особенностей его кругооборота (позиция А. Смита), и тогда образуется термин «оборотные активы», либо основываясь на периоде обращения (позиция Д. Рикардо) – это текущие или оперативные активы. В современной экономической литературе эти термины объединены, а к оборотным или текущим активам относятся те элементы капитала организации, которые участвуют в одном цикле обращения и происходит это за период, не превышающий одного года.

Наряду с приведёнными выше понятиями, процесс обращения капитала в экономической литературе описывается с помощью термина «оборотные средства организации». Существует пять различных подходов к трактовке этого термина: организационный; производственный; финансовый; бухгалтерский; экономический [10].

С позиции организационного подхода оборотные средства – это простая совокупность элементов оборотных производственных фондов (запасов сырья, материалов, топлива, незавершённого производства и пр.) и фондов обращения (готовая продукция, денежные средства и средства в расчётах) [1, 17]. Данная трактовка не рассматривает оборотные средства в стоимостном единстве, что исключает учёт их экономической сущности.

Сторонники производственного подхода определяют оборотные средства как стоимость, авансируемая для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения, то есть как фактор, обслуживающий кругооборот ресурсов предприятия и выполняющий только производственную функцию [3, 9]. В приведённой формулировке ресурсная трактовка оборотных средств доминирует над финансовой составляющей, что требует дополнительного рассмотрения денежных трансформаций фондов обращения. Этот подход не в полной мере учитывает рыночный механизм хозяйствования и, в первую очередь, формирование потребительской стоимости, а так же риски, связанные с денежным обращением.

В противовес производственному подходу к определению термина «оборотные средства» появился денежный, в рамках которого он (термин) рассматривается как денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения [14, 5]. Данное определение сильно сужает

экономическое содержание категории «оборотные средства», так как наряду с авансированием определенной суммы денежных затрат происходит объективный процесс авансирования в эти же запасы стоимости прибавочного продукта, создаваемого трудом в процессе производства [12]. Поэтому определение оборотных средств должно учитывать, что в оборотные производственные фонды и фонды обращения авансируется их стоимость. Перечисленными авторами рассматривается только денежная форма движения оборотных средств, при этом выделяется только их платежно-расчетная функция и одна стадия кругооборота ресурсов, на которой оборотные средства принимают денежную форму, стадия их авансирования. Следует учесть, что оборотные средства принимают денежную форму на двух стадиях кругооборота ресурсов предприятия: на стадии приобретения факторов производства и при получении от покупателей денежных средств за готовую продукцию. На производственной стадии кругооборот оборотные средства принимают натуральную форму, в связи с чем, неправомерно говорить только о денежной форме их движения.

Бухгалтерский подход к описанию оборотных средств сводится к объединению тех статей баланса, на которых происходит их учёт по стадиям обращения. Данный подход носит прикладной характер и используется для решения узкого круга задач, связанных с анализом финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Последний, экономический подход к описанию оборотных средств не получил однозначной трактовки и находится в стадии становления. Однако, можно заметить, что он заключается в отождествлении таких понятий как оборотные средства, оборотный капитал, текущие активы, оборотные активы [2, 7]. Это обусловлено интеграцией России в мировую рыночную среду и формирование новых подходов к описанию экономических процессов, которые построены на учёте такого важного рыночного фактора как риск.

Обобщая всё изложенное выше, можно сделать вывод, что при всей схожести сущности рассматриваемых понятий они имеют некоторые отличия, которые следует учитывать при их использовании в научной и практической деятельности.

Список использованной литературы:

1. Бирман А.М. Планирование оборотных средств. – М.: Госполитиздат, 1956. – 232 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – К.: Ника-Центр, 1999. – 527 с.
3. Бунич П.Г., Перламутров В.Л., Соколовский Л.Х. Экономико-математические методы управления оборотными средствами. – М.: Финансы, 1973. – 276 с.
4. ГОСТ Р ИСО 704-2010 Терминологическая работа. Принципы и методы. Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 21 декабря 2010 г. №879-ст. – М.: Стандартинформ, 2012.
5. Грузинов В.П. Экономика предприятия: учебник для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 795 с.
6. Камалиев Р.Р. Экономическая сущность оборотного капитала и его роль в деятельности промышленных предприятий/ «Бизнес, образование, право»: Вестник Волгоградского института бизнеса, ноябрь 2014, №4(29), с.96 – с.101
7. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 559 с.
8. Краткий обзор МСФО – ссылка для доступа: <https://www.pwc.ru/en/ifrs/publications/assets/ifrs-pocket-guide-2012.pdf/>
9. Лисициан Н.С. Оборотные средства в системе воспроизводственных ресурсов. – М.: Наука, 1986. – 287 с.
10. Малявкина Л.И., Карпычёва Е.Ю. Оборотные средства: теоретические основы исследования/ «Вестник ОрелГИЭТ», 2013, №3(25) с.110 – с.117
11. Маркс К. Капитал: критика политической экономии. Т. 2, кн. 2: Процесс обращения капитала. – М.: Политиздат, 1988. – 654 с.
12. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 200 с.
13. Пещанская И.В. Краткосрочный кредит: теория и практика. – М.: Экзамен, 2003. 320 с.
14. Раицкий К.А. Экономика организации: учебник для вузов. – М.: Дашков и К, 2003. – 1010 с.
15. Рикардо Д. Сочинения. Т. 1. Начала политической экономии и налогового обложения. – М.: Госполитиздат, 1955. – 360 с.

16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960с.

17. Усоскин М.М. Организация и планирование кредита: учебное пособие. – М.: Госкомиздат, 1961. – 425 с.

© Антонов А.П., 2016

УДК 331.3

И.В. Артюхова

к.э.н., доцент кафедры «Экономика предприятия»

О.А. Третьяк

магистрант направления «Экономика»

Институт экономики и управления (СП)

ФГУАО ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»,

г. Симферополь, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

В статье изучен зарубежный опыт организации оплаты труда. Исследуются пути совершенствования организации оплаты труда предприятий. Описаны современные методы мотивации категорий работников.

Ключевые слова

Организация оплаты труда, мотивация работников, зарубежный опыт, эффективность оплаты труда.

Для результативного управления необходимо знать и понимать, что движет работником, что подталкивает его к трудовой деятельности, и эффективно управлять этими действиями. А для этого, в свою очередь, необходим гибкий и действенный механизм управления, охватывающий всю трудовую деятельность работника и делающий ее наиболее прозрачной для руководства. Рациональная организация оплаты труда на предприятии позволяет стимулировать деятельность его работников, обеспечивать конкурентоспособность на рынке труда и готовой продукции, необходимую рентабельность и прибыльность продукции.

Цель исследования – изучить методы повышения эффективности оплаты труда на предприятии на основе анализа зарубежного опыта.

На зарубежных предприятиях, так же как и на отечественных, применяются две формы оплаты труда: сдельная и повременная. Большое распространение за рубежом, в частности в США, получила сдельная система оплаты труда, разработанная Ф. Тейлором еще в начале XX в. [1]. Система Тейлора с дифференцированной сдельной ставкой устанавливает низкую сдельную ставку для работы с производительностью выше установленной, но доплачивается 50% вознаграждения от повременной ставки при достижении установленного уровня производительности труда.

Некоторые из реализуемых систем оплаты труда представляют собой комбинацию повременной и сдельной форм оплаты труда. Так, при выполнении напряженной нормы выработки до 100% предусматривается повременная оплата по тарифным ставкам, сниженным на 10–15%, а при выполнении особо ответственных, точных работ ставки повышают до 40%. Положительным в этой системе является то, что гарантируется повременный заработок при невыполнении норм, хотя и устанавливается ее нижняя граница, стимулируются перевыполнение норм и выполнение ответственных и точных работ [1].

Представляет интерес организация тарифной оплаты труда в Германии. Каждое предприятие самостоятельно разрабатывает систему оплаты труда. Самой распространенной считается система, важнейшими элементами которой являются тарифные оклады и индивидуальные надбавки за результаты труда [2].

Организация заработной платы в Японии с точки зрения составляющих ее элементов мало чем отличается от моделей, известных в странах СНГ и на Западе. Однако, система управления и организации оплаты труда на японских предприятиях весьма специфична. Она не ставит в прямую зависимость уровень оплаты труда от его результатов, стимулирует не просто трудовую деятельность работника, а его творческий потенциал и исходит из уровня его потребностей в различные периоды жизни.

Основным элементом организации заработной платы в Японии является тарифная ставка. Она составляет 85% месячного заработка, 75% годовой заработной платы и 60% всех расходов на рабочую силу. Традиционная система тарифной организации заработной платы в Японии опирается исключительно на групповой подход к управлению персоналом, в соответствии с которым работники рассматривают себя как часть коллектива фирмы.

В развитии организации заработной платы во Франции появилось новое направление: обеспечение гибкости в формировании заработной платы и пересмотр жесткой системы индексации. Отказ от жесткой системы индексации означал переход на принципы регулирования заработной платы с учетом коллективной и индивидуальной производительности труда. Однако минимальная заработная плата по-прежнему подлежала индексации.

Итак, насущной задачей в настоящее время является выработка соответствующих рекомендаций для российских предприятий с учетом положительного опыта стран с развитой рыночной экономикой, где организация заработной платы является одной из приоритетных задач на уровне предприятий (фирм), тесно увязывающих все ее составные элементы с эффективностью производства, а также на народнохозяйственном уровне с точки зрения величины дифференциации заработной платы, соответственно связанный со структурой производства, что в целом окажет существенное влияние на эффективность всей отечественной экономики.

Список использованной литературы:

1. Дряхлов, Н. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США / Дряхлов Н., Куприянов Е. // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №2 – с.83-88.
2. Любичкая, В.А. Система мотивации и стимулирования труда работников промышленных предприятий в рыночной среде / В.А. Любичкая // Известия Иркутской госуд. эконом. академ. – 2011. – №1. – с.99-102.

© Артюхова И.В., Третьяк О.А., 2016

УДК 338

Барашьян В. Ю.

К.э.н., доцент

Бувальцова С.С.

Студентка 4 курса

РГЭУ (РИНХ), г. Ростов – на – Дону, РФ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

В статье рассмотрены различные подходы к сущностному содержанию антикризисного финансового менеджмента. Определены главная цель и инструментарий антикризисного финансового менеджмента, дана характеристика основных этапов его внедрения на предприятии.

Ключевые слова

Антикризисный финансовый менеджмент, диагностика кризиса, мониторинг финансового состояния.

В современных условиях экономической нестабильности антикризисный финансовый менеджмент стал одной из наиболее важных областей деятельности менеджмента предприятий, связанной с изучением кризиса и путей его преодоления. Однако, на российских предприятиях, ориентированных на краткосрочный экономический эффект, не в полном объеме реализуется современный инструментарий антикризисного финансового менеджмента. Немаловажной проблемой является и то, что существующие методы диагностики кризисных ситуаций в механизме антикризисного финансового менеджмента не адаптированы к отраслевым особенностям, что обуславливает необходимость развития методологии и инструментария финансового управления, одновременно учитывающих отраслевую специфику и антикризисную составляющую предприятий.

По данным Центра макроэкономических показателей и краткосрочного прогнозирования наибольшее количество банкротств в анализируемом периоде отмечалось в ноябре 2014 года – 1346, марте 2015 года – 1307, декабре 2015 года – 1211 (рисунок 1).

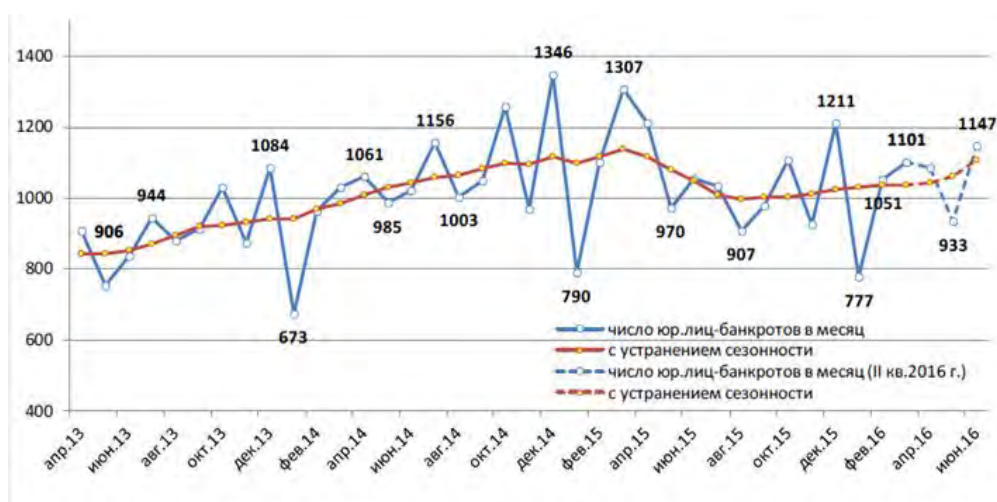


Рисунок 1 – Динамика количества банкротств в экономике России [3]

Исходя из этого, в современных условиях кризиса и высокого уровня банкротства внедрение системы и инструментария антикризисного финансового менеджмента становится важной задачей для большинства российских предприятий.

Антикризисный финансовый менеджмент является новым направлением в системе общего и финансового менеджмента, что проявляется в недостаточной разработке теоретических и практически значимых вопросов в сфере его применения.

«В западной литературе под антикризисным финансовым менеджментом понимается определенного вида деятельность по преодолению кризисной ситуации, которая является угрозой для нормального функционирования предприятия. Экономисты характеризуют данную деятельность увеличением использования мер и способов на предприятии, необходимых для борьбы с кризисной ситуацией. Многие исследователи отмечают здесь следующую тенденцию: все внимание переключается главным образом на каждодневно возникающие проблемы, которые вместе с тем требуют быстрого реагирования и довольно жестких мер» [1, С.3].

Существует и иная позиция, характеризующаяся положительным отношением к кризису, вследствие чего антикризисный финансовый менеджмент рассматривается как средство создания приемов и методов прогнозирования наступления нового кризиса и планирования политики и стратегии предприятия.

Главной целью антикризисного финансового менеджмента является стабилизация финансового положения, повышение платежеспособности и финансовой устойчивости, а также минимизация риска снижения рыночной стоимости предприятия, вызванного финансовым кризисом.

Необходимо отметить, что антикризисный финансовый менеджмент предприятия предполагает комплекс стандартных методов и инструментов управления, адаптированных к конкретному предприятию.

Методика антикризисного финансового менеджмента включает в себя систему управленческих решений, направленных на предотвращение, управление и борьбу с финансовым кризисом предприятия. «Ее

основные элементы включают в себя:

- выявление и оценку уязвимых сторон деятельности организации и возможного ущерба от каждой из них - определенных сигналов опасности, предшествующих практически каждому кризису;
- разработку плана выхода организации из потенциального кризиса;
- осознание факта наступления кризиса и определение конкретных мер по борьбе с ним – проблема не может быть решена, пока она не идентифицирована;
- своевременное осуществление активных коммуникаций;
- отслеживание и оценку проявлений кризиса, гибкость мер по борьбе с ним;
- изоляцию подвергнувшегося кризису направления деятельности предприятия от направлений, не затронутых кризисом» [2, С.412-413].

Инструментарий антикризисного финансового менеджмента содержит две основные группы специфических инструментов. В первую группу входят мониторинг, диагностика и идентификация финансового состояния предприятия по выбранным экономическим показателям – индикаторам безопасности. Вторая группа включает планирование, организацию, мотивацию антикризисных мер, специфических идентифицируемых финансовых состояний [4].

Многие российские предприятия реализуют систему антикризисного финансового менеджмента только, тогда когда предприятие уже находится в кризисной ситуации. Однако, такой подход не достаточен, вследствие чего возникает необходимость разработки эффективного комплекса мероприятий диагностики кризиса предприятия и методов его преодоления. В данных условиях первоочередной задачей антикризисного финансового менеджмента становится предотвращение финансового кризиса предприятия и последующей процедуры банкротства.

Основные этапы внедрения системы антикризисного финансового менеджмента на предприятии, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные этапы внедрения системы антикризисного финансового менеджмента на предприятии

Этап	Характеристика этапа
1.	Осуществление постоянного мониторинга финансового состояния с целью раннего обнаружения симптомов финансового кризиса
2.	Разработка системы профилактических мероприятий по предотвращению финансового кризиса при диагностировании предкризисного финансового состояния
3.	Идентификация параметров финансового кризиса, в случае диагностирования его наступления
4.	Исследование факторов, обусловивших возникновение финансового кризиса предприятия и генерирующих угрозу его дальнейшего углубления
5.	Оценка потенциальных финансовых возможностей предприятия по преодолению финансового кризиса
6.	Выбор направлений и механизмов финансовой стабилизации предприятия, адекватных масштабам его кризисного финансового состояния
7.	Разработка и реализация комплексной программы вывода предприятия из финансового кризиса
8.	Контроль реализации программы вывода предприятия из финансового кризиса
9.	Разработка и реализация мероприятий по устранению предприятием негативных последствий финансового кризиса

Необходимо отметить, что эффективность внедрения системы антикризисного финансового менеджмента обуславливается четким соблюдением последовательности этапов. Для каждого этапа разработана система применения, что значительно упрощает процесс формирования системы антикризисного финансового менеджмента на предприятии.

Совершенствование механизма антикризисного финансового менеджмента на российских предприятиях обеспечивается применением методов и инструментов антикризисного финансового менеджмента, обеспечивающих эффективный мониторинг финансового состояния предприятия, в целях выявления «кризисных сигналов» и своевременной реакции на них.

Список использованной литературы:

1. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: Учеб.пособие/ П.Н. Брусов, Т.В.Филатова.— М.: КНОРУС, 2012.— 226 с.

2. Финансовый менеджмент: учебник / В.Ю. Барашьян, В.Д. Бджола, О.Г. Журавлёва [и др.]; под ред. В.С. Золотарёва, В.Ю. Барашьян. – М.: КНОРУС, 2015. – 520 с.
3. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. - Режим доступа: <http://www.forecast.ru/default.aspx>.
4. Инструментарий антикризисного управления.- Режим доступа: <http://www.goodstudents.ru/invest-projects/1081-antikrizisnoe-upravlenie.html>

©Барашьян В.Ю., Бувальцова С.С., 2016

УДК 658

В.В. Белашова

магистрант Академии маркетинга
и социально – информационных технологий - ИМСИТ

Т.А. Сапунова

к.э.н., доцент Академии маркетинга
и социально – информационных технологий - ИМСИТ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация

В данной статье рассматривается применение технологии Data Mining на предприятии для анализа информации о сотрудниках, облегчения поиска информации в больших объемах и роль данной технологии в принятии эффективных и обоснованных бизнес – решений.

Ключевые слова

Data Mining, получение информации, извлечение знаний, анализ данных.

HR-отделы занимаются и стратегией развития компании, и аттестацией сотрудников, и организуют или проводят самостоятельно масштабные обучения, и внедряют корпоративную культуру, и создают благотворные пакеты. Словом, все, что угодно – лишь бы сотрудники работали долго и плодотворно. Но подчас все эти усилия не приносят результатов, или, что еще хуже, дают обратный эффект. И тогда про большинство элементов управления персоналом тихо забывают, либо пытаются пересмотреть стратегию.

В любой компании есть огромное количество информации о ее сотрудниках: личные данные, данные об их семьях, база резюме, результаты различных тестирований, анкетирований и т.п. Если бы Вы могли взглянуть на всю эту информацию внимательнее, то увидели бы много такого, о чем раньше даже и не знали. [2, с. 43 – 44]

Например, узнали бы, что общего у людей, которые не могут удержаться на одном месте больше года, или наоборот, которые работают в компании по три-пять лет и дольше: какое у них образование, какой возраст, какими иностранными языками они владеют, сколько у них детей, какие, в конце концов, у них хобби.

Тогда, обсуждая очередную возможность организации обучения для сотрудника, вы смогли бы сразу же оценить, чего от него ожидать – долгой работы и лояльности к компании, или же ухода при первой удобной возможности. Представьте, например, что двое менеджеров по продажам просят отправить их на довольно дорогие курсы. Отправить обоих нельзя, да и не имеет смысла. Кому же предоставить возможность учиться?

А вы знаете, что в этой информации есть еще и другие закономерности, о которых вы не подозреваете? Так каким же образом этого можно достичь, как выжать из такой разнородной информации о кандидатах

столь необходимые и ценные закономерности, невидные невооруженным взглядом?

В западных компаниях эту задачу уже давно и успешно решают. И называется это решение – Data mining (на русский язык обычно переводится как «извлечение знаний»). Технология Data Mining предназначена для поиска в больших объемах неочевидных и практически полезных данных, закономерностей и явлений, которые затем используются для принятия более эффективных и обоснованных бизнес-решений.

Именно Data mining позволяет выяснять, например, какие люди более лояльны, а какие – наоборот; кто лучше работает в топ-менеджменте, а кто – в среднем звене и так далее – примеров можно привести огромное множество.

Технология устроена так, что она пытается найти связь всего со всем, то есть связать всевозможные элементы различной информации, однако оставляет только наиболее яркие и сильные найденные связи, отбрасывая слабые и неинтересные. В результате применения этой технологии вы и узнаете о таких закономерностях, о которых раньше, возможно, и не догадывались. [3, с. 37]

В целом же, применение Data mining для анализа информации о сотрудниках, дает HR-отделам следующие возможности:

- более тщательно анализировать предыдущий опыт сотрудника и оценивать дальнейшие перспективы его профессионального развития;
- полноценно и глубоко исследовать результаты проведенных тестирований, аттестаций и обучения сотрудников, а, следовательно, точнее планировать подобные акции в будущем;
- оценивать эффективность бенефитных программ: какие бонусы лучше подходят для мотивации тех или иных категорий сотрудников;
- на основании косвенных признаков более обоснованно, более уверенно прогнозировать, например, насколько подходящим для компании окажется конкретный сотрудник, насколько он будет лояльным, насколько он «ценный» специалист; определять его склонность к различным поступкам/действиям и т.д.;
- всегда иметь полное и всестороннее представление о кандидатах на ваши вакансии – это и типичные характеристики различных возрастных групп, выпускников различных ВУЗов, работников различных отраслей и типов компаний, сотрудников склонных или несклонных к частой смене работы, и т.д.

Итак, что же нужно, чтобы, наконец, воспользоваться этой чудодейственной технологией и узнать все тайное, что скрывается в недрах информации о сотрудниках?

Для начала, всю эту информацию необходимо собрать в одной базе данных – резюме сотрудников, результаты аттестаций, данные о зарплатах, бонусах, поощрениях и т.д. Далее вся эта база данных обрабатывается с помощью технологии Data mining. Теперь остается только указывать, зависимости между какими данными нужно исследовать.

Об эффективности самой технологии Data mining говорит, например, тот факт, что в Министерстве труда США и крупнейшее в мире рекрутинговое интернет-агентство Monster.com объявили о стратегическом партнерстве, основная цель которого – анализ при помощи Data mining более чем 10 миллионов резюме в базе Monster.com для выявления и анализа тенденций на рынке рабочей силы. Кроме того, по сообщениям ведущих консалтинговых компаний, анализ HR-данных активно используется западным бизнесом для подбора более качественного персонала, для оценки эффективности и оптимизации бенефитной политики, контроля текучести кадров и так далее.

В России Data mining только начинает набирать свою популярность.

Российские компании постепенно осознают, что в современном бизнесе одной информации уже недостаточно, а для успешной деятельности необходимо уметь ее эффективно анализировать. Тем не менее, процесс внедрения этой технологии уже запущен – например, известно, что Data mining в сфере HR среди кадровых агентств уже используется в агентстве Ventra Employment для кадрового консалтинга, а среди HR-отделов можно выделить HR-отдел корпорации Mirantis, который также недавно внедрил эту технологию. [4]

Следовательно, уже сейчас можно сделать прогноз: для того, чтобы не отстать от своих конкурентов, другие компании также в скором времени будут активнее прибегать к помощи технологии Data mining. Ну,

а выигрывают от этого все – и компании, и их сотрудники.

В заключение хочется надеяться, что Data mining со временем будет использоваться так же широко, как сейчас используются, например, базы данных, став обыденным и привычным инструментом для менеджеров по персоналу. [1, с. 95 – 96]

Список использованной литературы:

1. Бухалков, М.И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала: Учебное пособие / М.И. Бухалков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.;
2. Ловчева, М.В. Управление персоналом: теория и практика. Делопроизводство в кадровой службе: Учебно-практическое пособие / М.В. Ловчева. - М.: Проспект, 2013. - 80 с.;
3. Оксинайд, К.Э. Управление персоналом: теория и практика. Управление социальным развитием и социальная работа с персоналом организации: Учебно-практическое пособие / К.Э. Оксинайд. - М.: Проспект, 2012. - 64 с.;
4. Сапунова Т.А. Разработка автоматизированного механизма отбора и оценка персонала на предприятии. Управление человеческими ресурсами в инновационной экономике: сборник материалов молодежной научно – практической конференции. Часть 1 – Краснодар, Из – во КубГУ Семей 2011. – с. 156 – 157.

© Белашова В.В., Сапунова Т.А., 2016

УДК 338

С.А. Васнев

к.э.н., доцент

РАНХиГС, г. Москва, Российская Федерация

Н.Н. Васнева

к.ф.н., доцент

НИЯУ МИФИ, г. Москва, Российская Федерация

ЗАНЯТОСТЬ В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ХАРАКТЕР, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ

Аннотация

В современных условиях экономического развития России данный вопрос требует самого пристального внимания. Отслеживая динамику занятости, можно обнаружить некоторые тенденции, которые в какой-то степени способствуют пониманию сущности проблем развития российской экономики.

Ключевые слова.

Занятость, динамика занятости, тенденции занятости, секторальная мобильность, проблемы занятости.

Занятость как общественно-полезная деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, является важнейшим макроэкономическим показателем в обществе с рыночной экономикой. Она раскрывает сущностные процессы функционирования общества и определяется как уровень или мера вовлеченности людей в трудовой процесс с целью удовлетворения их личных и общественных потребностей. Особенности развития российской экономики в современных условиях оказывают существенное влияние на характер занятости. Обратимся к статистическим данным. Возьмем для начала нашего анализа группу данных о динамике и структуре занятости. Данная группа показателей даст возможность составить представление о количестве рабочей силы и её распределении по основным отраслям экономики. Объективной основой занятости является баланс спроса и предложения рабочей силы, а также те особенности, которые имеют региональные рынки. Их структуру может отличать либо «трудоизбыток» рабочей силы, либо «трудодефицит» рабочей силы. И в обоих случаях должны быть

сопутствующие регуляторы и институциональные структуры, которые могли бы создать необходимые условия для регулирования занятостью, особенно в отношении квалифицированной и компетентной рабочей силы. И чем большей гибкостью отличается политика региона в отношении регулирования занятостью, тем больше шансов, как на федеральном уровне, так и у конкретного российского региона отметиться экономическими успехами. И эта данность существует как бы априори и не требует обстоятельных комментариев.

Но, чтобы выявить более объективную и реальную картину занятости на функционирующем общероссийском рынке труда, обратимся к имеющимся статистическим данным.

В табл. 1 представлены показатели динамики занятости, которые дают возможность увидеть распределение рабочей по видам экономической деятельности.

Таблица 1

Динамика среднегодовой численности занятых в экономике
по некоторым видам экономической деятельности (%).

	2000	2005	2010	2014	Прирост + (снижение)- 2000-2014
Всего в экономике	100	100	100	100	
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	13,9	11,2	9,8	9,2	- 4,7
Добыча полезных ископаемых	1,7	1,7	1,6	1,6	- 0,1
Обрабатывающие производства	19,1	17,4	16,2	14,6	- 4,5
Производство и распределение энергии, газа и воды	2,9	2,9	2,9	2,8	- 0,1
Строительство	6,7	7,5	8,0	8,4	+ 1,7
Оптовая и розничная торговля, другие виды услуг	13,7	16,6	17,9	18,7	+ 5,0
Транспорт и связь	7,8	7,9	7,9	8,0	+ 0,1
Финансовая деятельность	1,0	1,3	1,7	1,9	+ 0,9
Госуправление, обеспечение военной безопасности; социальное страхование	4,8	5,1	8,7	8,1	+ 3,3
Образование	9,3	9,1	8,7	8,1	- 1,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	6,8	6,6	6,8	6,6	- 0,2

Рассчитано по источнику: Российский статистический ежегодник, 2015

На основе представленных статистических данных можно сделать визуально важный предварительный вывод о том, что имеет место устойчивая тенденция перераспределения рабочей силы из производственной сферы (ПС) в непроизводственную сферу (НПС), включающей оптовую и розничную торговлю; транспорт и связь; финансовую деятельность; государственное управление; образование и здравоохранение. При этом, следует обратить внимание на то обстоятельство, что если по всем видам производственной сферы (кроме строительства) наблюдается *понижающая* динамика занятости, то по всем видам непроизводственной сферы без исключения наблюдается *повышающая* динамика роста занятости в этих отраслях.

Опираясь на авторскую позицию, попытаемся в нескольких тезисах объяснить характер обозначенной общей тенденции. Во-первых, в условиях рыночной экономики перераспределение рабочей силы в народном хозяйстве имеет объективный характер, обусловленный спросом и предложением на рынке труда.

Во-вторых, переход к рыночной экономике существенным образом изменил потребительские интересы, как населения в целом, так и его отдельных групп. Это, в свою очередь, потребовало расширения мощностей в непроизводственной сфере, а, следовательно, и «новой» рабочей силы в условиях роста производства услуг в сфере потребления и обслуживания.

В-третьих, данная тенденция является следствием существенных структурных изменений в российской экономике. Исчезли целые отрасли, на порядок сокращено количество рабочих мест производственной сферы, что было вызвано не только объективной потребностью структуризации, но и субъективными причинами, в том числе неспособностью руководства ряда отечественных предприятий вписаться в новую конкурентную среду. Отсюда в порядке вещей стал восприниматься естественный «переток» рабочей силы в непроизводственную сферу. Негативным побочным фактором можно считать потерю профессиональных навыков у некоторой части квалифицированных «синих» воротничков. Так,

исчезли, как класс, кадровые станочники, токари, фрезеровщики, верстальщики и другие рабочие профессии. Впоследствии это неизбежно стало сказываться на нехватке квалифицированных рабочих, когда в них возникла острая потребность. Для ликвидации этого дефицита рабочей силы в производственном секторе понадобились существенные организационные усилия и финансовые ресурсы. В практику пришлось ввести бонусную плату за профессиональный дефицит, переобучение и обучение дефицитным профессиям, как на основе «наставничества», так и на основе внедрения различных и далеко не дешевых модульных образовательных программ.

В-четвертых, в перераспределении рабочей силы в непроизводственные сектора нашли отражение и субъективные предпочтения работников. Если рынок труда предлагает более высокую оплату, гибкий график рабочего времени, сносные условия труда, то выбор, естественно, будет сделан в пользу непроизводительной сферы.

Далее, после не сложных расчетов по показателям табл. 1, получаем и итоговые цифровые данные: в 2000 году «занятых» в производственной сфере (ПС) было 43,4%, «занятых» в непроизводственной сфере (НПС) 56,6%; в 2005 соответственно 40,7% и 59,3%; в 2010 соответственно 38,5% и 61,5%; в 2014 году соответственно имеем 36,6% и 63,4%.

То есть, данные окончательно подтверждают тенденцию перераспределения рабочей силы из производственной сферы в непроизводственную сферу. Для наглядности эта тенденция представлена на рис.1.

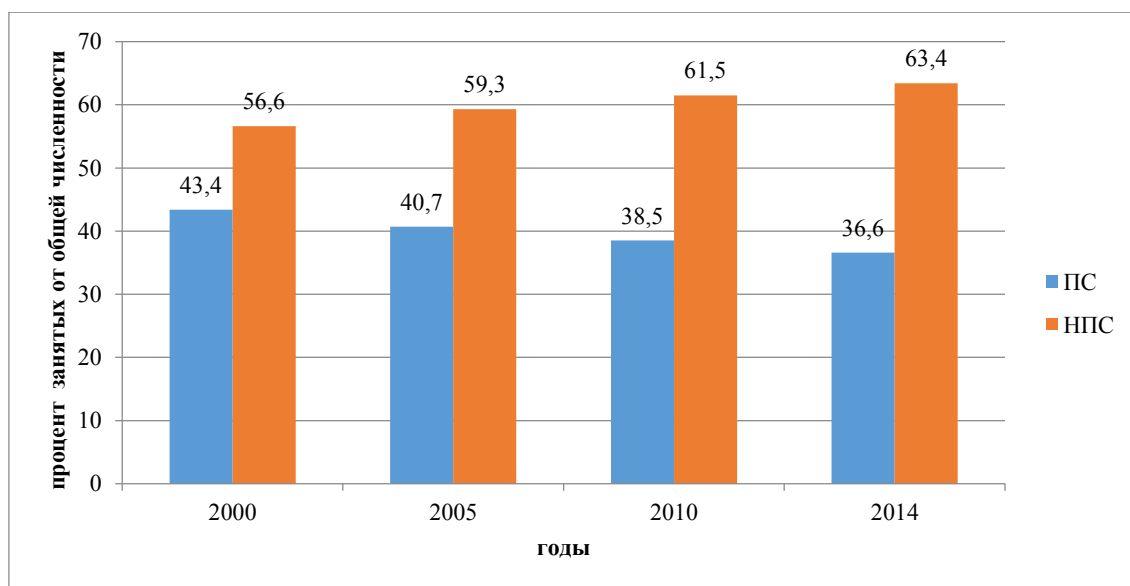


Рисунок 1 – Сравнительная динамика изменения доли «занятых» в производственных и непроизводственных отраслях экономики

Если обратить внимание на характер трендов, то отчетливо видно, что в производственной сфере в целом имеет место более динамичное снижение занятости по сравнению с менее динамичным ростом занятости в сфере потребления и обслуживающих услуг.

Для получения более полной картины характера занятости с целью выявления и других тенденций, обратимся к показателям занятости по отдельным видам экономической деятельности.

Вернувшись к данным табл. 1, можно обнаружить следующее:

1) если в 2000 г. точкой роста по критерию занятости (19,1%) были обрабатывающие (промышленные) производства, то ближе к 2010 году точкой роста по критерию занятости (18,7%) стала оптовая и розничная торговля, сфера личных услуг. Думается, что это можно связать с постепенным переходом в «нулевые» годы российского общества к «обществу потребления», где данная сфера функционально очень значима. Начиная с 2005 года, наблюдается высокая динамика привлечения сюда рабочей силы, которая к 2014 году показала опережающие темпы роста занятости (+5,0), опередив уровень занятости во всех других видах экономической деятельности. И здесь трудно не согласиться с экспертным утверждением, что «торговля

всегда являлась движущей силой социально-экономического развития. Отражая политическую, экономическую и социальную ситуацию в стране, она сама стала механизмом, формирующим общество». Действительно, «сегодня торговля обеспечивает 17% в структуре ВВП России, а также является главным работодателем с 19% занятых в экономике – каждый пятый работающий россиянин трудится в отрасли торговли» [7, с.24];

2) следом за торговлей за период 2000-2014 г.г. высокие темпы прироста занятости наблюдались также в государственном управлении, обеспечении военной безопасности и социальном страховании (+3,3);

3) за этот же период обратная тенденция самого высокого *снижения* занятости наблюдалась в сельском хозяйстве (- 4,7) и в обрабатывающих производствах (- 4,5), что, несомненно, повлияло на снижение общих темпов роста производительности труда не только в этих сферах, но и в экономике в целом;

4) и, наконец, статистические данные подтверждают и некоторое снижение занятости в сфере образования и в здравоохранении, что отражает объективный характер тех сложных процессов, которые возникают в период радикальных реформ, которые неизбежно вызывают повышенные запросы и завышенные ожидания работников.

Итак, показатель занятости, в определенной степени может дать возможность увидеть те кризисные точки в развитии экономики, которые требуют пристального внимания со стороны политических и научных кругов по решению тех проблем, которые напрямую связаны с повышением эффективности российской экономики. Это, касается, в частности, сельского хозяйства, где требуется приложить немало усилий для создания всех необходимых условий для развития, как малых фермерских хозяйств, так и крупных агропромышленных комплексов с целью привлечения квалифицированной рабочей силы в эту важнейшую отрасль народного хозяйства России. Известно, что сейчас на рынке труда остро ощущается дефицит профессиональных аграриев, инженеров сельского хозяйства, животноводов [6].

Занятость – это комплексная система показателей, которая включает не только показатели количественной величины рабочей силы, ее секторального распределения и перемещения, но и показатели секторальной мобильности рабочей силы, особенно показатели притока и оттока рабочей силы внутри секторов экономики, что, несомненно, влияет на общий процесс распределения рабочей силы. Для понимания методики расчета введем понятия «абсолютное положительное значение секторальной мобильности» (+) и «абсолютное отрицательное значение секторальной мобильности» (-). Если первое означает, что величина притока рабочей силы превышает величину её оттока, то второе – величина притока меньше величины оттока рабочей силы.

В табл. 2 представлены расчетные данные, отражающие динамику секторальной мобильности в ключевых видах экономической деятельности.

Таблица 2

Динамика секторальной мобильности в ключевых видах экономической деятельности по абсолютным значениям, (% от списочного состава)

	2000 г.)*			2010 г.			2013 г.			2014 г.		
	ПР	ОТ	азм (±)	ПР	ОТ	азм (±)	ПР	ОТ.	азм (±)	ПР	ОТ	азд (±)
Всего	26,9	27,8	-0,9	27,2	28,2	-1	28,9	29,5	-0,6	28,0	29,3	-1,3
с/х, лесное хоз-во	20,3	26,3	-6,3	35,3	41,2	-5,9	38,3	42,8	-4,7	39,8	42,6	-2,8
*добыча п/и	-	-	-	26,7	27,1	-0,4	26,7	28,1	-1,4	26,7	26,9	-0,2
обработ. произ-ва	30,1	29,5	+0,8	29,1	30,1	-1	26,6	30,1	-3,5	26,4	30,5	-4,1
*произ-во и расп. элект, газа, воды	-	-	-	25,3	25,6	-0,3	23,6	24,7	-1,1	23,0	25,7	-2,7
строительство	47,7	48,8	-1,1	49,0	49,3	-0,3	46,3	51,9	-5,6	48,5	55,1	-6,6
опт. и розн. торг	39,0	40,5	-1,5	58,2	53,0	+5,2	56,4	54,0	+2,4	53,8	52,8	+1
транс. и связь	27,6	28,6	-1	31,0	33,2	-2,2	28,2	29,2	-1	27,6	29,9	-2,3
финан. деят-сть	20,5	21,3	-0,8	29,7	28,0	+1,7	37,1	32,3	+4,8	33,6	34,2	-0,6
госуправление	15,1	13,2	+1,9	14,1	15,3	-1,2	17,3	17,3	0	17,1	16,6	+0,5
образование	16,6	17,9	-1,3	17,1	19,2	-2,1	22,8	22,2	+0,6	21,0	21,1	-0,1
здравоохранение	20,8	22,4	-1,6	19,9	20,4	-0,5	22,5	22,0	+0,5	19,8	20,0	-0,2

Обозначения: ПР (приток); ОТ (отток); азм (абсолютное значение мобильности);*не было показателей

Расчет сделан по источникам: Российский статистический ежегодник, 2003, 2012, 2015

На основе данных таблицы по показателю «абсолютное значение мобильности», можно визуально видеть, что в целом по всем видам экономической деятельности преобладают абсолютные отрицательные значения мобильности, означающие, что ежегодно процент оттока превышает процент притока. Но на основе секторального анализа по двум группам (производственные сектора и непроизводственные сектора) можно увидеть несколько иной характер процесса мобильности работников.

Так, в первой группе, по отраслям сельского хозяйства, не смотря на факт *отсутствия* там положительных абсолютных значений мобильности, тем не менее, наблюдается устойчивое *уменьшение* имеющихся отрицательных значений (от -6,3% в 2000 г. до -2,8% в 2014 г.). Напротив, в обрабатывающих производствах и строительстве, имеет место тенденция *роста* отрицательных значений мобильности: от +0,8% в 2000 г. до -4,1% в 2014 г. в обрабатывающей отрасли и от -1% в 2000 г. до -6,6% в 2014 г. в строительной отрасли (см. рис.2).

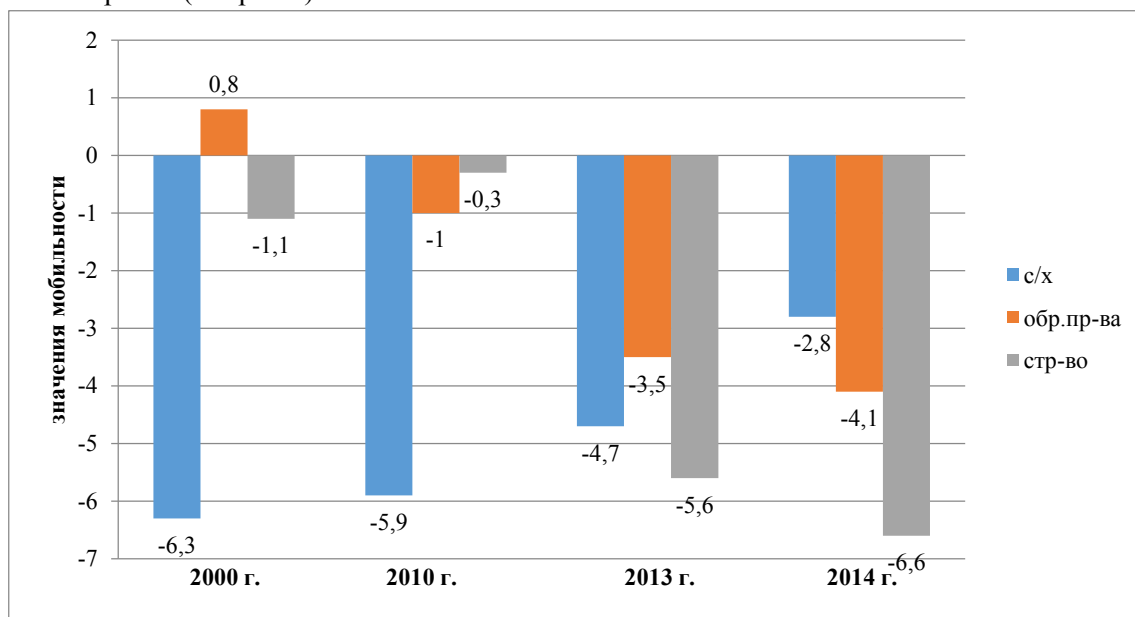


Рисунок 2 – Сравнительная динамика в основных отраслях производственной сферы по показателям секторальной мобильности за период с 2000 г. по 2014 г.

На основе анализа представленных данных в производственной сфере, можно видеть, что здесь рабочая сила чаще склонна к смене рабочих мест в силу объективных причин (условия труда, оплата труда, отдаленность рабочего места, сокращение производственных мощностей и т.п.). Видимо, именно эти обстоятельства пока препятствуют повышению устойчивой тенденции интереса к работе в секторах производственной сферы, где спрос на рабочую силу будет все более возрастать по мере структурных изменений, а предложение рабочей силы будет не соответствовать потребностям и ожиданиям.

Что касается секторов непроизводственной сферы, то в целом, как показывают данные, секторальная мобильность работников носит весьма *неравномерный* характер, где отмечаются скачки как в сторону «положительных», так и в сторону «отрицательных» значений мобильности. Если сравнивать годовые динамики, то можно выделить итоги успешного 2013 года, когда отмечался рост положительных значений мобильности (увольнялось меньше работников по отношению к принятым работникам) практически по всем основным отраслям. Но уже по итогам предкризисного 2014 года можно видеть иные результаты, связанные с общим ухудшением положения в экономике, падением уровня жизни, что и получило соответствующее отражение в итоговых отрицательных показателях секторальной мобильности по большинству видов экономической деятельности в непроизводственной сфере.

Конкретный анализ по *основным* отраслям непроизводственной сферы дает возможность видеть реальные тренды неравномерности. Так, в сфере финансовой деятельности просматриваются резкие кривые подъемов и спадов (от +4,8% в 2013 г. до -0,6% в 2014 г.), в сфере образования имеют место более плавные кривые подъемов и спадов (от +0,6% в 2013 г. до -0,1% в 2014 г.), в сфере здравоохранения – (от +0,5% до –

0,2 %) (см. рис. 3.).

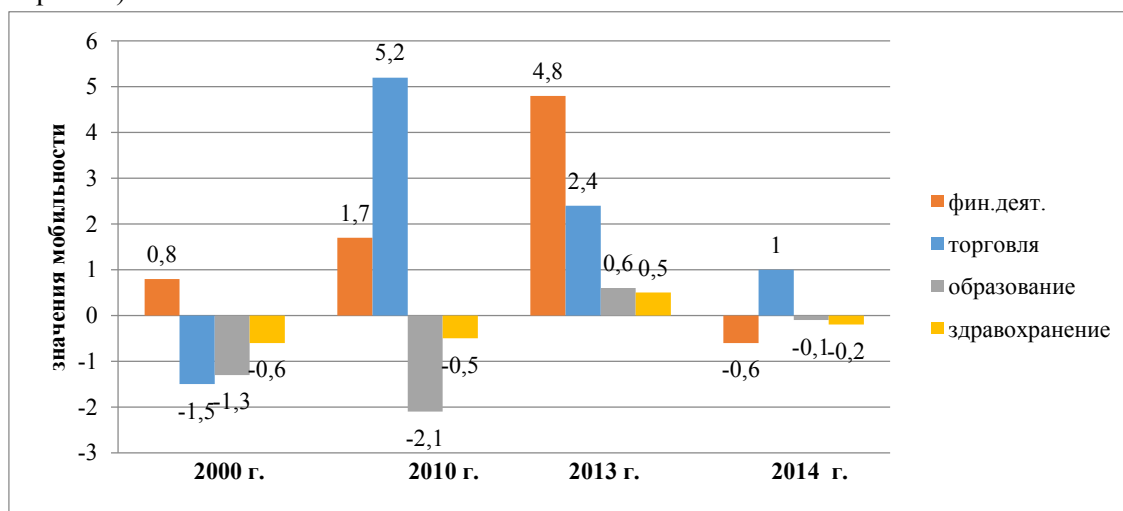


Рисунок 3 – Сравнительная динамика показателей секторальной мобильности по основным отраслям непроизводственной сферы за период с 2000 г. по 2014 г.

Как уже было отмечено, характер мобильности работников непроизводственной сферы имеет свои особенности. Здесь стоит особо отметить, что рабочая сила в этих секторах («белые воротнички») в силу специфики своей профессиональной деятельности, более склонна к «корпоративной мобильности» и покидает рабочее место, скорее по субъективным причинам, нежели работники производственных секторов.

Провести более обстоятельный анализ характерных причин секторальной мобильности работников в производственной и не в производственной сферах не всегда представляется возможным по причине отсутствия систематических социологических и статистических исследований по этим проблемам. Если в советское время эти задачи успешно выполняла так называемая «заводская» социология, изучавшая по целевым методикам практически все параметры трудового процесса непосредственно на рабочих местах, то в настоящее время подобные исследования или вообще не проводятся в силу их «дороговизны», или, в лучшем случае, носят эпизодический, «эксклюзивный» прикладной характер.

Итак, нельзя не признать тот факт, что секторальная мобильность рабочей силы по своей природе носит не только объективный характер (заработная плата, условия труда, отдаленность рабочего места, процессы структуризации), но и, в значительной степени, обусловлена субъективной мотивацией работника, которого могут не устраивать отношения в коллективе, отношение работодателя, несправедливое установление его трудового статуса.

Видимо, потребуется еще немало усилий со стороны различных институциональных структур, чтобы более эффективно решать проблемы улучшения структурного состава рабочей силы, управления занятостью, более рационального распределения работников, как по территориальному, так и по производственному принципу в соответствии с потребностями народного хозяйства. Не меньшее значение имеет и фактор качественного воспроизводства рабочей силы, и, прежде всего, той ее части, которая занята в производственно-промышленном секторе, в сельском хозяйстве, строительстве, в сфере транспортных услуг. Привлечение работников в эти сектора потребует значительных всесторонних усилий, как со стороны работодателей, так и со стороны государственных институтов. Если для работодателя вложение в рабочую силу – это отложенный рост капитала, то для государства – это отложенный социальный капитал в лице квалифицированной и позитивно мотивированной рабочей силы.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон РФ от 17 июля 1999г. № 181-ФЗ «Об основах охраны труда в Российской Федерации».
2. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./Росстат – М., 2012
3. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб./Росстат – М., 2015

4. «Концепция действий на рынке труда на 2003-2005 годы». Распоряжение Правительства РФ от 6 мая 2003 г. № 568-р. Раздел I.
 5. О прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2007 год и параметры прогноза на период до 2009 г. Мониторинг социально-экономического развития Российской Федерации, август 2006 // Министерство экономического развития и торговли РФ.
 6. Voozl.com/material/2015-goda-truda-agrari-i
 7. //Эксперт. 16-22 ноября 2015 № 46-47 (965)
 8. Васнева Н.Н., Васнев С.А. Основы организации труда. Учебное пособие. М.: НИЯУ МИФИ, 2010
 9. Васнев С.А., Васнева Н.Н. Управление и регулирование занятостью: теоретические и статистические аспекты. // Экономика и управление: Проблемы, решения. Научно-практический журнал. – 2013, №12
- © Васнев С.А., Васнева Н.Н., 2016

УДК 372.8

Д. А. Власов

Кандидат педагогических наук, доцент
Кафедра математических методов в экономике
РЭУ им. Г.В.Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ СИТУАЦИИ МНОЖЕСТВЕННОГО РАВНОВЕСИЯ В ТЕОРЕТИКО-ИГРОВЫХ МОДЕЛЯХ

Аннотация

В центре внимания статьи – экономическая ситуация, характеризующаяся множественным равновесием Нэша. Приведены рекомендации по использованию информационных технологий Wolfram, позволяющих визуализировать ситуации множественного равновесия в теоретико-игровых моделях и осуществлять аналитический анализ множества стратегий.

Ключевые слова

Теория игр, WolframAlpha, теоретико-игровая модель, равновесие, равновесие Нэша, множественное равновесие, математическая экономика.

Равновесие Нэша («*Nash equilibrium*») занимает особое место в системе закономерностей некооперативных игр. В ситуации отсутствия коммуникаций игроки приходят к точке устойчивого равновесия (в случае множественного равновесия таких точек несколько). Ее характеристики могут существенно отличаться от оптимальной точки, достижимой при согласованных действиях (в условиях рассмотрения кооперативных игр [9]). Следуя теоретико – игровой концепции, нашедшей отражение в содержании прикладной математической подготовки бакалавра [5, 7], заключается в том, что рыночные отношения развиваются в направлении сговора олигополий. Это выражается в том, что желание максимизировать доходность и стоимость бизнеса [4] никуда не исчезает, а без предварительных договоренностей из равновесия по Нэшу выйти невозможно. Следует отметить, что понятие равновесия по Нэшу является не просто еще одним абстрактным термином экономической кибернетики [3], а теоретическим обобщением реально существующих закономерностей с учетом актуализации рисков различной природы [8].

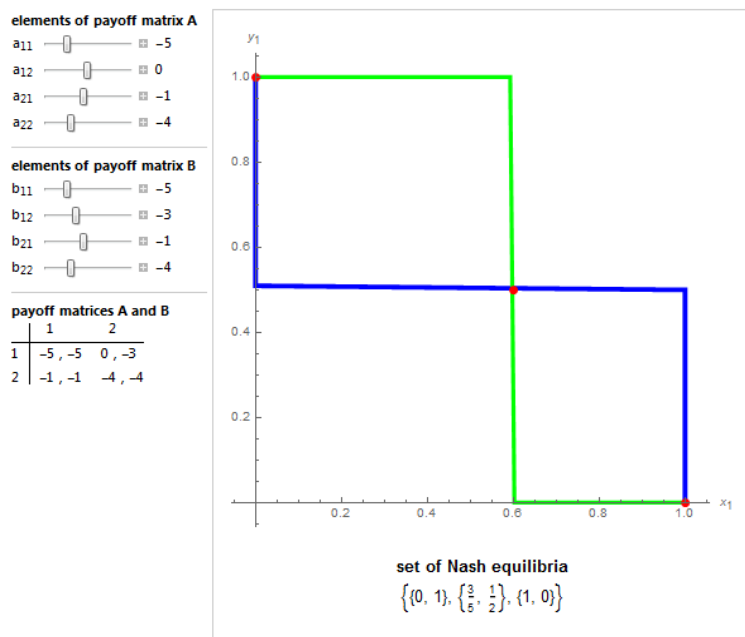


Рисунок 1 – Ситуация множественного равновесия

Используя технологию возможности информационных технологий в визуализации [6] и интеграцию технологий [1], на рис. 1 представим ситуацию множественного равновесия в биматричной игре, которая задана двумя платежными матрицам. Цель вычислительного алгоритма [10] – определение множества смешанных стратегий игроков, образующих ситуацию множественного равновесия. Среди найденных значений, играющих особую роль при принятии решений [2]: первая ситуация равновесия $S_1 = (0 \ 1), S_2 = (1 \ 0)$, вторая $S_1 = (0.6 \ 0.4), S_2 = (0.5 \ 0.5)$ и третья $S_1 = (1 \ 0), S_2 = (0 \ 1)$.

Список использованной литературы:

1. Власов Д. А. Интеграция информационных и педагогических технологий в системе прикладной математической подготовки будущего специалиста // Сибирский педагогический журнал. — 2009. — № 2. С. 109-117.
2. Власов Д. А. Методологические аспекты принятия решений // Молодой ученый. — 2016. — №4. — С. 760-763.
3. Власов Д. А. Особенности и математические основы современной экономической кибернетики // Техника. Технологии. Инженерия. — 2016. — №2. — С. 4-7.
4. Власов Д. А. Особенности реализации доходного подхода к оценке стоимости малого предприятия // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №3. — С. 78-81.
5. Власов Д. А. Проблемы проектирования содержания прикладной математической подготовки будущего специалиста // Сибирский педагогический журнал. — 2009. — № 8. С. 33-42.
6. Власов Д. А. Информационные технологии в системе математической подготовки бакалавров: опыт МГТУ им. М.А. Шолохова // Информатика и образование. — 2012. — № 3. — С. 93-94.
7. Власов Д. А., Синчуков А. В. Новое содержание прикладной математической подготовки бакалавра // Преподаватель XXI век. — 2013. — Т.1 № 1. — С. 71-79.
8. Синчуков А. В. Дидактическая роль коммерческих и финансовых рисков в совершенствовании уровня прикладной математической подготовки бакалавра // Инновационная наука. — 2016. - № 8-2. — С. 182-184.
9. Синчуков А. В. Современная классификация математических моделей // Инновационная наука. — 2016. № 3-1. — С. 214-215.
10. Синчуков А. В., Пантина И. В. Вычислительная математика. — М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. — 176 с.

© Власов Д.А., 2016

Д. А. Власов

Кандидат педагогических наук, доцент
Кафедра математических методов в экономике
РЭУ им. Г.В.Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

НОВОЕ ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ СРЕДСТВО WOLFRAMALPHA В ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ И СИТУАЦИЙ

Аннотация

В рамках статьи обозначены функциональные возможности нового инструментального средства *WolframAlpha* в исследовании экономических проблем и ситуаций.

Ключевые слова

Экономическая проблема, *WolframAlpha*, экономическая ситуация, инструментальное средство, моделирование, исследование операций.

Педагогические аспекты реализации информационных технологий в системе математической подготовки бакалавров аспекты рассмотрены в статье [1]. Инструментальное средство *WolframAlpha* характеризуется высокими исследовательскими характеристиками и поддерживает все последовательные **этапы процесса принятия решений** [2] в различных областях и сферах деятельности, позволяет реализовывать на практике элементы разнообразных моделей **экономической кибернетики** [3], в том числе благодаря возможности достаточно быстрой и простой реализации **статистическо – вероятностных алгоритмов** [10], связанных с оценкой параметров случайных процессов в экономических исследованиях.

Среди специальных экономических проблем и ситуаций, к которым применимо инструментальное средство *WolframAlpha* следует указать проблему оценки стоимости малого предприятия [4], проблему принятия оптимальных решений в сфере производства [5], ситуацию конкурентной борьбы за рынки сбыта продукции [6]. Наиболее часто используемые в математической экономике методы и модели достаточно полно представлены и хорошо реализованы в инструментальном средстве *WolframAlpha* (линейное программирование, нелинейное программирование, условный экстремум функции, безусловный экстремум функции, сложные проценты, поток платежей, дисконтирование, построение графика функции, парная линейная регрессия, парная нелинейная регрессия, множественная линейная регрессия, множественная нелинейная регрессия, дифференциальные уравнения и др.)

Следует отметить, что инструментальное средство *WolframAlpha* позволяет не только моделировать экономические проблемы и ситуации, но и **визуализировать** их [7], что играет особую роль в обеспечении доступности содержания прикладной математической подготовки бакалавра экономики [9] и бакалавра менеджмента [8]. Целесообразное применение инструментального средства *WolframAlpha* в рамках учебных дисциплин «Высшая математика», «Математический анализ», «Теория игр», «Теория риска», «Риск-анализ», «Эконометрика», «Теория принятия решений» позволило существенно расширить количество рассматриваемых на занятиях прикладных задач, отказаться от временных затрат на рутинные вычисления, активизировать самостоятельную, исследовательскую деятельность студентов, сместить акценты на содержательную интерпретацию результатов анализа экономических проблем и ситуаций.

Список использованной литературы:

1. Власов Д. А. Информационные технологии в системе математической подготовки бакалавров: опыт МГТУ им. М.А.Шолохова // Информатика и образование. — 2012. — № 3. — С. 93-94.
2. Власов Д. А. Методологические аспекты принятия решений // Молодой ученый. — 2016. — №4. — С. 760-763.
3. Власов Д. А. Особенности и математические основы современной экономической кибернетики // Техника. Технологии. Инженерия. — 2016. — №2. — С. 4-7.

4. Власов Д. А. Особенности реализации доходного подхода к оценке стоимости малого предприятия // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №3. — С. 78-81.
5. Власов Д. А. Реализация метода дерева в моделировании процесса принятия решений // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №2. — С. 34-37.
6. Власов Д. А. Теоретико-игровая модель конкурентной борьбы за рынки сбыта продукции // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №5.
7. Власов Д. А. Технология визуализации проблем и ситуаций финансовой сферы // Педагогика высшей школы. — 2016. — №2. — С. 35-38.
8. Власов Д. А., Синчуков А. В. Прикладная математическая подготовка бакалавра менеджмента // Образование и воспитание. — 2016. — №4. — С. 57-60.
9. Власов Д. А., Синчуков А. В. Принципы проектирования прикладной математической подготовки бакалавра экономики // Образование и воспитание. — 2016. — №3. — С. 37-40.
10. Власов Д. А., Синчуков А. В. Технологии WolframAlpha в системе подготовки бакалавра экономики (на примере задачи о вероятности попадания случайной величины в заданный интервал) // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 1298-1301.

© Власов Д.А.

УДК 640.41

Выкиданец О.Д.
Магистрант 1 курса
РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ИННОВАЦИЙ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Аннотация

Данная статья посвящена особенностям инноваций в индустрии гостеприимства. В работе описываются основные принципы инновационной деятельности и эффекты от ее реализации и дается классификация инноваций в индустрии гостеприимства, а также рассматриваются инновации в гостиничной индустрии за последние годы.

Ключевые слова

Инновации, гостиничная индустрия, инновационная деятельность гостиничного предприятия, инновационные методы стимулирования спроса

Во всем мире активно развиваются информационные технологии, важность сервиса постоянно растет, желания людей становятся разнообразнее, а удовлетворить их теперь все сложнее. Деятельность предприятий в области инноваций с каждым годом имеет все большее значение, а ее главной целью является создание труднокопируемых технологий, которые гарантируют предприятию огромные преимущества перед конкурентами.

Актуальность темы работы заключается в возрастающей роли инноваций, которые помогают предприятиям индустрии гостеприимства значительно улучшить процесс оказания услуг и открывают новые возможности для их реализации.

Инновацию в сфере гостеприимства можно определить, как нововведение, реализуемое на практике в виде нового или улучшенного продукта, процесса или метода, созданное в результате внедрения новых идей и знаний для лучшего удовлетворения потребностей клиентов гостиничного предприятия.

Инновационная деятельность гостиничного предприятия – это деятельность по осуществлению и организации инновационного процесса, который подразумевает под собой создание, освоение и

распространение инноваций.

Основными принципами инноваций в сфере гостеприимства являются:

Принцип научной новизны – при создании инновации необходимо использовать новейшие научные знания, исследования и разработки.

Принцип актуальности – заключается в том, что инновация должна быть актуальной для конкретного предприятия, региона или страны в целом. Например, в настоящее время приоритетными являются инновации в области энергосбережения.

Принцип значимости – подразумевает решение важных проблем предприятия.

Принцип востребованности – инновация должна быть необходимой потребителям, соответствовать их потребностям.

Принцип реалистичности – инновация должна учитывать возможности предприятия, быть реализуемой.

Принцип эффективности – инновация должна принести полезный эффект после своего внедрения. Под эффективностью понимается соотношение эффекта от инновации и затрат на нее.

Принцип безопасности – инновация должна быть безопасной для людей и не наносить вред окружающей среде.

Рассмотрим подробнее виды эффектов от внедрения инноваций:

- Экономический эффект – это рост производительности труда и прибыли, снижение себестоимости услуг и т. д.

- Научно-технический эффект - это появление новой техники, технологий, открытий, ноу-хау и т.д.

- Социальный эффект – улучшение условий и безопасности труда, более полное удовлетворение потребностей клиентов и т.д.

- Экологический эффект – снижение вреда окружающей среде и штрафов за нарушение экологического законодательства).

- Ресурсный эффект – освобождение ресурсов предприятия (финансовых, материальных, трудовых и других).

Инновации в сфере гостеприимства и туризма обычно реализуются в следующих областях:

Инновации в продукте – предложение принципиально нового продукта или услуги, например арктические туры, гипоаллергенный номер в отеле;

Инновации в процессе – новшества в процессе оказания услуги, например предоставление услуг роботами;

Инновации в управлении – создание новых структур управления отелем, новых требований для должностей;

Инновации в бизнес-модели – принципиально новые подходе в сотрудничестве с другими фирмами и взаимодействии с клиентами;

Инновации в маркетинговой деятельности – это новые подходы к ценообразованию, специальные предложения для клиентов, предоставление новых возможностей для оплаты услуг;

Инновации в самой концепции гостиничного предприятия (например, новые типы отелей, необычный дизайн, стиль, месторасположение и т.д.);

Инновации в области информационных технологий (системы управления ресурсами предприятия (ERP), системы бронирования в реальном времени через интернет (CRS) и другие);

Инновации в области мультимедийных технологий (особенно популярны в последнее время каталоги и буклеты в Интернете, виртуальные 3D туры);

Инновации в области безопасности (электронные сейфы и замки, автоматизированные системы пожарной безопасности и другие);

Инновации в области пиар деятельности (необычные презентации и рекламные мероприятия).

В условиях высокой конкуренции, гостиничные предприятия прилагают максимум усилий для того чтобы предоставлять и реализовывать уникальные услуги, с целью добиться преимущества перед конкурентами.

Инновационные методы стимулирования сбыта в индустрии гостеприимства представляют собой создание новых каналов сбыта, разработка инновационных процессов и методов, позволяющих эффективно продавать гостиничные услуги.

Одним из популярных методов стимулирования спроса являются программы лояльности предприятий гостиничной индустрии. Они оказывают большое влияние на спрос. Цель таких программ лояльности - завоевать доверие клиента, сделать его постоянным гостем своего предприятия. Суть такой программы в предоставлении различных скидок на услуги гостиницы, или это может быть предоставление бесплатных авиамиль, подарков, дополнительных привилегий и т.д. Обычно программы лояльности делятся на несколько уровней, различные по количеству набранных гостем баллов.

Мобильные приложения для гостиниц также помогают увеличить количество клиентов. Наиболее распространены приложения для бронирования номеров. Преимуществами мобильного приложения можно назвать удобство и быстроту бронирования. Обычно мобильные приложения делаются на двух – трех языках.

Еще одним методом стимулирования спроса стали специальные программы по привлечению китайских туристов. Такие программы уже несколько лет существуют в зарубежных странах, наиболее популярная из них China Ready. Они создаются, потому что китайские туристы привыкли к определенному уровню сервиса, важнейшими требованиями для них являются знание китайского языка и культурных особенностей, традиций. Что касается отечественной практики, Российский туристический бизнес испытывал определенные трудности с китайскими туристами и в 2014 было решено организовать программу China Friendly, которая помогла бы предприятиям гостиничной индустрии правильно взаимодействовать с китайскими туристами. Её цель - продвигать российский национальный турпродукта в Китае. К программе могут присоединиться средства размещения, предприятия общественного питания, туристические компании (туроператоры и экскурсионные бюро), музеи, торговые центры и магазины. Программа стремится создать китайским туристам комфортные условия пребывания в России, привлечь новых гостей из Китая и увеличить доход представителей российской туристической индустрии.

Опираясь на большой опыт работы с клиентами из Китая, в начале 2015 года компания Intercontinental Hotel Group разработала специальную программу для привлечения китайских туристов под названием «Zhou Dao» в свои отели по всему миру. «Zhou» в переводе с китайского означает название бренда, а «Dao» отражает некую китайскую философию, которая подразумевает заботливое отношение к туристам из Китая во всех отелях сети.

Основной тенденцией в последнее время является продвижение гостиничного продукта в сети Интернет. Для этого гостиницы создают свои сайты и мобильные приложения, а также электронные каталоги с подробным описанием предприятия и предоставляемых услуг.

Многие зарубежные компании, такие как Radisson, уже внедрили на своих сайтах интересное новшество – виртуальный тур по гостинице. С помощью данного нововведения потенциальный клиент может «прогуляться» по гостинице, посмотреть гостиничные номера, рестораны и т.д.

Еще одним новым направлением в маркетинговой деятельности является продвижение гостиничного предприятия в различных социальных медиа. Но мало просто создать страницу в социальной сети, необходимо постоянно повышать интерес к ней, привлекать новых подписчиков и делиться с ними свежими новостями о гостинице.

Гостиничные предприятия постоянно совершенствуют процессы оказания услуг и внедряют инновации в эти процессы.

Например, зарубежные отели известных гостиничных брендов таких как Хилтон, Холидей Инн, Хайят и Марриотт установили в лобби отелей терминалы, в которых можно приобрести посадочный талон и распечатать его.

Сеть St. Regis предлагает своим постояльцам новую услугу: беспроводную связь с обслуживающим персоналом с помощью персональных планшетов.

Роботы в гостинице являются своеобразным маркетинговым ходом, привлекающим новых клиентов. С помощью внедрения роботизированной техники предприятие создает себе имидж гостиницы, в которой обслуживают по последнему слову техники. В Японии открылся отель Henn na, где 90% персонала заменили

роботы.

Робот-дворецкий проходит испытания в калифорнийском отеле сети Starwood. Робот может свободно перемещаться по гостинице, вызывать лифты, доставлять еду и небольшие вещи в номера. При этом он оснащен специальными датчиками, реагирующими на движения, которые позволяют ему не сталкиваться с посетителями. С помощью сенсорного экрана гость может подтвердить доставку заказа и оценить робота.

В нью-йоркском отеле Yotel создали робота, который носит багаж гостей. Робот создан со специальной механической рукой, с помощью которой он берет багаж гостя и перемещает его багаж в секции хранилища багажа и, когда это требуется, возвращает.

Таким образом, инновационная деятельность зарубежных предприятий индустрии гостеприимства реализуется в различных областях. Результатами такой деятельности можно назвать повышение объема продаж, улучшение качества сервиса и оптимизацию маркетинговых затрат.

Список использованной литературы:

1. Гареев Р.Р. Инновационные методы стимулирования спроса в индустрии гостеприимства и туризма : учеб. Пособие: – М. : Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2015.
2. Игнатьев А.А. Инновационная концепция современного туризма: Изд-во Рос. экон. акад., 2007.
3. Никольская, Е.Ю. Управление лояльностью в сфере гостиничных услуг/Е.Ю. Никольская, В.Э. Бек. Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции 20-21 ноября 2015г: Инновации в формировании стратегического вектора развития фундаментальных и прикладных научных исследований, Санкт-Петербургский институт проектного менеджмента, 2015. -С. 208-211.
4. Скобкин С.С. Менеджмент в туризме. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА- М, 2013.
5. Никольская, Е.Ю. Пути совершенствования технологии обслуживания клиентов в гостинице/Е.Ю. Никольская, Жорж Джарруж. -В сборнике ОБЩЕСТВО, НАУКА И ИННОВАЦИИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А. А. -Уфа, 2015. - С. 149-154.

© Выкиданец О.Д., 2016

УДК 69.01

В.В. Выходцев

прораб ООО "Стройком"

г. Белгород, Российская Федерация

РЕСУРСОБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ, РЕКОНСТРУКЦИИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ МНОГОЭТАЖНЫХ ДОМОВ

Аннотация

В статье рассматриваются ресурсосберегающие технологии при строительстве, реконструкции и эксплуатации многоэтажных домов.

Ключевые слова

Экономия, ресурсосбережение, технологии.

Рыночные отношения в современной экономике, а также нынешнее экологическое состояние России, да и всего мира в целом, это только малый спектр тех причин, которые должны повлиять на решение такого важного вопроса, как уменьшение объема потребления энергоресурсов [1].

Как показывают исследования многих ученых основные теплопотери в жилых домах распределяются следующим образом: около 30% - это доля на наружные стены, около 25% - светопрозрачные наружные ограждения, всего 5% уходит на пол первого этажа и чердачное помещение (потолок последнего этажа), а

остальные проценты приходится на нагрев наружного воздуха необходимого для вентиляции по санитарным нормам. Вопрос об энергосбережении при строительстве, реконструкции и эксплуатации многоэтажных домов является наиболее актуальным в сложившихся условиях ежегодного прироста нового жилищного строительства - 2% от существующего жилого фонда, стоящих вопросов капитального ремонта в связи с принятой программой капитального ремонта многоквартирных домов [2].

Соответственно ключевым приоритетом для развития российской экономики является инновационная деятельность по энергосбережению как во вновь возводимых, так и в реконструируемых и эксплуатируемых зданиях и сооружениях.

Проанализировав основные составляющие энергоемкости здания, можно предположить, что снизить энергопотребления возможно, если придерживаться основных принципов: теплотехнические характеристики оконных камер должны быть максимально приближены к характеристикам ограждающих конструкций; применение новых инженерных систем (солнечные батареи, коллекторы, тепловые насосы, приточно-вытяжные установки с рекуперированием воздуха, датчики движения и многое другое) позволяющие снизить эксплуатационные расходы; уменьшение веса самого здания или сооружения; ограничение использование материалов с высоким показателем энергоемкости; сокращение расходов материалов на единицу строительной продукции; обеспечение низкой теплопроводности ограждающих конструкций [3].

Рассмотрим некоторые рациональные предложения по энергосбережению более подробно. Правильное разделение пространства на одинаковые помещения или помещения с минимальной разницей в объемах, позволит уменьшить перепады температуры в здании. Следовательно, температура будет стабильна, если использовать открытые планировки при объединении функциональных пространств.

Недавно появилась новая концепция при строительстве жилых зданий. Она предполагает утолщение стены за счет устройства подсобных, кладовых, складских помещений вдоль ограждающих конструкций с северной части дома, путем создания эффекта дополнительной воздушной прослойки.

Защита входа в здание воздушным завесам, пристройка тамбура или двойного входа, мансардного этажа (с применением деревянных и металлических каркасов, а также ячеистого бетона), это тот минимум мероприятий, которые воплощают в жизнь европейские страны при реконструкции зданий и сооружений, создавая тем самым переходное воздушное пространство между холодным наружным пространством и помещением [4].

Россия тоже не стоит на месте, и на сегодняшний день накопила огромный опыт в проектировании своего «ноу-хау XXI века», строительства ширококорпусных жилых домов (ШКД).

Пилотными проектами стали кирпичные, панельные, блочные новостройки в Подмоскowie, Белгороде, Орле и других городах. Существенным отличием ШКД от типовых многоэтажек, состоит в увеличении ширины корпуса до 20м, т.е. отношение полезной площади к площади наружных стен увеличивается, а теплопотери сокращаются в среднем на 30%. Немало важным является тот факт, что это способ подходит и при реконструкции не подлежащих сносу домов, этажность которых не превышает пяти. Такие здания состоят из двух частей: новая часть (система ширококорпусных домов) и старая часть (сам дом подлежащий реконструкции). Вся нагрузка системы ШКД будет передаваться на дополнительный фундамент, но архитектурно-планировочные решения, оборудование и инженерные системы такого дома общие. С конструктивной точки зрения это выглядит примерно так, с одной стороны реконструируемого дома на всю его высоту монтируются этажерки шириной 5-6м, с другой стороны пилоны. На уровне шестого этажа бетонируются балки-стенки, по верхнему поясу которых устанавливается монолитное перекрытие-платформа. За счет этой платформы реконструируемое здание может иметь любое количество надстроенных этажей, так как она воспринимает нагрузку от них. Данная концепция позволит рационально использовать территории городов без их значительного расширения границ.

Существуют различные варианты конструктивных решений увеличения энергоэффективности наружных ограждений: покрытие их минерально-эффективными материалами, многослойные конструкции стен (вентилируемые фасады, использование минеральных и полистирольных плит с креплением их на сами стены или на каркас).

Утепление фасадов посредством системы «Термошуба» — это многослойная, сбалансированная по своим характеристикам конструкция, состоящая из: плит утеплителя, приклеенных к несущему основанию; защитного внешнего слоя, армированного специальной сеткой; надежного и эстетичного отделочного покрытия из штукатурного состава и фасадной краски.

Вместе с тем, использование в навесной системе вентилируемого фасада утеплителя различной толщины позволяет осуществить прекрасную термо- и шумоизоляцию зданий.

Утепление с внутренней стороны ограждающей конструкции выполняют наклеиванием или механическим креплением на стены жестких плит утеплителя, которые затем шпаклюют, готовя к финишной отделке.

Наряду с утеплением фасадной части здания, немаловажно уделить внимание его конструкциям, которые непосредственно взаимодействуют с окружающей средой. Только при утеплении кровли, установки окон по современным технологиям, возможен полный комплекс сохранения тепла в строящихся и реконструируемых домах.

Основной акцент в энергоэффективных домах следует уделять системам вентиляции и отопления. В помещении всегда должно быть тепло и уютно в независимости от начала или окончания отопительного сезона. Для этого необходимо установить автономную систему отопления многоквартирного дома в специально отведенном помещении. Топочная, в большинстве случаев, устанавливается на крыше дома, это очень удобно в плане подачи горячей воды потребителям и это позволяет не использовать дымоходные трубы. Желательно, что бы в таком доме была запроектирована поквартирная, горизонтальная система отопления с разводкой трубопровода по периметру квартир. Это система «двух котлов», газовый и электрический, которые подключены к единой отопительной системе и работают поочередно: днем газовый, ночью электрический. Это связано с тем, что стоимость электрической энергии в России в ночной период времени гораздо дешевле, чем в дневной (в некоторых районах цена отличается в четыре раза), а природный газ стоит одинаково [5].

Так же к электрическому котлу можно подключить солнечные батареи, вырабатывающие энергию при любых погодных условиях. Если полученного тепла будет достаточно, то газовый котел можно и вовсе не включать. Солнечные батареи можно установить, как на крыши многоэтажек, так и на их стены, ориентированные на юг.

Одним из решений данной проблемы является принудительная система вентиляции. Она гораздо надежнее и удобнее естественной системы, потому что работа ее не связана с температурой внешней среды. Удаление воздуха в такой системе осуществляется через отверстие в наружной стене. В каждом помещении должны быть запроектированы малозумные вентиляторы с обратным клапаном, желательно, что бы они были синхронизированы с выключателями освещения. Если учесть, что через утилизатор приточно-вытяжного агрегата проходит в два раза больше приточного воздуха, чем вытяжного, его необходимо оборудовать подогревателем мощностью примерно 2 кВт. Так же если такую систему сделать автоматической, то температура приточного воздуха будет всегда постоянной [6].



Рисунок – Система приточно-вытяжной вентиляции в квартире

Всем этим инженерным решениям, есть место быть и на Российском рынке. Например, в 2003 году был сдан в эксплуатацию 18-этажный дом в Москве. В проекте, которого были учтены современные системы вентиляции, отопления, водоснабжения. По истечению нескольких отопительных сезонов была проведена оценка показателей энергоэффективности этого пилотного проекта по отношению к московским городским строительным нормам «Энергосбережение в зданиях. Нормативы по теплозащите и тепловодоэлектроснабжению» МГСН 2.01-99.

По этим характеристикам можно сделать вывод, что потребление тепловой энергии для такого дома необходимо на 30% меньше.

Государственная политика по внедрению инновационных технологий, стимулированию ученых и специалистов в сфере строительства, а также формирование нормативной строительной базы, может привести к снижению энергетических затрат более чем на 50% [7]. А сэкономленные денежные средства целесообразнее будет вложить в последующие энергосберегающие меры.

Таблица

Характеристики энергосбережения экспериментального многоквартирного жилого дома

№ п/п	Характеристика	Пилотный проект	МГСН 2.01-99, СНиП II-3-79*, изд.1998 г.
1	Сопротивление теплопередаче ограждающих конструкций, м ² ·°С/Вт: стен	3,33	3,16
	окон	0,61	0,54
	покрытия	4,78	4,71
2	Отношение поверхности окон к поверхности стен, включая окна	0,17	0,18
3	Показатель компактности здания	0,19	0,25
4	Удельный расход тепловой энергии системами отопления и вентиляции, кВт·ч/м ² за отопительный период	67/58*	95
* При регулировании воздухообмена в квартирах в зависимости от режима эксплуатации.			

На основании всего выше сказанного, можно сделать следующий вывод, что развитие стратегии энергосбережения – это важный шаг для достойного будущего нашей страны.

Список использованной литературы:

1. Абакумов Р.Г. Управление воспроизводством основных средств в условиях инновационного развития экономики: теория, методология, концепция: монография / Р.Г. Абакумов. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. – 113 с.
2. Абакумов Р.Г. Управление воспроизводством энергосберегающих зданий в промышленности // Современные инновации в науке и технике [Текст]: Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции (17 апреля 2014 года)/ редкол.: Горохов А.А. (отв. Ред.); В 4-х томах, Том 1., Юго-Зап. гос. ун-т. Курск, 2014. 329 с.
3. Абакумов Р.Г. Операции с недвижимостью Ч. 1. Управленческие решения по операциям с недвижимостью: учеб. пособие / Р. Г Абакумов, И. В Чеченина.- Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. – 121 с.
4. Абакумов Р.Г., Скогорева О.С. Технология реконструкции зданий и сооружений при управлении их воспроизводством // Молодые ученые – основа будущего машиностроения и строительства [Текст]: Сборник научных трудов Международной научно-технической конференции (29-30 мая 2014 года)/ редкол.: Гречухин А.Г. (отв. ред.); Юго-Зап. гос. ун-т, Курск, 2014. 471 с.
5. Абакумов Р.Г. Воспроизводственные аспекты энергетики и энергосбережения в строительстве // Строительство: тенденции развития и перспективы [Текст]: Сборник научных трудов Международной

научно-технической конференции (25-26 июня 2014 года)/редкол.: Гладышкин О.А. (отв. ред.); Юго-Зап. гос. ун-т, Курск, 2014. 162 с.

6. Абакумов Р.Г., Аридова С. В. Экономико-математическая модель оценки социально-экономического эффекта воспроизводства зданий // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2014 [Текст]: сборник научных статей 3-й Международной молодежной научной конференции (13-15 ноября 2014 года), в 2-х томах, Том 1. Юго-Зап. гос. ун-т., А.А. Горохов, Курск, 2014, 483 с.

7. Абакумов Р.Г., Просяник О. С. Инновационные основы управления оптимальным вариантом воспроизводства городской территории // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2014 [Текст]: сборник научных статей 3-й Международной молодежной научной конференции (13-15 ноября 2014 года), в 2-х томах, Том 2. Юго-Зап. гос. ун-т., А.А. Горохов, Курск, 2014, 450 с.

8. Абакумов Р.Г. Методика экономического обоснования выбора критерия эффективности управления воспроизводством основных средств организации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. № 4. С. 111-115.

9. Абакумов Р.Г. Сущностные аспекты цикла воспроизводства основных средств организации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 4. С. 116-117.

10. Абакумов Р.Г. Теоретические основы воспроизводства основных средств организации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 3. С. 81-83.

11. Абакумов Р.Г. Методический инструментальный экономический обоснования выбора метода воспроизводства основных средств организации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. № 4. С. 126-130.

12. Абакумов Р.Г. Инновационные инструменты управления воспроизводством основных средств организаций Белгородской области // Фундаментальные исследования в естественнонаучной сфере и социально-экономическое развитие Белгородской области. «Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова». Белгород, 2013. С. 3-8.

© Выходцев В.В., 2016

УДК 640.41

Гавристова Е.Н.

Магистрант 1 курса

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва

СЕМЕЙНЫЙ ТУРИЗМ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы развития семейного туризма в Мурманской области, как одного из самых быстрорастущих направлений туризма в Российской Федерации. Семейный туризм имеет большой потенциал для развития, благодаря увеличению с каждым годом путешествующих по данному направлению. Проводится анализ факторов, сдерживающих и показывающих перспективы развития в будущем данного вида туризма в регионе.

Ключевые слова

Семейный туризм, развитие туризма, туризм, сервис, туристическая инфраструктура.

Abstract

The article deals with the problems of family tourism in the Murmansk region, as one of the fastest growing tourism destinations in the Russian Federation. Family tourism has a great potential for development, by increasing traveling in this area annually. There are analysis of factors which cease and show outlook for development in the future of this type of tourism in the region.

Keywords

Family tourism, tourism development, tourism, services, tourism infrastructure.

Семьи с несовершеннолетними детьми представляют собой значительную часть населения Российской Федерации и являют собой большую ценность для рынка туристических услуг сейчас и в будущем.

Развитие данного вида туризма очень актуально, так как в последние годы в России процент населения людей младше 18 лет увеличивается: естественный прирост по данным Росстата на июль 2016 года составил +18466 человек, что почти удваивает число предыдущего месяца (+9358), тем самым указывая на достаточно высокую рождаемость и на увеличение динамики роста показателя в будущем. Несмотря на остаточные явления кризиса 2008 года, благосостояние семей среднего класса увеличилось, либо осталось на прежнем уровне, что позволяет им выделять часть финансовых средств на путешествия, а санкции со стороны западных стран мотивируют выбирать отдых на территории Российской Федерации. Из этого следует, что региональным властям и частным предпринимателям выгодно вкладывать средства и развивать местный туризм, а в особенности семейный, из-за увеличивающегося числа путешественников с несовершеннолетними детьми, желающих путешествовать внутри страны и обладающих определенным бюджетом.

Рассмотрим далее основные научные подходы к определению сущности понятия «семейный туризм» (таблица 1).

Таблица 1

Основные научно-теоретические подходы к определению понятия «семейный туризм»

№ п/п	Определение понятия	Авторы, источник
1	Семейный туризм – форма организации поездок людей, связанных родственными узами.	Шаруненко Ю.М. Рекреационный туризм: учебно-методическое пособие. - М.: Академия безопасности и выживания, 2014.
2	Семейный туризм – ведущий вид в туристской индустрии, который является социально значимой частью досуга, в которой приоритетным становится тесное взаимодействие между людьми, а именно формирование и поддержание состава семейной ячейки, семейной атмосферы.	Новожилова Т.И. Семейный туризм как приоритетное направление развития индустрии туризма. Культура и время перемен, 2015, №4 (11), с. 3.
3	Семейный туризм — временные путешествия семьи (с детьми или без), или группы состоящей из нескольких семей в местность, отличную от места постоянного жительства, совершаемые в свободное время.	Беляков О.И., Мещерякова И.В. Семейный туризм как форма досуговой деятельности. Журнал «Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского», 2012, № 28 с. 690-693.
4	Family tourism involves the family unit and their participation in different forms of tourism activity. Семейный туризм включает в себя семью как объединение и ее участие в различных формах туристической деятельности.	Sanjay Chandra Roy, Mallika Roy. International Journal of Management Science and Business Administration Volume 1, Issue 8, July 2015, pp. 53 – 61

Таким образом по данным таблицы 1 видно, что в основном указанные ученые рассматривают семейный туризм, либо как туризм семьи как единицы общества в целом, либо как путешествие непосредственно с детьми.

Представляется целесообразным рассматривать более широкий подход, который предложили Беляков О.И. и Мещерякова И.В.: «Семейный туризм — временные путешествия семьи (с детьми или без), или группы состоящей из нескольких семей в местность, отличную от места постоянного жительства, совершаемые в свободное время.»

Поэтому далее в статье будет использовано следующее определение понятия «семейный туризм» - это путешествие с детьми в места, отличающиеся от постоянного места жительства семьи на непродолжительный срок (до четырнадцати дней).

Особенностями семейного туризма является то, что туристические программы и средства размещения должны быть ориентированы напрямую на детей: детское меню, услуги няни, детские кроватки и игровые

комнаты; экскурсионные программы не должны быть слишком долгими и содержать сложную для понимания ребенка информацию, а предоставляться в увлекательной для детей форме. Семьи во время путешествий отдают предпочтение местам тихим, где отсутствует ночная жизнь, их интересуют гостиницы, где рядом можно найти развлечения для детей, а на экскурсиях обязательно должен быть трансфер, никакого общественного транспорта. Данные туристы, в большинстве своем, посещают только те места, которые могут заинтересовать несовершеннолетних: животные фермы, парки развлечений, зоопарки, сафари-парки, культурные центры и т. п. пляжный отдых должен включать детские бассейны, водные развлечения, а горнолыжные курорты — легкие по сложности трассы и инструкторов.

В Российской Федерации семейный туризм особенно развит в южных районах страны: республика Крым и Краснодарский край. Здесь присутствует большое число детских лагерей, гостиниц, удобных для проживания с детьми, специальные программы на горнолыжных курортах Сочи и пляжный отдых. В северном направлении популярен Великий Устюг, где дети могут посетить Деда Мороза. Крупнейшие города России - Москва и Санкт-Петербург в последнее время организуют множество разнообразных фестивалей для семей с детьми.

Семейный туризм в Российской Федерации в целом и в Мурманской области в частности, стабильно развиваются. Особенно высокие темпы отмечены по такому подвиду, как отдых на турбазах. Среди семей с детьми очень популярен данный вид отдыха, где среди природы в комфортных условиях туристы могут заняться рыбалкой во время нереста семги, прокатиться на лодке по знаменитым озерам, прогуляться по сосновому лесу в тихих и удаленных от крупных городов местах.

Вместе с тем, компаниям, занимающимся оказанием услуг по направлению «семейный туризм» в Мурманской области, необходимо в системе корпоративного менеджмента учитывать наличие ряда проблем, оказывающих негативное влияние на перспективы развития данного вида туризма:

1. Высокая транспортная составляющая регионального туристического продукта по направлению «семейный туризм» снижает его доступность для массового потребителя Российской Федерации.

В настоящее время в Мурманской области отсутствуют благоустроенные дороги и развитая сеть транспортного сообщения, которые препятствуют развитию семейного туризма за пределами крупных городов региона. Благодаря особой важности Мурманска как геополитического интереса России в Арктике, здесь преимущественно развивалось морское сообщение, на пример, Северный морской путь – самый короткий морской путь между Европейской частью России и Дальним Востоком, который определяется как единая транспортная коммуникация арктической зоны Российской Федерации. Однако другие транспортные системы региона находятся в спящем состоянии. Наглядным примером может служить область сельского поселения Териберка, расположенного на берегу Кольского полуострова – популярного туристического маршрута Мурманской области, где снимался фильм Левиафан Андрея Звягинцева. До 1984 года Териберка вообще не имела автомобильного сообщения и единственным способом попасть туда было либо по морю, либо вертолетом. На сегодняшний день Териберка имеет к себе одну круглогодичную дорогу, которая может быть занесена снегом в случае обильных осадков, как это было в апреле 2014 года, когда дорога более недели была под снежным завалом, помимо этого, из-за плохого состояния дороги в 2015 году опрокинулся автобус с детьми. Несмотря на природные богатства и наличие культурных программ для детей, Териберка теряет туристов по направлению «семейный туризм» из-за вынужденной изоляции в силу плохого транспортного сообщения.

2. Состояние средств размещения Мурманской области не соответствует требованиям туристов для путешествий по направлению «семейный туризм».

В Мурманской области наблюдается недостаток средств размещения, отвечающих современным стандартам качества предоставления гостиничных услуг, снижающих привлекательность Мурманской области для данного вида туризма. Гостиницы, которые могут предложить потребителям услуги для размещения с детьми такие как: предоставление детских кроватей, детского меню, можно найти только в городе Мурманске. Отвечающие данным стандартам гостиницы надлежащего качества являются

единственные две гостиницы, принадлежащие гостиничным цепям: Азимут Отель Мурманск и Park Inn by Radisson Poliarnie Zori. Типичным примером гостиничного предприятия в Мурманской области может быть отель «Аметист», расположенный в городе Апатиты: здание советской постройки, давно устаревший номерной фонд, отказ в предоставлении дополнительных кроватей для детей и единственное кафе, которое на данный момент закрыто. Современных туристов, путешествующих по направлению «семейный туризм», такие средства размещения только отталкивают, снижая туристический потенциал Мурманской области в целом.

2. Недостаток квалифицированных кадров, занимающихся оказанием услуг по направлению «семейный туризм» в Мурманской области

Мурманская область испытывает острый недостаток в квалифицированных кадрах в индустрии туризма и гостеприимства, способных развивать и поддерживать туризм в регионе включая направление «семейный туризм». Единственный институт, предлагающий подготовку кадров по специальности (10.02.00) «Туризм» - Мурманский государственный гуманитарный университет, что, определенно недостаточно учитывая поток туристов более, чем 300 тысяч человек в год. Если государство намерено довести сферу туризма по направлению «семейный туризм» в регионе до более высокого уровня, то необходимо открывать новые высшие учебные заведения, предлагающие образование в данной области или, что более распространено в российской Арктике, открыть филиалы крупных учебных заведений, таких как Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова, который уже имеет множество филиалов по всей стране и готовит специалистов для индустрии туризма и гостеприимства. Данное введение поможет развить семейный туризм в Мурманской области.

Несмотря на большой потенциал Мурманской области по направлению «семейный туризм», уровень развития региона сильно тормозит его развитие из-за плохо развитой инфраструктуры и нехватки квалифицированных кадров.

Компаниям, занимающимся оказанием услуг по направлению «семейный туризм» в Мурманской области, в системе корпоративного менеджмента важно оценить перспективы развития данного вида туризма.

В настоящее время можно выделить следующие перспективы развития семейного туризма в Мурманской области:

1. Наличие современных горнолыжных курортов, способствующие притоку российских туристов по направлению «семейный туризм» в зимний период времени.

В настоящее время Мурманская область обладает семью современными горнолыжными курортами, которые предоставляют отдыхающим с детьми туристам большой набор услуг. Примером может служить, расположенный в городе Кировске горнолыжный комплекс "Кукисвумчорр" – здесь есть специальные обучающие трассы для детей с сертификатом FIS, беби-лифты, детские комнаты, комната матери и ребенка. Данный горнолыжный комплекс считается самым высокогорным курортом Северо-Запада России. Помимо вышеперечисленного, здесь есть трасса с искусственным освещением — самая длинная в России. В Апатитах находится Гора Воробьиная — удобное место для катания профессионалов и новичков, где также присутствует прокат детского снаряжения. Горнолыжный сезон Мурманской области начинается уже в ноябре. Из-за особенности климата крайнего севера горнолыжный сезон длится до конца мая, который при благоприятных условиях может продлиться до августа. Другим преимуществом является цена — средний двухчасовой скипасс стоит около 400 руб. для взрослых и 320 руб. — для детей. Для сравнения: средняя цена скипасса в Сочи колеблется около 2000 руб. для взрослых, и от 1400 руб. начинается цена за ребенка.

2. Наличие уникальной саамской народности, привлекающей как российских, так и зарубежных туристов в Мурманскую область по направлению «семейный туризм» круглый год, а также в период зимних каникул.

Благодаря уникальному культурно-историческому наследию саамов, которые в России проживают только в Мурманской области, туристы могут окунуться в культуру знаменитых лопарей в специальных

этнических деревнях, таких как "Самь-Сыйт": дети могут покормить и погладить северных оленей, а в зимнее время и покататься в оленьей упряжке; поучаствовать в традиционных саамских спортивных играх "Перетягивание шеста", "Олени и волки", примерить яркие наряды лопарей, и т. д. Центром культурной жизни мурманских саамов является село Ловозеро. В селе проводятся различные саамские праздники и фестивали, в том числе международные, которые привлекают множество туристов, путешествующих по направлению «семейный туризм». Ловозеро часто называют «столицей русской Лапландии». Для более глубокого понимания этого малочисленного народа Мурманская область предлагает множество этнографических туров: путешественники направления «семейный туризм» имеют возможность пожить в семьях коренных народов Севера, познакомиться с традиционным бытом, приготовить национальные блюда, поучаствовать в установке чумов, проведении шаманских обрядов и постигнуть основы оленеводства.

3. Наличие хорошо проработанного событийного календаря, способствующего продвижению туристического продукта в регионе по направлению «семейный туризм».

Путешествующие по направлению «семейный туризм» смогут найти множество различных фестивалей, игр и спортивных мероприятий, которые проводятся в Мурманской области. Например, ежегодно 6 февраля празднуется Международный День саами «Сампеййв». В этот день на всей территории Мурманской области проводится более 100 мероприятий, в рамках которых в муниципалитетах проходят различные выставки, конкурсы, мастер-классы саамского рукоделия и концертные программы. Для детей и подростков проводятся различные мероприятия, где рассказывают о саамах, их истории, культуре. Отдельного внимания достоин официальный туристический портал Мурманской области, где расположена вся необходимая для туристов информация и ведется регулярно обновляемый событийный календарь, где предоставлена полная информация о предстоящих мероприятиях. Сайт помогает в развитии туризма в Мурманской области не только русскоязычным туристам — портал переведен также на английский, немецкий и китайский языки, а также ведет свой аккаунт в социальных сетях Вконтакте и Facebook.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Мурманская область обладает большим туристическим потенциалом, который, несмотря на некоторые проблемы, старательно развивается и все больше предлагает возможностей для туризма по направлению «семейный туризм».

Список использованной литературы:

1. Васильева В.С., Никольская Е.Ю. : Проблемы подготовки кадров для индустрии гостеприимства в России и возможности их решения на основе международного опыта. Международный научный журнал «Инновационная наука» 2015, (11), с. 126.
2. Ковальчук А.П., Никольская Е.Ю. Реализация принципов государственно-частного партнерства для развития индустрии туризма и гостеприимства в современных условиях в России. Российский экономический интернет-журнал. 2016, (1), с. 18.
3. Никольская, Е. Ю. Титиевская Е. М. Актуальные вопросы развития гостиничного бизнеса / Е. Ю. Никольская, Е. М. Титиевская // Путь науки. – 2014. – №6. – С. 54–57.
4. Никольская Е.Ю. Инновационные стратегии развитие России как туристического направления, М.: Научный вестник МГИИТ, 2015, 5
5. Lysikova Olga. Fashions in Tourism: The Views of Russian Tourists and Experts. Emerald Group Publishing Limited, 2012. pp.195 - 204
6. Sheresheva Marina. Russian hospitality and tourism: what needs to be addressed?. Worldwide Hospitality and Tourism Themes, № 8. pp.380 — 396
7. <http://www.gks.ru> — Федеральная служба государственной статистики. Дата обращения 01.10.2016
8. <http://murmantourism.ru> — Официальный туристический портал Мурманской области. Дата обращения 21.10.2016

**АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЙ СТРАТЕГИИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ХОЛДИНГА ОАО «РЖД»****Аннотация**

В данной статье приведен анализ логистических систем в целом и выделение в них логистических систем железнодорожного транспорта, проанализирована Стратегия научно-технического развития холдинга ОАО «РЖД».

Ключевые слова

Логистика, логистическая система, железнодорожный транспорт.

В современной хозяйственно экономической жизни логистику определяют, как теоретическую науку и практическую деятельность эффективного управления материальными и сопутствующими им финансовыми, информационными и сервисными потоками, как процессами преобразования вещества, информации, финансов и энергии в социально-экономической сфере, обеспечивающую максимальное удовлетворение потребностей заказчика с минимальными затратами [1-3], использующей закон телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса [4].

Логистика включает в себя: планирование, контроль и управление транспортировкой, складированием и другими материальными и нематериальными операциями и активностями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, а, также передачей, хранением и обработкой соответствующей информации. Исследованиям в логистике железнодорожного транспорта значительное внимание уделяется в научной школе кафедры логистики ГУУ [5,6], в которой активно участвуют аспиранты и студенты по планам НИРС [7-9].

В России железнодорожный транспорт сильно влияет на социально-экономическую жизнь страны, поэтому вопросам его развития государство уделяет особое внимание. Обратившись к плану развития железнодорожного транспорта, утвержденному Правительством РФ [10], можно увидеть, что выделены два пути развития: консервативный и инновационный. Также описаны цели и задачи стратегии, научно-технологические приоритеты. Среди целей и задач отмечены следующие:

- сохранить лидирующие позиции в сфере грузовых железнодорожных перевозок в Европе, повысить привлекательность железнодорожного транспорта для клиентов, увеличить перевозки грузов к 2030 году на 500 – 800 млн тонн;

- повысить уровень удовлетворенности клиентов за счет повышения качества услуг при сохранении конкурентоспособной стоимости перевозок;

- повысить уровень технической и технологической безопасности объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств;

- обеспечить эффективное обслуживание глобальных цепочек поставок крупнейших российских и международных клиентов, расширить перевозочный и логистический бизнес на Евроазиатском пространстве;

- реализовать проекты развития скоростных и высокоскоростных перевозок, обеспечить перевозку с новым уровнем скоростей до 20% (в структуре пассажирооборота) к 2030 году;

- ликвидировать «узкие» места на основных направлениях перевозок;

- повысить качество грузовых и пассажирских перевозок;

- сохранить лидирующие позиции в мире в части эффективности, безопасности, качества услуг инфраструктуры;

- обеспечить планомерное обновление активов с использованием инновационных технологий и решений на основе эффективного управления стоимостью жизненного цикла, готовностью и надежностью основных фондов;

- войти в ТОП-5 наиболее привлекательных крупных компаний- работодателей России, привлекать к работе в холдинге лучших специалистов, гарантируя конкурентоспособность заработной платы, рост производительности и улучшение условий труда, современный социальный пакет;

- за счет приоритетного применения «зеленых» технологий, обеспечить снижение нагрузки на окружающую среду;

- последовательно оптимизировать бизнес-портфель холдинга «РЖД» в соответствии с выбранной стратегией, фокусировать активность на основных и наиболее эффективных видах бизнеса, обеспечивать устойчивую синергию между элементами холдинга «РЖД».

Для достижения поставленной цели основными задачами научно- технического развития холдинга «РЖД» являются:

1) разработка и реализация научно-технических мероприятий и проектов, направленных на снижение всех видов затрат по перевозочным видам деятельности;

2) повышение эффективности реализуемых инновационных мероприятий и проектов, рост производительности труда;

3) повышение организационно-технического уровня основных видов деятельности, модернизация подвижного состава и объектов инфраструктуры в соответствии с комплексной программой инновационного развития холдинга «Российские железные дороги» на период 2016–2020гг. за счет приобретения высокотехнологичного оборудования, подвижного состава и других объектов техники;

4) расширение масштабов и ускорение внедрения высокоэффективных инновационных решений и передового опыта в подразделениях ОАО «РЖД» и ДЗО, направленных на повышение удовлетворенности клиентов за счет роста качества предоставляемых транспортно-логистических услуг;

5) дальнейшее развитие и укрепление научно-технической кооперации с ведущими российскими и зарубежными научными и инжиниринговыми центрами (в том числе малыми и средними инновационными предприятиями) в области проектирования и производства железнодорожной техники, технологий перевозочной деятельности и других видов основной деятельности на принципах обеспечения высокого уровня научно-технической продукции и импортозамещения;

6) улучшение экологических показателей деятельности;

7) внедрение высокоэффективных инновационных технологий в области международного инжиниринга и транспортного строительства.

Для осуществления поставленных задач требуется, прежде всего, построение и организация функционирования надежной логистической системы.

Список использованной литературы:

1. 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.
2. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
3. Воронов В.И., Воронов А.В. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов. Управление. 2015. Т.3 № 2. С. 27-36
4. Лысенко Л.В., Шаталов В.К., Минаев А.Н., Лысенко А.Л., Горбунов А.К., Коржавый А.П., Кашинский В.И., Воронов В.И., Гульков А.Н., Паничев А.М., Лысенко С.Л. Производство науки: «Закон телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса». Свидетельство № 13-461 Системы сертификации и оценки объектов интеллектуальной собственности и знак соответствия системы от 25 сентября 2013г.

5. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ. Логистика. 2014. № 10 (95). С. 71-75.
6. Аникин Б. А., Ермаков И.А, Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ. Управление. 2015. Т.3.№ 2 С. 5-15.
7. Скибинский В.В., Джалалов У.М. Системный анализ логистики железнодорожного транспорта на примере деятельности компании ОАО «Российские железные дороги». Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5-1. С. 124-127.
- Крутелева Ю.С. Системный анализ в логистике железнодорожных перевозок. Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2015. № 5-2. С. 175-178. Ряскин И.В. Системный анализ сервисной логистики на железной дороге. Новая наука: Проблемы и перспективы. 2015. № 6-2. С. 184-188.
8. Исаичева Т.Г. Исследование и анализ основных проблем железнодорожного вида транспорта РФ с целью выявления способов их решения. NovaInfo.Ru. 2015. Т. 2. № 33. С. 85-88.
9. Иванов Д.В. Обзор рынка грузоперевозок на примере ОАО «РЖД». Молодой ученый. 2015. № 1 (81). С. 525-528.
10. Стратегия научно-технического развития холдинга «Российские железные дороги» на период до 2020 года и перспективу до 2025 года «Белая книга» http://rzd-expo.ru/innovation/sait_WB.pdf

©Гончарова Т. В., 2016

УДК33

Гончарова Т. В.

Студент 2 курса, кафедра логистики,
Государственный Университет Управления, г. Москва

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация

В статье проведено исследование особенностей логистических систем в целом и в частности, а также выделение в них логистических систем железнодорожного транспорта, рассмотрены взгляды различных ученых (как отечественных, так и зарубежных) на понятие логистической системы.

Ключевые слова

Логистика, логистическая система, железнодорожный транспорт, свойства логистической системы.

Логистическая система является одним из главных понятий в логистике. Разработка логистической системы железнодорожного транспорта основывается на базовых принципах функционирования и развития логистической системы в целом. Российские и зарубежные ученые в своих трудах трактовали понятие «логистическая система» по-разному. Так, например, Б.А. Аникин дал такое определение логистической системе - «Логистическая система (ЛС) — сложная организационно завершенная (структурированная) экономическая система, которая состоит из элементов-звеньев (подсистем), взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими потоками, причем задачи функционирования этих звеньев объединены внутренними целями организации бизнеса и (или) внешними целями» [1,2].

С точки зрения профессора Гаджинского А.М. «Логистическая система — это адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции. Она, как правило, состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой» [3]. Среди зарубежных авторов, таких как Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Р. Баллоу часто встречается понятие «логистическая цепь» [4]. Дж. Р. Сток и Д. М. Ламберт однозначно определяют понятие «управление цепями поставок» и устанавливают его содержание. Они определяют цепь поставок, как «ключевые бизнес-процессы, начинающиеся от конечного пользователя

и охватывающие всех поставщиков товаров, услуг и информации, добавляющие ценность для потребителей и других заинтересованных лиц». [5] В то же время, отечественный ученый Ельдештейн дает определения обоим понятиям: «*Логистическая цепь* – это линейно упорядоченное множество физических и (или) юридических лиц, осуществляющих логистические операции по проведению внешнего материального потока от одной логистической системы до другой в случае производственного потребления или до конечного потребителя в случае личного непроизводственного потребления [6]. *Логистическая система* представляет собой адаптивную систему с обратной связью, выполняющую те или иные логистические функции. Она, как правило, состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой» [6].

Все приведенные примеры трактовки понятия «логистической системы» дают достаточно полное представление об объектах, субъектах, принципах, функциях, целях и задачах. В соответствии с этим, можно сформулировать понятие логистической системы в железнодорожном транспорте. Логистическая система железнодорожного транспорта является объединением взаимосвязанных подсистем и элементов, поддерживающим процесс функционирования межрегиональных хозяйственных связей, формирование которых направлено на достижение общесистемной цели при помощи управления материальными потоками и связанные с ними финансовыми, сервисными и информационными потоками в рамках всего железнодорожного комплекса страны [7,8].

Профессиональными специалистами выделяется ряд свойств логистических систем, характеризующих сложные системы. Рассмотрим данные свойства применительно к логистической системе железнодорожного транспорта. Обратившись к учебнику «Основы логистики» под редакцией Б.А. Аникина [1], выделим основные свойства сложных логистических систем:

1. Сложность (характерные признаки: наличие большого числа элементов (звеньев); сложный характер взаимодействия, связей и отношений между отдельными элементами; сложность функций, выполняемых системой; наличие сложного организованного управления; воздействие на систему большого количества факторов внешней среды.). Логистика железнодорожного транспорта отличается сложностью процесса организации перевозок и взаимодействия с другими видами транспорта, а также обеспечения функционирования экономических и хозяйственных процессов.

2. Иерархичность характеризует подчиненность элементов более низкого уровня элементам более высокого уровня для выполнения общей цели. В логистической системе железнодорожного транспорта присутствуют материальные, финансовые, сервисные и информационные связи и отношения между элементами и подсистемами различной степени прочности и лояльности, что непременно следует учитывать при построении логистической системы, регулярно вести и анализировать калькуляцию тотальных издержек [9].

3. Целостность и членимость (эмерджентность). Элементы логистической системы должны работать как единое целое, что и является основополагающей концепцией логистического подхода. Таким образом, заданная цель реализуется только логистической системой в целом, а не отдельными ее элементами (звеньями, подсистемами), выполняющими поставленные задачи. В логистической системе железнодорожного транспорта каждый элемент, исходя из его специфических свойств, эффективности, должен полностью и качественно выполнять предназначенные функции и подчиняться поставленной цели.

4. Структурированность предполагает наличие определенной организационной структуры логистической системы, состоящей из взаимосвязанных объектов и субъектов управления железнодорожного транспорта, организующих функционирование процессов преобразования, реализующих заданную цель.

Таким образом, проанализировав теоретическо-методологический опыт построения логистических систем и стратегию преобразований в железнодорожном транспорте, можно сделать вывод, что поставлен ряд задач, направленных на повышение экономической эффективности, сокращение издержек и оптимальной организации железнодорожных перевозок в целом.

Результатом применения стратегии и тактики преобразований и разработки продуманной логистической системы железнодорожного транспорта станут изменения ключевых показателей, таких как, например: максимальное сокращение времени простоя и оборота вагонов при погрузке-выгрузке; снижение стоимости железнодорожных перевозок за счет сокращения тарифной составляющей; уменьшение времени вагонооборота подвижного состава собственного парка при внешних перевозках; сокращение всех затрат на

ж/д перевозки; темп роста производительности труда; уровень удовлетворенности клиентов; соблюдение требований, связанных с обеспечением безопасности транспортных и логистических услуг и т.д.

Работа выполнена и оформлена в соответствии с методологией научных исследований научной школы кафедры логистики Государственного университета управления [10-12].

Список использованной литературы:

1. 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.
2. 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.
3. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки "Экономика" / А. М. Гаджинский. – Москва: Дашков и К°, 2013. – 420 с.
4. Бауэрсокс Д. Дж., Класс Д. Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок. М.: Олимп-бизнес, 2001.
5. «Стратегическое управление логистикой» Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт, «Инфра-М», 2005 г.
6. Функции логистики // Ельдештейн Ю.М. Логистика / электронный учебно-методический комплекс, ФГОУ ВПО Красноярский государственный аграрный университет, Красноярск 2006 - http://www.kgau.ru/distance/fub_03/eldeshtein/logistika/01_02.html
7. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
8. Абдулабекова Э. М. Развитие логистики в России. Гуманитарные науки: новые технологии образования. Материалы 10-й Региональной научно-практической конференции 19-20 мая 2005 г. Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2005.
9. Абдулабекова Э. М. Калькуляция издержек и конкурентоспособность. Сборник научных трудов. М.: «АР-Консалт», 2014.
10. Воронов В.И., Сидоров В.П. Основы научных исследований (учебное пособие) Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО)-160с.
11. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ. Логистика. 2014. № 10 (95). С. 71-75.
12. Аникин Б. А., Ермаков И.А, Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ. Управление. 2015. Т.3. № 2 С. 5-15.
©Гончарова Т. В., 2016

УДК 69.01

С.А. Губарев

студент

Р.Г. Абакумов

К.э.н., доцент

БГТУ им. В. Г. Шухова

г. Белгород, Российская Федерация

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СТРОИТЕЛЬСТВА, СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ, ОТВЕЧАЮЩИХ СОВРЕМЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ ИНВЕСТОРОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация

В статье приводится аналитический обзор современных технологий строительства, которые позволяют снизить стоимость и сроки строительства и снизить эксплуатационные расходы.

Ключевые слова

Экономика, технологии строительства, инвестор.

Строительство в наше время развивается с умопомрачительной скоростью, создаются новые технологии строительства, материалы и с каждым днём всё больше и больше растет эффективность строительства. Одним из важнейших вопросов сегодня является, как быстро и с меньшими затратами построить здание, т.е. изменить стоимость строительного проекта и сократить продолжительности реализации проекта.

Инвесторы заинтересованы в: 1) сокращение длительности инвестиционно-строительного цикла; 2) сокращение прямых и накладных расходов строительного проекта; 3) росте цены на объект недвижимости; 4) скрещение эксплуатационных расходов.

Аналитический обзор основных современных технологий возведения зданий, отвечающих требованиям инвесторов, приведен в табл. 1.

Таблица 1

Современные технологии возведения зданий [1, С. 264]

Технология	Суть технологии
Полносборное крупнопанельное домостроение нового типа	Принцип конструктора LEGO – комбинирование типовых конструкций для создания различных по структуре сооружений
Сочетание сборных заводских конструкций с монолитным домостроением	Использование стеновых панелей и других заводских заготовок, опираясь на монолитный каркас
Несъемная опалубка	Заливка бетона в армированную несъемную опалубку из полистирола или древесины
Домокомплекты для строительства малоэтажных жилых домов	Полный набор материалов и комплектующих для строительства индивидуальных и многоквартирных жилых домов «под ключ»
Монолитно-каркасное строительство	Возведение монолитного бетонного каркаса с использованием съемной опалубки – создание единой, целой конструкции
Технология легких стальных тонкостенных конструкций	Стальной несущий каркас с готовых стеновыми, перегородочными, кровельными и прочими элементами

Достоинствами этих технологий являются скорость строительства, высокое качество конечного продукта, облегчение веса, хорошая энергоэффективность, высокая прочность и сейсмостойчивость.

Существенная часть затрат инвестора – это строительные материалы. Аналитический обзор современных строительных материалов представлен в табл. 2.

Таблица 2

Современные строительные материалы [1, С. 265]

Материалы	Описание	Достоинства
Углепластик	углепластики - полимерные композиционные материалы из переплетённых нитей углеродного волокна, расположенных в матрице из полимерных смол.	высокая прочность, жёсткость, малая масса, часто прочнее стали, но гораздо легче
Фибра	фибра представляет собой волокна, добавляемые в бетон, газо- и пенобетоны, полистиролбетон, строительный раствор, сухие строительные смеси и т. д.	повышает физико-механические свойства материалов по всему объему, обладает высокой адгезией к цементу и прочно встраивается в матрицу бетонов
Утепленные стеновые ЖБИ-панели	трехслойная железобетонная конструкция с пенополистирольным утеплителем внутри	ускоряют и удешевляют строительство за счет «встроенного» утепления
Торфоблоки	торф, переработанный и превращенный в пасту, связывает наполнители – древесные опилки, стружку или солому	имеют хорошие тепло- и звукоизоляционные характеристики
Микроцемент	на основе мелкоструктурного цемента с добавлением полимеров и различных по составу и свойствам красителей	используется как защитный, декоративный материал, прочный и надежный
Стекломагнетитовый лист	плиты на основе оксида магния, хлорида магния, перлита и стекловолокна	гибкий, прочный, огнеупорный и влагостойкий отделочный материал

Продолжение таблицы 2

Эковата	целлюлозный утеплитель, на 80% состоящий из макулатуры с включением лигнина	биостойкий, экологичный тепло-и звукоизоляционный материал
Инфракрасные греющие панели	лист гипсокартона с электропроводящей углеродной нитью, служащей нагревателем	сохранение влажности воздуха, равномерное распределение тепла
Нанобетон	с добавлением наночастиц оксида кремния, поикарбоксилата, диоксида титана, углеродных нанотрубок, фуллеренов или волокон	бетоны разной плотности с повышенной огнестойкостью, прочностью и энергосберегающими свойствами

Аналитический обзор групп конструкций и подсистем в скоростной технологии строительства представлен в табл. 3

Таблица 3

Группы конструкций и подсистем в скоростной технологии строительства. [1, С. 266]

Группы конструкций и подсистем	мелкозаглубленные утепленные монолитные железобетонные фундаменты, совмещенные с цоколем, на песчаной подушке
	пространственные монолитные железобетонные каркасы
	стены зданий из теплоэффективных блоков с наружным защитно-декоративным слоем
	железобетонные сборно-монолитные перекрытия из предварительно напряженных балок таврового сечения
	малые формы для архитектурного украшения фасада
	полимерно-песчаной черепичная кровля

Современные строительные технологии позволяют осуществить возведение каркасного здания или строительство здания из готовых модулей. Каркасная технология строительства предусматривает возведение жилого здания на основе стального каркаса, который придаёт ему высокую степень жёсткости и способность противостоять любым снеговому, ветровому, сейсмическим и динамическим нагрузкам. Чем быстрее происходит процесс строительства дома, тем он дешевле. Одной из современных российских технологий является технология скоростного домостроения «Теплоскор», которая разработана в компании «НИИ Теплостен», и включает в себя инновационный материал – теплоэффективный блок, состоящий из несущей, внутренней и фасадной части. Эта технология позволяет возвести здания за гораздо меньший срок и относительно низкую себестоимость, при этом имея высокие эксплуатационные качества, к которым можно отнести долговечность и огнестойкость, а также низкую теплопроводность. Одним из достоинств теплоэффективного блока является его вес, он очень упрощает транспортные расходы и не требует мощных подъемных механизмов. Кроме этого эти блоки упрощают дорогостоящие операции, а именно декоративное оформление и утепление стены.

Китайская компания Broad Sustainable Buildings построила небоскреб всего за 19 дней. На данный момент – это рекорд, ставший возможным благодаря новой технологии быстрой сборки здания из отдельных модулей. Такая скорость строительства не оказывает негативного влияния на качество возводимого здания. Более того, такое здание может выдержать землетрясение магнитудой вплоть до 9,0 баллов. Стоимость постройки в этом случае относительно низкая, а характеристики «быстро-здания» соответствуют или превышают характеристики небоскребов.

На сегодняшний день существует нововведение, которое позволяет увеличить скорость сборки ленточного фундамента в несколько раз, а именно установка фундамента секциями, длина каждой секции не превышает 0,5 м, а высота сопоставима с высотой обычного ленточного фундамента. Сами по себе секции представляют собой полую трапецию. Так же высокая скорость сборки достигается тем, что вес одной секции равен порядка 200 кг, что позволяет монтировать фундамент рабочим, без использования машин и механизмов. Этот факт удешевляет работы нулевого цикла на 20%, за счёт того, что из сметы пропадут затраты на использование кранов в монтаже фундамента, в том числе зарплаты машинистов крана, уменьшатся затраты на топливо, на строительной площадке появится больше невостребуемого места, за счет которого можно уменьшить размеры строительной площадки, что непременно будет полезно для работы в зоне густой городской застройки. За счёт всего этого уменьшатся выбросы вредных веществ в атмосферу от работы двигателя внутреннего сгорания, а так же снизится уровень шума на строительной площадке.

Достоинствами для инвестора проанализированных технологий, материалов, конструкций

строительства - скорость строительства, высокое качество конечного продукта, облегчение веса, хорошая энергоэффективность, высокая прочность и сейсмоустойчивость.

Список использованной литературы:

1. Страхова А.С., Унежева В.А. Инновационные технологии в строительстве как ресурс экономического развития и фактор модернизации экономики строительства // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016.№ 6. С. 263-272.

2. Абакумов Р.Г., Наумов А.Е., Маликова Е.В. Методические рекомендации по экономическому воспроизводству жилого фонда на основе реконструкции домов первого периода индустриального домостроения // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016.№ 5. С. 179-183.

© Губарев С.А., Абакумов Р.Г., 2016

УДК 657.3

А.А. Гусакова

бакалавр 4 курса учетно-финансового факультета

С.А. Муллинова

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный

университет им. И.Т. Грубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ГУДВИЛЛА В ФОРМАТЕ МСФО

Аннотация

На стоимость компании как единого имущественного комплекса в значительной степени может влиять ее деловая репутация, или, как принято в МСФО - гудвилл. Это особая разновидность нематериального актива и по сути, гудвилл, представляет собой разницу между ценой компании и совокупной справедливой стоимостью всех её активов. Основные требования по отражению этих операций регулирует МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнесов».

Ключевые слова

МСФО, нематериальные активы, МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнесов», деловая репутация, гудвилл, оценка, совокупная справедливая стоимость.

С экономической точки зрения, «гудвилл» представляет потенциальные выгоды при объединении компаний, которые могут выражаться в будущих синергетических эффектах от экономии на масштабах, экономии расходов, увеличении рыночной доли, потенциальных клиентских контрактах, доступе к специализированным рабочим ресурсам и другим уникальным ресурсам, которые нельзя выделить отдельно. При этом сложность оценки гудвилла является ключевой проблемой при его отражении в финансовой отчетности [2, 3, 10].

Так как гудвилл невозможно оценить напрямую, его определяют по остаточному принципу. В частности, стандарт определяет сумму гудвилла как превышение пункта 1 над пунктом 2:

1. Сумма следующих величин: справедливой стоимости переданного вознаграждения на дату приобретения; величины неконтролируемой доли участия в приобретаемом предприятии; справедливой стоимости доли участия, которой покупатель уже владел в приобретаемом бизнесе.

2. Сумма на дату приобретения идентифицируемых приобретенных активов за вычетом обязательств, измеренная в соответствии с МСФО (IFRS) 3. Таким образом, порядок расчета гудвилла можно разделить на

несколько этапов, на каждом из которых определяют один из перечисленных элементов [12].

Этап 1. Идентификация активов и обязательств МСФО (IFRS) 3 требует, чтобы покупатель на дату покупки признал отдельно от гудвилла идентифицируемые активы, обязательства и неконтролирующую долю. При этом стандарт содержит перечень требований к признанию приобретенных активов и принятых обязательств. В частности, активы и обязательства приобретенной компании должны:

- соответствовать определению активов и обязательств по основополагающим принципам МСФО, приведенным в Концепции подготовки и представления финансовой отчетности;
- существовать на дату приобретения. Так, активы или обязательства, которые возникнут после приобретения по инициативе покупателя, не существуют на дату приобретения. Даже если какие-либо затраты предусмотрены первоначальным планом приобретения бизнеса (например, затраты на перевод работников в другие подразделения), у покупателя нет обязательства на дату приобретения. Он не обязан нести эти затраты и может просто отказаться от них;
- относиться к операции по приобретению бизнеса, а не к отдельной операции по приобретению активов, к урегулированию существовавших ранее контрактных и неконтрактных отношений;
- подлежать идентификации. То есть либо есть возможность отделить такие активы и обязательства от компании (продать, передать, обменять), либо они возникли на независимой контрактной или правовой основе [1, 5, 9].

С учетом этих требований перечень активов и обязательств, определенный для операций объединения компаний, будет отличаться от признаваемых активов и обязательств в индивидуальной отчетности приобретенной компании (некоторые позиции будут добавлены, некоторые исключены). Кроме того, стандарт предусматривает некоторые исключения из предусмотренных принципов признания [7, 8, 11].

Этап 2. Оценка идентифицируемых активов и обязательств

Общий принцип в отношении оценки заключается в том, что все выявленные активы и обязательства нужно оценить по справедливой стоимости на дату приобретения (за некоторыми исключениями) [4, 12].

Этап 3. Определение цены приобретения

В зависимости от условий контракта вознаграждение может быть представлено в форме денежных средств, других активов, дочерней компании или бизнеса организации-покупателя, может включать также условное вознаграждение. Переданное вознаграждение нужно оценивать по справедливой стоимости. Для денежных средств или активов, для которых есть рынок с доступной актуальной информацией, определение справедливой стоимости не представляет сложности. В случае если бизнес приобретают посредством обмена акциями (приобретаемой компании и компании-покупателя), переданное вознаграждение оценивают по справедливой стоимости акций компании-покупателя на дату приобретения. В случае если нет доступной рыночной информации, для определения справедливой стоимости вознаграждения следует использовать существующие модели оценки (доходный подход или сравнительный подход). Размер условного вознаграждения зависит от выполнения определенных условий в будущем [7, 8, 15].

Такое вознаграждение оценивают по справедливой стоимости с учетом вероятности выполнения продавцом условия его получения. При этом Совет по МСФО признает, что иногда сложно определить справедливую стоимость условного вознаграждения. Однако нельзя отказаться от признания условного вознаграждения только на том основании, что его стоимость сложно оценить. Это может уменьшить полезность отчетности для принятия экономических решений. В финансовой отчетности условное вознаграждение чаще всего классифицируют как финансовое обязательство или долевой инструмент [12, 14].

Зачастую компании несут дополнительные затраты, связанные с приобретением бизнеса. Например, затраты на услуги юристов, консультантов, затраты на содержание подразделения, ответственного за приобретение компаний, и т. д. Подобные расходы нужно признавать отдельно от операции по приобретению. Обоснование такого подхода заключается в том, что справедливая стоимость приобретения выражена в уплаченном вознаграждении и не включает транзакционные расходы. По сути, они представляют собой отдельные операции, в которых покупатель платит за определенные услуги. Поэтому такие расходы являются расходами покупателя. И их нужно отражать в расходах текущего периода [4, 6, 13].

Этап 4. Оценка неконтролируемой доли

Неконтролируемую долю можно оценить либо по справедливой стоимости, либо по пропорциональной доле в справедливой стоимости чистых активов. Компания выбирает метод оценки для каждой сделки по объединению бизнеса. При оценке по справедливой стоимости используют доступные рыночные показатели с дополнительными корректировками (скидка за ликвидность, премия за влияние и т. п.). Следует отметить, что стоимости в этих двух вариантах учета могут получиться разные. А это в свою очередь приведет к разным значениям гудвилла.

Этап 5. Оценка существующей доли

Бывают ситуации, когда компании-покупателю до покупки уже принадлежит доля участия в приобретаемой компании. Существующую долю участия нужно оценить по справедливой стоимости на дату приобретения и отнести результат переоценки в отчет о прибылях и убытках. Такая переоцененная доля будет участвовать в расчете гудвилла.

Гудвилл, возникающий при объединении бизнеса, в случае наличия неконтролируемой доли можно посчитать либо полностью (метод полного гудвилла), либо только в части, относящейся к контролирующей доле (пропорциональный метод). Возможность выбора учета гудвилла (полный или частичный) включена в МСФО (IFRS) 3 в рамках проекта по сближению требований МСФО и US GAAP. В случае расчета полного гудвилла все дальнейшие операции (по обесценению, выбытию и т. п.) будут распределяться между контролируемой и неконтролируемой долями [1, 4, 8].

В соответствии с МСФО (IFRS) 3 величина гудвилла рассчитывается как разница между справедливой стоимостью приобретенного бизнеса в целом (СС бизнеса) и справедливой стоимостью всех его чистых активов на дату покупки (ССЧА на д. п.):

$$\text{Гудвилл} = \text{СС бизнеса} - \text{ССЧА на д. п.} \quad (1)$$

Справедливая стоимость приобретенного бизнеса определяется как сумма справедливой стоимости инвестиции (СС инв.) и справедливой стоимости акций приобретенного бизнеса, принадлежащих неконтролируемой доле (СС НКД):

$$\text{СС бизнеса} = \text{СС инв.} + \text{СС НКД} \quad (2)$$

Величину «полного гудвилла», согласно МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса», следует распределять между гудвиллом, относящимся к доле инвестора (Гудвилл инв.), и гудвиллом, приходящимся на неконтролируемую долю (Гудвилл НКД). Стоимость гудвилла определяют как разницу между справедливой стоимостью инвестиции (СС инв.) и долей инвестора в справедливой стоимости приобретенных идентифицированных чистых активов на дату совершения операции (дату покупки) (ДССЧА на д. п.):

$$\text{Гудвилл} = \text{СС инв.} - \text{ДССЧА на д. п.} \quad (3)$$

При этом, доля в справедливой стоимости чистых активов на дату покупки (ДССЧА на д. п.) определяется как разница между стоимостью приобретенных идентифицируемых активов (СС акт.) и величиной обязательств и условных обязательств контролируемой компании (СС обяз.):

$$\text{ДССЧА на д. п.} = \text{СС акт.} - \text{СС обяз.} \quad (4)$$

На практике при покупке компании может оказаться, что разница между ценой сделки и долей покупателя в справедливой стоимости приобретенных активов и обязательств будет отрицательной (отрицательный гудвилл).

В таком случае речь идет о выгодной покупке. Совет по МСФО считает такие сделки необычными. Дело в том, что владельцы бизнеса, как правило, не продают компанию по цене ниже справедливой стоимости. Тем не менее, иногда встречаются сделки выгодного приобретения. Это может быть, например, в случае если продавец действует по принуждению. Если наблюдается превышение, (стандарт требует проверить все составляющие), влияющие на гудвилл. То есть покупатель должен убедиться в том, что справедливые стоимости активов не завышены. Прежде всего нужно проверить допущения, используемые в моделях оценки. Особенно при способах оценки с высокой степенью субъективности данных, базирующиеся

на ненаблюдаемых данных. По признанным нематериальным активам нужно проверить, соблюдаются ли критерии идентифицируемости и т. д. Цена приобретения определена корректно. Если в сделке присутствуют условные, отложенные элементы, нужно проверить подход по определению справедливой стоимости этих составляющих. Неконтролируемая доля и имеющиеся в наличии доли (для поэтапных приобретений) отражены по справедливой стоимости. То есть стандарт рекомендует повторно рассмотреть все элементы расчета гудвилла и методику определения справедливой стоимости на предмет поиска резервов для уменьшения полученного превышения. Если в конечном итоге превышение остается, его нужно отразить в отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе [3, 5, 10].

Список использованной литературы:

1. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: теория и практика: учебник / О.А. Агеева, А.Л. Ретизова. – М.: Юрайт, 2014. – 347 с.
2. Акопян Р.О. Состав и формат представления информации в отчете о совокупном доходе на примере ООО «Кубань-Тэкс» / Р.О. Акопян, О.В. Жердева // В сборнике: Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности. 2015. С. 12-16.
3. Белозор С.М. Составление отчетности банка в соответствии с МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность» / С.М. Белозор, С.А. Муллинова // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5-1. С. 71-75.
4. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / М.А. Вахрушина. – М.: Национальное образование, 2014. – 656 с.
5. Германова Е.Н. Представление информации о прибыли или убытке в формате РСБУ и МСФО / Е.Н. Германова, О.В. Жердева // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. 2016. С. 75-80.
6. Кесян С.В. Перспективы развития распределительных отношений субъектов АПК региона на основе корпоративной интеграции // В сборнике: Актуальные вопросы современной экономической науки. 2014. С. 16-22.
7. Кесян С.В. Трансфертное ценообразование в системе организационно-экономических отношений в интегрированных корпоративных структурах АПК // В сборнике: Экономика и менеджмент: от теории к практике. 2014. С. 62-64.
8. Кузнецова Н.В. Признание нематериальных активов по МСФО и РСБУ / Н.В. Кузнецова, М.В. Жорова, В.П. Багиаева // В сборнике: Наука, образование и инновации. Уфа, 2016. С. 82-86.
9. Кузнецова Н.В. Трудности перехода России на МСФО / Н.В. Кузнецова, М.В. Жорова, В.П. Багиаева // В сборнике: Наука, образование и инновации. Уфа, 2016. С. 88-91.
10. Кругляк З.И. Особенности составления отчета о совокупном доходе в соответствии с МСФО / З.И. Кругляк, Н.Н. Григорьева // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика. 2016. С. 97-100.
11. Кругляк З.И. Четырехмерная модель управления рисками организации / З.И. Кругляк, Р.А. Пилук // В сборнике: Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения. 2016. С. 120-124.
12. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединения бизнесов» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (в ред. от 27.06.2016).
13. Муллинова С.А. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № 7. С. 41-45.
14. Шпилевая Т.Е. История развития МСФО в России: прошлое и настоящее / Т.Е. Шпилевая, С.А. Муллинова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2016. № 29. С. 84-90.
15. Mullinova S., Simonyants N. Reflection of a deferred tax liability in the credit union reporting according to IFRS (IAS) 12 “Income taxes” // Modern European Researches. 2016. № 1. С.83-88.

Закирова Л.И. студент,
УГАТУ

Яруллин Р. Р., д.э.н., профессор
ИНЭФБ, БашГУ

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

Аннотация

На современном этапе развития России и других стран можно отметить тенденцию непрерывного роста объемов государственного долга в связи с дефицитом бюджетов и в последние месяцы ростом военных расходов, в связи с нестабильной политической ситуацией в мире.

Ключевые слова

Государственный долг, динамика, тенденции, бюджет, управление финансами, внешний и внутренний долг.

Актуальность исследуемой темы заключается в том, что проблема долговой зависимости государств перед внешними и внутренними кредиторами ограничивает независимость государства в проведении своей политики. Поэтому очень важно минимизировать объемы государственного долга, особенно на современном этапе в России. На современном этапе государственный долг таит две опасности для экономики: повышение вероятности банкротства государства и опасность увеличения долга для будущих поколений.

Государственный долг выступает как один из ключевых макроэкономических параметров, объект и инструмент финансово-экономической политики государства. Рост государственного долга оказывает значительное отрицательное влияние на реальный и финансовый секторы экономики государства. В связи с этим управление государственным долгом на современном этапе подразумевает разработку и реализацию собой стратегии, которая направлена на привлечение требующихся объемов финансовых ресурсов, чтобы снизить параметры госдолга и создать эффективный рынок внутреннего долга.

Государственный долг Российской Федерации – это различные долговые обязательства физическим и юридическим лицам, иностранным государствам, международным организациям и прочим субъектам международного права, по займам, предоставленным РФ. Учет и регистрацию государственного долга ведет Министерство Финансов РФ. Государственный долг подразделяют на внешний и внутренний.

Государственный внешний долг – это долговые обязательства Правительства РФ юридическим и физическим лицам, которые номинированы в основном в долларах США и евро.

Государственный внутренний долг РФ сложился из обязательств, которые носят нерыночный характер и обязательства, которые возникли от размещения ценных бумаг на организованном рынке, которые номинированы в рублях. В объемы внутреннего государственного долга входят также задолженности по государственным краткосрочным обязательствам, облигациям федерального займа, облигациям государственного сберегательного займа, реструктурированная задолженность по облигациям внутреннего государственного валютного займа, а также просроченная задолженность, сложившаяся в рамках кредитования сельского хозяйства и регионов Севера.

Министерство Финансов РФ выступает эмитентом государственного займа, а владельцами облигаций по государственному сберегательному займу могут быть как юридические, так и физические лица, которые являются как резидентами, так и нерезидентами в соответствии с действующим законодательством.

ЦБ РФ производит обслуживание государственного внутреннего долга. Также отчеты о состоянии внутреннего государственного долга подлежат публичному обнародованию.

По данным Министерства финансов РФ внутренний долг составлял: на 1.03.2012 г. - 3083,2 млрд руб.; на 1.06.2013 г. - 3795,5 млрд руб.; на 1.01.2014 г. - 4064,3 млрд руб.; на 1.01.2015 г. - 5 722,239 млрд руб.; на 1.10.2016 г. - 7 383 563,4 млрд руб.

Таким образом, анализ данных показывает, что в период с 2012 по 2016 гг. наблюдается усиление

тенденции роста внутреннего государственного долга РФ.

Государственный внешний долг РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(на начало года; миллиардов долларов США)

	2006	2011	2012	2013	2014	2015
Государственный внешний долг (включая обязательства бывш. СССР, принятые РФ в том числе:	76,5	40,0	35,8	50,8	55,8	54,4
задолженность перед официальными двухсторонними кредиторами – членами Парижского клуба	25,2	0,8	0,5	0,3	0,2	0,0
задолженность перед официальными двухсторонними кредиторами – не членами Парижского клуба	5,7	2,8	2,4	2,1	2,0	1,8
задолженность перед официальными многосторонними кредиторами	5,7	3,1	2,5	2,0	1,6	1,2
задолженность по внешним облигационным займам	31,5	30,5	29,2	34,9	40,7	39,3
задолженность по облигациям внутреннего государственного валютного займа (ОВГВЗ)	7,1	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0
прочая задолженность	1,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
государственные гарантии РФ в иностранной валюте	0,3	0,9	1,0	11,4	11,4	12,1

Следует отметить, что объемы внешнего долга России постоянно увеличивается в последние годы. Если говорить об относительных показателях, то внешний госдолг составляет 5-10 % от объема ВВП страны.

Ожидается, что в 2016 г. общий долг России составит 599 млрд долларов, большая часть которого – долги частных компаний и банков. В 2016-2017 гг. по прогнозам Минфина РФ российский внешний государственный долг составит приблизительно 32 млрд долларов. Внутренний долг на 2016 г. ожидается порядка 7,4 трлн руб. В проекте бюджета заложено его возрастание до 7,9 трлн рублей в 2017 г.

С целью оптимизации государственного долга можно предложить следующие методы управления:

– Унификация государственных займов, что предусматривает уменьшение количества видов обращающихся одновременно ценных бумаг, в результате чего упрощается работа и сокращаются расходы государства по системе государственного кредита.

– Конверсия государственного долга – замена внешнего долга на другие виды обязательств как финансово–правовые, так и гражданско–правовые. Конверсия является одним из наиболее оптимальных способов управления государственным долгом, поскольку создает возможность для льготного режима вывоза прибыли, инвестирования в наиболее выгодные отрасли хозяйствования, доступа на закрытые рынки и т. д.;

– Консолидация – сокращение привлеченных средств путем размещения государственных краткосрочных обязательств и снижение доходности по государственным ценным бумагам. Для экономики зарубежных стран, таких как Франция, Испания и Италия последовательная консолидация остается основным способом обеспечения среднесрочной финансовой стабильности, а для ряда других европейских экономик с высоким государственным долгом (Португалия, Греция, Венгрия, Словения, Кипр), в том числе зависящих от внешнего финансирования, это, практически, единственная опция.

Таким образом, выше изложенные методы позволят: достичь организацию прозрачного и полного учета государственного долга по всем видам обязательств и операциям с ними; создать единую базу данных и единую систему управления государственным долгом, систему мониторинга и управления частной и корпоративной задолженностью, действенную систему оценки и предупреждения негативного воздействия рисков, которые присутствуют в процессе управления государственным долгом; разработать систему ответственности за эффективность принимаемых решений при осуществлении заимствований и управления государственным долгом, а также выделить пределы полномочий и ответственность Правительства РФ, органов федеральной исполнительной власти, Банка России и иных банков–агентов эмитента государственных долговых обязательств.

Список использованной литературы:

1. Яруллин Р. Р. Финансы: учебное пособие/ Часть 1. Уфа: Мир печати, 2009. -356 с.

2. Яруллин Р. Р. Финансы: учебное пособие/ Часть 2. Уфа: Мир печати, 2009. -356 с.
3. Яруллин Р. Р., Мухамедьярова Л. А. Дефицит бюджета и причины его возникновения// Современные проблемы финансово-кредитной системы: Сборник научных трудов/ под общ. ред. проф. Р. Р. Яруллина. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. – С. 35-38.
4. Яруллин Р. Р. О необходимости модернизации финансовой системы в России// Актуальные проблемы права и государства в XXI веке: Материалы IV Международной научно-практической конференции (19-20 апреля 2012 г.). Часть II/ Под общ. ред. Ф. Б. Мухаметшина. – Уфа: УЮИ МВД РФ, 2012. – с. 30-32.
5. Яруллин Р. Р., Нурисламова А. Ф. Государственный долг Республики Башкортостан// Современные проблемы финансово-кредитной системы: сборник научных статей / под общ. ред. профессора Р. Р. Яруллина. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – С. 16-20.
6. Яруллин Р. Р. Нецелевое использование бюджетных средств России в условиях противодействия коррупции// Личность, общество, государство: проблемы взаимодействия: сборник статей по материалам Всероссийской научно- практической интернет-конференции. / отв. ред. И. Ю. Рассолова. – Уфа: Аэтерна, 2016. -С. 62-63.
7. Яруллин Р. Р., Калимуллина Ю. А. Роль финансов в экономической безопасности государства// Инновационная наука: международный научный журнал: в 3 ч. 2016. №8. Ч. 1. С. 66 – 68.
8. Яруллин Р. Р., Муниров Д. Д. Финансовая безопасность России// Инновационная наука: международный научный журнал: в 3 ч. 2016. №10. Ч. 1. С. 83 – 85.
9. Яруллин Р. Р., Синцов В.О. Проблемы финансового оздоровления экономики РФ//Инновационная наука: международный научный журнал: в 3 ч. 2016. №10. Ч. 1. С. 114 – 116.
10. Яруллин Р. Р., Шпаковская А.Е. Актуальные проблемы государственной финансовой политики в современных условиях// Инновационная наука: международный научный журнал: в 3 ч. 2016. №10. Ч. 1. С. 176 – 178.

© Закирова Л.И. Яруллин Р.Р. 2016.

УДК 69.01

А.М. Захарова

студент

Р.Г. Абакумов

К.э.н., доцент

БГТУ им. В. Г. Шухова

г. Белгород, Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИ РЕКОНСТРУКЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются методические аспекты оценки эффективности управленческих решений при реконструкции объектов недвижимости.

Ключевые слова

Эффективность, управленческие решения, недвижимость.

В условиях современной экономики одним из важнейших аспектов развития рынка недвижимости является проведение реконструкции объектов недвижимости, направленное на создание благоприятных условий эффективного использования потенциала зданий.

С точки зрения органов власти - муниципалитета реконструкция зданий и сооружений должна

обеспечивать улучшение условий проживания населения. Для инвестора-заказчика главным является прибыль. Возникает конфликт интересов сторон участвующих в реконструкции и возникает необходимость комплексной оценки эффективности реконструкции объектов недвижимости с учетом решения конфликта интересов основных участников.

Многие крупные города к настоящему времени исчерпали свои внутренние территориальные ресурсы и испытывают острый дефицит в территориальных резервах, пригодных для освоения под застройку без осуществления сложных и дорогостоящих мероприятий по подготовке территорий и проведению коммуникаций.

Основной целью реконструкции является приведение объекта в максимально возможное соответствие современным требованиям, а также обеспечение соответствия всех параметров реконструируемого здания действующим нормам правилам, при этом обязательным условием является то, что проект реконструкции должен предусматривать сохранение всего, что имеет историко-художественную ценность или создает исторический фон памятнику культуры.

Большая часть объектов в городах введена в эксплуатацию в конце прошлого века и функционально устарела. По этой причине существует значительная потребность в строительстве и реконструкции, в первую очередь, за счет реконструкции жилых помещений с большим показателем износа.

Для того чтоб оценить экономическую эффективность комплексной реконструкции необходимо определить факторы, повышающие эффективность капитальных вложений в реконструкцию, таких как: применение более эффективной технологии и средств механизации; большой масштаб внедрения научно-технических достижений; снижение затрат труда в результате внедрения комплексной механизации и др.

На принятие решения по реконструкции и обновлению сложившейся застройки объектов жилищной недвижимости оказывают внимание факторы, представленные в табл. 1.

Таблица

Система факторов, влияющая на принятие решений по реконструкции объектов жилой недвижимости

Внутренние факторы	Группа факторов	Внешние факторы
Конструктивное решение зданий Существующие объектно-планировочные решения зданий, их этажность Физический износ зданий и инженерного оборудования	Градостроительные и технические	Наличие территорий застройки и состояния инженерной инфраструктуры, дорог. Возможность ремонтно-строительной базы Мощность и физический износ инфраструктуры района Возможность использования инновационных технологий и современных материалов
Уровень обеспеченности жильем Демографический состав населения Обеспечение санитарно-гигиенических, эргономических требований. Соотношение бюджетного и внебюджетного финансирования Доля кредитного финансирования	Социально-экономические	Социальная активность населения Благоустройство территории Общие тенденции развития района города Источники и схемы финансирования Анализ рынка
Механизм распределения жилья Структура доходов и расходов населения Налоговая политика Политика в области землепользования	Организационно-управленческие	Развитие форм собственности и рынка недвижимости Градостроительные нормативы и требования Возможность целевого финансирования

Процесс определения экономической эффективности объектов реконструкции предполагает проведение ряда последовательных этапов:

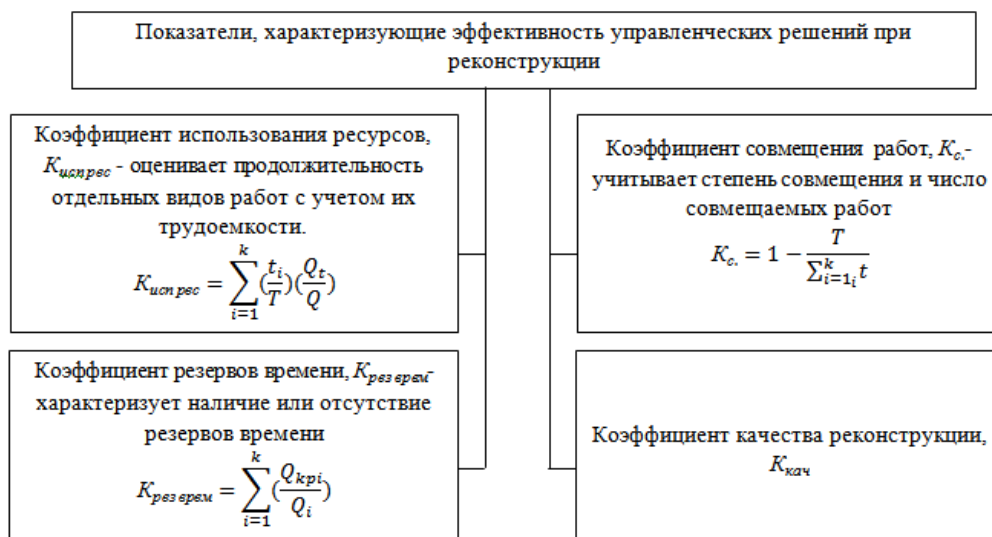
1) анализ сложившегося фонда зданий и сооружений, варианты приспособления реконструируемых объектов недвижимости для проектируемого вида недвижимости, а также анализ технико-экономических показателей сопоставимых вариантов объектов реконструкции;

2) сопоставление показателей по вариантам проекта реконструкции с объемно-планировочными и прогнозируемыми функционально-эксплуатационными показателями данного объекта до реконструкции, а также с вариантами нового строительства аналогичного объекта;

3) учет социальных, экономических, эстетических целей с помощью критериев и единиц измерения для оценки оптимальности реконструируемого объекта и определение стоимости вариантов реконструкции, будущих эксплуатационных затрат, сроков работ по реконструкции объекта.

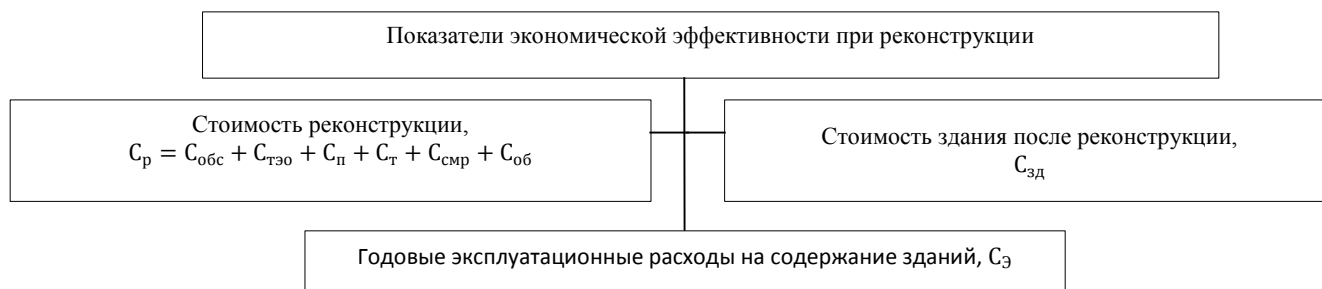
На рис. 1 и 2 представлены показатели характеризующие эффективность управленческих решений при реконструкции.

Экономическая эффективность реконструкции рассчитывается по формуле: $\Delta_{рек} = П_{нов} - П_{рек} + \Delta_{п}$, где $П_{нов}$ - приведенные затраты по проекту нового строительства; $П_{рек}$ - приведенные затраты на реконструкцию; $\Delta_{п}$ -экономический эффект от сокращения продолжительности реконструкции.



где t_i -время выполнения i -й работы, дни; T -общее время выполнения всего комплекса работ, дни; Q_i - трудоемкость i -й работы, чел.- дни; Q - трудоемкость всего комплекса работ, чел.- дни; k -общее число работ; $Q_{крит.и}$ - трудоемкость части i -й работы, лежащей на критическом пути.

Рисунок 1 – Показатели эффективности управленческих решений при реконструкции



где $C_{обс}$ -стоимость предпроектных обследований жилых зданий, подлежащих реконструкции, руб.; $C_{тэо}$ -стоимость технико-экономического обоснования целесообразности реконструкции,руб.; $C_п$ -стоимость разработки проекта реконструкции,руб.; $C_т$ -стоимость проведения подрядных торгов на объект реконструкции,руб.; $C_{смп}$ - стоимость выполнения демонтажных и строительно-монтажных работ по реконструкции,руб.; $C_{об}$ - стоимость выполнения демонтажных и строительно-монтажных работ по реконструкции инженерного оборудования и инженерных сетей,руб..

Рисунок 2 – Показатели экономической эффективности реконструкции

К факторам, способствующим повышению эффективности капитальных вложений в реконструкцию, можно отнести: применение более эффективной технологии и средств механизации; сокращение сроков наращивания мощностей по сравнению с новым строительством; больший масштаб внедрения научно-технических достижений. Экономическим преимуществом реконструкции считается относительно небольшой разрыв между вложением средств и получением эффекта в виде дохода. Эффективность

мероприятий по реконструкции зависит от многих факторов, степень воздействия которых в каждом конкретном случае существенно различается. Поэтому только на основе детальных технико-экономических расчетов можно сделать вывод о целесообразности реконструкции.

Список использованной литературы:

1. Абакумов Р.Г., Наумов А.Е., Маликова Е.В. Методические рекомендации по экономическому воспроизводству жилого фонда на основе реконструкции домов первого периода индустриального домостроения // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 5. С. 179-183.
2. Абакумов Р.Г., Унежева В.А., Страхова А.С. Анализ системных проблем жилищно-коммунального хозяйства города Белгорода и применение зарубежного опыта развития инновационной деятельности в системе жилищно-коммунального хозяйства // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 6. С. 226-234.

© Захарова А.М., Абакумов Р.Г., 2016

УДК 339

А.Ю. Ивахник

Студентка Факультета Менеджмента
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

**РОССИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.
ПРОБЛЕМА И ПУТИ РЕШЕНИЯ.**

Аннотация

В статье рассмотрена динамика микроэкономических показателей в России и за рубежом, а также влияние санкций на развитие экономики России.

Ключевые слова

Экономика, кризис, нестабильность, санкции.

В наши дни, в условиях глобального экономического кризиса развитие экономики России очень затруднено. Решение проблем экономического кризиса стоит сейчас на первом месте среди экономистов, политиков и деятелей в различных сферах повседневной жизни. Как известно, в советское время Россия являлась центральной силой всего мира, на нее опирались множество стран для поддержания собственной экономики. Сейчас же, в условиях глобальной нестабильности Россия не может достичь этого. Скорее наоборот, сейчас она становится все больше и больше зависимой от политических и экономических решений международных организаций, а также Всемирной торговой организации, которая ущемляет интересы РФ во внешнеэкономической деятельности.

На данный момент, Россия не занимает какую-либо нишу в международной торговле.

Стоит учесть, что Россия является сырьевым донором на протяжении многих десятилетий. А потому, как говорят российские ученые, зависимость национальной экономики от мировых цен на нефть – это губительный путь, который может загнать Россию в тупик. В условиях глобального экономического кризиса, правительство России разработало пакет антикризисных мер, которые, по их мнению, сгладят дисбаланс в экономике России. Пакет составляет свыше 400 млрд. руб. для 2016 года. Но экономике также потребуются структурные изменения в восстановлении и развитии важных секторов экономики России.

Введение санкций со стороны США, Европейского союза, а также снижение мировых цен на нефть, полностью показали несостоятельность текущей экономической политики нашей страны. Руслан Семенович

Гринберг в своем научном труде «Новые тенденции экономического сотрудничества на постсоветском пространстве» представлены две модели включения стран в мировое хозяйство:

- ✓ Интеграционные модели
- ✓ Адаптационные модели

По мнению ученых, в отношении постсоветских стран необходимо применить **смешанную модель**, базирующуюся на вышеуказанных моделях.

С точки зрения геополитических интересов России целесообразно применить **интеграционную модель**, поскольку необходимо обеспечить экономическую безопасность страны и сохранить ее национальные границы. Но у России вызывает опасение, что ряд постсоветских стран функционируют в блоках НАТО или ЕС. Так, например, сотрудничество России в рамках Евразийского экономического союза позволит утвердить геополитические позиции России в глобальной сфере. В данной группировке Россия принимает на себя роль ядра, а страны-партнеры составляют ее периферию.

Что же касается геоэкономических интересов, то здесь необходимо применить **адаптационную модель**. В соответствии с современными тенденциями, России следует наращивать своей экономической потенциал за счет внутренних ресурсов. Это позволит более стойко переживать происходящие процессы в мире. Стоит отметить, что полностью надеяться на союзные государства не стоит. Необходимо делать акценты на внутренний потенциал страны. Также санкционный режим еще больше усугубляет ситуацию в России, что не позволяет применить стратегию импорт замещения в полном объеме. Самыми наиболее яркими санкциями против России оказались:

✓ 12.03.14 Организация экономического сотрудничества и развития приостановила процесс принятия России в свой состав.

✓ 17.04.14 Европарламент принял резолюцию с призывом отказаться от строительства газопровода «Южный поток» на территории ЕС.

✓ 25.04.14 было приостановлено участие России в Большой Восьмёрке.

✓ 31.07.14 ЕС ввёл санкции против «Сбербанка России», банка ВТБ, «Газпромбанка», «Внешэкономбанка», «Россельхозбанка». Кроме того, было наложено эмбарго на импорт и экспорт оружия и подобного материала в Россию.

✓ 7.08.14 Андерс Фог Расмуссен генеральный секретарь НАТО во время визита в Киев заявил, что НАТО полностью прекращает сотрудничество с Российской Федерацией.

✓ 12.09.14 ЕС запретил организацию долгового финансирования трех топливно-энергетических компаний России: «Роснефти», «Транснефти», «Газпром нефти».

Россия не была готова отказаться полностью от импорта, поскольку продукция на лавках в магазинах была на 80% импортированной. Наше производство не было развитым и за короткие сроки отечественным производителям пришлось модернизировать и увеличивать продукцию, чтобы заменить импорт и стать наравне с Европейскими производителями.

На основе стратегии импорт замещения ученые и экономические деятели предлагают возможный сценарий дальнейшего сотрудничества России с отдельными странами и регионами мира после снятия санкций или смягчения санкционного режима.

Они выделили несколько критериев, по которым сценарий сотрудничества России со странами ЕС, а также США и восточными странами возможен:

✓ Налаживание и углубление сотрудничества с ключевыми игроками глобальной экономики - США, Японией, Германией.

✓ Переориентация национальной экономики на азиатский рынок и углубление сотрудничества с государствами-партнерами в данном регионе.

✓ Усиление взаимодействия с государствами-партнерами в рамках группы стран БРИКС и СНГ.

✓ Восстановление и развитие сотрудничества со странами Европейского союза и усиление геополитических позиций на евроазиатском пространстве.

На наш взгляд, в условиях глобального экономического кризиса России необходимо стремиться налаживать партнерские отношения с ЕС. Это вполне логично, поскольку большая часть экономики

направлена на европейские страны. Следует отметить, что для России является приоритетным направлением последний критерий развития сценария сотрудничества России со странами ЕС, США, а также странами Востока.

Также нельзя не сказать, что многие российские ученые уже не одно десятилетие говорят о стратегии импорт замещения и применения ее в нашей стране. Однако эта стратегия долгое время была забытой всеми, и правительство вспомнило о ней в самое неподходящее для страны время, когда происходит значительный отток иностранных инвестиций, снижение мировых цен на нефть, повышение ставки финансирования со стороны ЦБ. Конечно же, следует сказать, что за два десятилетия наша страна стала полностью зависима от импортных компонентов и за обозначенное время сформировалась не отечественная инфраструктура, а импортная. Сейчас, санкции дали толчок на развитие экономики в отечественную инфраструктуру, что сказывается на развитии страны в положительную сторону.

Данный аспект очень важно понимать, поскольку за короткий период времени невозможно установить ключевые отрасли национальной экономики. Импорт замещение не предполагает нахождение новых рынков с целью закупки товаров, а развитие собственного производства, что в нынешних условиях в рамках всей нашей страны начало постепенно развиваться. Уйдет на это очень много времени, а потому импорт останется в нашей стране еще очень долго.

Приоритетными направлениями развития национальной экономики являются восстановление и развитие оборонно-промышленного комплекса, агропромышленного комплекса страны, создание современной инфраструктуры (социальной и транспортной), развитие жилищного строительства. Сейчас считается, что для России выходом из кризиса является переход на инновационную и инвестиционную экономику. Но рост инноваций в кризисный период основывается на успехах фундаментальной науки, но 20-ти летний период разрушения экономики привёл также к разрушению науки и образования, эмиграции квалифицированных кадров, к почти полной неконкурентоспособности основной массы молодёжи в результате падения уровня образования.

Поэтому, при исходной экономической ситуации – гигантские резервы валютных средств и высокие цены на сырьё, кризис затронул Россию сильнее, чем Западные страны, где он зародился. Уже к концу 2008 года российский фондовый рынок потерял около 70% капитализации, продемонстрировав худшие результаты в мире, тогда как остальные страны потеряли около 30%.

При анализе ситуации также необходимо учитывать, что мировой экономикой управляет Мировая финансовая система. Она сконцентрировала огромные ресурсы в руках её организаторов, создала экономические политические отношения, ориентированные на обеспечение конкурентных преимуществ странам Запада, в первую очередь США. Она управляет движением громадных сумм денег, «зарабатывая» на каждой финансовой операции. Реальная экономика (производство и сфера услуг) любой страны рассматриваются Системой только как питательная среда для собственного процветания. Система построена на основе эксплуатации национальных экономик всех стран мира и получения прибыли за счёт процентной экономики, пирамид, операций с виртуальным финансовым капиталом. Но ясно одно, Россия к числу её организаторов не принадлежит.

Современные экономические механизмы управления мировым сообществом оказывают решающее влияние на базовые геополитические процессы. Например, они позволяют осуществить экономическую эксплуатацию страны без её оккупации. Гораздо выгоднее и дешевле установить финансовый контроль над её экономикой. На определяющую геополитическую роль Системы указывали и многие видные экономисты, и политики. Она разрушила все другие элиты и системы ценностей, основанные на реальном производстве, науке, культуре, расе, религии, этносе или происхождении, в результате чего последние перестали выполнять регулирующую роль в обществе.

Однако в работу Системы заложены принципиальные противоречия, которые непрерывно нарастают и не могут быть сняты в рамках существующей шкалы ценностей. С 70-х годов экономика США испытала 9 периодов рецессии и смогла отодвинуть начало глобального кризиса только за счёт:

- ✓ введения мировой резервной валюты на базе не привязанного к реальным ценностям доллара;
- ✓ раскручивания покупательной способности за счёт роста долгов и активной эмиссии доллара;

- ✓ высасывания ресурсов национальных экономик других стран;
- ✓ создания механизма перекачки капитала в виртуальные активы финансового рынка;
- ✓ разрушения СССР и увеличения вывоза капиталов на новые рынки, которые он контролировал.

Невольными участниками и жертвами Системы стали экономики всех стран, включая Россию, страны Евразии и США. Причём США является основным инструментом, но не организатором мировой финансовой Системы. Экономика США является средой для её существования наряду с экономиками России Европы и других стран.

Список использованной литературы:

1. Научный труд Руслана Семеновича Гринберга - «Новые тенденции экономического сотрудничества на постсоветском пространстве».
2. Татьяна Малахова – «Тенденции развития России в условиях кризиса глобальной экономики». 2015 год.
URL: <http://me-forum.ru/experts/materials>
3. «Экономика России в условиях глобального экономического кризиса»
URL: http://www.class.ru/stati/fin_krizis/economika_rossii/
4. Е. П. Аксёнов «Россия в условиях глобального экономического кризиса: проблемы и пути решений»
URL: <http://cyberleninka.ru/>

© Ивахник А. Ю., 2016

УДК 330

Student of Faculty of Management - **Ivakhnik A. U.**
Saint Petersburg State Economic University
Saint Petersburg, Russian Federation

POLITICS OF THE ECONOMY GROWING IN RUSSIA: TERMS AND STIMULATION

Annotation

In the article present politics of the economy growing, basic tasks of public policy of the economy growing, and also decision-making measures, is considered for her modernization.

Keywords

Economy, economy growing, government, politics, international relations.

Politics of the economy growing in Russia is very actual now, because the economy growing is one of perturbing questions to date. The economy growing gives the enormous great number of possibilities in development and improvement of quality of production. For enterprises the economy growing is very important in their development and prosperity. Also there are structural processes, that take place in a national economy and changes that take place in a dynamics and level of development. All these criteria considerably influence on the economy growing, and it in turn is in a great deal reflected in life of country and her prospects in the future.

The economy growing in Russia is permanent and carries steady ascending character, since 2000, but the last years after a world financial crisis 2008 his rates substantially grew short. This problem becomes most sharp for our country in the folded terms caused by intensifying of international relations in area of geopolitics and acceptance against Russia of economic approvals.

Now Russia experiences the slump of the economy growing time that in turn affects many industries of economy of Russia. Also there are more concrete reasons of slump of the economy growing in Russia, such as:

- ✓ Reduction of demand is in investigation of sharp cutback of the government spending.

✓ Price and foreign trade liberalization in the conditions of considerable initial distinctions internal and external price correlations.

✓ Demonetization of economy within the framework of the Resticortum monetary policy.

✓ Sharp changes in the structure of economy on a background initial disproportions.

It should be noted that some reasons present the different spheres of general mechanism of slump. All of them are associate and carry general information.

By the basic tasks of public policy of the economy growing in modern Russia on the nearest prospect is:

✓ determination of priorities of development innovative and scientific and technical spheres, having influence on the increase of efficiency production and competitiveness of products;

✓ Providing of favorable legal, economic and financial terms for activation of innovative activity.

The government of Russian Federation intends to provide efficiency of financing of fundamental researches. By priority he counts the scientific and technical directions realized in form the government programs and projects, and also to render state support to development of the system of the venture investing and insurance of innovative risks. Closing of ineffective working organizations will be conducted at the same time, restructuring of part of branch research and project institutes in engineering organizations with the developed financial and economics fields, marketing and commercial structure.

The special attention Government of Russian Federation will spare to the protection of rights on intellectual property, development of the hard system of law-enforcement measures within the framework of public policy of protection of authorial rights. Will be envisaged in the legislative order mechanisms of engaging in the economic turn of results of intellectual activity, including got due to facilities of federal budget.

It is well-proven that foundation of economy is an infrastructure, and rates of the economy growing are in direct dependence on her state.

Also in Russia there are factors influence of that on a height is confirmed by researches:

✓ Initial conditions

✓ Macroeconomic terms

✓ Size of investments

✓ Government spending

✓ Quality of "human capital"

✓ Quality of market environment

✓ Terms of environment

✓ A political situation is in a country

Modern economic politics in Russia the last years indissolubly related to the aims of the economy growing, under that the of long duration changes of the real national production volume, related to development of productive forces in a long-term interval, are understood, increase, to the labour productivity, by scientific and technical progress, increase of economic potential of country. Russia needs the economy growing foremost intensive and innovative, that would allow saving her and fixing status of strong participant of collective economic leadership. For realization of these tasks modernization of education, social sphere and health protection is needed, realizations of reforms on regional and municipal levels, increase of participating in world economic processes, realization of financing of fundamental researches, perfection of the system of legislative and legal norms, increase of political and economic stability.

List of Literature:

1. Рикунова А. В., Склярова Е. Е. Экономический рост в России: условия и факторы его достижения // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 12. – С. 61–65. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/46213.htm>.
2. Улюкаев А.В. Экономический рост в России: проблемы и перспективы - М.: 2001.
3. <http://freebooks.site/ekonomicheskaya-teoriya-uchebnik/367-politika-ekonomicheskogo-rosta-rossii.html>

© Ivakhnik A. U., 2016

З.Р. Исраилова,к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»;**Х.И. Хатуиева,**студентка 4 курса института экономики и финансов
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЧЕЧЕНСКАЯ РЕСПУБЛИКА****Аннотация**

В данной статье дано определение понятию «конкурентоспособность», определены факторы, которые оказывают влияние на состояние конкурентоспособности предприятия, а также определены требования к установлению конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова

Понятие, конкурентоспособность, предприятия, состояние, показатели, повышение, эффективность.

З.Р. Исраилова,к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»;**Н. I. Hatuieva,**студентка 4 курса института экономики и финансов
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»**THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES: CECHEEN REPUBLIC****Abstract**

This article defines the concept of "competitiveness", the factors identified that have an impact on the competitiveness of the enterprise, as well as defines the requirements to establish the competitiveness of enterprises.

Keywords

Concept, competitiveness, enterprise, state indicators, improving efficiency.

Конкурентоспособность предприятия – это относительный показатель удовлетворенности потребителей продукцией, предоставляемой на рынок данным предприятием; это своего рода отличительный знак доверия потребителей именно этой организации. Она предполагает наличие желания покупателей приобретать повторно товар, отсутствие претензий различных сообществ, отдельных и юридических лиц к выпускаемой продукции [1, с. 123]

С развитием рыночной экономики в России в целом, в Чеченскую Республику проникают с каждым годом все новые и новые отрасли деятельности. Местные предприниматели вводят новшества в республику, тем самым спрос на ввозимые инновационные товары повышается. При возникновении определенного числа предприятий по производству нового товара, вскоре появляются еще большее количество организаций. И в этом соперничестве нелегко устоять. Конкуренция достигает пика, и слабые звенья отпадают, в последующем оставшиеся на рыночной арене предприятия занимаются рекламой своего товара, стараясь подчеркнуть его оригинальность, особенность по отношению к аналогичным.

В условиях сильной конкуренции предприниматель обязан ознакомиться с рыночным положением, адекватно оценить перспективы своего предприятия, принять важные управленческие решения, выявить стратегию действий. Необходимо знать не только размеры и количество сегментов на рынке, но и изменения,

происходящие с каждым разом.

Создание специальных условий для притока инвестиций и увеличение показателя инвестиционной привлекательности республики является фактором повышения конкурентоспособности региона в целом.

По данным Чеченстата, общий объем инвестиций в основной капитал за 1-е полугодие 2014 года составил 10037,9 млн. руб., что составляет 173,7% показателя за аналогичный период прошлого года. [2, с.151]

Эти показатели говорят о повышении конкурентоспособности предприятий в Чеченской Республике. Именно имеющийся потенциал устанавливает привлекательность производительности региона. Но есть один недостаток – это отсутствие в республике предприятий по производству товаров первой необходимости.

Установление производства таких отраслей – одна из главных задач в Чеченской Республике.

Рост эффективности производства – основа повышения прибыльности предприятия в условиях конкурентной борьбы – должен стать приоритетной целью внутрикорпоративного управления. В долгосрочном плане основным условием производительности являются инновационные изменения в технике и организации производства, ведущие к снижению его издержек.

Учитывая вышеизложенные условия поддержания конкурентоспособности предприятий, выделено несколько способов ее повышения.

- если рассматривать отдельно взятое предприятие республики, то необходимо проанализировать, от чего зависит эффективность производства. Если степень потенциальной эффективности зависима от условий внешней среды предприятия и от инновационной оснащенности технологии производства данной организации, то реальная производительность устанавливается уровнем управления и организации производства. Необходим пересмотр структуры организации и методов ведения хозяйства;

- следующим путем повышения конкурентоспособности предприятия может стать повышение качества выпускаемой продукции, ее обновление, совершенствование и диверсификация структуры используемых ресурсов в производстве. Этот фактор включает установление разнообразного ассортимента товаров, рост объема услуг, возможность широкого выбора;

- третьим фактором увеличения конкурентоспособности предприятия является концентрация производства, которая включает экономию на эффекте масштаба. Но есть одно условие. Чтобы достичь предлагаемой концентрации, необходимо повышение вложений организации в инновационное развитие технологий, используемых при производстве. То есть концентрация производства предлагает другой путь воздействия НТП на эффективность производства и последующее повышение конкурентоспособности предприятия.

То есть, предприятиям республики с малой долей на рынке необходимо разработать узко концентрированную стратегию и привлечь свое основное внимание на одну конкурентную нишу. Соответственно, компания с большей долей, может установить эффективную предпринимательскую деятельность как следствие преимущества по общим издержкам.

Таким образом, повышая конкурентоспособность товара, возможно повышение конкурентоспособности всего предприятия в целом. Это важная проблема, решение которой взаимосвязано с совершенствованием создания, продажи и технического обслуживания продукции, то есть с осуществлением направленной деятельности по формированию должного уровня конкурентоспособности на всех ступеньках жизненного цикла товара.

Список использованной литературы:

1. Закон ЧР от 6 марта 2007 года N 7-РЗ «Об инновационной деятельности в ЧР/ Постановление Правительства ЧР/ 2009 год.
2. Итоги республиканского статистического исследования в ЧР/ Чеченстат/ 2015 год/ г. Грозный.
3. Криворотов В.В. /Механизм повышения конкурентоспособности отечественных предприятий/ г. Екатеринбург: УГТУ-УПИ/ 2006 год.

© Исраилова З.Р., Хатуиева Х.И., 2016

З.Р. Исраилова,к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»;**Х.Ш. Баширова,**студентка 4 курса института экономики и финансов
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»**ВОПРОСЫ О РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ****Аннотация**

В данной работе исследуются тенденции развития малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве Ставропольского края и его роли в реализации программы импортозамещения.

Ключевые слова

Малый и средний бизнес, Ставропольский край, сельское хозяйство, импортзамещение.

Z.R. Israilova,Ph.D., assistant professor of accounting and auditing
FGBOU IN "Chechen State University";**H.Sh. Bashirova,**4rd year student of the Institute of Economics and Finance
FGBOU IN "Chechen State University**QUESTIONS ABOUT THE PROGRAMME IMPORT SUBSTITUTION SMALL AND MEDIUM
BUSINESS IN REGION STAVROPOL****Abstract**

In this paper we investigate the trends in the development of small and medium-sized businesses in the agricultural sector of the Stavropol Territory and its role in the implementation of the import substitution program.

Keywords

Small and medium-sized businesses, Stavropol, agriculture, import substitution.

Малый и средний бизнес - наиболее динамично развивающаяся часть отечественного АПК, основная движущая сила возрождения аграрного сектора в Ставропольском крае [1, с. 82]. Предприятиями малого и среднего бизнеса Ставрополья выпускается 40 % растениеводческой и 50 % животноводческой продукции. Сельскому предпринимательству уделяется всё большее внимание со стороны государства, которое всячески поддерживает агропромышленную отрасль, в частности, внедряет грантовые программы. Мероприятия госпрограммы в текущем году позволили повысить не только производственные, но и социально-экономические показатели отрасли. В частности, уровень рентабельности сельскохозяйственного производства ожидается свыше 25 %, прогноз по заработной плате – порядка 23 тысяч рублей с ростом к плану примерно на 30 %. Кроме того, ожидается, что до конца года будет создано и модернизировано свыше полутора тысяч новых рабочих мест. Проект по импортозамещению в Ставропольском крае начали развивать при помощи специального значка «Покупай ставропольское». По задумке местных властей, лучшие производители из этого региона получают право использовать эту маркировку на своих упаковках. А потребители, увидев наклейку «Покупай ставропольское», сделают выбор в пользу местного производителя. В качестве основных направлений развития малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве Ставропольского края, оказывающих положительное влияние на реализацию политики импортозамещения мы видим следующие. [2, с. 82].

В развитых странах их роль выполняют преимущественно страховые компании. В России же, не смотря на попытки государства задействовать в качестве инвестора страховой сектор, доля акций в общем объеме портфеля страховщиков составляет около 20%, в то время как страховые компании наших европейских соседей направляют на фондовый рынок более 70% страховых резервов. Если обратиться к статистическим данным мы увидим, что основная доля инвестиций страховых компаний в РФ составляют банковские депозиты (39,9%), далее идут государственные и муниципальные ценные бумаги (35,3%). Доля же инвестирования в акции и в облигации банков и компаний составляет всего лишь 2,4% и 16,1% соответственно. Это намного ниже показателей зарубежных страховых компаний, которые предпочитают хранить свои финансы в акциях развивающихся компаний, зная, что в будущем они получают не плохой процент за счет роста котировок.

Малый и средний бизнес в России, в наше время, в период формирования сложных обстоятельств, которые замедляет развитие экономики страны, способен стремительно преодолеть имеющиеся проблемы, если использовать МСБ в правильном направлении, как для самого государства, так и для предпринимателей. Не секрет, что небольшие компании намного больше шансов имеют сформировать инноваторский результат, чем большие компании. Согласно мнению аналитиков, рост компаний в России составляет 15 тыс., в то время как во Франции данный коэффициент составляет 220 тыс. [1, с. 165]. Часть небольших компаний в ВВП является 11—15 %, в цивилизованных государствах ВВП достигает 50—60 % [4]. Результатом реализации программы импортозамещения малым и средним бизнесом - снижение зависимости Ставропольского края от импорта продукции, а также от ввоза товаров продовольственных групп из других регионов за счет удовлетворения внутреннего спроса высококачественной продукцией собственного производства; формирование условий для расширения масштабов производства конкурентоспособной продукции, создания новой импортозамещающей наукоемкой технологической продукции, увеличения поступлений в бюджет и изменения структуры регионального рынка с увеличением доли продукции, выпускаемой краевыми товаропроизводителями.

Список использованной литературы:

1. Беляева С.В. Методы исследований в региональной экономике // Современные проблемы вузовской науки: методология, строительство, естествознание.
2. Беляева С.В. Тенденции и перспективы инновационного развития малого и среднего бизнеса в Ставропольском крае // Сборник научных докладов № 17: Материалы XVII-ой ежегодной научно-практической конференции. 2013. С. 126-129.

© Исраилова З.Р., Баширова Х.Ш., 2016

УДК 339.08

З.Р. Исраилова,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»;

Л.А.Булуева,

студентка 4 курса института экономики и финансов
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В СОСТАВ ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ЗА И ПРОТИВ

Аннотация

В данной статье раскрывается сущность и роль участия России во Всемирной Торговой Организации, влияние политических, экономических и социальных аспектов на данное участие, а также указаны плюсы и минусы данного экономического положения.

Ключевые слова

Всемирная Торговая Организация (ВТО), вступление в ВТО, последствия.

Z.R. Israilova

Ph.D., assistant professor of accounting and auditing
FGBOU IN "Chechen State University";

L.A. Bulueva,

4rd year student of the Institute of Economics and Finance
FGBOU IN "Chechen State University

RUSSIA ENTRY OF THE WORLD TRADE ORGANIZATION: PROS AND CONS**Abstract**

This article reveals the essence and role of Russia's participation in the World Trade Organization, the impact of political, economic and social aspects to this part, as well as listed the pros and cons of the economic situation.

Keywords

World Trade Organization (WTO) accession to the WTO, the consequences.

На сегодняшний день можно перечислить ряд торговых организаций мирового масштаба, которые либо негативно, либо позитивно влияют на экономику стран мира, ведь участие в той или иной организации означает полное повиновение другим державам.

Одной из таких организаций является всемирная торговая организация. Начнем с того, что ВТО – это достаточно крупная организация, которая носит глобальный характер, охватывая всю мировую экономику [2].

ВТО – это своего рода регулятор мировой торговли. На сегодняшний день ВТО, которая стала более авторитетной организацией, чем ранее ГАТТ, расширила круг контролируемых вопросов и намерена решать более глобальные и всеохватывающие проблемы, путем применения эффективных средств и методов.

Благодаря экспорту отечественной продукции увеличиваются доходы производителей, а также налоговое поступление в казну страны, что повышает материальное благополучие всей страны.

Выгоды ВТО для экономики страны в целом:

1. Рост доходов. Государственный доход растет за счет импортного товара и продажи отечественного товара, а также от снижения торговых барьеров.
2. Увеличение занятости. Развитие торговли вело к долгосрочному повышению занятости, однако, возникла жесткая конкуренция между импортным товаром и отечественным производителем.
3. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности.

В свою очередь, приток капитала в страну, в частности, в форме прямых иностранных инвестиций, создает дополнительные рабочие места и повышает благосостояние населения в целом [3].

Благодаря ВТО сильные компании оказывают неравную конкуренцию слабым компаниям из неразвитых стран. Например, Украина после вступления в ВТО потерпела полное фиаско: были ввезены дешевые импортные товары, а взамен давать было нечего, ни одного конкурентоспособного продукта. Сельское хозяйство разваливается. В Финляндии также были проблемы от ввоза дешевого Бразильского и Аргентинского мяса, цены упали в два раза, что привело к разорению фермеров. Из-за вступления в ВТО Россия получила предложение отказаться от государственного регулирования цен на электроэнергию и газ. С учётом всего этого, наши произведённые товары всех отраслей становятся не конкурентоспособными на мировом рынке. Сильно пострадало сельское хозяйство. По уровню развития сельского хозяйства Россия находится на уровне отсталых африканских стран. Многие деревни развалились, колхозам было некуда девать свое хозяйство, неоткуда брать деньги на выдачу заработных плат – следовательно, образование безработицы.

И в заключении хотелось бы добавить, что Россия получила двусторонний результат от вступления в ВТО: с одной стороны, частичный развал экономики и безработицу, и крепкие экономические отношения с другой. Новые отношения и новый опыт помог стране вступить на мировой рынок, но предложений кроме нефти и газа не так уж и много.

Список использованной литературы:

1. Последствия присоединения России к Всемирной Торговой Организации [Текст] / Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А.
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/Всемирная_торговая_организация.

© Исраилова, Л.А. Булуева З.Р., 2016

УДК 339.08

З.Р. Исраилова,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»;

Х.А. Магомедова,

студентка 4 курса института экономики и финансов
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

БЕЗРАБОТИЦА И ЗАНЯТОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ

Аннотация

В данной статье определены виды безработицы, дано определение понятию безработица и занятость, а также затрагиваются причины высокого уровня безработицы, последствия и пути минимизации данного явления.

Ключевые слова

Занятость, безработица, виды безработицы, уровни безработицы, экономическая сущность.

Z.R. Israilova,

Ph.D., assistant professor of accounting and auditing
FGBOU IN "Chechen State University";

H.A. Magomedova,

4rd year student of the Institute of Economics and Finance
FGBOU IN "Chechen State University"

UNEMPLOYMENT AND EMPLOYMENT: ECONOMIC ESSENCE

Abstract

This article defines the types of unemployment, given the definition of unemployment and employment, and also addresses the reasons for the high level of unemployment, consequences and ways to minimize this phenomenon.

Key words

Employment, unemployment, types of unemployment, unemployment, the economic entity.

Занятость – это трудовая деятельность одного лица или группы лиц, включая учебу, службу в армии, ведение семейного хозяйства, уход за детьми и престарелыми [1, с. 235].

Безработица является макроэкономической проблемой, которая оказывает наиболее сильное и негативное влияние на каждого человека. Под термином «безработица» подразумевается такая ситуация, когда активная в экономическом плане часть населения не может найти для себя оплачиваемую работу, в итоге чего становится существенной нагрузкой, отягощением для остальных жителей государства.

Согласно определению, принятому Международной организацией труда, безработный – это человек, который желает работать и имеет такую физическую возможность, однако несмотря на это не находит определенного рабочего места.

Основные виды безработицы:

- Фрикционная и Структурная
- Институциональная и Циклическая
- Сезонная

В РФ безработица в последние годы имеет тенденцию к снижению. На начало 2011-ого года она составляла 7,8%. С начала осени 2014-ого года и до начала 2015-ого года наблюдается увеличение безработицы в связи сокращений персонала. В начале 2014 года безработица держалась на том же уровне, что в последние месяцы 2013 года. В первой половине 2014 года наблюдалось постепенное снижение уровня безработицы и существенное повышение уровня с середины лета до конца 2014 года. Уровень безработицы к концу 2014 года по данным Федеральной службы государственной статистики составлял 5,3%.

Наиболее низкий уровень безработицы на текущее время прослеживается в Москве – менее 1%, а наиболее высокая в России наблюдается в Ингушетии – более 40%. Исходя из этого, можно сказать, что уровень безработицы в разных регионах страны различен. 40 процентная безработица в Ингушетии является довольно опасной, поэтому есть необходимость в более интенсивной работе и поиске новых методов в минимизации уровня безработицы.

В целом политика содействия занятости и защиты от безработицы строится на внушительном опыте развитых стран. Однако опыт этот недостаточно корректируется применительно к российским условиям. Опыт развитых стран показывает, что, только предоставив социальную защиту безработным, правительство имеет возможность идти дальше, сперва к стабилизации занятости, после к стимулированию ее роста. При этом стимулирование увеличения занятости развивается в трех направлениях: работа с предпринимателями, активизация поиска работы со стороны безработных и вывод части наемных работников с рынка труда. [2, с.123]

Эти различия кризиса и реформ на ложились на существующую дифференциацию сельского хозяйства, связанную с его разными природными и социально-экономическими предпосылками, его различной специализацией. Территория нашей страны располагает ресурсами для развития малого бизнеса. Сейчас доля малых и средних предприятий в России составляет только около 30% от общего числа предприятий, в то время как на Западе — 90%. Такой разрыв объясняется тем, что иностранный бизнес получает поддержку со стороны государства, частных коммерческих и финансовых структур. Следовало бы внести соответствующие поправки в системе налогообложения малых предприятий в нашей стране, которые в основном выступают рычагом развития экономики. Мало того, следует поощрять развитие этих предприятий, стимулировать их деятельность. Проблемы, связанные с экономикой, приводят к изменениям и в различных сферах жизнедеятельности людей, в том числе и к проблеме безработицы. Большую часть безработных составляют женщины, строительство пищевых, обувных, текстильных заводов и фабрик способствовало бы снижению уровня безработицы среди женщин, а также росту экономического потенциала страны за счет экспорта выпускаемой этими заводами и фабриками продукции.

Список использованной литературы:

1. Евреев О.А. Безработица и наука. 2015 год.
2. Карпова А.С. Экономика и нормы. 2014 год.
3. Карпова А.С. Экономическая занятость. 2015 год.

А.Р. Кильмаметов

Магистрант 2 курса ИНЭК, УГАТУ

О.В. Суровцева

Магистрант 1 курса ИНЭК, УГАТУ

Научный руководитель: **В.С. Исмагилова**

к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг»

ИНЭК, УГАТУ

г. Уфа, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ В СФЕРЕ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация

Статья посвящена исследованию сферы дорожного строительства и вопросу о повышении качества услуг данной сферы деятельности. В современном мире, особенно в пределах Российской Федерации остро стоит вопрос об улучшении качества жизни населения. В частности, составляющими решения данного вопроса является освоение новых земель и строительство дорог. Однако в некоторых регионах нашей страны условия строительства суровы и есть необходимость в мудром и строгом управлении.

Ключевые слова

Дорожное строительство, повышение качества услуг, международные стандарты, региональные рынки.

Состояние дорожного хозяйства имеет сегодня одно из самых важных значений для оживления и процветания макроэкономических связей между регионами России и за рубежом. Обилие и качество автодорог – это показатель всестороннего развития страны, за который отвечает дорожно-строительный комплекс. В отрасли дорожного хозяйства конкуренция проявляется:

- в период осуществления подрядных торгов на проектирование дороги;
- при поставке и производстве материалов, работ и услуг на ее строительство;
- во время работ, позволяющие придерживаться проектных нормативов и показателей в процессе строительства и ремонта дорог;
- во время работ и услуг, связанных с оперативным и первоклассным обслуживанием дороги в период ее эксплуатации.

При условии государственной поддержки в области дорожного строительства, можно также говорить об предвидимом росте интереса организаций в сфере инвестирования его объектов, в том числе для зарубежных подрядчиков, что осложняет проблему увеличения конкурентоспособности отечественных предприятий, обозначает обязательность улучшения эффективности производства и капитальных вложений как ключевых факторов конкурентоспособности [1].

Сохранить региональным организациям свою долю на рынке и увеличить рынок сбыта в РФ, выдвигаться к зарубежным рынкам, в конечном счете, умножить свои материальные ресурсы, все это будет допустимо только при высоком уровне конкурентоспособности. Следовательно, изучение методов повышения конкурентоспособности компаний дорожного строительства является основным направлением, на котором стоит сосредоточиться [2, с.126].

Также предусмотрено планом мероприятий разработка единого информационного Интернет-ресурса. Предполагается что, данная функция позволит повысить эффективность публичного контроля за проектами в отрасли дорожного строительства. На этом ресурсе будут размещены паспорта всех дорог РФ (функционирующих, находящихся на реконструкции, строящихся и проектируемых), данные о периодах строительства, заказчике и исполнителе строительства, текущем собственнике, стоимости материалов и работ, ремонтах и реконструкции, а также статистику по происшествивиям. Вдобавок, через единый интернет-сайт жителям РФ позволят сообщать о плохой обстановке на автодорогах. Власти обещают, что такой ресурс к концу 2017 года будет функционировать как на региональном, так и на федеральном уровне. Ресурс планируют объединить с интернет-сайтом, который разрабатывается по поручению Президента Российской Федерации для всеобщего контроля ситуации на дорогах и снижения числа ДТП [3].

Промышленность позволяет поставлять для дорожного строительства машины со значительной мощностью и высокими показателями производительности. Методика процесса производства базируется на внедрении целостной механизации с поэтапным переходом к автоматизации каждого технологического процесса и типов работ. В каждом регионе будут применяться местные грунты и материалы, усиленные органическими и минеральными вяжущими материалами. Приобретают популярность новые вяжущие материалы и различные ПАВ (поверхностно-активные вещества).

Использование современного оборудования, машин и материалов, разработка передовых технологических схем требует надлежащего повышения уровня систематизации строительства. Дорожно-строительное производство намеревается решать сложные задачи, локализуя материально-технические и высококвалифицированные трудовые ресурсы. Разумно сформированное планирование строительных работ повышает продуктивность использования всех видов ресурсов.

В нынешних условиях реализация больших площадей механизированных дорожно-строительных работ с предоставлением рационального применения наличных парков инновационных высокопроизводительных машин может быть успешным только при комплексном проектировании всех видов работ. Рациональная организация производства в сфере дорожного строительства основывается на безостановочном инновационном процессе, выполняемом в соответствии с текущими направлениями и развитием научно-технического прогресса. Инновационный процесс в дорожном строительстве подразумевает производство новаций, как правило, достижений научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в научно-технической продукции и запатентованных объектах промышленной собственности – нематериальных активах [4].

Соответственно, выполняя вышеприведенные условия, имеется возможность приблизиться к стандартам, принятым за рубежом. Использование инновационных технологий и интернета неизменно приведет к успешному результату, который позволит конкурировать не только на региональных рынках, но и в рамках федеральных заказов.

Список использованной литературы:

1. Повышение конкурентоспособности предприятий дорожного строительства в рыночных условиях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://www.dissercat.com/content/povyshenie-konkurentosposobnosti-predpriyatii-dorozhnogo-stroitelstva-v-rynochnykh-usloviyak#ixzz4JgHgiqbu>]. (дата обращения 09.09.2016)
2. Международный маркетинг: теоретические и прикладные аспекты. Учебное пособие. В.С. Исмагилова, Э.Р. Касимова / Уфа: Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т, 2010. – 428с.
3. Правительство утвердило план повышения эффективности расходов на дороги. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://open.gov.ru/events/5513986/>]. (дата обращения 09.09.2016)
4. Инновации и технические решения в сфере дорожно-строительного хозяйства российской федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://isi-journal.ru/2016/04/12/инновации-и-технические-решения-в-сфере/>]. (дата обращения 10.09.2016)

© Исмагилова В.С., Кильмаметов А.Р., Суровцева О.В., 2016

УДК 330

Л. В. Коваленко

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВО, КузГТУ

г. Кемерово, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

Рассмотрены актуальные проблемы взаимодействия российского крупного и малого бизнеса.

Проведено сравнение исследуемых форм предпринимательства, на его основе определены возможности сотрудничества этих форм предпринимательства. Рассмотрены модели взаимодействия малого и крупного бизнеса.

Ключевые слова

Инновации, малый бизнес, крупный бизнес.

Малый бизнес, как показывает мировой опыт, обладает большой способностью к нововведениям. Преимуществами научно-технической деятельности небольших компаний являются свобода поиска и поощрение инициативы, отсутствие бюрократизма в рассмотрении вопросов, готовность к риску, быстрая апробация инноваций. Малые инновационные формы хозяйствования с их потенциальной гибкостью являются более приспособленными к переходным, а затем и новым индустриально-информационным условиям экономического развития.

Сегодняшний этап развития российского малого инновационного предпринимательства уже невозможен без расширения сети технопарков. Основной правовой базой для создания технопарков является Федеральный Закон «Об особых экономических зонах в РФ». Реализация приоритетов развития науки и техники осуществляется на основе государственной программы «Создание в России технопарков в сфере высоких технологий».

Малые инновационные предприятия работают в составе и при поддержке научных и технологических парков, инновационно-технологических центров и инкубаторов бизнеса. Российская практика последних лет показывает, что малому инновационному предприятию, развертывающему свою деятельность в научно-технической сфере, в области высоких технологий, особенно на начальном этапе его деятельности, жизненно необходима квалифицированная реальная поддержка.

Необходимо отметить при этом следующие обстоятельства. Только в условиях кооперации с крупным бизнесом малые инновационные предприятия могут экономически устойчиво развиваться, используя свои положительные характеристики.

Для более эффективного использования материальных, интеллектуальных ресурсов крупных предприятий целесообразно переходить на контрактные отношения. В рамках контрактного управления возможна реализация ряда важнейших функций, в частности, передача субъектам малого предпринимательства результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, а также на льготных условиях пустующих объектов, выкуп арендуемых предпринимателями объектов недвижимости с учетом вложенных в эти объекты средств и т. д. [1, с. 26].

Перспективным направлением в формировании и развитии инновационного хозяйствования можно считать развитие стратегического взаимодействия предприятий малого инновационного бизнеса и крупного бизнеса. Каждая из этих двух форм предпринимательства имеет свои достоинства и недостатки. При создании структуры эффективного взаимодействия малого и крупного бизнеса с целью интенсивного внедрения инноваций необходимо объединение достоинств этих форм предпринимательства. Также, создание подобной структуры подразумевает обоюдную заинтересованность малых и крупных фирм.

Преимущество во внедрении инноваций принадлежит малому бизнесу. Специализация позволяет добиться высокого качества и скорости производства продукта. Вместе с тем малые фирмы зачастую имеют проблемы с финансированием. Крупные фирмы имеют иные проблемы: за счёт сложности системы управления производством цикл производства и внедрения инноваций может значительно растягиваться во времени. Также, можно заметить определенную симметрию в достоинствах и недостатках малых и крупных фирм. Это определяет возможности взаимодействия этих форм бизнеса.

Отметим наиболее важные, на наш взгляд, проблемы сотрудничества крупных и малых фирм при инновационной деятельности:

1. Крупный бизнес более заинтересован в улучшающих инновациях, т.к. риски от внедрения будут меньшими при более скором экономическом эффекте. При этом именно радикальные инновации способны принести долгосрочный, но отложенный экономический эффект. Во многих государственных инновационных стратегиях предпочтение отдаётся именно радикальным новшествам.[3].

2. Малые предприятия испытывают трудности при создании инновационного продукта, обусловленные низким уровнем спроса на данный продукт среди крупных предприятий на рынке, который находится только на стадии формирования.

3. При внедрении инноваций на производстве зачастую приходится менять бизнес-процессы. Это – дополнительные риски.

С другой стороны, есть уже сложившиеся формы взаимодействия крупного и малого бизнеса. Основных форм три:

а) спутниковая форма – создание сети малых фирм-спутников, дочерних фирм, связанных с центральной фирмой.

б) инкубаторство – всестороннее оказание помощи малому бизнесу на стадии становления.

в) интрапренерство – создание на базе крупного предприятия коллектива (зачастую временного), объединенного с целью реализации новаторских идей. [4].

Рассмотрим, насколько данные формы взаимодействия малого и крупного бизнеса применимы в инновационном секторе российской экономики.

Спутниковая модель взаимодействия особенно распространена в таких странах, как США, Китай, Япония, а также в развитых европейских странах, но ее распространенность в России находится на низком уровне. Именно на основе этой модели развиваются крупные предприятия, чей профиль подразумевает высокое качество отдельных компонентов, постоянное инновационное развитие. Хорошим примером служит японская компания «Toyota», которую экономисты сравнивают с «драконом, который силён своим хвостом – сетью малых инновационных компаний. Российским представителем подобной модели является компания «Камаз» и сеть ее малых фирм. Подобная модель обладает следующим уникальным преимуществом: крупные предприятия позволяют стабилизировать деятельность малых фирм благодаря заранее обозначенным срокам и объемам поставки.

Инкубаторство предполагает содействие крупной фирмы в развитии малой, принципиально полезной для первой. В настоящее время инкубаторством занимается в большей степени государство. Несомненно, это является положительным процессом, но крупный бизнес должен активнее включаться в данную деятельность. При содействии государства, риски крупных предприятий могут быть минимизированы. [5]. Кроме того, в краткосрочной перспективе крупные предприятия могут рассчитывать на результаты НИР поддерживаемых малых фирм и внедрять эти результаты (самостоятельно или с помощью малого предприятия). Модель бизнес-инкубаторства в России интенсивно развивается.

Интрапренерство основано на заинтересованности крупного предприятия в новаторских идеях и их воплощении. Данная модель имеет уникальное преимущество: малое предприятие создается внутри большого, поэтому сотрудники фирмы-интрапренера имеют достаточное представление о специфике производственного процесса на базовом предприятии, что позволяет создать специализированный инновационный продукт и сократить сроки внедрения инноваций.

Описанные модели взаимодействия крупного и малого бизнеса определяют ориентированность экономики на распределение функций в масштабах предприятий. Так, ключевыми функциями малых предприятий становятся специализация на конкретном виде продукции, необходимой крупному предприятию и повышение качества продукции, чему способствует инновационная деятельность. Ключевые функции крупных предприятий в рамках вышеописанных моделей: снабжение малых предприятий заказами и ресурсами, деятельность по сборке и сбыту готовой продукции.

Следует выделить проблему взаимозависимости малых и крупных предприятий. Здесь возможны следующие ситуации:

1) малое предприятие не справляется со своими обязанностями, нарушая работу всего крупного предприятия.

2) крупное предприятие, ответственное за сбыт продукции, не может поддержать спрос на продукцию.

3) рост сети малых предприятий неравномерен.

Для решения первой и третьей проблемы крупное предприятие может расширять сеть малых

предприятий-партнеров, обеспечивая тем самым их взаимозаменяемость. В данных условиях возможно и положительное влияние конкуренции между малыми предприятиями.

Решением второй проблемы может послужить сотрудничество одной малой фирмы с несколькими крупными. При этом появляются положительные эффекты повышения качества продукции и распространения инноваций. Но крупные фирмы, поддерживающие малую фирму на этапе становления, могут сопротивляться распространению продукции этой малой фирмы. Здесь важным моментом является разработка соответствующего законодательства.

Таким образом, взаимодействие крупного и малого предпринимательства является мощным инструментом перехода к инновационной экономике. В России модели такого взаимодействия ещё недостаточно распространены, но усилия, предпринимаемые правительством, приводят к положительному эффекту – создаются бизнес-инкубаторы, особые экономические зоны, кластеры предприятий и т.д. Вышеописанные модели взаимодействия решают актуальные проблемы современной экономики, способствуют внедрению инноваций, но также создают новые сложности. Дальнейший путь развития моделей взаимодействия малого и крупного бизнеса можно выстроить с помощью уменьшения рисков от нерационального сотрудничества. Большую роль в этом процессе должно сыграть государство.

Список использованной литературы:

1. Мильнер Б., Орлова Т. О государственной системе поддержки малого бизнеса // Проблемы теории и практики управления. 2013. №5. С. 22-34.
2. Малый инновационный бизнес и его взаимодействие с крупным [Электронный ресурс] http://studopedia.ru/5_147634_maliy-innovatsionnyy-biznes-i-ego-vzaimodeystvie-s-krupnim.html (дата обращения 30.03.15)
3. Типология инноваций [Электронный ресурс] <http://salesgu.ru/tag/radikalnaya-innovaciya/> (дата обращения 30.03.15)
4. Егорова Н.Е. Формы и экономические механизмы взаимодействия малых и крупных предприятий. – Режим доступа: <http://frshop.ru/library/508-formyi-i-ekonomicheskie-mehanizmyi-vzaimodeystviya-malyih-i-krupnyih-predpriyatij-ne-egorova-wwwnisseru> (дата обращения 30.03.15)
5. Фонд содействия развитию малых форм предприятий [Электронный ресурс] <http://www.fasie.ru/programmy/kooperatsiya> (дата обращения 30.03.15)

© Коваленко Л.В., 2016

УДК 338

Е.Ю. Колобова, к.э.н.

Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

УСТАНОВЛЕНИЕ СОСТАВА ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ КИНОПОКАЗА

Аннотация

Статья посвящена проблеме систематизации и анализа факторов влияния на конкурентную позицию относительно других субъектов хозяйствования по предоставлению кинозрелищных услуг с целью формирования четкого представления о природе и степени воздействия факторов на положение организаций на кинорынке. Предлагается классификация и характеристика факторов влияния на конкурентоспособность организаций кинопоказа.

Ключевые слова

Кинопоказ, конкурентоспособность, факторы влияния на конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

ESTABLISHING THE COMPOSITION OF FACTORS INFLUENCING
THE COMPETITIVENESS OF ORGANIZATIONS CINEMA**Abstract**

The article is devoted to systematization and analysis of factors influencing relative competitive position to cinema service companies with the aim of forming a clear idea about the nature and impact of factors on the market position of cinema companies. There are classification and characteristics of factors influencing the competitiveness of the cinema companies presented in the article.

Key words

Screening, competitiveness, factors of influence on competitiveness, competitive advantage.

Влияние на конкурентоспособность внешних и внутренних факторов может отразиться на изменении одного или нескольких показателей конкурентоспособности организации, что требует от руководства выявлять причины снижения значений критериев конкурентоспособности субъекта хозяйствования и устанавливать ряд факторов, повышающих его конкурентоспособность. Факторами влияния на конкурентоспособность предприятия выступают явления или процессы внешней деловой среды и производственно-хозяйственной деятельности, наличие которых необходимо для достижения планируемого уровня конкурентоспособности.

Основными факторами влияния на конкурентоспособность киноуслуг является:

- цена предоставляемой киноуслуги, устанавливаемая в зависимости от ее качества, месторасположения и репутации кинотеатра;
- цены на сеанс в соответствии с выбранной посетителем кинокартины и временем;
- уровень новизны предоставления киноуслуги, отражающий техническое оснащение кинозала с точки зрения инноваций;
- степень безопасности, носителями которой является информация о безопасности в виде документов, подтверждающих безопасность кинозала, сертификаты соответствия, а также заключения пожарного, санитарно-эпидемиологического надзорных органов;
- уровень качества кинопоказа, зависящий от требований потребителей киноуслуги, то есть посетителей кинотеатра, относительно комфортабельности кинозалов, качества звука и изображения, а также обслуживания.

Стоит отметить, что особенность качества кинозалов связана с применением специфических видов стандартов, определяющих общее мнение об услуге: с одной стороны, эти стандарты характеризует условия обслуживания, поскольку зависят от материально-технической базы хозяйствующего субъекта кинопоказа; с другой стороны, стандарты характеризует культуру обслуживания, так как она задается человеческим фактором.

С точки зрения объектов, генерирующих рентный доход кинокомпании, права на фильмы, наличие у кинокомпании фильмотеки определенного объема и качества, являются основными показателем конкурентоспособной деятельности организации. При этом капитализация каждой кинокомпании определяется следующими факторами: общая динамика российского кинорынка; общий среднегодовой объем портфелей, выраженный как в производственных бюджетах, так и в прогнозных доходах бюджетов; динамика оборота; показатель EBITDA за период времени; динамика роста EBITDA; ликвидность кинокомпании, которая в свою очередь зависит от востребованности прав на кинопродукцию и стабильного денежного потока; репутация кинокомпании и успешность ее кинопроектов; объем фильмотеки кинокомпании [4].

Ранжирование факторов по степени влияния на конкурентоспособность организации обусловила необходимость их классификации, взгляд на которую у различных специалистов в области экономики разнится. По мнению Л.Ю. Филобоковой [8], конкурентоспособность фирмы зависит от следующих факторов: источники конкурентных преимуществ, очевидность источников конкурентных преимуществ, а также инновации. Подобное деление факторов, по мнению автора, может привести к бесконечным поискам новых конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта кинопоказа без учета их прогнозов, а также без учета влияния других факторов, не относящихся в определенное время к конкурентным преимуществам,

например, в виде влияния государства на киноотрасль в целом.

М. Портер в свою очередь предложил разделение факторов, влияющих на конкурентоспособность организации, по двум общим направлениям: основные и развитые [6]. Применительно к сфере кинопоказа к основным факторам относятся наличие высококвалифицированных специалистов, удобство расположения кинотеатра, финансовое состояние организации. Развитыми факторами являются: применение современной инфраструктуры обмена информацией, необходимой для передачи фильмокопий дистрибьюторами кинотеатрам, наличие высококлассных специалистов для развития организации. Отметим, что основные факторы зачастую выступают источником развитых факторов. Так, без устойчивой финансовой поддержки и стабильного финансового состояния невозможно создать конкурентное преимущество.

Необходимо выделить ряд существенных факторов влияния на конкурентоспособность организации кинопоказа: способность постоянного совершенствования процесса оказания киноуслуг; использование дополнительного источника дохода в виде аренды и предоставления новых видов услуг на территории кинотеатра; использование современного оборудования по оснащению кинозалов; повышение качества киноуслуг; управление стоимостью предоставляемых услуг; совершенствование и развитие кадрового персонала. При этом уровень конкурентоспособности кинотеатра может определяться такими факторами, как: ресурсным в виде затрат кинотеатра, ценовым уровнем и динамикой цен на все экономические ресурсы и среды, выраженной в виде государственного регулирования киноотрасли в целом и экономической политикой. Отметим, что кинотеатр может контролировать лишь ресурсный потенциал, в то время как остальные два фактора могут влиять на организацию в целом и на его ресурсный потенциал, изменяя его отдельные элементы.

Таким образом, конкурентоспособность организации как интегрирующий показатель результативности финансово-хозяйственного функционирования с учетом отраслевой специфики, организационно-правовой формы, статуса, имиджа, положения во времени и пространстве зависит от ряда факторов внешней и внутренней среды. Для качественной и количественной оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта кинопоказа необходимо разработать классификацию факторов влияния на конкурентоспособность кинотеатра. При этом необходимо учитывать, что основным разграничением является существующие условия рынка, что указывает на целесообразность деления факторов на внешние и внутренние (рисунок 1).



Рисунок 1 – Факторы влияния на конкурентоспособность хозяйствующего субъекта кинопоказа

Соответственно к внутренним факторам относятся ресурсы предприятия и эффективность их использования. Предлагается деление всех внутренних факторов на три основные группы: технологические, экономические и организационные.

Технологические факторы отражают уровень оснащения кинозалов современными оборудованьями, за счет чего кинотеатр приобретает конкурентный потенциал по технологическому направлению. Экономические факторы характеризует эффективность использования конкурентных потенциалов хозяйствующего субъекта кинопоказа, выраженных различными экономическими показателями финансовой деятельности организации. Организационные факторы относятся к эффективности использования инструментов маркетинга, управления персонала и качества обслуживания.

Влияние организационного фактора на конкурентоспособность субъекта хозяйствования выражено в маркетинговой деятельности организаций кинематографии, которая определяет возможности реализации, распределения и продвижения кинопродукции. Киномаркетинг направлен, с одной стороны, на получение прибыли от проката фильма, а, с другой стороны, на развитие досуга населения, который выявляет потребности рынка и заставляет заинтересованных участников реагировать на них. Зарубежными маркетологами в кинематографе активно используется продакт плейсмент, который позволяет организациям кинематографии получать дополнительные доходы. Сложность изучения феномена продакт плейсмент в качестве элемента рекламных стратегий на рынке российских средств массовой информации состоит в том, что данный маркетинговый инструмент в Российской Федерации не рассматривается в качестве рекламы и, соответственно, никак не регулируется законодательством Российской Федерации.

Отсутствие правового регулирования продакт плейсмент затрудняет процесс отслеживания формирования и дальнейшего распределения статей рекламных бюджетов, отведённых под данный элемент маркетинга. Как показывает зарубежный опыт, продакт плейсмент актуален в условиях недостатка финансовых средств у кинопроизводителей, создавая необходимость сотрудничества с рекламодателями, которые в свою очередь стремятся к продвижению продукции не только с помощью прямой рекламы, однако в России нет сложившейся системы, исследований, а также достаточного взаимодействия между участниками этого процесса.

Таким образом, киномаркетинг влияет на финансовый результат отдельного фильма, который зависит не только от качества производства, но и от результативного продвижения. Отсутствие успеха кинопродукции на национальном рынке гарантирует тот же результат и на международном кинорынке. Для создания конкурентных преимуществ кинокомпании в сфере кинопроката необходимо учитывать такие факторы, как: уровень доходов населения; уровень качества предоставляемых услуг; удобство кинозалов; жанр и известность фильмов, вышедших в прокат; безопасность; наличие сопутствующих товаров; расположение кинотеатра.

В современных экономических условиях любая организация зависит от устойчивости ее финансового положения и характеризуется ликвидностью, платежеспособностью, наличием собственных оборотных средств и эффективным их использованием, а также наличием устойчивой финансовой базы. Причины низкой конкурентоспособности организаций в сфере кинематографии во многом обусловлены их неустойчивым финансовым состоянием ввиду недостаточного привлечения дополнительных средств в виде банковского кредитования, а также рыночного финансирования. Препятствиями к улучшению финансового положения хозяйствующих субъектов кинематографии являются высокие ставки банковских кредитов, которые снижают возможность реализации долгосрочных инвестиционных кинопроектов, неэффективность системы государственной поддержки организаций кинематографии, действующей как в форме прямого финансирования кинематографа, так и в виде освобождения от налога на добавленную стоимость по ряду позиций. Отметим, что к проблемам финансирования кинопроизводства относятся трудности, связанные с привлечением средств частных инвесторов. Таким образом, низкий уровень финансового потенциала, обусловленный недостатками в привлечении дополнительных средств, сказывается на качестве кинопродукции и сроках реализации кинопроектов.

Недостаток финансирования сильно сужает возможности использования инновационных технологий и современного киносъёмочного оборудования. Вследствие чего качество отечественных кинофильмов

уступает кинопродукции зарубежных стран, что обусловлено отсутствием современного оборудования, низкого технического оснащения киностудий для обеспечения киносъёмочного процесса. Проблема финансирования кинопроектов рассматривалась на Всероссийском форуме «Кино России 2020», на котором Илья Морозовский, глава «АБ Финанс банк», отметил, что существует большая возможность кредитования кинопроизводства российскими банками, однако существует проблема оценки кинопроектов, связанная с отсутствием какой-либо разработанной модели их кредитования [1].

Организационными факторами в сфере кинематографии выступает кадровая политика, которая может являться источником трудового потенциала, играющего важную роль в формировании конкурентных преимуществ организации, достигаемые благодаря интеллектуальному развитию, высокой профессиональной компетентности, инновационной активности, самостоятельности творческого поиска. На Всероссийском форуме «Кино России 2020» Сергей Рахлин, председатель комиссии по иностранным фильмам Ассоциации иностранной прессы Голливуда, отметил, что средний профессиональный уровень российских фильмов не позволяет им успешно конкурировать с Голливудом, а отсутствие современных образовательных программ – важная причина этого. По сравнению с отечественным кинообразованием, американские киношколы хорошо оборудованы, а молодые специалисты приходят в студии владея новейшими технологиями [1].

Подготовку квалифицированных кадров для кинематографии осуществляют всего два института по всей России: Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения, Всероссийский государственный институт кинематографии им. С.А. Герасимова с обособленными структурными подразделениями (филиалами). Ограниченность образовательных учреждений в данной сфере приводит к недостатку квалифицированных кадров. При этом выпускники перечисленных учебных заведений переходят на работу в другие отрасли народного хозяйства, которые не связаны с производством и реализацией кинопродукции. Данная проблема может быть решена за счет создания в университетах и колледжах центров помощи в трудоустройстве и долгосрочного сотрудничества между учебными заведениями и организациями кинематографии. Предприятия могут не только предоставлять базу для прохождения практики будущих выпускников, но и принимать участие в учебном процессе, отбирать потенциальных кандидатов на вакантные должности в период их обучения. Для решения этой задачи, возможно применение новейших методик обучения, в частности, сотрудничество с американскими киношколами, и участие практикующих профессионалов в учебном процессе.

Внутренние факторы влияния конкурентоспособности взаимосвязаны с внешними, поскольку зачастую именно внешние факторы обуславливают наличие внутренних. Далее автор предлагает классификацию факторов обеспечения конкурентоспособности организации в зависимости от степени возможного влияния на него со стороны государства и конкурентов. Такой подход предполагает деление всех внешних факторов на три группы: неконтролируемые государством; контролируемые государством, неконтролируемые кинотеатром; контролируемые кинотеатром. Стоит отметить, что факторы внешней среды являются неуправляемыми, поэтому организации кинопроката могут лишь учитывать их при принятии конкретных решений по обеспечению собственной конкурентоспособности.

К внешним факторам, контролируемых самим хозяйствующим субъектом кинопоказа, можно отнести отношения с дистрибьюторами, кинозрителями, конкурентами. К факторам, неконтролируемых государством, можно отнести глобализацию, демографическую ситуацию в стране, влияние мейджоров на российский кинорынок, усиленное развитие пиратского рынка, международное разделение труда. К внешним факторам, а также к факторам, контролируемых государством, но неконтролируемых кинотеатром, автор относит меры государственного воздействия экономического и административного характера.

Политическая и экономическая ситуация для хозяйствующих субъектов кинозрелищных услуг не становится проще с развитием информационных технологий. При относительно низком спросе на кино увеличение посещаемости кинозалов достигается за счет затрат дистрибьюторских кинокомпаний на маркетинг, рекламу и пиар, что уменьшает общую доходность от каждого фильма. Рынок кинопроката получил новые возможности и претерпел определенное негативное влияние от развития телекоммуникационной сети Интернет.

Проблема так называемого «пиратства» в Интернете всерьез угрожает мировой киноиндустрии из-за порочности той маркетинговой схемы, которая позволяет давать ссылки на просмотр фильма в качестве, исключаящем его надлежащее восприятие зрителем. Негативные эмоции зрителя от контрафакта, распространяясь через комментарии в социальных сетях, оказывают депрессивное влияние на кинорынок в целом, что отражается на нежелании посещения кинотеатра, и без того подорванное объективно низким качеством кинопродукции целого ряда производителей. В этой связи защита национального рынка от дешевой неконкурентной кинопродукции и экспорт национального художественного фильма - первоочередная задача для оптимизации международного культурного обмена в условиях развития электронных технологий [3].

Поскольку негативное влияние на рынок кинопоказа оказывает информационное пиратство в результате развития сети Интернет, государство приняло меры административного характера в целях защиты прав правообладателя на фильм, а также в целях развития отечественного кинематографа в виде принятия закона № 187-ФЗ от 26.06.2013 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам защиты интеллектуальных прав в информационно-телекоммуникационных сетях», вступающий в силу с 1 августа 2013 года. Причем в других странах подобная активная борьба на уровне государства с интернет - пиратством ведется с начала 2000 года.

К экономической стороне воздействия относится государственная поддержка кинематографии, включающая принятие законов и иных нормативных правовых актов в области кинематографии, частичное государственное финансирование производства, проката и показа национальных фильмов. В частности, организациям кинематографии предоставляются кредиты на производство, тиражирование и прокат национального фильма на льготных условиях по ставке до 5% годовых сроком до двух лет. Также не подлежит налогообложению прибыль организаций независимо от организационно-правовых форм и форм собственности, направленная на производство фильма, тиражирование фильма, прокат фильма и показ фильма. Не облагаемая налогом доля прибыли, направленной непосредственно на эти цели, не ограничивается.

С точки зрения мировой киноиндустрии, государственная деятельность выражена в системе поддержки кинематографии страны. В каждой стране присутствует возможность использования киноиндустрии для формирования политически корректного образа государства на международной арене, продвижения своих жизненных ценностей, развития национального самосознания. По этим причинам государство заинтересовано в совершенствовании государственной поддержке киноиндустрии. Национальная модель государственной поддержки отечественного кинематографа не в полной мере соответствует современным требованиям. Необходимо ввести эффективную программу защиты национального кино, создать условия, при которых выгодно инвестировать в кинопроизводство. Одним из условий выгодного инвестирования может служить предоставление государством налоговых льгот для инвесторов на российском кинорынке.

Таким образом, в результате анализа факторов влияния на конкурентоспособность хозяйствующих субъектов кинопоказа выявлены как негативные, так и положительные факторы, влияющими на изменения критериев конкурентоспособности организации. Существующие условия кинорынка определили классификацию факторов влияния по внешним и внутренним характеристикам, при которых внешние факторы в виде государственной политики по отношению к киноотрасли играют существенную роль в экономически-социальном развитии хозяйствующих субъектов кинозрелищных услуг, что создает необходимость внедрения программы по защите национального кинематографа, а также создание условий, при которых выгодно инвестировать в кинопроизводство.

Список использованной литературы:

1. Всероссийский форум «Кино России 2020»: Больше специалистов хороших и разных // ПрофиСинема. - 2011 [Электронный ресурс] URL: <http://www.proficinema.ru/mainnews/exhibitions/detail.php?ID=105618> (дата обращения: 04.10.2015).
2. Колобова Е.Ю. Методика анализа конкурентоспособности хозяйствующих субъектов кинопоказа // Петербургский экономический журнал: научно-практический рецензируемый журнал/Санкт-Петербургский

институт кино и телевидения. - СПб., 2015.-№2. С. 74-80.

3. Колобова Е.Ю. Алексеев Г.В. Экономические и правовые аспекты сотрудничества и конкуренции в мировой киноиндустрии // Управленческое консультирование. Научно-практический журнал, 2014. –№12(72). – С. 67-78 (0,5 п.л.).
4. Крол А. Битва титанов. Часть 1: Модели прибыли крупного кинобизнеса. Журнал: Сними Фильм, 2010 [Электронный ресурс]. – URL: (дата обращения: 04.10.2014).
5. Кроливецкий Э.Н. Инновационно-информационное обеспечение социально- экономического развития сферы услуг // Журнал правовых и экономических исследований. № 3. 2014. - С. 152-155.
6. Портер М. Конкуренция: пер. с англ.: уч. пос. / М. Портер. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 608 с
7. Федеральный закон №126-ФЗ «О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации», ст.6, от 22.08.1996 г., изм. 05.05.2014.
8. Филобокова Л.Ю. Обоснование концепции рыночной устойчивости и конкурентоспособности малого предпринимательства. – Ростов-на-Дону: РИНХ, 2008. –191 с.

© Колобова Е.Ю., 2016

УДК 330

Кочеткова Е.В.

Магистрант (ДФМЭУМ) АГТУ
г.Астрахань, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

В статье рассмотрено ведение бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях в соответствии с действующим законодательством. Выявляются отраслевые особенности ведения бухгалтерского учета. Рассматривается государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова

Бухгалтерский учет, сельское хозяйство, сельскохозяйственные предприятие , учетная политика.

Без эффективного развития сельского хозяйства России невозможно современное развитие экономики страны. В государственной программе «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», отражены все необходимые мероприятия по развитию данной отрасли в России. Сельское хозяйство – это один из важнейших видов экономической деятельности, который играет стратегически важную роль в национальной экономике и призван обеспечить производство продуктов питания, сырья для переработки промышленности в необходимых объемах и в результате чего гарантирует продовольственную безопасность страны.

В международном стандарте финансовой отчетности —МФСО 41 «Сельское хозяйство» — под сельскохозяйственной деятельностью понимается управление биотрансформацией биологических активов в целях продажи, получения сельскохозяйственной продукции или производства дополнительных биологических активов.

К биологическим активам можно отнести живые растения или животных, а так же биотрансформация. Под биотрансформацией понимается процесс роста, перерождения, производства и воспроизводства, которые вызывают качественные или количественные изменения биологического актива.[4с.180,184].

Все это определяет целый ряд особенностей деятельности сельскохозяйственных предприятий, которые оказывают существенное влияние на организацию и ведение бухгалтерского учета и проведение

экономического анализа на сельскохозяйственных предприятиях. Таким образом, при постановке бухгалтерского учета и проведении экономического анализа на предприятиях, имеющих ярко выраженную отраслевую особенность, необходимо учитывать их влияние.[2с.86] Основной особенностью деятельности сельскохозяйственного предприятия является то, что их производство связано с землей и живыми организмами.

Основные особенности бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях представлены на рисунке 1.

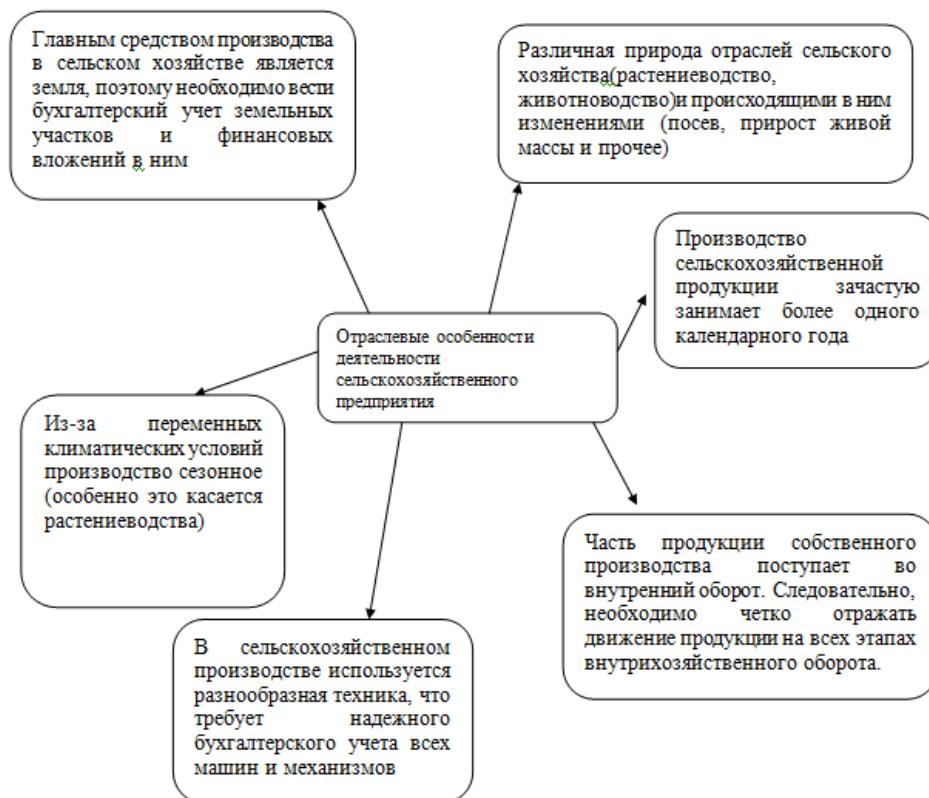


Рисунок 1 – Особенности бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях

Следующим аспектом, который необходимо учитывать при ведении бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях является нормативно-правовое регулирование ведение бухгалтерского учета. В значительной степени это касается документов, регулирующих порядок формирования учетной политики. Все это обуславливает деление на нормативно-правовые документы в бухгалтерском учета на группы:

- документы общего характера, которые используются не зависимо от отрасли к которой принадлежит предприятие;
- отраслевые документы, приоритетной задачей которых выступает регламентация порядка бухгалтерского учета в зависимости от отраслевой специфики, разработанной Министерством сельского хозяйства Российской Федерации.

Например, в состав первой группы входят: Законодательные акты Российской Федерации, которые являются обязательными для всех предприятий без учета их отраслевой привязки; Налоговый кодекс Российской Федерации; Федеральный закон №402 «О бухгалтерском учете».

В состав второй группы входят методические рекомендации с учетом особенностей отрасли, которые были разработаны Министерством сельского хозяйства РФ.

На рисунке 2 показано взаимодействие нормативных документов в области регулирования бухгалтерского учета сельскохозяйственных предприятий.

Кроме вышеперечисленных факторов, на организацию бухгалтерского учета так же оказывает влияние и организационно правовая форма предприятия.



Рисунок 2 – Формирование учетной политики на сельскохозяйственном предприятии.

Сельскохозяйственные предприятия могут быть акционерными обществами, товариществами, обществами с ограниченной ответственностью, кооперативами, унитарными предприятиями (муниципальными и государственными), крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и их ассоциациями.

Анализируя вышесказанное можно сделать вывод, что система бухгалтерского учета имеет зависимость от организации аграрного производства, организационно–правовой формы и специализации хозяйства, но при в ней так же имеются черты, которые характерны для учета в любой отрасли народного хозяйства: учет строится по единому унифицированному Плану счетов, применяются типовые регистры бухгалтерского учета и формы, а также методы организации учетных работ, порядок применения которых предприятия не имеют право видоизменять.

Ярко выделяется зависимость сельскохозяйственного производства от природно-климатических факторов, которые оказывают влияние на экономическую эффективность этих предприятий. [Зс.168]

На сегодняшний день немалое количество сельскохозяйственных предприятий, занимающихся как растениеводством, так и животноводством, являются убыточными. В связи с этим государство и региональные органы власти стараются оказывать им финансовую поддержку в виде субсидий, которые могут быть на безвозвратной и возвратной основе. На безвозвратной основе в Российской Федерации финансируются затраты на мелиорацию, а так же осуществляется компенсация части затрат на приобретение минеральных удобрений и средств химической защиты растений. Субсидии же предоставляются на производство льна и конопли, на поддержку племенного животноводства, элитного семеноводства, субсидируются также и процентные ставки по кредитам.

Бухгалтерский учет получаемых субсидий регулируется ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» и ведется на счете 86 «Целевое финансирование». Есть два пути учета субсидий (п. 7 ПБУ 13/2000):

- по мере возникновения права на субсидию;
- при ее фактическом получении.

Сельскохозяйственное предприятие может выбрать любой из вариантов, порядок отражения которых в учете представлен в таблице 1.

Таблица 1

Бухгалтерские записи по учету целевого финансирования

№		Дебет	Кредит
Первый вариант			
1	Признаны средства господдержки	76	86
2	Поступило финансирование	51	76
Второй вариант			
1	Получена господдержка	51	86

По мере освоения субсидий ее сумма будет списываться со счета 86. Данный порядок будет напрямую зависеть от расходов на которые выделялась субсидия – капитальные или текущие.

Если государственная поддержка выделялась на текущие затраты, то списываться она будет в периоды признания соответствующих расходов. При этом сумма субсидии учитывается в качестве доходов будущих периодов в момент принятия к бухгалтерскому учету сырья и материалов. Затем при отпуске их в производство суммы финансирования переносятся со счета 98 в состав прочих доходов отчетного периода.[5с.352]

Что касается средств на финансирование капитальных расходов, то они будут списываться на протяжении срока полезного использования внеоборотных активов по мере того как будет начисляться амортизация (п. 9 ПБУ 13/2000).

Если средства господдержки предоставлены на финансирование расходов предыдущих периодов, то необходимо отразить возникновение задолженности по ним за счет увеличения прочих доходов (п. 10 ПБУ 13/2000), которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Бухгалтерские записи по учету задолженности в рамках целевого финансирования

№		Дебет	Кредит
1	Сформирована задолженность по средствам финансирования	76	91(субсчет прочие доходы

Стоит обратить внимание на то, что если предприятие возвращает в бюджет неиспользованный остаток субсидий, то эту сумму можно учесть в составе внереализационных затрат. Так же данную операцию необходимо провести в том отчетном (налоговом) периоде, в котором он перечислен (письма ФНС России от 30 июня 2014 г. № ГД-4-3/12324 и Минфина России от 16 мая 2014 г. № 03-03-10/23121).

Меры государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые влияют на порядок ведения у них налогового учета:

- применение единого сельскохозяйственного налога, по утвержденной ставке 6 % от суммы полученных доходов, уменьшенных на сумму расходов;
- применение пониженных ставок налогов на прибыль для сельскохозяйственных товаропроизводителей, в размерах, установленных законами Российской Федерации;
- от транспортного налога освобождаются такой вид транспорта как : тракторы, самоходные комбайны всех марок, специальные автомашины (молоковозы, машины для перевозки птицы, машины для перевозки и внесения минеральных удобрений, ветеринарной помощи и технического обслуживания), которые зарегистрированы у сельскохозяйственных товаропроизводителей, а так же строго используемые в производстве сельскохозяйственной продукции.

Все это предопределяет необходимость изучения порядка правильного ведения учета в части отражения финансовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, как одной из проблем данного вида учета .

Список использованной литературы:

1. Бабаев, А. Теория бухгалтерского учета : учебник / .А. Бабаев, А.М. Петров ; Всероссийский заочный финансово-экономический институт ; под ред. Ю.А. Бабаев. - Изд. 5-е, перераб. и доп. - М.: Проспект, 2015. - 240 с
2. Гориславская Н.В. Особенности экономического анализа деятельности религиозных организаций//Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика, 2014 №4, С.85-91.
3. Гориславская Н.В., Маркина А.А. Проблемы оценки эффективности высшего учебного заведения для принятия управленческих решений в современных условиях// Научный вестник астраханского филиала РАНХ и ГС : сборник научных статей Выпуск 6.- Астрахань: Издательство «Color», 2015.-205с.- С.166-170.
4. Салахова Э.К. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в различных отраслях производственной сферы: учеб. пособие для вузов/ Астраханский государственный технический университет/ — Астрахань: Издательство АГТУ, 2015. — 256с.
5. Салахова Э.К. Бухгалтерский учет/Учебное издание/ Издательство АГТУ, 2013г. — 380с.

© Кочеткова Е.В., 2016

А.М. Кузнецова

студентка 2 курса факультет экономики
Сибирский институт управления – филиал РАНХ и ГС при Президенте РФ
г. Новосибирск, Российская Федерация

П.Л. Неустроева

студентка 2 курса факультет экономики
Сибирский институт управления – филиал РАНХ и ГС при Президенте РФ
г. Новосибирск, Российская Федерация

АКТУАЛЬНОСТЬ ОБРАЩЕНИЯ ДЕПОЗИТАРНЫХ РАСПИСОК КАК АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Аннотация

В статье исследуется выпуск и обращение депозитарных расписок как альтернативного финансового инструмента акций российских банков. Выявлены проблемы, связанные с обращением депозитарных расписок в России. Рассматриваются такие вопросы, как исторический аспект выпуска депозитарных расписок на российском финансовом рынке, а также преимущества и недостатки использования депозитарной расписки. В заключении статьи сформулированы основные выводы.

Ключевые слова

Депозитарная расписка, эмитент, депозитарий, финансовый рынок

На одном из этапов становления и развития финансового рынка возникла необходимость в выпуске нового финансового инструмента – депозитарной расписки, как альтернативы акциям банков. Депозитарная расписка – это ценная бумага, которая свидетельствует о владении определенного лица (эмитента) акцией или акциями зарубежной компании (депозитария) [1]. Осуществляется это с помощью Банка-посредника в той, зарубежной стране, где находится компания. Банк депонирует определенное количество акций, которое впоследствии изымается из оборота этой страны и хранится, как залог, в другой стране. В настоящей статье исследуется актуальность выпуска и обращения депозитарных расписок как альтернативного финансового инструмента акций российских банков.

Целесообразно начать с исторического аспекта: изначально депозитарные расписки возникли в 1927 году в США, в связи с запретом законодательства торговли в штатах зарубежными акциями. В настоящее время на мировом рынке существует более 1000 выпусков депозитарных расписок компаниями из процветающих стран, что свидетельствует о том, что расписки набрали большую популярность с XX в. И это оправдывает себя, так как привлечение средств зачастую является главной задачей юридических и физических лиц. А что касается российского кредитного рынка, то с наступлением экономической нестабильности, депозитарная расписка, наряду с акциями, и здесь нашла свое место и пользуется огромной популярностью. А в своей работе [2] автор по поводу инвестиционной привлекательности в оценке российских банков пишет: «...что особенностью таких расчетов рассматривается рыночная капитализация коммерческого банка, которая является показателем размера компании. Поскольку общая стоимость акций компании увеличивается или уменьшается в зависимости от ее финансовых результатов, то капитализация помогает оценить эффективность ее деятельности за определенный период. Рыночная капитализация рассчитывается как произведение рыночной цены всех размещенных акций на количество этих акций. У капитализации есть и другое преимущество по сравнению с альтернативными критериями размера: она дает истинное значение веса банков на рынке для потенциального покупателя все тех же акций...».

Целью выпуска банком российской депозитарной расписки наряду с акциями является также привлечение им денежных средств, и, кроме того, их эффективное размещение эмитентом («...эмитент – физическое или юридическое лицо, выпускающее ценные бумаги с целью развития и финансирования деятельности своей организации...» [3, с. 14].

Рассмотрим трактовку определения и некоторые инвестиционные качества Российской депозитарной расписки, как их представляет официальный сайт ПАО «Московская фондовая биржа» [4]:

«...Российская депозитарная расписка (РДР) – это именная бездокументарная эмиссионная ценная бумага, которая не имеет номинальной стоимости; удостоверяет право собственности на определенное количество акций или облигаций иностранного эмитента (представляемых ценных бумаг); закрепляет право ее владельца требовать от эмитента РДР получения взамен РДР соответствующего количества представляемых ценных бумаг и оказания услуг, связанных с осуществлением владельцем РДР прав, закрепленных представляемыми ценными бумагами...». Выпуск РДР осуществляется на ценные бумаги иностранного эмитента путем: государственной регистрации в Банке России выпуска РДР; присвоения идентификационного номера выпуску РДР биржей, т.е. путем выпуска биржевых РДР. Депозитарные расписки одного выпуска могут удостоверяет право собственности на представляемые ценные бумаги только одного иностранного эмитента и только одного их вида (категории, типа). Лица, участвующие в эмиссии РДР:

Эмитент РДР – депозитарий, созданный в соответствии с законодательством Российской Федерации, отвечающий установленным нормативными правовыми актами Банка России требованиям к размеру собственного капитала (собственных средств) и осуществляющий депозитарную деятельность не менее 3-х лет. Эмитент представляемых ценных бумаг – юридическое лицо, созданное в соответствии с иностранным правом.

Эмитент представляемых ценных бумаг должен принять на себя обязательства перед владельцами РДР, которые закрепляются в Договоре, заключаемом с эмитентом-депозитарием. Договор является неотъемлемой частью решения о выпуске. Принятие таких обязательств не требуется только при условии включения представляемых ценных бумаг в котировальные списки иностранных фондовых бирж, перечень которых утвержден Банком России.

Реестродержатель РДР - эмитент-депозитарий РДР либо регистратор – специализированная организация, осуществляющая деятельность по ведению реестра на основании поручения эмитента.

Кастодиан - иностранный реестродержатель/ депозитарий, осуществляющий учет прав на представляемые ценные бумаги и включенный в перечень, утвержденный Банком России.

Российская биржа – фондовая биржа на территории Российской Федерации, осуществляющая допуск РДР к организованным торгам.

Сравним инфраструктуру и участников финансового рынка иностранной и российской юрисдикции по выпуску и размещению депозитарных расписок (см. рис.1).

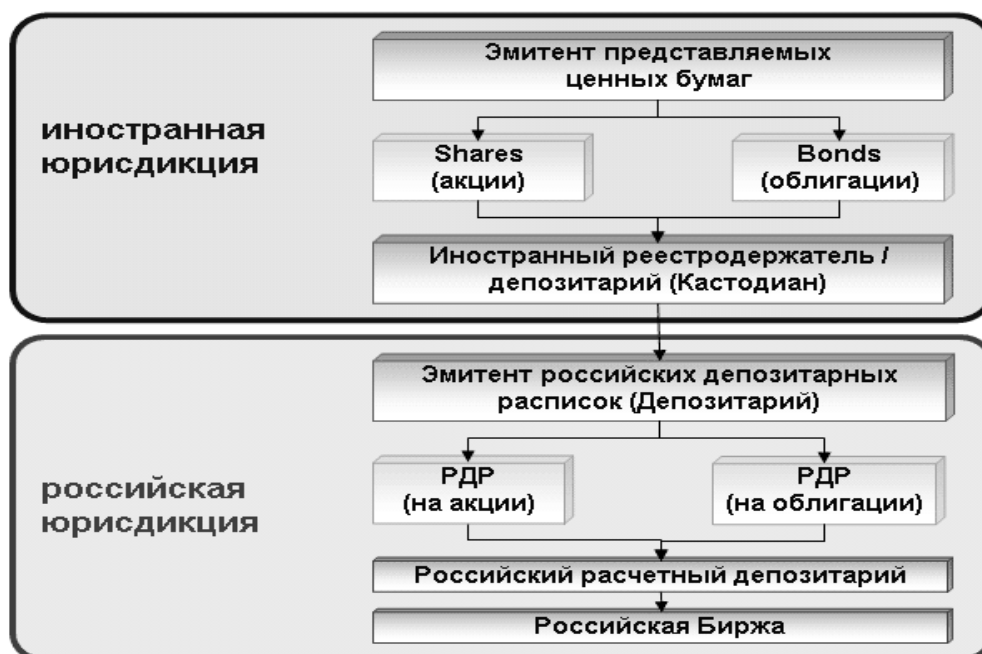


Рисунок 1 – Инфраструктура и участники финансового рынка по выпуску и размещению российских депозитарных расписок (РДР)

Далее исследуем, каким образом происходит процедура листинга российских депозитарных расписок также по данным официального сайта [5]. А технологии проводимых операций и сделок с понижением рисков на биржевых площадках с инвестициями посредством Интернет-трейдинга описаны в работах [6, с. 191] и [7, с. 227]. Российские депозитарные расписки могут быть включены в I или II уровни при условии соблюдения базовых требований листинга и дополнительных требований, предъявляемых: к акциям и их эмитенту в случае допуска РДР на акции (см. табл.1); к облигациям и их эмитенту в случае допуска РДР на облигации (см. табл. 2).

Таблица 1

Базовые требования листинга, предъявляемых к акциям и их эмитенту в случае допуска РДР на акции

Требование	I уровень	II уровень
Количество акций эмитента в свободном обращении (FFs) и их общая рыночная стоимость (FFC)	<p><u>Обыкновенные акции</u> Рыночная капитализация⁷ > 60 млрд. руб.: FFC ≥ 3 млрд. руб., FFs ≥ 10% от всех выпущенных обыкновенных акций</p> <p>Рыночная капитализация ≤ 60 млрд. руб.: FFC ≥ 3 млрд. руб., FFs ≥ FF, где FF рассчитывается по формуле $FF = (0,25789 - 0,00263 * Кап) * 100\%$, Кап – рыночная капитализация эмитента в млрд. руб.</p> <p><u>Привилегированные акции</u> FFC ≥ 1 млрд. руб., FF ≥ 50% от всех выпущенных привилегированных акций</p>	<p><u>Обыкновенные акции</u> FFC ≥ 1 млрд. руб., FFs ≥ 10% от всех выпущенных данного типа</p> <p><u>Привилегированные акции</u> FFC ≥ 500 млн. руб., FFs ≥ 50% от всех выпущенных привилегированных акций</p>
Срок существования эмитента	Не менее 3 лет	Не менее 1 года
Составление и раскрытие аудированной консолидированной финансовой отчетности по международно- признанным стандартам с приложением аудиторского заключения	За 3 завершённых года, предшествующих дате включения акций в Первый уровень	За 1 завершённый год, предшествующий дате включения акций во Второй уровень

При формировании банками инвестиционных портфелей, включающих облигации, инвесторы могут обосновывать свои прогнозы по рискам вложений по расчету коэффициента бета, методика которого представлена у автора [8, с. 32, 36]. Как было отмечено выше, если банк эмитирует не только акции, но и облигации, то дополнительные требования и сами требования для листинга могут быть рассмотрены в следующей таблице 2.

Таблица 2

Базовые требования листинга, предъявляемых к облигациям и их эмитенту в случае допуска РДР на облигации

Требования	I уровень	II уровень
Объем выпуска	Не менее 2 млрд. руб.	Не менее 500 млн. руб.
Номинальная стоимость облигаций	Не превышает 50 000 руб. или 1 000 денежных единиц, в случае если номинал ценной бумаги выражен в иностранной валюте	
Срок существования эмитента либо поручителя (гаранта) (при наличии)	Не менее 3 лет	Не менее 1 года
Составление и раскрытие аудированной консолидированной финансовой отчетности по международно- признанным стандартам с приложением аудиторского заключения	За 3 завершённых года, предшествующих дате включения облигаций в Первый уровень (эмитента и поручителя (гаранта)) При этом поручитель (гарант), в том числе обязан раскрывать финансовую отчетность в соответствии со сроками, установленными для раскрытия такой отчетности эмитентом.	За 1 завершённый год, предшествующий дате включения облигаций во Второй уровень

Отсутствие убытков	GPnL* по итогам 2 из последних 3 лет положительная	GPnL по итогам 1 года из последних 3 лет положительная
Отсутствие дефолта эмитента	Отсутствует, либо с момента прекращения обязательств, в отношении которых эмитентом был допущен дефолт, прошло не менее 3 лет	Отсутствует, либо с момента прекращения обязательств, в отношении которых эмитентом был допущен дефолт, прошло не менее 2 лет
Наличие у эмитента или у выпуска облигаций и у поручителя (гаранта) уровня кредитного рейтинга	Не ниже уровня, установленного Советом директоров Банка России по классификации рейтинговых агентств, включенных в установленный Советом директоров Банка России перечень рейтинговых агентств	Условие не применяется
Наличие обеспечения для выпуска	Обязательное наличие обеспечения для выпуска облигаций (наличие залога, обеспечивающего исполнение обязательств по облигациям, поручительство (независимая гарантия), в случае если номинальная стоимость всех выпущенных эмитентом облигаций превышает размер его уставного капитала). Размер предоставленного обеспечения не должен быть менее суммы номинальной стоимости всех облигаций включаемого в котировальный список выпуска (дополнительного выпуска) и совокупного купонного дохода по ним	Условие не применяется

GPnL* – совокупный финансовый результат (прибыль или убыток), эта величина рассчитывается за необходимый период по формуле:

$$GPnL = PnLe + PnLg \quad , (1)$$

где: *PnLe* – финансовый результат (прибыль или убыток) эмитента по данным его годовой консолидированной отчетности или, в случае ее отсутствия, индивидуальной финансовой отчетности за последний заверченный отчетный год;

PnLg – финансовый результат (прибыль или убыток) поручителя (гаранта) по данным его годовой консолидированной или, в случае ее отсутствия, индивидуальной финансовой отчетности за последний заверченный отчетный год.

В описанных в таблицах 1 и 2 требованиях для иностранных инвесторов депозитарные расписки предоставляют ряд преимуществ. Так как, иностранные инвесторы сталкиваются с некоторыми сложностями, например, слабо развитая инфраструктура, недостаточные знания о местной специфике или же, в современной сложившейся ситуации, политический риск в некоторых странах, а депозитарные расписки дают определенные гарантии для инвесторов. В свою очередь, некоторые преимущества имеют и эмитенты такие, как коммерческие. Например, с помощью широкомасштабных предложений происходит расширение рынка предложения ценных бумаг. Кроме того, эмитенты могут рассмотреть для себя финансовые преимущества - выход на международный рынок капиталов, а также стратегические преимущества, которые подразумевают под собой привлечение новых, потенциальных инвесторов [9].

Несмотря на ряд преимуществ депозитарных расписок, стоит все-таки сказать и о том, что существуют проблемы, связанные с их обращением в России. Так как российские банки заинтересованы в том, чтобы выйти на мировые финансовые рынки для того, чтобы повышать свою инвестиционную привлекательность, в связи с этим связана возможность использования американских и европейских депозитарных расписок. Некоторые перспективы развития, а именно, прогноз и современное состояние российского финансового рынка представлен в работе [10, с. 360], а регулирование рынком, в том числе по выпуску и обращению российских депозитарных расписок описано в [11, с.36,41]. Итак, одной из проблем, с которой сталкиваются российские банки при использовании депозитарных расписок, является доступность только программы первого уровня или же американских депозитарных расписок третьего уровня. Связано это с тем, что большинство компаний-эмитентов в России не соответствует международным стандартам, в соответствии с

которыми должна быть составлена финансовая ответственность по финансовым рискам, а оценочные методики этих на примере рынка страхования приведены в работах [12, с.244] и [13, с.48], которые также могут быть адаптированы для оценки инвестиций банков.

Другой проблемой можно считать ограниченность использования депозитарных расписок. Так, американские депозитарные расписки, которые выпущены на акции российских организаций, представляют собой бумагу первого уровня. Именно это дает инвесторам возможность продавать только на американском внебиржевом рынке, а также на биржевых площадках вне США, которые входят в листинг [14]. Стоит сказать и о том, что в связи с разницей курса акций в России и цены американской депозитарной расписки в США, у инвесторов появляется возможность спекулировать депозитарными расписками посредством разницы в цене.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что когда российские эмитенты принимают решение о выпуске депозитарных расписок нужно отталкиваться не только от цели повышения инвестиционной привлекательности банка, а также от текущего состояния финансовых рынков как на мировой арене, так и на региональном уровне, где компания-эмитент собирается разместить свои финансовые инвестиции, чтобы избежать в процессе всеобщей глобализации финансовых операций некоторого затоваривания, то есть перенасыщения предложениями. Для этого и нужны оценочные методы инвестиций и, конечно же, актуализация вопроса о выпуске и размещении депозитарных расписок как альтернативы выпуска акций российскими банками.

Список использованной литературы:

1. О рынке ценных бумаг: федер. закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ (в ред. от 03.07.2016 г.) // Собр. законодательства Рос. Федерации.— 1996.— № 17.— Ст. 1819.
2. Щербина, О.Ю. Исследование методов оценки акций коммерческого банка/ О.Ю. Щербина // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. – 2016. - № 11(71). – Номер статьи: 7101. Дата публикации: 2016-11-04 . Режим доступа: <http://sovman.ru/article/7101/>
3. Берзон, Н.И. Инновации на финансовых рынках: учебник/ Н.И. Берзон, Т.В. Теплова. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. – 420с.
4. Российская депозитарная расписка – Московская биржа [Электронный ресурс]. – URL: <http://moex.com/s1322> (дата обращения: 30.10.2016 г.)
5. Листинг российских депозитарных расписок – Московская биржа [Электронный ресурс]. – URL: <http://moex.com/a2576> (дата обращения: 30.10.2016 г.)
6. Щербина О.Ю., Станович А.Я. Оценка инвестиций финансовых рынков // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2010. - № 1-3. – С. 184-191.
7. Щербина О.Ю., Либрехт Е.А. Исследование интернет-трейдинга как упрощенного процесса заключения сделок с ценными бумагами // Современные аспекты экономики. - 2008.- №3. - С. 226-228.
8. Щербина О.Ю. Тенденции развития рынка облигаций Германии и России // Финансы и кредит. – 2014. - №11 (587). – С. 32 – 43.
9. Огородов Д. Российские депозитарные расписки: проблемы или перспективы/ Д. Огородов// Коллегия. Российский правовой журнал. - 2006.-№6.- С.24-29. [Электронный ресурс]. – URL: <http://lawlibrary.ru/article1221132.html> (дата обращения: 30.10.2016 г.)
10. Щербина О.Ю. Финансовый рынок: концепция перспектив развития // Экономические науки. - 2010.- №62. - С. 355-361.
11. Щербина О.Ю. Мегарегулятор финансовых рынков в России // Финансы и кредит. – 2015. - №34 (658). – С.36-46.
12. Щербина О.Ю. Разработка моделей оценки рисков и страхования автотранспортных средств, морских и воздушных судов // В сборнике: 21 век: фундаментальная наука и технологии. Материалы VI международной научно-практической конференции. н.-и. ц. «Академический». North Charleston, SC, USA. - 2015.- С. 244-248.
13. Щербина О.Ю. Модель оценки страхования рисков автотранспортных средств, морских и воздушных судов // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2015. - №24. – С.48-55.
14. Костылев К. С какими проблемами сталкиваются держатели депозитарных расписок?/ К. Костылев//

УДК 330.341

Куликова Н.Н.

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и организации бюджетного процесса,
Московский технологический университет,
e-mail: karpuxinanatasha@yandex.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЕМКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Аннотация

Автор статьи выделяет первостепенные задачи управления, которые должны быть решены руководством наукоемкого предприятия для успешного функционирования в конкурентной среде. Первостепенными задачами являются управление ресурсами (финансовыми, трудовыми, технологическими), межорганизационными взаимоотношениями с партнерами и портфелем НИОКР.

Ключевые слова

Управление, наукоемкое предприятие, ресурсы, НИОКР, межорганизационные взаимоотношения.

Результатами глобализации мировой экономики является развитие наукоемких производств, индустрии знаний, сферы информационных технологий и значительное ослабевание традиционных отраслей материального производства. Наука превращается в ведущий фактор развития производства, поэтому основными производственными ресурсами на сегодняшний день являются интеллектуальные ресурсы. На это указывают резкие изменения в структуре издержек производства. Так, если по многим традиционным промышленным товарам наибольшую часть издержек еще составляют затраты на сырье и рабочую силу, то в производстве микросхем они составляют соответственно 1 и 12%, а затраты на НИОКР здесь доходят до 70% [1].

Наукоемкие предприятия выполняют сегодня решающую роль в реализации инновационного пути развития государства, так как именно они создают, осваивают и тиражируют инновации. Именно производство знаний служит основным источником роста экономики в развитых странах.

Наукоемкое предприятие – это, прежде всего, социально-экономическая система, реализующая создание и разработку новейших технологий, продуктов и услуг на основе объектов интеллектуальной собственности, использующая уже имеющийся производственный, научно-исследовательский, финансовый, материально-технический и кадровый потенциал для коммерциализации и внедрения инновационных разработок на внутренний и внешний рынок.

Современными тенденциями развития наукоемких предприятий являются [2, 3]:

- стремление к сбалансированности экономических и технологических факторов;
- использование максимального числа инновационных идей;
- оптимизация временных границ инновационного процесса;
- экономия издержек в процессе жизненного цикла нововведений.

Выделяют следующие характерные черты современных наукоемких предприятий [4]:

- высокий уровень расходов на НИОКР, организацию производственных, инновационных процессов, маркетинговые исследования и т.п.;
- комплексный характер деятельности, который позволяет решать проблемы создания техники от

научных исследований и опытно-конструкторских работ до эксплуатации и серийного производства;

- наличие уникальных коллективов с большой долей ученых, инженерно-технических высококвалифицированных работников и производственно-промышленного персонала в общей численности занятых в производстве и разработке;
- высокий научно-технический уровень продукции, который не имеет аналогов или не уступает им;
- политемность разработок и исследований, многономенклатурность и диверсифицированность производства;
- эффективная и общедоступная система подготовки высококвалифицированных кадров;
- высокая доля нематериальных активов в имуществе предприятия;
- высокая динамичность развития производства, которая проявляется в постоянном обновлении ее элементов (объектов исследований, производства и разработок, технологий, информационных потоков, конструктивных и схемных решений и т.д.), совершенствовании научно-производственной управления и структуры;
- осуществление предприятием масштабных инвестиций в создание сбытовой и управленческой структур/производство наукоемкой продукции;
- эффективная система распространения нововведений и защиты прав интеллектуальной собственности;
- внедрение современного технологического оборудования, современных производственных фондов;
- оперативное введение разработок, обеспечивающих повышенную конкурентоспособность;
- присутствие специализированной сбытовой сети;
- ориентация на организационно-производственные системы с высочайшим уровнем автоматизации и гибкости;
- ориентация на государственное стимулирование и помощь (законодательную, финансовую и налоговую).

Поэтому эффективное управление наукоемким предприятием в современных условиях может быть реализовано только при наличии необходимых ресурсов, главным образом, финансовых. Венчурное и проектное финансирование, финансовый лизинг обеспечат привлечение финансовых ресурсов для финансирования инновационных проектов.

Наукоемкие предприятия имеют в своем распоряжении обширный парк технологического оборудования, которое интенсивно эксплуатируется. Поэтому необходимо внедрение методов управления инновационным развитием инфраструктуры, направленных на разработку и освоение технологических инноваций: новейшие продукты (продуктовые инновации) и новейшие технологии производства данной продукции (процессные инновации).

Кроме этого специфика наукоемкого предприятия связана с управлением нематериальными активами, в том числе интеллектуальными. Задачи формирования оптимальной структуры интеллектуальных активов необходимо уделять большое внимание. Управление знаниями должно быть выделено в отдельное направление, так как руководство предприятия должно оценивать не только процессы, но и сотрудников. Возникает проблема оценки эффективности научных подразделений с точки зрения инновационной деятельности (образование, обучение, профессионализм, научная грамотность, явные и неявные знания). Необходимо совершенствовать методы мотивации творческого труда, например, на основе методик определения вклада конкретных структурных подразделений и отдельных сотрудников в общий результат [5].

При управлении персоналом наукоемкого предприятия необходимо помнить, что каждый работник изначально включен в процесс создания нового знания предприятия; что инновации, инициатива и компетентность – основы наукоемкого предприятия, а неявное знание является стимулом для создания стоимости. Поэтому ориентация на развитие интеллектуальной активности и интеллектуального капитала

для обмена и расширения знаний должна определять сущность управления персоналом наукоемкого предприятия.

Стратегическое управление наукоемким предприятием предполагает скоординированную разработку и реализацию стратегических планов, в том числе и продуктовой (ассортиментной) политики. Продуктовая политика значительно зависит от характеристик производимой продукции. Продуктовая политика наукоемкого предприятия предполагает формирование продуктового (ассортиментного) портфеля, включающего совокупность разных категорий продуктов.

Большое значение имеет отбор проектов, формирование и корректировка портфеля НИОКР наукоемкого предприятия. Управление НИОКР осуществляется в постоянно меняющихся условиях. Продуктовый портфель наукоемкого предприятия должен быть сформирован с учетом потребностей участников рынка, которые определяют продукты и услуги, обеспечивающие необходимый уровень конкурентоспособности. Планирование и корректировка портфеля НИОКР – это непрерывный процесс. Количество проектов будет зависеть от общего бюджета на НИОКР и размеров проектов, входящих на данный момент в портфель. Портфель проектов НИОКР – это инновационный потенциал предприятия. Необходимо проводить анализ продуктового портфеля предприятия. Такой анализ является важным методом стратегического управления наукоемкого предприятия, помогающий руководству предприятия помнить о рациональном размещении ресурсов и осуществлять инвестирование с учетом востребованности рынком и перспектив дальнейшего развития на рынке [6].

То есть актуальность управления портфелем НИОКР во времени обусловлена ресурсной и финансовой оптимизацией [7]. При отборе проектов и формировании сбалансированного портфеля НИОКР наукоемкого предприятия необходимо ориентироваться на максимизацию научно-технического результата выполнения НИОКР в условиях ресурсных ограничений в различные периоды времени. Очень важным на практике при формировании портфеля НИОКР является эффективное проектное управление ресурсами и способностями наукоемкого предприятия, а также превращение отличительных преимуществ компании в конкурентные.

Наукоемкие предприятия также должны решать задачи межорганизационного взаимодействия. Взаимодействие наукоемких предприятий сегодня носит характер горизонтальной или внутриотраслевой кооперации, а также развитие субконтрактации [8]. Субконтрактация как разновидность делового партнерства очень популярна среди предприятий наукоемкой сферы. На основе субконтрактации наукоемкие предприятия осуществляют расширение и углубление производственно-технологических связей, совместно используют ограниченные ресурсы и создают друг для друга благоприятные условия осуществления экономической деятельности, а также снятие взаимных барьеров [9]. Субконтрактация предполагает взаимодействие как с малыми предприятиями, так и с крупными.

Таким образом, в сложившихся условиях управление наукоемким предприятием приобретает все большее значение и является достаточно сложной задачей, необходимо учитывать большое количество разнообразных факторов.

Список использованной литературы:

1. Мальганова И.Г. Мировая экономика и международные экономические отношения. Конспект лекций. – Казань: азанский (Приволжский) федеральный университет, 2014. – 253 с.
2. Бендиков М. А., Фролов И.Э. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 57-71.
3. Иванов И.В., Баранов В.В., Лысак Г.И. Высокотехнологичные предприятия в эпоху глобализации. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 416 с.
4. Галкин В. В., Дудкина М. Н. Особенности управления предприятиями наукоемкого бизнеса // Вестник ВГТУ. – 2009. – №5. – С. 250-252.
5. Матвейкин В.Г., Дмитриевский Б.С., Дмитриева О.В., Разиева В.Р., Сивова М.В. Управление инновационным развитием наукоемкой производственной системы // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2016. – № 3 (61). – С. 146-152.
6. Куликова Н.Н. Стратегическое управление продуктовым портфелем предприятия электронной промышленности // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 8 (ч.1). – 1174 с. – С. 1141-1144.

7. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009. – 189 с.
8. Куликова Н.Н. Типы взаимоотношений субъектов при формировании цепочки ценностей в электронной промышленности // Казанский социально-гуманитарный вестник. – 2015. – Т. 16, №3. – С. 18-22.
9. Куликова Н.Н. Согласование интересов участников межорганизационных взаимоотношений при формировании цепочки ценностей в электронной промышленности // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16, № 23. – С. 4229-4244.

© Куликова Н.Н., 2016

УДК 331

Р.И. Курбанова

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Российская Федерация

Е.И. Пронина

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Российская Федерация

РОЛЬ МОТИВАЦИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕЕ УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье описана взаимосвязь мотивации и учета персонала.

Ключевые слова

Учет персонала, история теории мотивации, категории теорий мотивации, значимость мотивации персонала для управленческого учета персонала.

В настоящее время экономическая и политическая системы изменились. Данные изменения служат тому, что эти системы могут одновременно нести как глобальные возможности, так и серьезные угрозы для личности. Последствием перехода к рыночной экономике послужило возникновение ряда новых задач. Главной из которых является использование кадрового потенциала и максимальной эффективности. Особую значимость в такой ситуации имеет менеджмент персонала, так как он позволяет решать многие вопросы, связанные с персоналом, например, такие как:

- адаптация индивидуума к внешним условиям;
- учет личного фактора в построении системы управления персоналом.

Учет персонала – это система способов наблюдения количественных измерений и регистрации состояния и использования всех категорий работников организации [2, с.13].

В настоящее время реальность такова, что многие современные предприятия не могут эффективно использовать знания, умения и навыки своего персонала. Методы, которые они применяют не всегда являются эффективными, не обеспечивают качества производительности и не могут удовлетворить самих работников.

Как бы хорошо не были прописаны планы руководителя и структура организации на бумаге – это не гарантирует успеха. Стремящийся эффективно двигаться на встречу поставленным целям менеджер должен координировать работу подчиненных и стимулировать людей выполнять её, применяя на практике различные способы мотивации.

Немногие концепции управления настолько действенны, как идея вознаграждения и поощрения поведения, которое должны демонстрировать сотрудники организации.

Для каждого человека важно, чтобы его высоко ценили и были ему благодарны. Это в равной степени

относится к руководителям и рядовым сотрудникам, родителям и их детям, тренерам и игрокам. Мы никогда не сможем отказаться от такой потребности, и даже если нам кажется, что мы независимы, факт остается фактом: нам нужно, чтобы другие люди помогли нам почувствовать собственную ценность и важность.

Нашей ключевой задачей как управленцев является, адекватно понимать мотивы и потребности персонала, и несомненно, правильно использовать их стимулов к труду.

Для начала нам следует разобраться в таких понятиях, как «мотивация», «мотив», «стимул» и «потребность».

Мотивация – это совокупность мотивов побуждающих человека к действию, с помощью которых он удовлетворяет свои потребности.

Мотив – это предмет, осознание которого требует серьезной внутренней работы. Его достижение выступает смыслом деятельности и представляется в форме специфических переживаний, характеризующихся положительными или отрицательными эмоциями [3, с.55].

Стимул – это побудительный фактор, который в свою очередь может быть внешним и внутренним, вызывающий реакцию человека на какое-либо действие.

Потребность – это необходимость в чем-либо, что необходимо для организма и развития личности.

Впервые мотивацией личности, как отдельным направлением, начали заниматься в середине XX в. Хотя многочисленные теории мотивации стали появляться ещё в работах древних философов, но рассматривались эти теории исключительно с позиции «человек-животное». Умы того времени (В. Келер, Э. Торндайк, З. Фрейд, У. Макдугалл, И.П. Павлов) пытались доказать одновременно сходства и различия поведенческих мотивов человека и животного. Однако А. Леонтьев, Л. Фестингера, А. Маслоу и многие другие смогли заметить и объяснить стремление человека к совершенствованию, реализации своего потенциала, самовыражению [4, с.34].

Мотивация как мотивационный менеджмент – система действий по активизации мотивов другого человека. Она подразумевает создание условий, когда у человека пробуждаются его собственные мотивы. Тем самым, целью мотивации является создание обогащенной стимулами среды, в которой человек «активирует» свои мотивы [1, с.61].

Современной теории мотивации делятся на содержательные и процессуальные.

Суть содержательных теорий заключается в определении потребности, которая побуждает людей к действию. Основы заложенные в эти концепции принадлежат работам трех человек: Абрахама Маслоу, Фредерика Герцберга и Дэвида МакКлелланда.

Концепция процессуальной теории мотивации основана на том, что человек, который осознал свои задачи и предполагает вознаграждение этих задач может соотносить с этими условиями свои потребности на пути достижения конкретного результата.

Известны следующие основные теории процесса мотивации:

- теория ожиданий В.Врума;
- теория справедливости С.Адамса;
- теория постановки целей Э.Локка;
- комплексная теория Портера-Лоулера.

В перечисленных выше теориях можно рассмотреть разные потребности и выделить тот факт, что кроме удовлетворения своих физиологических потребностей, так же важно удовлетворить психологические потребности.

В современном мире многие управленцы считают, что главной составляющей мотивации является материальное стимулирование своего персонала. Но системы мотивирования очень редко преследуют своей целью развитие и повышение отдачи работника. Эта система мотивации считается не эффективной и не многосторонней.

Мотивация является резервом развития, требующим своих источников для реализации, предусматривает привлечения и перераспределения денежных ресурсов в пользу той части персонала, которая более деятельна [2, с.28]. Отсюда мы делаем вывод о необходимости развития системы учета по сбору данных о мотивации персонала, способов ее наблюдения и регистрации [3, с.76].

Из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что сотрудники, которые имеют возможность расти по карьерной лестнице, работают в условиях психологически здорового климата, раскрывают свои творческие и профессиональные навыки и чувствуют себя уютно на своем рабочем месте, будут работать намного лучше и качественней и будут гораздо больше заинтересованы в том, чтобы их организация добилась успеха.

Список использованной литературы:

1. Лазарев С. В., Лазарев Н. С. Японский вариант управления мотивацией труда сотрудников //Мотивация и оплата труда. – 2007. – Т. 1. – С. 74-79.
2. Мандрица И.В. Цикличность мотивации как фактор управления персоналом в инновационных организациях / И.В. Мандрица, Т.А. Дорошевская Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2014. № 4 (43). С. 127-132.
3. Мандрица О.В. Теоретико-методологические основы учета, анализа и контроля в современных экономических условиях: монография / О.В. Мандрица, Л.А. Серебрякова, Т.А. Кулаговская, А.В. Чернявская, Е.С. Немцова, А.А. Бабич, Е.С. Мезенцева, Е.Е. Пучкова– СКФУ, Ставрополь, 2013
4. Крушельницкая О.В. Управление персоналом –К., "Кондор". – 2013г.

© Курбанова Р.И., Пронина Е.И., 2016

УДК 330

С.В. Левушкина

К.ю.н., доцент ФГБОУ ВО
Ставропольский государственный
аграрный университет,
г. Ставрополь, Российская Федерация

ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С МАЛЫМ И СРЕДНИМ ИННОВАЦИОННЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

Аннотация

В статье проведен статистический анализ развития инновационно-предпринимательской деятельности на базе ВУзовского сектора науки. Выявлены и систематизированы объективные проблемы, которые препятствуют как созданию малых инновационных предприятий при ВУЗах, так и их эффективному функционированию. Определены мероприятия дальнейшего стимулирования формирования и развития малых инновационных предприятий.

Ключевые слова

Инновационное развитие экономики, ВУзовский сектор науки, инновационный кластер, малое инновационное предприятие, инновационно-предпринимательская деятельность.

В мировой практике сформировалась тенденция концентрации крупных хозяйствующих субъектов на базовых направлениях производственно-хозяйственной деятельности и делегирования процесса производства промежуточной продукции (услуг) другим, в том числе малым и средним предприятиям. С учетом обозначенной тенденции создание и функционирование кластеров оказывает мощное влияние на МСБ.

Что касается России, то эффективная реструктуризация бывших «промышленных гигантов» потребовала более глубокого взаимодействия и партнерства между крупным, малым и средним бизнесом, органами государственной власти, научными организациями и т.п., и здесь кластерный подход предоставляет участникам необходимый инструментарий и аналитическую методологию. Использование

кластерного подхода позволяет малому и среднему предпринимательству достигать расширенного развития и повышать свою конкурентоспособность. Мероприятия по развитию малого и среднего предпринимательства и вовлечению субъектов малого бизнеса в кооперационные связи с крупными хозяйствующими субъектами призваны способствовать усилению социальной и инновационной устойчивости национальных кластеров, а также локализации формирующихся цепочек добавленной стоимости.

На рисунке 1 представлена структура и доли различных категорий участников кластеров в их общей численности в России по итогам 2012 года.

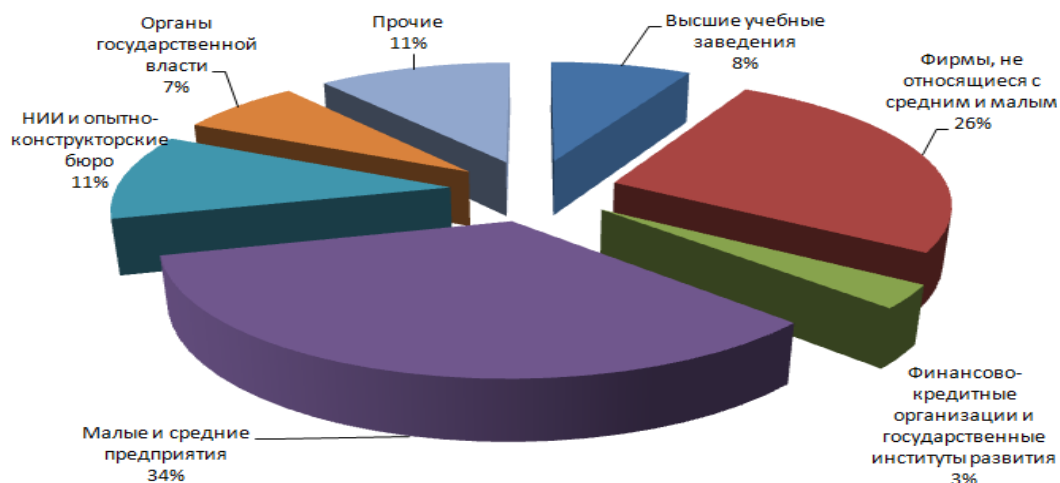


Рисунок 1 – Доли различных категорий участников кластеров в их общей численности в России по итогам 2012 года, %

Источник: авторский, составлено по: [5, с.5]

Малые и средние предприятия формируют основную долю участников национальных кластеров (34%). Фирмы, не относящиеся к малым и средним, в т.ч. крупные предприятия составляют 26% от общего числа участников кластеров России. Однако если не учитывать сферу ИКТ, доля малых инновационных предприятий (МИП) снизится до 19%. Удельный вес МИПов позволяет активным образом развиваться последним, прежде всего, в сфере ИКТ, повышая свою конкурентоспособность и финансовую устойчивость. Например, в результате совместной партнерской деятельности в рамках участия в пилотных инновационных территориальных кластерах доля занятого персонала на малых предприятиях должна увеличиться. Так, программы развития пилотных ИТК предполагают в среднем рост удельного веса МИПов в структуре занятых в кластерах на 7,5% за период с 2011 по 2016 год.

Лидирующие позиции по доле рабочих мест на МИПах пилотных инновационных территориальных кластеров занимают инновационные кластеры по отраслевому направлению «Информационные технологии и электроника». Значительная часть индустриальных кластеров не планирует в будущем существенного повышения уровня занятости на малых инновационных предприятиях [8, с.23].

Возвращаясь к рисунку 1, отметим, что порой формальное вхождение МИПов в состав участников кластеров не означает реального вклада в совместные проекты, финансируемые государством. Проведенный Куценко Е. анализ программ, поданных в Минэкономразвития России в 2012 году [4, с.40], показал, что в большинстве случаев инновационные проекты, которые были инициированы малыми и средними предприятиями, отсутствуют либо их доля незначительна. В реальности в национальных кластерах преобладают крупные компании и органы государственной власти.

Малые и средние инновационные предприятия могут быть независимыми от высших учебных заведений и входить при этом в кластер, а также могут создаваться на базе высших учебных заведений и НИИ.

Серьезным толчком для развития инновационно-предпринимательской деятельности на базе ВУЗовского сектора науки стала реализация инновационных программ в рамках национального проекта

«Образование»[6]. Хотя ключевой задачей данного проекта выступало повышение качества образования, многие ВУЗы (победители проекта), благодаря средствам бюджета, смогли усилить инновационный потенциал учебного заведения, связанный с разработкой и коммерциализацией научно-технических разработок и новшеств[3, с.29].

Наибольшее количество хозяйствующих субъектов при ВУЗах было создано в 2010-2011 годах, в 4 квартале 2012 года и 4 квартале 2013 года. На первоначальном этапе создания (4 квартал 2009 года) было выявлено ряд проблем, которые впоследствии были устранены в результате внесения дополнительных корректировок в законодательную базу. Статистические данные свидетельствуют о том, что с принятием нового закона[10], регламентирующего создание МИПов при научно-образовательных учреждениях, в первые два года их количество значительным образом возросло, однако затем рост снизился, возможно, из-за вливаний финансовых средств по дополнительным программам поддержки. Последующее снижение количества зарегистрированных МИПов связано с рядом сдерживающих факторов (недостаток новых проектов, трудности в оценке результатов интеллектуальной деятельности ВУЗов, проблемы с привлечением инвестиций и т.д.). Возрастание количества зарегистрированных МИПов в 4 квартале каждого финансового года связано с необходимостью освоения бюджетных средств, которые выделялись ВУзам и НИИ для развития своей инновационной деятельности[7, с.33].

Что касается формирования хозяйственных обществ (ХО), то, по данным ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, на конец 2013 года в их базу данных было внесено 2243 хозяйственных обществ, наибольшая доля которых пришлось на ВУЗы. При этом 82,83 % от созданных хозяйственных обществ за рассматриваемый период было зарегистрировано в учреждениях Минобрнауки РФ. То обстоятельство, что большая часть хозяйственных обществ, которые возникли в рамках действия Федерального закона №217-ФЗ, была создана при ВУЗах (на 290 ВУЗов – 2091 ХО), может объяснить ориентацией органов государственной власти на развитие вузовского сектора науки. При 100 НИИ было создано 152 хозяйственных общества[1, с.187-197].

Отраслевая принадлежность большинства из созданных МИПов в настоящий момент определена скорее формально. Практически все малые инновационные предприятия отнесены к виду деятельности 73.10 (научные исследования и разработки в области естественных и технических наук), однако вполне очевидно, что в процессе участия в конкретных инновационных проектах они занимаются производством конкретной продукции для определенных групп потребителей. Следует также отметить, что интеллектуальная собственность, на основе которой создается МИП, не в состоянии дать четкий ответ на вопрос о будущей производимой продукции, так как во многих случаях не связана с производственно-хозяйственной деятельностью компании. В некоторых ВУЗах МИПы создаются на базе одного и того же объекта интеллектуальной собственности. В рамках «Центра исследований и статистики науки» МИПы оценивают себя в части соответствия перечню критических технологий, который утвержден Правительством РФ. В этом случае можно говорить о преобладании таких отраслевых направлений, как информационные технологии, энергосбережение, переработка сельхозпродукции, нанотехнологии[2, с.37].

Состав учредителей МИПов с годами менялся: в 2009 году доминировало сочетание «ВУЗ – предприятие (учреждение)», в 2010 году – «ВУЗ – физические лица», в 2011 году – только ВУЗ и «ВУЗ – физические лица», в 2012 году – преимущественно «ВУЗ – физические лица»[11, с.19].

Существует ряд объективных проблем, которые препятствуют как созданию МИПов при ВУЗах, так и их эффективному функционированию[9, с.339]. Наиболее существенные препятствия, сдерживающие указанный процесс, представлены на рисунке 2.

Формирование пояса МИПов требует активных действий, прежде всего, со стороны самого ВУЗовского сектора науки. Даже в пределах одного региона ВУЗы значительным образом отличаются по степени активности взаимодействия с предпринимательским сектором, вовлеченности ученых в партнерские отношения с компаниями. Региональная поддержка малых инновационных предприятий также имеет значение, но в большей степени важна институциональная среда – активное стимулирование региональных инновационных процессов, наличие средних и крупных высокотехнологичных хозяйствующих субъектов.

Для дальнейшего стимулирования формирования и развития малых инновационных предприятий следует учитывать следующие моменты.

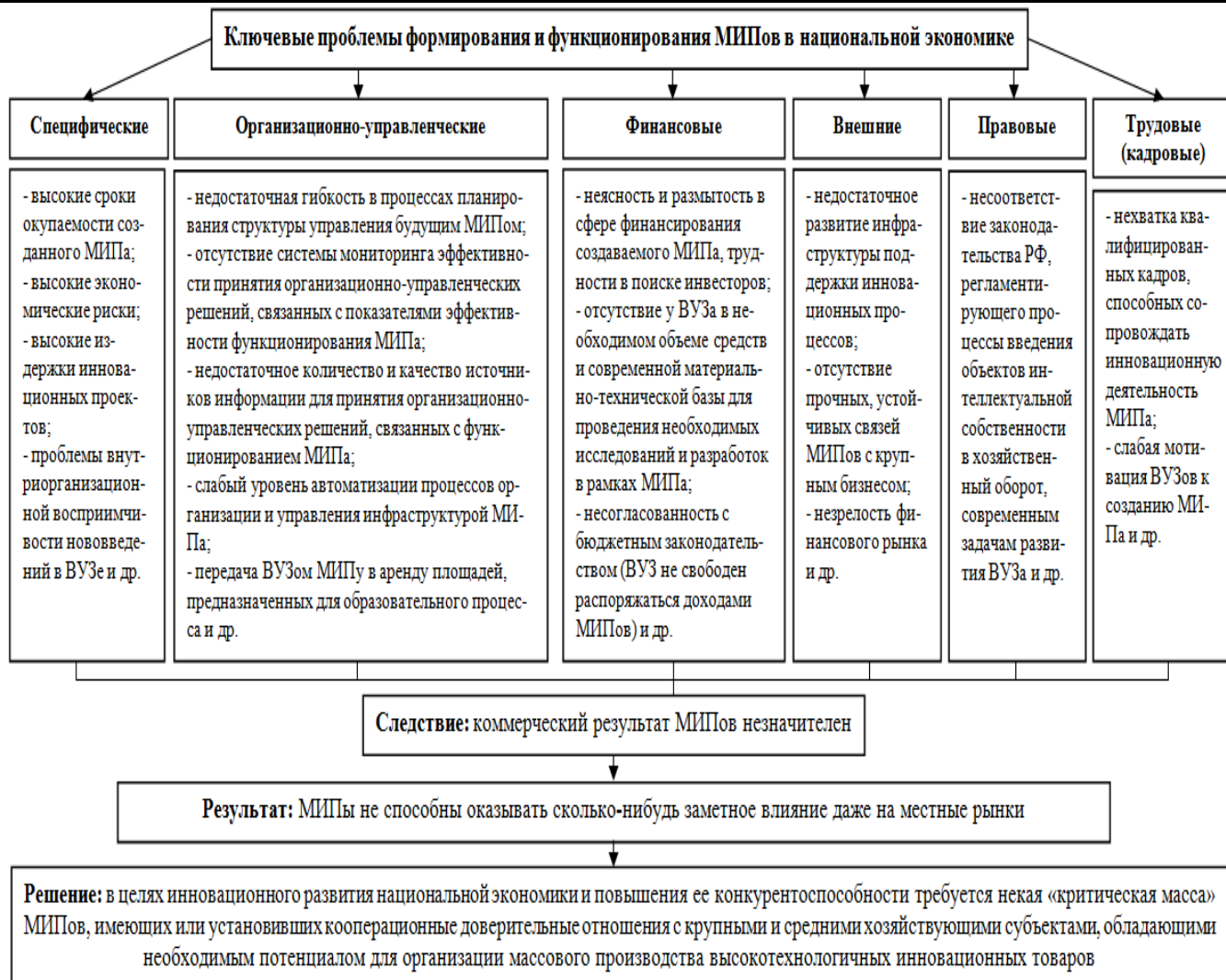


Рисунок 2 – Ключевые проблемы формирования и функционирования МИПов в национальной экономике
Источник: авторский

Успешный процесс коммерциализации инновации требует доступа на емкий рынок, следовательно, более высокие шансы на будущий успех будут иметь те малые инновационные предприятия, которые ориентируют свою деятельность на замещение более дорогих импортных аналогов. При этом на товарном рынке обязательно присутствие и конкурентоспособных отечественных компаний. Лучшим вариантом будет служить улучшенная инновация инновационного продукта: в таком случае приобретать комплектующие значительно проще.

Необходимо всяческим образом стимулировать взаимодействие (в т.ч. неформальное) ученых ВУЗов с предприятиями. Это позволит установить крепкие доверительные рабочие отношения в процессе коммерциализации инноваций, в котором многие аспекты основаны на доверии сторон. Разумно также предположить, что компании становятся соучредителями малых инновационных предприятий именно благодаря конкретным ученым, а не административному звену того или иного высшего учебного заведения. Именно ученый осуществляет исследования, обеспечивая взаимодействие хозяйствующего субъекта с ВУЗом.

Реализация перечисленных выше мероприятий будет способствовать активному развитию предприятий с жизнеспособными продуктами, избегая превращения в организации, с помощью которых ученые из ВУЗов могут «обходить» многие нормы бюджетного законодательства.

Таким образом, на сегодняшний день перед экономикой России стоит сложная задача – перейти на инновационный путь устойчивого развития, что означает не только рост инновационной активности, но и

качественные изменения во всех сферах экономики. Для достижения поставленных государством целей перед малым бизнесом, качественного изменения отраслевой структуры требуется значительное увеличение числа малых предприятий, при этом требуется опережающий рост количества малых инновационных предприятий в наукоемких секторах экономики и других стратегически важных отраслях промышленности. Доля МИПов должна быть преобладающей в общей структуре экономики. Ключевым направлением таких изменений способно стать партнерство между группами предприятий, ВУЗами, НИИ, государством, другими словами, сотрудничество в рамках кластеров, включающих малые научные предприятия.

Список использованной литературы:

1. Борецкая С.В., Мельник П.Б., Морозова И.А., Турко Т.И., Федорков В.Ф. Создание хозяйственных обществ и хозяйственных партнерств бюджетными и автономными учреждениями науки и организациями образования // *Инноватика и экспертиза*. №1. 2014.
2. Дусь Ю.П., Грасмик К.И. Малые инновационные предприятия при вузах и научных организациях: возможно ли развитие? // *Вестник УрФУ. Серия экономика и управление*. №6. 2013.
3. Иода Е.В., Кузнецова Е.Ю. Малые инновационные предприятия на базе вузов как инструмент развития инновационной экономики // *Социально-экономические явления и процессы*. №11. 2015.
4. Куценко Е. Пилотные инновационные территориальные кластеры России: модель устойчивого развития // *Форсайт*. Т.9., №1. 2015.
5. Куценко Е. Стратегии участия вузов в деятельности кластеров. Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики ВУЗПРОМЭКСПО 2014, Москва, Гостиный двор, 30.09.2014.
6. О внесении изменений в Федеральную целевую программу развития образования на 2011-2015 годы: постановление Правительства Российской Федерации от 16 июля 2015 г. № 715 г. Москва. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
7. Обухова Е.А. Особенности создания малых инновационных предприятий в современных российских условиях // *Корпоративный менеджмент и инновации*. №3. 2015.
8. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / Под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013.
9. Полещенко К.Н., Верхогляд Е.В. Малые инновационные предприятия: особенности, классификация, институализация // *Вестник ОмГУ*. №3. 2011.
10. Федеральный закон от 2.08.09г. №217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»
11. Шереги Ф.Э., Ридегер А.В., Попов М.С. Малые инновационные предприятия вузов // *Экономика образования*. №2. 2014.

© Левушкина С.В., 2016

УДК 336.15

И.В. Лещукова

студентка 4 курса

Самарского национального исследовательского университета имени академика С.П.Королева,
г. Самара, Российская Федерация

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация

В данной статье рассматривается механизм финансирования образовательных учреждений.

Финансирование образования – обеспечение образовательных учреждений денежными средствами из государственного, муниципального или иного бюджета. Вопрос создания эффективных организационно-экономических механизмов, объединяющих и государственное и рыночное регулирование развития образования, является актуальным не только для России. Поиск новых, более гибких и оптимальных схем финансирования образования осуществляется почти во всех странах мира, причем независимо от уровня их экономического развития и возможностей финансирования.

Ключевые слова

Финансирование образования, источники финансирования, некоммерческая организация, бюджетное финансирование, внебюджетное финансирование, расходы на образование.

Как известно из Конституции Российской Федерации и конкретизирующего конституционные гарантии образовательного законодательства: все бесплатно должны обеспечиваться дошкольным воспитанием, общим средним и средним профессиональным образованием; бесплатным средним профессиональным образованием и высшим профессиональным образованием должны обеспечиваться те, кто прошел соответствующий конкурсный отбор на объявленных условиях.

Понятно, что бесплатным образование является для учащихся, но не для государства, которое и должно обеспечивать исполнение конституционных гарантий, оплачивая из государственных средств: труд учителей и преподавателей, обслуживание, ремонт, обеспечение теплом и энергией учебных помещений, строительство зданий, приобретение для учебного процесса пособий, приборов, оборудования и т. п.

Мировая практика свидетельствует, что система образования имеет возможность нормально функционировать и развиваться, обеспечить полное общее среднее образование для всех граждан страны, когда расходы на эти цели находятся на уровне 5–7% от ВВП с учетом, разумеется, конкретных условий и традиций каждой страны. В качестве примера можно посмотреть значения этого показателя в России.



Рисунок 1 – расходы на образование в процентах к ВВП [3]

Основным видом ресурсов, выделяемых системе образования в России, являются средства бюджетов различных уровней, т. е. общественные средства (>95%). Средства населения составляют 2-3%, на средства организаций приходится 0,4-0,6% и внебюджетное финансирование – 0,1-0,2%. Доля внебюджетных фондов в общем объеме невелика, хотя мы и видим тенденцию увеличения этого способа финансирования.

Учреждение — это некоммерческая организация, финансируемая собственником полностью или частично. Целью финансирования является обеспечение финансовыми ресурсами деятельности учреждения.

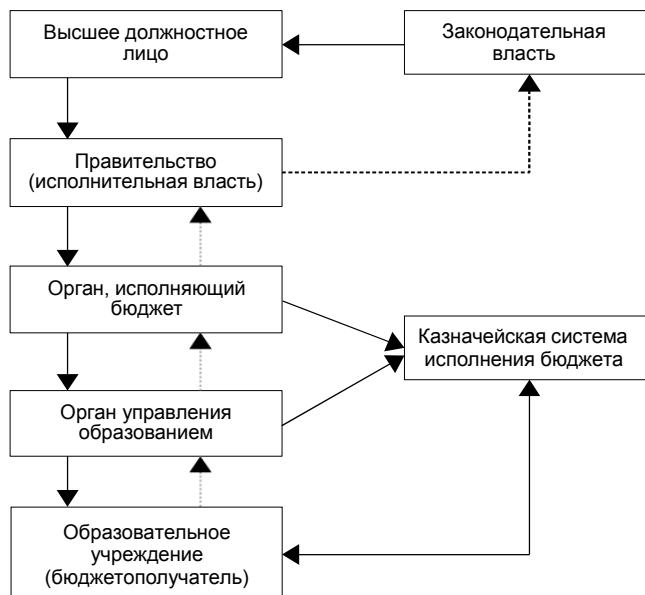


Рисунок 2 – Общая схема бюджетного финансирования образования

Понятие «внебюджетная деятельность» применительно к сфере образования сложилось достаточно давно. Его содержание определялось исходя из того обстоятельства, что, наряду с деятельностью, финансируемой из бюджета, образовательное учреждение имеет возможность осуществлять дополнительную деятельность с использованием своего кадрового и материального потенциала. Финансовое обеспечение этой деятельности осуществлялось, как правило, не из бюджета, поэтому и деятельность называлась и часто называется «внебюджетной».

Кроме того, известно понятие «самофинансирования», т. е. финансирования организацией своих собственных работ, выполняемых внутри организации, за счет средств, находящихся в собственности этой организации. Результаты такой работы могут быть потреблены этой же организацией или получены в виде некоторого продукта. Но так как оба эти варианта имеют в качестве конечного результата конкретный продукт, в том или ином виде использованный организацией, то, это финансированием не является. Другой вопрос, если организация тратит свои средства на проведение, например, исследовательских работ, которые не приносят осязаемого результата, тогда это, можно считать самофинансированием.

Важными элементами формирования эффективных экономических механизмов модернизации и развития образования, обеспечивающих новые принципы и систему финансирования отрасли, должны стать:

- введение нормативного бюджетного финансирования (определение величины норматива бюджетного финансирования в расчете на одного учащегося) общего среднего и начального профессионального образования с учетом обеспечения государственных образовательных стандартов и необходимых условий образовательного процесса;

- разработка дифференцированных нормативов бюджетного финансирования учреждений (организаций) высшего и в перспективе среднего профессионального образования, отражающих характер реализуемых ими образовательных программ. Дифференцированный норматив задается в форме единого базового норматива и набора корректирующих коэффициентов. В качестве оснований дифференциации норматива применяются: форма обучения; ресурсоемкость обучения (стандартные программы, фондоемкие программы); объективные территориальные различия в уровне затрат на обучение студента по идентичным образовательным программам; категория вуза.

Список использованной литературы:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998г. № 145-ФЗ.
2. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 № 273-ФЗ.
3. Индикаторы образования: 2016: статистический сборник / НИУ ВШЭ. – М, 2016: 320 с.

УДК 338.585

А.М.Лопарева

Старший преподаватель
ВШЭУ, ЮУрГУ (НИУ)**МЕТОДЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ
ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА****Аннотация**

В данной статье представлены методы калькулирования, применяемые на предприятиях физической культуры и спорта. Указываются характерные особенности каждого метода, широко рассмотрен метод «директ-костинг», показаны его возможности в управлении постоянными и переменными издержками и в получении прибыли.

Ключевые слова

Калькуляция, методы калькулирования: «расчетно-аналитический», «позаказный» и «директ-костинг», постоянные и переменные издержки.

Устойчивое положение предприятия на рынке напрямую зависит от результатов, и в первую очередь от величины получаемой прибыли. Два фактора влияют на ее величину: выручка и издержки. Чем скорее предприниматель покроет свои затраты, тем быстрее он начнет получать прибыль. Предприниматель, который научился управлять издержками, обладает умением экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них.

Калькуляция представляет в табличной форме бухгалтерский расчет затрат в денежном выражении на производство и сбыт единицы изделия или партии изделий, работ и услуг [1]. Объектом калькулирования для спортивных фирм является отдельный спортпродукт (спортслага). В себестоимость спортивного продукта включаются затраты, непосредственно связанные с его предоставлением, продвижением и продажей [5]. Организация самостоятельно устанавливает перечень статей затрат и методы калькулирования.

Для расчета себестоимости используют различные методологии в зависимости от отраслевых особенностей. В спортивной индустрии могут применять следующие методы калькулирования.

Наиболее распространен «расчетно-аналитический» метод калькулирования. Сущность состоит в том, что прямые затраты на единицу продукта (услуги) определяются путем нормативного расчета, а косвенные – пропорционально принятому признаку [2].

Позаказный метод калькулирования. Затраты учитываются по отдельным заказам, себестоимость заказа определяется путем суммирования всех затрат по нему. Например, для массовых спортивных мероприятий рассчитываются суммарные затраты на проведение матча, а затем делят их на прогнозируемую величину болельщиков или количество мест на стадионе.

Особое место занимает «Директ-костинг», на основе которого осуществляется связь: Издержки

Объем производства Прибыль

Сущность этого метода заключается в том, что в калькуляцию включаются расходы непосредственно связанные с изготовлением конкретного продукта (прямые, условно-переменные), а другие виды затрат не включаются в себестоимость продукта (услуги), а возмещаются общей суммой из выручки или валовой прибыли [2].

В связи с этим очень важно знать поведение постоянных и переменных затрат в зависимости от объема реализации продукта и их соотношения в структуре издержек. Сначала необходимо верно разделить затраты на постоянные и переменные, так как от этого зависит правильность экономических расчетов и управленческих решений. Нужно помнить, что единых правил отнесения затрат к той или иной категории нет, это связано с отраслевыми особенностями, которые напрямую зависят от технологии изготовления или условий предоставления услуг и их сбыта, а также принятой политики учета затрат.

Постоянные затраты не зависят от динамики объема производства и сбыта продукта и не меняются с течением определенного времени. На их изменение могут повлиять следующие факторы: покупка/продажа машин и оборудования, увеличение/снижение арендной платы, инфляция и др.

Нужно отметить, что с увеличением объема продаж постоянные затраты на единицу продукции (работ, услуг) уменьшаются, а с уменьшением объема реализации – увеличиваются. Таким образом, связь постоянных затрат на единицу продукта и объемом производства носит обратно пропорциональную зависимость. Эту закономерность предприниматель должен постоянно отслеживать и принимать меры по устранению негативных последствий.

При формировании продукта физической культуры и спорта к постоянным затратам относят те, которые целиком можно отнести на спортивное мероприятие, спортивную команду и пр., их невозможно прямо отнести на каждого спортсмена, клиента, потребителя спорт услуг. Такие затраты распределяются равными частями на участников спортивного мероприятия, команду спортсменов или зрителей. К таким затратам относят: обслуживание технического, культурно-просветительского, культурно-развлекательного и спортивного характера; амортизацию основных средств (при линейном способе исчисления); административно-управленческие затраты по офису: основную и дополнительную заработную плату административно-управленческого персонала со страховыми взносами, арендную плату, затраты на рекламу, на приобретение и ведение информационных баз, Интернет, телефон и др. [3]

Переменные затраты зависят от динамики объема производства и изменяются вместе с изменением объема продаж. Соответственно, чем больше объем производства и сбыта, тем больше сумма переменных затрат. Переменные затраты на единицу продукта не изменяются с изменением объем производства и, следовательно, являются постоянными.

К переменным затратам в спорте относят те затраты, которые прямо можно отнести на каждого, например, спортсмена и к этим затратам относят услуги транспортные, на проживание и питание и пр. [4].

К сожалению, в спорте не всегда можно выделить переменные или постоянные затраты, либо их величины незначительны, в таком случае расчет безубыточности не представляется возможным.

Профессионально составленная калькуляция дает возможность реально оценить затраты на его производство и реализацию спортпродукта и обоснованно установить цену, что приведет к платежеспособному спросу на данные услуги.

Список использованной литературы:

1. Лопарева А.М. Управление издержками в туристском бизнесе. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015.С195-197.
2. Лопарева А.М. Экономика организации (предприятия): учебно-методический комплекс / А.М.Лопарева. – М. : ФОРУМ-М, 2013. – 400 с. – (Высшее образование. Бакалавриат)
3. Пищулина, Е.С. Особенности реализации регионального турпродукта. Личность и общество: проблемы взаимодействия. Материалы VIII Международной научно-практической конференции. - Челябинск: Издательский дом «Монограф», 2015 г.
4. Пищулина, Е.С. Булков, Т.И. Анализ японских методов управления. - Сервис: экономика, техника, образование. Межвузовский сборник научных трудов. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2016 г.
5. Угарова, Г.Л., Пищулина, Е.С. Направления развития паломнического туризма на Урале. Личность и общество: проблемы взаимодействия. Материалы VII Международной научно-практической конференции. - Челябинск: Издательский дом «Монограф», 2015 г.
6. Угарова, Г.Л., Торопова, А.Н. Ресторанный бизнес в Челябинске. Общество и сервис: теоретические и

УДК 336.532.3

М.А. Мазурова

студентка ГМФ 4-2

Финансовый Университет при Правительстве РФ

г. Москва, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Аннотация

Статья посвящена исследованию метода реальных опционов для оценки инвестиционных проектов компаний в условиях неопределенности. Автором подробно описывается модель Блэка-Шоулза, используемая для оценки стоимости опционов. Применение теории реальных опционов является гибким инструментом для принятия решений в условиях неопределенности. В статье описаны и классифицированы основные виды опционов, произведен анализ влияния изменений параметров модели Блэка-Шоулза на поведение цен опционов колл и пут.

Ключевые слова

Опцион-колл, опцион-пут, цена базисного актив, цена исполнения, дата экспирации, доходность, формула Блэка-Шоулза.

В современных экономических условиях, отличающихся высокой степенью неопределенности, реализация инвестиционных проектов требует аккумулирования значительных объемов капитала, а также принятия взвешенных управленческих решений. Решение этой проблемы возможно, в частности, путем использования метода реальных опционов при реализации инвестиционных проектов.

Одним из главных преимуществ данного метода является увеличение потенциальной экономической эффективности подобных проектов, прежде всего, за счет принятия обоснованных управленческих решений.

Для компании применение метода реальных опционов основано на предположении о том, что инвестиционная возможность рассматривается как финансовый опцион, следовательно, данная возможность может быть реализована, однако, фирма не несет обязательство приобретать какие-либо активы в течение некоторого времени.

Представим, что компания рассматривает покупку участка земли, который, как известно, содержит месторождения золота. Однако стоимость добычи выше, чем текущая цена золота. Означает ли это, что земля почти ничего не стоит? Нет, безусловно компания не обязана добывать золото, но право собственности на землю дает возможность сделать это. Конечно, если вы знаете, что цена на золото будет оставаться на уровне ниже затрат на добычу, то это проигрышный вариант. Но если существует неопределенность в отношении будущих цен на золото, то вы можете выиграть от данного капиталовложения. Иными словами, покупая лицензию, компания платит деньги “сегодня” за возможность осуществить дополнительные инвестиции в будущем – покупает реальный опцион. Это подводит нас к определению понятия опционов.

Опцион представляет собой производный инструмент финансового или товарного срочного рынка. В отличие от фьючерса или форварда, которые предполагают обязательство торговать после того, как заключён контракт, колл-опцион (call option) даёт право, но не обязательство покупателю опциона приобрести в будущем определенное количество активов по установленной в контракте цене (цена-страйк) в течение строго ограниченного периода времени или отказаться от такого приобретения (не исполнять опцион). В свою очередь, продавец обязан продать определенное количество активов, являющихся предметом торга, если покупатель примет такое решение. За данную операцию продавец получает премию от покупателя.

Опцион в качестве альтернативного типа ценной бумаги открывает огромный спектр возможностей для опытных инвесторов. Существуют две основные цели применения опционов – хеджирование и спекуляция. Компании на сегодняшний день регулярно используют опционы с целью хеджирования – снижения риска, связанного с изменением стоимости ценных бумаг.

Поскольку опцион является производным финансовым инструментом (деривативом), то его стоимость является производной от стоимости другого финансового инструмента, лежащего в его основе. Одним из ключевых преимуществ опционов является широкий выбор типов контрактов в зависимости от вида базисного актива, например, можно торговать опционами на товары (commodity option), такие как серебро, золото, нефть; индексы, например, Dow Jones, FTSE; акции (stock option), выпущенные передовыми прибыльными компаниями; иностранную валюту (currency option); фьючерсный контракт; процентную ставку. Преимуществом опционов также является то, что инвестор не ограничен получать прибыль только когда рынок идет вверх.

Доходность по опциону для сторон опционного контракта зависит от изменения рыночной цены базового актива, лежащего в основе опциона (рис. 1). Колл-опцион выгоден для покупателя, когда стоимость базового актива растёт, в то время как финансовый риск ограничен величиной уплаченной страховой премии. Для опциона-пут: если рыночная цена базового актива будет превышать цену-страйк, то владелец опциона в этом случае будет вынужден продать по цене ниже рыночной и его убыток будет равен разнице между рыночной ценой и ценой-страйк. Если рыночная цена будет ниже цены-страйк, то владелец опциона сможет воспользоваться своим правом продать актив по более высокой цене. В этом случае его прибыль будет равна разнице между ценой исполнения (ценой-страйк) и рыночной ценой за вычетом премии по опциону, уплаченной при покупке опциона. Таким образом, заключение опционной сделки даёт возможность держателю опциона получать прибыль в ситуации падения рыночной цены.

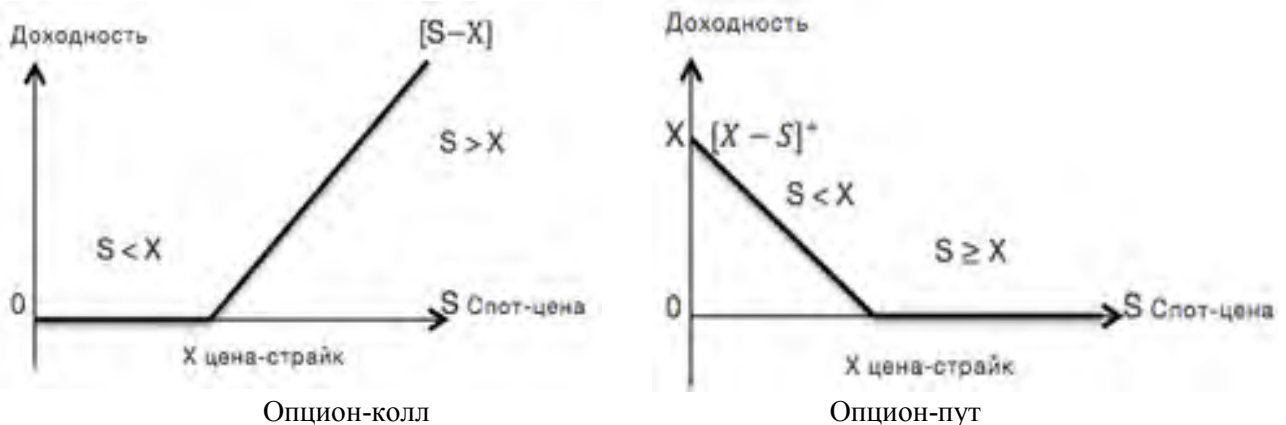


Рисунок 1 – Графики доходностей европейских опционов [2]

Значение опциона-колл до даты его экспирации варьируется (внутренняя область трапеции) (рис. 2). Таким образом, опцион всегда стоит больше, чем его значение, если бы он исполнился сейчас. Но опцион никогда не стоит больше, чем цена акций сама по себе.

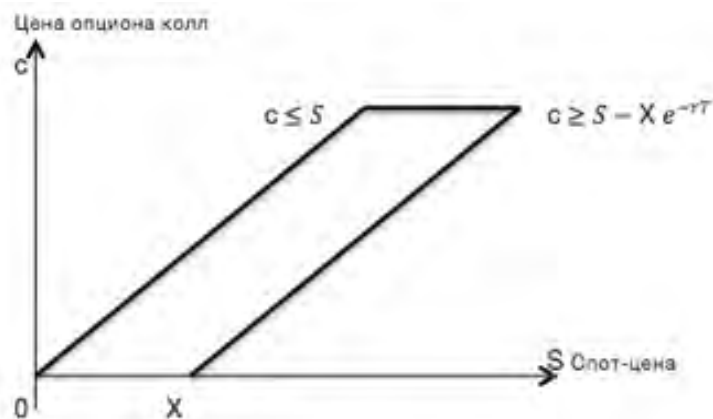


Рисунок 2 – Верхние и нижние границы опциона колл [2]

На сегодняшний день существуют четыре базовых метода оценки реальных опционов: формула Блэка-Шоулза, биномиальный метод, метод Монте-Карло и дерево решений. В данной статье подробно рассмотрена модель Блэка-Шоулза.

Суть торговли бинарными опционами сводится к тому, чтобы правильно оценить прибыльность актива на определенный промежуток времени. Появление в 1974 году революционной модели ценообразования опционов Блэка-Шоулза помогло оценить пределы волатильности рынка при определении стоимости опционов. Однако данная модель была основана на ряде упрощений, главные из которых:

- отсутствие арбитража;
- отсутствие транзакционных затрат, связанных с покупкой или продажей акции или опциона;
- постоянство процентных ставок;
- нормальное распределение доходности базового актива;
- непрерывный процесс торговли базовым активом [3].

С этого периода времени модель Блэка-Шоулза с тех пор стала использоваться повсеместно. В 2007 г. объём торговли деривативами в мире достиг одного квадриллиона долларов, что существенно больше совокупной стоимости всех произведенных в мире товаров. Однако нарастание экономической неопределенности и значительная волатильность на финансовых рынках во многом способствовали наступлению мирового финансово-экономического кризиса. Последствия этого и других финансовых кризисов наглядно показали, что ввиду значительной волатильности все финансовые активы необходимо подвергать переоценке с новыми коэффициентами.

Кроме того, модель Блэка-Шоулза основана на европейских опционах, которые в теории исключают возможность исполнения опциона досрочно. Есть и другая разновидность – американские опционы, которые могут быть исполнены в любой день до даты погашения. Стоит отметить, что американские опционы сейчас торгуются гораздо чаще, но для простоты модели рассмотрим европейские опционы.

Итак, согласно модели Блэка-Шоулза, связь между параметрами и ценой европейского колл-опциона выражается формулами [1]:

$$c = S N(d_1) - X e^{-rT} N(d_2),$$

$$\text{где } d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{Xe^{-rT}}\right) + \frac{\sigma\sqrt{T}}{2}}{\sigma\sqrt{T}},$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T}.$$

c – текущая стоимость опциона колл в момент t до истечения срока опциона;

S – текущая цена базового актива;

X – цена исполнения опциона;

r – безрисковая процентная ставка;

T – время до истечения срока опциона;

σ – волатильность доходности (квадратный корень из дисперсии) базового актива;

$N(d)$ – отражает функцию нормального распределения.

Первая часть формулы $S N(d_1)$ отражает ожидаемую прибыль от реализации проекта. Расчет производится через умножение стоимости денежных потоков проекта p на коэффициент изменения премии по колл-опциону по отношению к изменению цены базового актива $N(d_1)$. Вторая часть модели $X e^{-rT} N(d_2)$ дает приведенную стоимость инвестиций. Таким образом, объективная рыночная цена колл-опциона определяется как разность этих частей.

Таблица 1

Влияние изменения параметров модели Блэка-Шоулза на поведение цен опционов колл и пут [4]

Эффект	Колл-опцион	Пут-опцион
Спот-цена базового актива ($S \uparrow$)	$C \uparrow$	$P \downarrow$
Страйк-цена исполнения ($X \uparrow$)	$C \downarrow$	$P \uparrow$
Волатильность базового актива ($\sigma \uparrow$)	$C \uparrow$	$P \uparrow$
Дата экспирации ($T \uparrow$)	$C \uparrow$	$P \uparrow$
Текущая безрисковая %-ставка ($r \uparrow$)	$C \uparrow$	$P \downarrow$

Зависимость увеличения спот-цены базового актива прямо пропорциональна стоимости опциона-колл и обратно пропорциональна опциону-пут, согласно рассмотренным графикам доходностей (рис. 1).

Увеличение времени T до истечения возможности осуществления проекта в модели Блэка–Шоулза увеличивает стоимость реального опциона, как колл, так и пут, поскольку владелец опциона получает больше возможностей использовать реальный опцион. Волатильность, характеризующая изменчивость цен, также связана со стоимостью реального опциона прямо пропорционально. Обычно высокая волатильность означает большую вероятность, как получить повышенную прибыль, так и понести большие убытки. Однако, реальные опционы позволяют ограничить убытки, не исключая получение дополнительной прибыли, что делает их более ценными в условиях повышенной волатильности цен.

Увеличение безрисковой процентной ставки при прочих равных условиях ведёт к росту стоимости реального опциона. Однако не всё так однозначно. С одной стороны, это влечёт уменьшение текущей стоимости будущих денежных потоков, что снижает цену реального опциона. С другой стороны, это также уменьшает текущую стоимость инвестиционных затрат.

Использование модели Блэка–Шоулза осложняется тем, что в расчетах всегда будут присутствовать параметры, которые носят лишь оценочный характер, например, значение приведенной стоимости денежных потоков от реализации данного проекта или значение дисперсии. По мнению, С. Майерса, формула Блэка–Шоулза лучше всего применима с опционами на расширение, в то время как для опционов на отсрочку инвестиций и прекращение проекта подходит биномиальный метод.

Таким образом, применение опционного анализа при реализации инвестиционной политики компании позволяет добиться следующих положительных эффектов:

- оценка всех потенциальных возможностей, которые появляются в связи с осуществлением конкретного направления инвестиционной политики;
- минимизация обязательств;
- формирование стратегического рычага, способного влиять на инвестиционную ситуацию, что отличает стратегию реальных опционов от иных стратегий, например, диверсификации.

Список использованной литературы:

1. Анисин, А. Моделирование реальных опционов для определения оптимальной структуры корпоративного капитала [Электронный ресурс] / А.А. Анисин // Корпоративные финансы. – 2009. – № 1(9).
2. Джон К. Халл. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты. – М.: «Вильямс», 2013. – 1072 с.
3. Сергеев И.Б. Метод реальных опционов в оценке стоимости нефтегазовых проектов Арктического шельфа / И.Б. Сергеев, Е.В. Шварева // Современное управление. – 2007. – № 4.
4. Ветрова, Е. Применение метода реальных опционов [Электронный ресурс] / Ветрова Е. Н. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 3. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/74063401>

© Мазурова М.А., 2016

УДК 338.2

Н.Н. Макрушина, студент
Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк, Российская Федерация

РОЛЬ МИССИИ И ВИДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В современных условиях менеджер должен мыслить стратегически, оценивать влияние новых

технологий, изменения в потребностях и ожиданиях клиентов, усилия и затраты, необходимые для опережения конкурентов, перспективные рынки, говоря в целом: все внешние и внутренние факторы, которые следует учитывать при составлении планов на будущее [1]. И немаловажную роль в этом играет разработка видения и миссии организации, так как компании, чьи менеджеры пренебрегают стратегическим мышлением - обречены и никогда не станут лидерами отрасли. В статье определяется роль миссии и видения организации.

Ключевые слова

Миссия, видение, стратегия организации

Миссия организации – это деловое понятие, отражающее предназначение бизнеса, его основную цель. Она характеризует только "настоящее" организации: вид, масштабы деятельности, отличия от конкурентов, оставляя без внимания перспективы развития бизнеса. Миссия может быть преобразована для различных категорий людей.

Компоненты миссии: продукты или услуги, которые производит предприятие; категории целевых групп потребителей; применяемые управленческие технологии и функции, т.е. способ удовлетворения нужд потребителей; конкурентные преимущества; философия бизнеса.

Примеры миссий. Компания «Компьютеры iRU»: «создавать компьютерную технику, идеально подходящую каждому - по возможностям и по доступности. Мы должны и готовы сделать персональный компьютер доступным каждой семье в России»; «Google»: «организовать информацию мира и сделать ее повсеместно доступной и полезной»; «ИКЕА»: «Изменить к лучшему повседневную жизнь простых людей».

Стратегическое видение - неотъемлемая часть бизнеса. Четкое, продуманное направление развития бизнеса позволяет оптимально распределить ресурсы и создать стратегию, обеспечивающую развитие компании в нужном направлении [2].

Теория построения видения получает все большую известность в мире бизнеса. Увеличение значения видения происходит по следующим причинам. Во-первых, в видении часто не подчеркивается желание компании заработать деньги, оно связывает персональные идеалы всех заинтересованных групп организации в единый стандарт ценностей (экономических, социальных, экологических) [3-5]. Во-вторых, видение формирует чувство перспективы в деятельности организации, обеспечивает преемственность следующих друг за другом целей организации. Каждая цель ограничивает рамки действий организации, а у видения нет финального рубежа, оно формирует импульс для непрерывного прогресса.

Примеры видения: «Telnet»: «стать к 2000 году признанным всеми потребителями лидером на рынке телекоммуникаций, предоставляющим услуги наивысшего качества и создавшего исключительные возможности для профессионального роста и развития своих сотрудников»; «Компьютеры iRU»: «стать основным поставщиком персональных компьютеров и серверов на российском рынке»; «Дисней»: «Делать людей счастливыми».

На этапе постановки целей миссия бизнеса трансформируется в конкретные результаты и итоги, к которым стремится организация. Постановка целей и контроль их достижения помогает отслеживать прогресс в деятельности организации. Менеджеры преуспевающих организаций знают, что цели должны требовать напряженной работы и серьезных усилий всех работников [6]. Для достижения трудных целей организация должна проявлять изобретательность, настойчивость, целеустремленность и собранность. Трудные цели помогают избежать инерционности и застоя.

Митчелл Лейбовиц, глава The Pep Boys — Manny, Moe & Jack, компании розничной торговли запчастями к автомобилям, говорит: "Если вам нужны посредственные результаты, ставьте перед собой посредственные цели".

В постановке целей должны принимать участие все менеджеры компании. Каждому подразделению компании нужны конкретные, измеряемые цели, достижение каждой из которых способствует достижению глобальных целей компании. В компании необходимо создать атмосферу всеобщей ориентации на результат. Для этого общие цели компании конкретизируются для каждого отдельного подразделения, причем ответственность за их достижение несут менеджеры всех уровней. Все это невозможно, если существует хотя

бы минимальное непонимание относительно выполнения поставленных задач. В идеале создается единое коллективное усилие, когда каждое подразделение организации стремится к достижению целей в своей сфере деятельности и способствует тем самым достижению глобальных целей компании и реализации ее стратегического видения [7].

Для достижения желательного финансового и стратегического положения менеджеры должны определить цели по обоим направлениям. Финансовые цели — это финансовые результаты и итоги деятельности, запланированные менеджерами, а также рост доходов, уровень окупаемости инвестиций, рост дивидендов, рост курса акций, достаточное поступление наличности, кредитоспособность. Для их обоснованного формирования следует использовать алгоритмы управления выручкой, прибылью и рентабельностью продаж, например, [8,9]. Стратегические цели связаны с повышением конкурентоспособности и улучшением положения на рынке и могут формулироваться, например, как увеличение доли рынка; опережение конкурентов по качеству продукции, уровню обслуживания клиентов, инновационным разработкам, издержкам; улучшение репутации компании; улучшение положения на международном рынке; лидерство в технологической сфере; использование перспективных маркетинговых возможностей. В идеале борьба за стратегические цели способствует достижению хороших финансовых результатов.

Финансовые и стратегические цели должны быть краткосрочными и долгосрочными. Краткосрочные цели организации — это обычно текущие улучшения и результаты; долгосрочные цели заставляют менеджеров думать о том, какие действия надо предпринять сейчас, чтобы достичь хороших результатов в будущем. При выборе между достижением краткосрочных и долгосрочных целей приоритет обычно отдается последним. Компании редко удается достичь успеха, если руководство ориентируется лишь на краткосрочные цели.

Таким образом, чтобы владельцы фирм смогли достичь успеха и желаемого роста компании, им необходимо грамотное формирование миссии и видения. Ведь ни одно предприятие, которое хочет удержаться на рынке как можно дольше, не начинает свою деятельность случайно.

Список использованной литературы

- 1.Черникова О.П., Гостинцев З.А. Факторы роста производительности труда работников угольных предприятий // Эволюция научной мысли. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр «Аэтерна». 2014. С.107-111.
- 2.Тюфякова О.П. Разработка алгоритма своевременного воспроизводства очистного фронта и пути его реализации // Научно-технические разработки и использования минеральных ресурсов. Материалы Международной научно-практической конференции. 2002. С.69-73.
- 3.Черникова О.П. Нефинансовая отчетность российских предприятий: современное состояние проблемы // Nauka i studia. 2016. Т.6. С.76-88.
- 4.Черникова О.П., Гостинцев З.А. Система социальных гарантий и морально-психологического стимулирования работников угольной отрасли // промышленное развитие России: проблемы, перспективы. Труды XII Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: в 3-х томах. Кафедра экономики предприятия. 2014. С.135-142.
- 5.Nifontov A., Kushnerov U., Chernikova O. The development of awarding bonuses system of mining preparatory sections employees // Mines week-2015. Reports of the XXI international scientific symposium. 2015. С.221-228.
- 6.Черникова О.П. Методический подход к управлению производительностью труда работников угольных предприятий // Вестник НГУЭУ. 2015. №1. С.355-362.
- 7.Черникова О.П. Управление персоналом в условиях аутсорсинга структурных подразделений горнодобывающих компаний // Теория и методы развития интегрированных организационно-производственных структур в условиях экономического кризиса. Всероссийская научная сессия: сборник научных трудов. 2010. С.92-93.

8. Тюфякова О.П. Алгоритм управления выручкой, прибылью и рентабельностью продаж горнодобывающего предприятия с использованием показателя удельного объема проведения горных выработок // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2004. №1. С.204-206.

9. Нифонтов А.И., Черникова О.П. Алгоритм многоуровневой оценки эффективности управления угледобывающими предприятиями с использованием модели «затраты – выручка – прибыль» // Научные технологии разработки и использования минеральных ресурсов. 2014. №1. С.154-160.

© Макрушина Н.Н., 2016

УДК 640.41

Максимова Е.С.

Магистрант 1 курса

РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫМ БИЗНЕСОМ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ В МОСКВЕ

Аннотация

В статье рассматриваются аспекты управления гостиничным бизнесом в кризисных условиях в Москве. Выделены основные проблемы развития гостиничного бизнеса в Москве и предложены некоторые меры по их решению.

The article deals with aspects of the management of hotel businesses in a crisis conditions in Moscow. The article describes the main problems of hotel business development in Moscow and proposes some measures for their solution.

Ключевые слова

Гостиничный бизнес, кризис, антикризисный менеджмент.

Hotel business, crisis, crisis management.

Кризисы возникают в мировой экономической системе и в локальных экономиках с различной периодичностью. Экономисты постоянно пытаются выявить циклические закономерности рыночных процессов. Так, хорошо известна теория «Циклов Кондратьева» (или К-волн) — периодических циклов сменяющихся подъёмов и спадов мировой экономики продолжительностью 48—55 лет, описанных в 1920-е годы российским экономистом Николаем Дмитриевичем Кондратьевым. Однако сейчас условия воспроизводства этих циклов изменились и кризисы из категории закономерных переходят в категорию рукотворных и непредсказуемых.

По словам американского экономиста Эдварда Кейна, кризис - это закономерное явление для любого предприятия, которое сопровождает его в течение всего жизненного цикла.

Таким образом, кризисы – это объективная реальность, и время от времени менеджменту многих компаний приходится осуществлять управление ими в кризисных условиях. Не являются исключением и компании гостиничного бизнеса.

Антикризисный менеджмент конкретно для отеля – это система принципов и методов разработки, внедрения и реализации руководством гостиницы комплекса специальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление кризисных явлений в отеле, а также минимизацию их негативных последствий через адаптацию всей деятельности отеля к изменившимся экономическим

условиям¹.

Необходимо выделить основные риски, с которыми может столкнуться руководство отеля, в условиях кризиса:

- снижение спроса, сокращение объемов продаж, операционной деятельности и как следствие доходов отеля;
- сокращение или перенос инвестиционных программ развития отеля на более поздний срок, общее сокращение программ финансирования отеля собственниками;
- отказ от планов расширения бизнеса отеля, выхода на новые рынки;
- увеличение неплатежеспособности со стороны партнеров по бизнесу;
- недоступность заемных ресурсов, рост процентных ставок, ужесточение требований по кредитам;
- нехватка оборотных средств, проблемы с финансированием;
- валютная нестабильность;
- сокращение расходов на персонал, появление напряженности во взаимоотношениях с сотрудниками;
- снижение стоимости отеля².

Не секрет, что начиная с 2008-2009 года в мировой экономике наблюдаются кризисные явления, которые не могут не затрагивать гостиничный сектор, несмотря на его динамичное развитие. Эксперты компании Pricewaterhouse Coopers ожидают, что экономический рост продолжится в 2016 году, хотя риски снижения темпов роста остаются высокими с учетом неопределенности будущей ситуации в странах еврозоны и ряда других регионов мира. В частности, в Москве, по мнению экспертов PwC, будут ощущаться последствия международных санкций.³

При этом по данным Pricewaterhouse Coopers, Москва наряду с другими европейскими столицами в течение ближайших лет войдет в число европейских лидеров по показателю доходности в расчете на один гостиничный номер.⁴

Популярность Москвы как туристического центра заметно выросла, и развитие гостиничного бизнеса особенно актуально в преддверии Чемпионата мира по футболу – 2018.

Между тем в гостиничном бизнесе Москвы существует следующие проблемы:

1. Нехватка средств размещения категории «2» и «3» звезды, хостелов и гостевых домов (дефицит номерного фонда среднего ценового сегмента);
2. Необходимость размещения туристов и болельщиков, пребывающих на Чемпионат мира по футболу в 2018 году;
3. Факторы экономической нестабильности в России и сложная международная ситуация в мире⁵.

По данным проведенного бенчмаркинга, средняя цена за стандартный номер в Москве колеблется от 5 до 10 тыс. рублей. При этом даже в трёхзвездочной гостинице средняя цена составляет 3100 рублей за стандартный одноместный номер.

Следовательно, несмотря на кризисные явления, необходимо либо корректировать ценовую политику крупных сетевых отелей, либо открывать больше средств размещения категории «2» и «3» звезды.

По данным Москомстройинвеста, число объектов гостиничного назначения, запланированных к вводу на территории Москвы в 2015 – 2016 годах, должно было составить суммарно 57⁶ (таблица 1). Однако

¹ Иванов В.В., Волов А.Б. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе. - М: ИНФРА-М, 2013. - 336 с. – С.19

² Иванов В.В., Волов А.Б. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе. - М: ИНФРА-М, 2013. - 336 с. – С.25

³ Перспективы роста: исследование перспектив развития гостиничного бизнеса в Европе в 2015 и 2016 год / сайт компании PricewaterhouseCoopers. – Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/real-estate/room-for-growth.html>

⁴ Перспективы развития гостиничного бизнеса Москвы / «Государственный интернет-канал «Россия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://travel.vesti.ru/article_11133

⁵ Евстегнеева Д.К., Никольская Е.Ю. Современные проблемы и перспективы развития гостиничного бизнеса. – Журнал «Наука и Мир», 2015, Т. 1. № 11 (27). – с. 143-146. – С. 143

⁶ Гостиничный фонд Москвы пополнится на 10 тысяч номеров / Деловой журнал искусство гостеприимства. – Режим доступа: <http://www.hotelexecutive.ru/article.php?numn=9929>

пока на практике число новых гостиницы составляет 21⁷. И число мест заметно отличается от запланированного.



Рисунок 1 – Средняя цена за стандартный номер в Москве.

Таблица 1

Сравнение планового числа новых гостиничных объектов в Москве с реальным числом.

Год	Количество гостиничных объектов		Число мест	
	План	Факт	План	Факт
2015	16	9	5913	1568
2016	31	12	9309	1115

Таким образом, можно сделать вывод, что экономический кризис и международная политическая ситуация, сложившаяся в 2014 г. и длящаяся до сих пор, а также колеблющийся курс валют, негативно отразились на развитии гостиничного строительства в городе Москве. Не все инвестиционные проекты по строительству гостиниц, которые были запланированы на 2015-2016 годы, реализуются на практике.

Между тем, Директор по развитию отельной сети InterContinental Hotels Group в Европе Роберт Шеперд отмечает: «То там, то здесь кризисы периодически возникают. Их надо просто пережить и идти дальше. Гостиничный бизнес — это сегмент длинных инвестиций. И сейчас мы не видим угроз своим вложениям в России. Есть фундаментальные показатели, которые влияют на этот сегмент. Они стабильны и продолжают расти. Мы планируем к 2020 году довести число наших отелей в России, СНГ и Грузии до 100. Чтобы быстрее достичь поставленной цели, мы стараемся привлечь компании, которые могут участвовать с нами в нескольких проектах»⁸.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что несмотря на перечисленные риски, связанные с негативными последствиями кризиса, главный риск – это риск не увидеть положительные стороны и появившиеся возможности в условиях кризиса. То есть проблемы, возникающие в кризисной ситуации,

⁷ Программа ввода гостиниц в 2015 и 2016 годах / Сайт Комитета города Москвы по обеспечению реализации инвестиционных проектов в строительстве и контролю в области долевого строительства. – Режим доступа: https://invest.mos.ru/hotel/actual_2015/

<https://invest.mos.ru/hotel/program-enter-the-hotels-in-2016/>

⁸ То там, то здесь кризис / газета «Деловой Петербург». –

Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2014/04/22/To_tam_to_zdes_krizis/

могут на самом деле оказаться новыми возможностями и перспективами. По словам Альберта Эйнштейна: «Кризис может стать подлинным благословением для любого человека и любой страны, поскольку все кризисы ведут к прогрессу». И основная задача антикризисного менеджмента заключается в том, чтобы использовать кризисные явления как драйвер развития гостиничного бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Евстегнеева Д.К., Никольская Е.Ю. Современные проблемы и перспективы развития гостиничного бизнеса. – Журнал «Наука и Мир», 2015, Т. 1. № 11 (27). – с. 143-146
2. Лукьянов Д.И., Никольская Е.Ю. Рекомендации по развитию Москвы как туристского центра. – Журнал «Бюллетень науки и практики», 2016, № 4 (5). – с. 257-260
3. Иванов В.В., Волов А.Б. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе. – М: ИНФРА-М, 2013. – 336 с.
4. Никольская Е. Ю., Титиевская Е. М. Актуальные вопросы развития гостиничного бизнеса. – Журнал «Путь науки», 2014, №6. – с. 54–57
5. Перспективы роста: исследование перспектив развития гостиничного бизнеса в Европе в 2015 и 2016 год / сайт компании PricewaterhouseCoopers. – Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/real-estate/room-for-growth.html>
6. Перспективы развития гостиничного бизнеса Москвы / «Государственный интернет-канал «Россия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://travel.vesti.ru/article_11133
7. Гостиничный фонд Москвы пополнится на 10 тысяч номеров / Деловой журнал искусство гостеприимства. – Режим доступа: <http://www.hotelexecutive.ru/article.php?numn=9929>
8. Программа ввода гостиниц в 2015 и 2016 годах / Сайт Комитета города Москвы по обеспечению реализации инвестиционных проектов в строительстве и контролю в области долевого строительства. – Режим доступа: https://invest.mos.ru/hotel/actual_2015/ <https://invest.mos.ru/hotel/program-enter-the-hotels-in-2016/>
9. То там, то здесь кризис / газета «Деловой Петербург». – Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2014/04/22/To_tam_to_zdes_krizis/

© Максимова Е.С., 2016

УДК 336

Мухарлямова А.И.

Магистрант 2 курса кафедры "Инновационного предпринимательства и финансового менеджмента"

КНИТУ-КХТИ

г. Казань, Российская Федерация

Овчарова Т.А.

Магистрант 2 курса кафедры "Инновационного предпринимательства и финансового менеджмента"

КНИТУ-КХТИ

г. Казань, Российская Федерация

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ
И ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ДЕЛ**

Аннотация

Рассматривается популярная концепция управления производственным предприятием Бережливое производство в рамках РФ.

Ключевые слова

Бережливое производство. Lean Production.

Бережливое производство – это такой инновационный подход к менеджменту, который включает в себя мероприятия по оптимизации производственных процессов, сокращению различного рода издержек, улучшения качества производимой продукции. Также ни для кого не секрет, что это американская интерпретация производственной системы крупнейшей японской автомобилестроительной корпорации «Тойота» (слово «крупнейшей» в описании говорит о масштабе влияния системы на производство). Не смотря на кардинальные различия между вышеупомянутыми странами и нашей священной державой, методология бережливого производства внедряется и у нас. В своей статье я хотела бы описать реалии и перспективы развития данного подхода.

Как каждая экономика страны, Российская экономика стремится к увеличению своих конкурентных преимуществ. Низкая ориентированность на потребности рынка и покупателя, преимущественно бюрократизированная система управления, особенности в функционировании промышленного комплекса, высокая себестоимость продукции при низком качестве, устаревшее оборудование и технология изготовления, высокая конкуренция – все это привело к тому, что даже при наличии в регионах предприятий, технико-технологические возможности которых позволяют осуществлять производство изделий, которые могли бы быть конкурентоспособными на внутреннем и внешних рынках. Вследствие неэффективной деятельности хозяйствующих субъектов лидирующие позиции среди производителей соответствующих товарных групп на рынке Российской Федерации не были достигнуты, по ряду позиций отмечена тенденция к снижению ранга региона.

В настоящее время в практике управления организацией уже отчетливее сложилось мнение о путях повышения эффективности производственной деятельности, которые включают: снижение затрат при производственном цикле; реформирование организационной структуры; стимулирование активности инвестиционных процессов; оптимизации численности занятого персонала; анализ существующей ситуации для поиска коренных причин возникающих проблем и др.

Посредством внедрения на предприятиях промышленного комплекса инструментов и принципов бережливого производства могут быть обеспечены достижение стабильной ситуации с финансово-экономическим положением субъектов предпринимательской деятельности, на порядок выше уровень эффективности производства, доведение качественно-стоимостных характеристик производимой продукции до конкурентоспособного уровня в рамках глобализационной тенденции хозяйственного развития.

Наглядными примерами увеличения общих и финансовых характеристик предприятия в России являются такие предприятия как ПАО «КАМАЗ», ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение», ОАО «Тюменьэнергосетьсервис». Для ощущения эффекта, к примеру в рамках реализации с 2006 года проектов по оптимизации затрат и повышению производительности труда на «КАМАЗе» высвобождено 360 тыс. кв. м. площадей, получен экономический эффект - 16 млрд рублей, затраты на развитие производственной системы составили менее 1% от экономического эффекта.

В целом предприятия, идущие по пути внедрения принципов и инструментов "Бережливого производства", при минимальных вложениях добиваются следующих результатов: увеличение производительности труда - до 70%; рост качества - до 60%; высвобождение производственных площадей - до 50%; сокращение брака - в среднем на 65%; сокращение сроков реализации инвестиционных проектов - до 20%.

В долгосрочной перспективе необходимость развития бережливого производства становится особенно важной в условиях перехода России к шестому технологическому укладу.

Экономика знаний и новые управленческие технологии - единственный путь к обеспечению стабильного развития нашей страны. Российская Федерация на уровне политических заявлений демонстрирует направленность на модернизацию и внедрение инноваций, но на практике с каждым годом ввиду устаревания основных фондов разрыв между нашей страной и лидерами-инноваторами растет. В настоящее время в области технологий Российская Федерация отстает от развитых стран уже примерно на 45—50 лет. В этих условиях предлагаемые меры по развитию бережливого производства обеспечат реализацию потенциала промышленного комплекса, достижение качественно нового уровня выпускаемой продукции, формирование деловой репутации предприятий как производителей продукции,

соответствующей мировым аналогам и, как следствие, рост инвестиционной привлекательности региона и расширение присутствия на рынке.

Список использованной литературы:

1. Вумек Джеймс П., Джонс Даниел Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. - М.: «Альпина Паблишер», 2012.
2. Голоктеев К., Матвеев И. Управление производством: инструменты, которые работают. - СПб.: Питер, 2008.
3. Давыдова Н.С., Клочков Ю.П. Модель управления внедрением системы «Бережливое производство» на предприятии: Вестник Удмурского университета, 2012.

©Мухарлямова А.И., Овчарова Т.А.

УДК 336.62

А.А. Немчинов

соискатель

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

АТРИБУТИВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Аннотация

В статье приведены теоретические основы проведения анализа эффективности использования финансовых ресурсов российскими предприятиями в современных экономических условиях. Выделены элементы проведения комплексного анализа. В частности, основные принципы, критерии. Определено, что основным критерием выступает – общеэкономический - который выражает тем или иным способом соотношение между результатами и затратами. Такой подход позволит провести достоверный анализ и определить действительную эффективность использования финансовых ресурсов.

Ключевые слова

Финансовые ресурсы, эффективность, принципы, критерии, общеэкономический критерий

Анализ эффективности применения ресурсов - это составная часть комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности. Эта часть относится одновременно и к сфере внутреннего управленческого анализа, обслуживающего потребности органов управления организаций, и к сфере финансового анализа, обслуживающего в первую очередь потребности внешних пользователей финансово-экономической информации: акционеров, пайщиков, инвесторов, кредиторов, налоговых и финансовых органов государства.

В таком случае анализ эффективности должен быть целостным и нераздельным, максимально разнообразным и комплексным по составу применяемых методов, приемов, методик и процедур. Именно в силу данных интенсивных практических потребностей анализ эффективности использования ресурсов хозяйствующих субъектов целесообразно сделать самостоятельным, целостным и завершенным разделом курсов по финансово-экономическому анализу.

Разные варианты принимаемых решений различаются между собой разными значениями и действиями факторов доходности, ликвидности и риска. Экономически эффективные решения предполагают поиск наилучших комбинаций этих факторов. Таким образом, анализ эффективности использования ресурсов в деятельности организации в целом либо при принятии конкретных экономических решений нацелен на нахождение наилучших комбинаций факторов доходности, ликвидности и риска (с учетом фактора времени). Следовательно, анализ эффективности увязывает между собой соответствующие направления экономического

анализа: анализ доходности, ликвидности, риска и временного фактора. Более того, исследование влияния разнообразных факторов на деятельность организации посредством анализа эффективности дает возможность определять наилучшие сочетания влияния этих факторов для организации и таким образом рационально и с выгодой для организации влиять на состояние окружающей среды.

Обобщая вышеизложенное, можно утверждать, что анализ эффективности деятельности организации в целом, эффективности использования отдельных видов ресурсов либо эффективности отдельных сторон и направлений деятельности организации внутренне связывает все другие направления экономического анализа между собой. Он дает своеобразный масштаб или критерий для оценки влияния выявленных значимых факторов на финансово-экономическое положение организации, позволяет оптимизировать взаимодействие организации с внутренней и внешней средой, определять наилучшие пути для достижения целей организации.

Важнейшими задачами анализа эффективности использования ресурсов хозяйствующим субъектом являются:

- текущий мониторинг и оценка эффективности деятельности хозяйствующего субъекта и использования им отдельных видов ресурсов с целью контроля удовлетворительности и результативности различных направлений этой деятельности;

- выявление сильных и слабых сторон деятельности организации;

- оценка целесообразности и рациональности постановки отдельных целей и задач в деятельности организации, обоснование их корректировки в изменяющихся условиях;

- определение условий, возможностей и факторов повышения результативности, эффективности отдельных сторон и аспектов деятельности организации с учетом различий влияния времени, риска и ликвидности;

- обоснование выбора наилучших из альтернативно возможных комбинаций использования ресурсов, наилучших вариантов структуры бизнеса;

- обоснование целесообразности и экономическая оценка конкретных путей и направлений совершенствования деятельности организации, применения отдельных экономических рычагов и инструментов управления.

Названные общие задачи анализа эффективности использования ресурсов организации могут быть в той или иной степени отнесены к разным видам этого анализа. Классификация последнего по видам возможна по различным признакам. Прежде всего, анализ эффективности использования ресурсов можно подразделить на анализ для внутренних и внешних пользователей информации.

Первый использует более полную и разностороннюю информацию, часть из которой составляет коммерческую тайну, необходимую для принятия управленческих решений. Второй служит интересам финансовых и налоговых органов, собственников и кредиторов предприятия, его партнеров и инвесторов и используется ими для решения их специфических задач, не всегда совпадающих с интересами руководителей и персонала предприятия. Далее, целесообразно выделить анализ эффективности использования ресурсов организации в целом и анализ эффективности использования отдельных видов ресурсов организации, а также анализ эффективности использования ресурсов в отдельных подразделениях организации или на отдельных направлениях ее бизнеса.

Выделим принципы, имеющие особое значение для финансово-экономического анализа эффективности использования финансовых ресурсов организации. Эти принципы можно назвать принципами частного анализа эффективности использования финансовых ресурсов организации:

1. Принцип взаимного соответствия процедур анализа и объектов этого анализа. Каждый вид ресурса, используемого организацией, каждое подразделение либо направление бизнеса организации имеет свои особенности. Данные особенности должны учитываться как в процессе исследования реальных проблем организации, так и при разработке рекомендаций по совершенствованию ее деятельности и повышению эффективности применения ресурсов.

2. Принцип комплексности анализа. Он исходит из того, что средства, инструменты управления и его совершенствования, предназначенные для применения отдельного ресурса, либо для применения в подразделениях или на отдельных направлениях бизнеса организации, влияют также на применение других

ресурсов либо на другие подразделения или направления бизнеса. Принцип требует выявления и учета взаимной связи средств управляющего воздействия на все виды объектов исследования как на теоретической стадии анализа, так и на стадии внедрения его рекомендаций.

3. Принцип приоритетности анализа. Он диктует необходимость делать акцент при проведении анализа на тех видах ресурсов, подразделениях или направлениях бизнеса организации, от которых в данный момент времени в наибольшей степени зависит успешность и эффективность деятельности данной организации.

Изложенные принципы представляют собой важную составную часть методологии анализа эффективности использования ресурсов организации.

Помимо этих принципов, методология включает набор критериев, методов, приемов и показателей анализа эффективности. Критерии эффективности позволяют дать конкретную оценку результатам анализа, т.е. определить, эффективно или неэффективно используются ресурсы, а также сопоставлять влияние разных факторов на эффективность и давать им количественную оценку. Критерии эффективности дают также возможность измерять совокупное действие многих факторов и таким образом давать заключение о целесообразности выбора какого-то одного из нескольких альтернативно возможных вариантов использования ресурсов, действия, функционирования либо развития организации. Без четкого определения критериев эффективности соизмерение действия разных факторов на различные экономические процессы, обоснованный и рациональный выбор наилучшего варианта использования ресурсов или развития организации становятся невозможными.

Рассмотрим вопрос о составе и характере критериев эффективности использования ресурсов организации.

Главный критерий - общеэкономический, который выражает тем или иным способом соотношение между результатами и затратами. Например, высшим критерием эффективности деятельности организации в течение относительно длительного периода большинство современных экономистов признает увеличение рыночной стоимости фирмы. Конкретная форма выражения этого общего критерия может меняться в зависимости от объекта оценки эффективности, относительной значимости для оценки факторов времени и риска, субъективной склонности распорядителей ресурсов выбирать приемлемые для себя комбинации доходности и риска. Таким образом, в каждом конкретном случае возникает необходимость обосновывать для применения то или иное конкретное выражение общеэкономического критерия эффективности. Каждый критерий эффективности позволяет оптимизировать, т.е. находить наилучшие соотношения между наиболее существенными сторонами экономических объектов, явлений или процессов. Главный критерий выражает самое существенное для экономики соотношение между доходами и затратами.

Однако помимо главного критерия довольно часто представляется целесообразным применять и другие - вспомогательные, которые выражают значимые для применяющего их хозяйствующего субъекта характеристики оцениваемого эффекта от деятельности, применения одного или нескольких ресурсов и т.д. Например, одной важной стороной или характеристикой получаемого организацией эффекта применения ресурсов в большинстве случаев является достижение важнейших стратегических целей организации. Ради этого собственники и хозяйствующие субъекты готовы пожертвовать существенной частью полученных доходов. Сохранение управляемости организации, достижение ее основных целей - важнейшее условие того, что организация сможет постоянно эффективно управлять ресурсами. Поэтому из нескольких вариантов применения ресурсов может быть выбран не тот, для которого соотношение доходов и затрат наилучшее, а тот, для которого это соотношение достаточно высоко и при этом стратегические цели организации реализуются наиболее полно. Но каждый критерий выражает соотношение между двумя сторонами. Другой стороной или характеристикой рассматриваемого критерия необходимо выбрать соблюдение предельно допустимых заранее установленных ресурсных ограничений. Таким образом, этот дополнительный - второй критерий эффективности можно назвать управленческим. Управленческий критерий эффективности использования ресурсов выражает наиболее полное достижение стратегических и тактических целей организации при соблюдении установленных ресурсных ограничений.

Еще одним важным условием эффективного распределения и использования ресурсов организацией является подбор и применение методов, инструментов и рычагов хозяйствования, наиболее полно

соответствующих целям и задачам организации, а также конкретным условиям ее деятельности. Данное условие в виду его особой важности и прямой зависимости от него соотношения результатов и затрат целесообразно определить как третий - организационно-экономический критерий эффективности деятельности предприятий (организаций). Его значение для разных предприятий (организаций) может варьировать, но общая тенденция повышения роли этого критерия для обеспечения эффективного хозяйствования в современных условиях несомненна.

Выбор методов, рычагов и приемов организации хозяйствования осуществляется на альтернативной основе, из нескольких возможных вариантов, каждый из которых может представлять собой один из способов решения конкретной хозяйственной задачи либо элемент, подсистему в системе управления организацией. Тогда проблема выбора оптимального варианта (комбинации компонентов) хозяйствования оказывается очень непростой. В решении этой проблемы могут существенно помочь еще два дополнительных критерия эффективности.

Четвертый критерий - системно-функциональный: состав и характер систематически решаемых организацией задач, т.е. функций, должен соответствовать характеристикам внутренней и внешней среды организации.

Пятый критерий эффективности - историко-генетический: возможные варианты комбинаций различных элементов хозяйствования должны соответствовать историческим тенденциям и прогрессивным формам развития рычагов, инструментов и приемов хозяйствования.

Соблюдение двух последних названных критериев эффективности обеспечивает, с одной стороны - необходимые условия для эффективного решения всех основных задач организации в данный момент времени, с другой стороны - обеспечивает надежные ориентиры для своевременного приспособления набора элементов хозяйствования к постоянно меняющимся условиям внутренней и внешней среды организации.

Список использованной литературы:

1. Брейли, Р., Майерс, С. Принципы корпоративных финансов. Подарочное издание. – М: Олимп-Бизнес, 2012.
2. Корпоративные финансовые решения. Эмпирический анализ российских компаний (корпоративные финансовые решения на развивающихся рынках капитала): Монография / Под ред. Ивашковской И.В. – М.: ИНФРА-М, 2013.
3. Корпоративные финансы: Учебник и практикум для академического бакалавриата / О.В. Борисова, Н.И. Малых [и др.]. – М.: Издательство Юрайт, 2014.
4. Чараева М.В. Исследование источников финансирования инвестиционной деятельности российских организаций // Вестник РГЭУ (РИНХ) – 2014. - №3..
5. Чараева М.В. Обзор источников финансирования в малом бизнесе // Финансы и кредит.- 2013. - №20.

© Немчинов А.А., 2016

УДК 642.5

И.В. Николаева

студент магистратуры, 1 курс

«Самарский национальный исследовательский университет им. С.П. Королева»

г.Самара, Российская Федерация

ОБЗОР РОССИЙСКОГО И САМАРСКОГО РЫНКОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрено современное состояние российского и самарского рынка услуг общественного питания. В ходе исследования проанализированы структура рынков, объём и оборот рынков, рассмотрены

популярные типы и форматы заведений общепита. Отражены перспективы и тенденции рынка общественного питания.

Ключевые слова

Общественное питание, сегмент рынка, потребительский спрос, франчайзинг, конкуренция.

Общественное питание – это отрасль экономики, которая имеет специфичные особенности, которые выражаются в функциях предприятия – производство, реализация, организация досуга и потребления. Социально-экономическое значение этой сферы велико, проявляющееся в создании условий роста производительности, улучшении организации труда благодаря предоставлению полноценного питания по месту работы/учебы населения, в обеспечении экономии общественного труда и средств, в создании предпосылок для увеличения свободного времени членов общества.

Российский рынок общественного питания в последние годы развивается достаточно интенсивно. Аналитики отмечают, что основной рост оборота приходится на сегмент «быстрого питания», так как он наиболее доступен по ценам. Стоит отметить, что отрасль общественного питания развивается быстрее всех других отраслей. Проанализировав статистические данные можно сделать вывод, что за последние пять лет оборот общественного питания увеличился на 63%.

Предприятия системы «быстрого питания» являются ведущими в сфере торгового обслуживания и удовлетворения массового спроса населения. В соответствии с нормами, разработанными Всероссийским научно-исследовательским институтом общественного питания, доля специализированных предприятий быстрого обслуживания в составе общегородской сети должна составлять 35%. Для городов же с численностью населения от 500 тыс. чел до 1 млн. чел – 50%.

Таблица 1

Число хозяйствующих субъектов общественного питания по стране

	2005		2012		2013		2014	
	Число хозяйствующих субъектов, тыс.	В % к итогу ²⁾	Число хозяйствующих субъектов, тыс.	В % к итогу ²⁾	Число хозяйствующих субъектов, тыс.	В % к итогу ²⁾	Число хозяйствующих субъектов, тыс.	В % к итогу ²⁾
Деятельность ресторанов и кафе	44,0	0,9	63,7	1,3	66,8	1,4	70,7	1,4
Деятельность баров	1,7	0,0	6,3	0,1	6,8	0,1	7,2	0,1
1) Данные за 2014г. приводятся с учетом сведений по Крымскому федеральному округу. По данным государственной регистрации. 2) К общему числу организаций и предприятий (или индивидуальных предпринимателей) всех видов экономической деятельности.								

В 2014 году на территории России действовало почти 78 тысяч ресторанов, кафе и баров. Из них – почти 88% объектов от их общего числа – составляли несетевые кафе и рестораны. Оборот рынка составил 1234105 млн. рублей за 2014 год. С начала 2015 года наблюдался постепенный спад объема рынка. Так, по данным за январь 2015 года падение оборота составило порядка 3,6% в сравнении с этим же периодом 2014 года. В феврале 2015 года данная тенденция не сохранилась, а наоборот, наблюдался рост объемов, оборот в 2015 году составил – 1300675 млн. руб.

Среди федеральных округов Российской Федерации наибольшая доля рынка приходится на Центральный федеральный округ. Его доля составляет чуть больше четверти всего объема рынка. На втором месте располагается Приволжский федеральный округ с долей 18%, тогда как наименьший процент рынка приходится на Дальневосточный федеральный округ, его доля составляет порядка 5% рынка общественного питания в стране. Что касается количества объектов общественного питания, ситуация в федеральных округах во многом схожая. В пределах Центрального федерального округа находится 24,6% от всех заведений рынка в стране, в Приволжском федеральном округе – 22,9% всех объектов.

Касательно сегментов рынка общественного питания, наибольшей популярностью среди населения в

России обладает сегмент быстрого питания. На его долю приходится более половины всех продаж на рынке, тогда как доля ближайшего конкурента – сегмента кафе-териев самообслуживания - всего около 18%.

В течение последних лет начала обретать популярность тенденция открытия объектов общественного питания на основе франчайзинга. Данный принцип обеспечивает многостороннюю поддержку со стороны компании-франчайзи и более быстрое появление потребительской аудитории, однако требует дополнительных денежных трат в виде роялти и паушальных взносов в пользу владельца бренда.

Несмотря на, казалось бы, впечатляющую статистику, сетевые концепции занимают довольно скромную долю отечественного общепита: лишь 13,4% от общего количества ресторанов, кафе и баров, действующих на территории страны. Процентная доля сетевых и несетевых ресторанов представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Процентная доля сетевых и несетевых предприятий общественного питания на 2014г.

В Самаре число ресторанов, баров и других заведений общественного питания на конец 2014 года составило 1663 заведения.

Таблица 2

Сведения о наличии объектов общественного питания на 31 декабря 2014 года по Самарской области

Самарская область	Рестораны, кафе, бары		
	количество, ед.	в них мест	площадь зала обслуживания посетителей, кв.м
	1663	94573	208856,3

В виду сложившейся сложной экономической ситуации в стране с конца 2014 года - начала 2015 года наблюдается тенденция падения потребительского спроса, закрытие многих заведений общественного питания. По оценке многих экспертов, доля закрывшихся торговых точек достигла около четверти всех заведений, данная тенденция наблюдается до сих пор.

Обороты сферы общественного питания в Самарской области за 2014 год составили 1234104,5 млн. руб. Намечившаяся тенденция спада в экономике страны привела к снижению оборотов этой сферы почти на 10% в Самарской области, и составила 1229675,1 млн. руб.

Таблица 3

Оборот общественного питания по Самарской области

2013		2014		2015	
млн.руб	в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	млн. руб	в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	млн.руб	в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
1131535,3	104,0	1234104,5	109,7	1229675,1	99,6

Таким образом, важно отметить, что в сфере общественного питания конкуренция обостряется в период экономического подъема и ослабевает в период спада. Это объясняется тем, что на этапе

благоприятного сценария развития экономики в стране и регионе результаты деятельности предприятий ресторанного бизнеса удовлетворяют не только физиологические потребности – потребности в питании, но и согласно теории Маслоу потребности более высоких уровней.

Список использованной литературы:

1. Ахмадеева О. А., Идрисова А. И. Тенденции развития рынка общественного питания в России // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 483-486.
2. Оттева И.В. Проблемы и тенденции развития сети предприятий общественного питания в г. Хабаровске // Российское предпринимательство. — 2007. — № 7-1 (93). — с. 173-176.
3. Усов В.В. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания. – М.: Академия, 2011. – 432 с.
4. Экономика и управления предприятиями питания / Под общ. Ред. В.И. Малышкова.- М.: ОАО «Московские учебники и картолитография», 2005. – 522 с.;
5. Федеральная служба государственной статистики — <http://www.gks.ru/>
6. Российский рынок общественного питания — <http://marketing.rbc.ru/>
7. Обзор российского рынка общественного питания – <http://www.marketcenter.ru/>
8. Федеральная служба государственной статистики по Самарской области – <http://samarastat.gks.ru/>

© Николаева И.В., 2016

УДК 338

Николенко Ю.В.

аспирант 3 курса

РАНХиГС кафедра «Менеджмент и государственное управление»

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

Следует отметить недостаточные темпы роста и развития инновационной деятельности предпринимательства в российской экономике. За период времени 2010 – 2015 гг. наибольшее число организаций, осуществляющих наукоемкую деятельность, приходится на 2011 год - 3682 единицы; в 2015 году – 3602 единицы. Указанные факты вызывают необходимость формирования такой среды функционирования инновационных предприятий, которая позволила бы обеспечить их динамичное развитие на перспективу, т.е. актуализируется необходимость формирования мотивационного механизма инновационной деятельности предпринимательства.

Ключевые слова

Инновационная деятельность, инновационное предприятие, мотивационный механизм инновационной деятельности предпринимательства система, наукоемкая деятельность.

Для целей стимулирования активизации инновационной деятельности предприятий немаловажно формирование мотивационного механизма. Наиболее значительный вклад в изучение проблем экономики, связанных с вопросом мотивации инноваций, внесли ученые, работы которых считаются классикой инновационной теории – Кондратьев Н.Д., Шумпетер Й., Менш Г., Клайхнехт А., Фримэн К. и другие видные экономисты XX в.

Мотивационный механизм инновационной деятельности представляет собой совокупность инструментов органов государственной власти для целей содействия инновационной активности хозяйствующих субъектов, что касается формирования нормативно-правовой базы в указанной области,

благоприятного налогового поля, финансирования предприятий и прочих направлений [9, с.25].

Инновационная активность экономики является индикатором состояния ее конкурентоспособности, подвержена влиянию определенных факторов [2, с.72]. На формирование мотивационного механизма инновационной деятельности оказывают влияние различные факторы, которые можно разграничить на два крупных блока [7, с.35]:

- внешние факторы;
- внутренние факторы.

Под внутренними факторами подразумеваются проблемы, сложившиеся внутри компании и требующие решения путем проведения инноваций [10, с.61]. Внешние факторы – это изменения во внешней среде, ведущие к адаптации рыночных субъектов к новым условиям также посредством внедрения инноваций [6, с.603].

Основная задача органов государственной власти заключается в формировании комплекса мотивообразующих факторов, способного вызвать требуемые изменения в мотивационной структуре мотивируемого субъекта (предприятий). Факторы мотивационного механизма инновационной деятельности предпринимательства приведены в таблице 1.

Таблица 1

Факторы, влияющие на развитие инновационной деятельности предпринимательства и мотивационный механизм инновационной деятельности [5, с.344], [3, с.26]

Группа факторов	Факторы негативного влияния	Факторы положительного влияния
Экономические и технологические (внешние)	Недостаток средств для финансирования инновационных проектов, слабость материальной и научно-технической базы, износ производственных мощностей.	Наличие резерва финансовых и материально-технических средств, прогрессивных технологий.
Политические и правовые факторы (внешние)	Ограничения со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства.	Законодательные меры (особенно льготы), поощряющие инновационную деятельность, государственная поддержка инноваций.
Социально-психологические и культурные (внешние)	Сопrotивления переменам, нарушение стереотипов поведения и сложившихся традиций, боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу.	Моральное поощрение участников инновационного процесса, общественное признание, обеспечение возможностей самореализации.
Организационно-управленческие (внутренние)	Устоявшаяся организационная структура компании, излишняя централизация, авторитарный стиль управления, ориентация на краткосрочную окупаемость.	Гибкость оргструктуры, демократичный стиль управления, самопланирование, допущение корректировок, децентрализация.

Итак, на формирование мотивационного механизма инновационной деятельности влияют экономико-технологические, политико-правовые, социально-психологические и культурные, организационно-управленческие факторы [9, с.251].

Внешние мотивообразующие факторы, при этом, можно условно разделить на позитивные (вызывают положительную реакцию хозяйствующих субъектов на активизацию инновационной деятельности), и негативные (выступают тормозом активизации инновационной деятельности) [1, с.10]. Внутренние мотивообразующие факторы базируются на сформированной бизнес-модели предприятий [4, с.55].

К основной цели создания механизма государственной поддержки инновационной сферы в России относятся, во-первых, формирование генетического ядра нового технологического способа производства (микроэлектроники, биотехнологии и проч.); во-вторых, формирование благоприятного инновационного пространства как составной и наиболее активной части экономического пространства.

Управление инновационной сферой на общегосударственном уровне предполагает, прежде всего, деятельность Президента и его аппарата, координационных и совещательных структур, обеспечивающих согласованность работы исполнительной власти по формированию и реализации государственной инновационной политики. При этом, Президентом утверждается Стратегия в области научно-технологического развития страны на средне и долгосрочную перспективы на основе решений законодательства.

Блок-схема механизма государственной поддержки инновационной сферы представлена на рисунке 1.

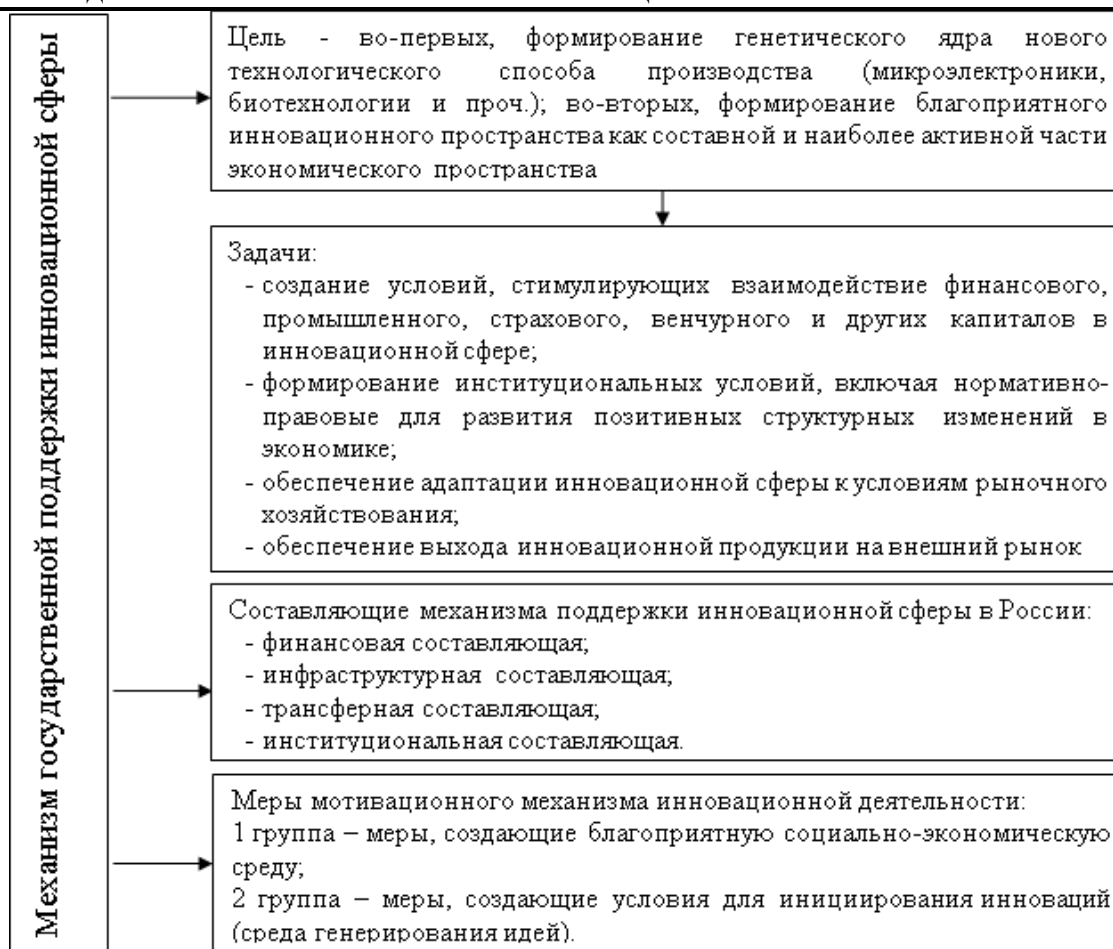


Рисунок 1 - Блок-схема механизма государственной поддержки инновационной сферы

Таким образом, в результате воздействия внешних и внутренних мотивообразующих факторов, формируется определенная мотивационная структура регулирования инновационной деятельности предпринимательства. Важно обеспечить снижение негативного влияющих факторов на активизацию инновационной предпринимательской инициативы.

Список использованной литературы

1. Григорьева И.В. Григорьева И.В. Роль науки в формировании действенного мотивационного механизма активизации инновационной и инвестиционной деятельности (региональный аспект) // Вестник Государственной полярной академии. 2010. № 2. С. 6-13.
2. Инновационная политика страны [Текст]: учебное пособие для студентов специальности «Национальная экономика» - 080103 / Л.В. Соколова; Государственный университет управления, Институт инновационного управления ГУУ.- М.: ГУУ, 2011.- 429 с.
3. Каширин В.В., Грачев Н.Н. Мотивационный механизм инновационных процессов и инновационной активности // Экономика и управление в машиностроении. 2016. № 1. С. 25-31.
4. Коваленко А.А. Исследование мотивации инновационной деятельности // Государственное управление. Электронный вестник. 2014. № 47. С. 54-79.
5. Максимов Н. Н. Основные принципы и задачи инновационной деятельности организаций в современных условиях // Молодой ученый. 2013. №10. С. 344-347.
6. Назмутдинова Е.В., Андреева О.С. Ключевые моменты формирования мотивационного механизма инновационной деятельности предприятия // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-2 (63-2). С. 603-606.
7. Никконен А., Жуковская Н. Глоссарий венчурного предпринимательства. – СПб.: РАВИ, 2013. – 399 с.

8. Оганезова А. В. Трехмерная логическая модель мотивации в инновационной сфере / А. В. Оганезова // Сборник научных трудов Черкасского государственного технологического университета. – 2008. – Вып. № 20 (Серия: Экономические науки). – С. 105–107.

9. Осташевский С.М. Механизмы управления инновационной деятельностью на предприятии // Российский экономический интернет-журнал.- 2012.- № 3, С. 251-259.

10. Самедова Э.Р. Методологические основы развития элементов финансового механизма инновационной деятельности // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2016. № 6. С. 61-66.

©Николенко Ю.В., 2016

УДК 332.6

Нсайф К.А.,

Багдадский университет, Багдад

Соловьев А.Б.

Кандидат географических наук, доцент,

НИУ БелГУ, Белгород

Вагурин И. Ю.

НИУ БелГУ, Белгород

ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА В ИРАКЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация

В статье исследуются современные проблемы развития жилищного комплекса Ирака. Выявлены потенциальные направления жилищной стратегии и тактики развития жилищной сферы страны в целом и города Багдада в частности. Обоснована система мероприятий по повышению эффективности развития жилищного строительства в городе Багдад.

Ключевые слова

Жилищная политика, недвижимость, эффективность развития, жилищное строительство, кадастр недвижимости.

HOUSING POLICY IN IRAQ: PROBLEMS AND PERSPECTIVES

Abstract

The article examines the contemporary issues of Iraq's housing complex. The potential areas for housing strategy and tactics of development of the housing sector of the country in general and the city of Baghdad in particular is identified. The system of measures of improving the efficiency of housing development in the city of Baghdad is determined.

Keywords

Housing policy, real estate, development effectiveness, housing construction, real estate cadastre.

Housing policy sets the broad parameters for the development of the housing sector in Iraq. It reflects the need to accelerate housing production to meet demand and enable economic growth. The policy considers the fundamental role that housing must play in sustaining a productive and mobile population. It considers as well the importance of the housing sector in responding to the needs of all Iraqis, consistent with the changing demographics of the country. It also considers the importance of public investment both for the growth of the sector as a whole and for the provision of housing to vulnerable and low-income groups.

While taking into account the rich Iraq tradition of sustainable housing design and the country's considerable

experience in mass production of modern housing, this policy is forward-looking.

The recent war in Iraq caused widespread damage to the national economy, bringing many sectors to a standstill. Some housing institutions critical to management of the sector in the past few decades are now moribund. The housing deficit, already large at the close of the twentieth century, is greater still today.

The housing policy is designed to address the specific challenges of the post-war environment in Iraq and will be reviewed and revised in the medium term to adjust to the changing social and economic conditions in the country. For now, there is both an opportunity to accrue the housing benefits offered by housing production and a pressing need to introduce new housing delivery mechanisms that can respond better and faster to the housing needs of people across.

This policy addresses all housing in Iraq, including housing in urban areas, peri-urban areas, and rural areas of the country. While most aspects of the policy relate to housing in all of these areas, some proposals are specifically targeted at removing obstacles to efficient housing production and management in either urban or rural settings [1].

Analysis of the housing sector of Iraq reveals a broad set of challenges in the years ahead. Many of these challenges «main challenges» are listed below in descending order of their importance:

- Substantial unmet housing demand as the supply side, constrained by a number of different bottlenecks, has been unable to produce new housing in sufficient quantities to meet the needs of a growing population. Current estimates suggest that about 2 million dwellings will be required in urban Iraq by 2018. It represents 200,000 dwellings per year for the next ten years or about one dwelling every 45 seconds of the working day;
- Acute shortage of buildable land in urban areas. The land management system does not systematically convert land to residential use or make land parcels available to various potential builders and developers;
- Near absence of formal housing finance. there is little capital readily accessible today for either home improvement loans or long-term mortgage financing;
- Incomplete legal and regulatory system for private sector investment in housing. Efficient and low-cost mortgage lending can only thrive where the value of the underlying asset can be converted to money;
- Infrastructure backlogs in many residential areas and declining infrastructure service levels owing to inadequate maintenance;
- Many households cannot afford decent housing. There are no scaled-up programs to make these individuals and their families potential consumers of housing in a market system;
- Deteriorated housing conditions owing to underinvestment in housing maintenance. The capital stock of housing is continuing to decline as a result;
- Undercapitalized construction sector dominated by low-producing public companies. There are few investor/developers to serve lower- and middle-income groups and sparsely populated areas;
- Lack of established procedures for improving or redeveloping unplanned settlements.

At present, responsibilities and resources for land management and urban planning are highly centralized in the Ministry of Municipalities and Public Works and the Baghdad Mayoralty. The Provincial Powers Act of 2008 stipulates, however, that such responsibilities and resources are to be devolved to governorates and larger municipalities, and the abilities of these entities to meet such needs are to be strengthened [2].

Land for housing needs to be considered in relation to land for other uses, such as work and leisure. Commercial and industrial uses generally command higher land prices than housing, and land used for high-income housing commands higher prices than land used for low-income housing. Given these disparities where the value of land, particularly in urban areas, is largely determined by its use, there are considerable prospects for generating internal cross-subsidies within development schemes that include different land uses. Professional expertise can maximize the surplus from high-yield uses to reduce unit costs for less commercially viable ones, such as housing for lower income groups, while remaining within the discipline of market-based prices.

Although there are laws in Iraq to value property and tax housing transfers accordingly, and to tax rental incomes, there is no annual tax on occupied property and the established tax on vacant land is not collected. In the absence of annual property taxation, local authorities are missing out on an important revenue stream for funding

local services.

Property values rise with infrastructure investments. A tax on all real estate, including housing and the land it rests on, would allow infrastructure providers such as municipal authorities to recover part of the cost of building roads, water systems, wastewater systems, and other shelter-related infrastructure. Very low-income owners may be exempted as a welfare measure as necessary.

The recent decentralization law passes responsibility for the provision of land for housing projects from the Ministry of Municipalities and Public Works and Baghdad Mayoralty through to municipal councils, the Governorates, or the Directorate of Investments. The current arrangements, in which plans are made at central level and implemented locally, will be replaced by investing in governorates or municipalities the authority to develop and implement their own land use plans. This change will require new laws and implementing regulations.

Implementation Strategy improving the performance of the housing sector is a complex undertaking that requires many different, ultimately complementary initiatives. The underlying approach for implementing the Iraq national housing policy is to improve the operating environment at higher levels of government while simultaneously formulating and testing pilot projects at the local level.

It is fundamental to the housing policy that production responsibility shifts increasingly to the private sector. It does not in any way represent an abdication on the part of government for outcomes of the housing sector, as has occurred in response to the enabling approach in some countries.

On the contrary, the public sector must move up the value ladder, assuming with increasing effectiveness the role of leader and regulator of the housing sector, while opening up space below for the private sector to come in and build houses, provide housing loans, manage infrastructure networks (Fig. 1).

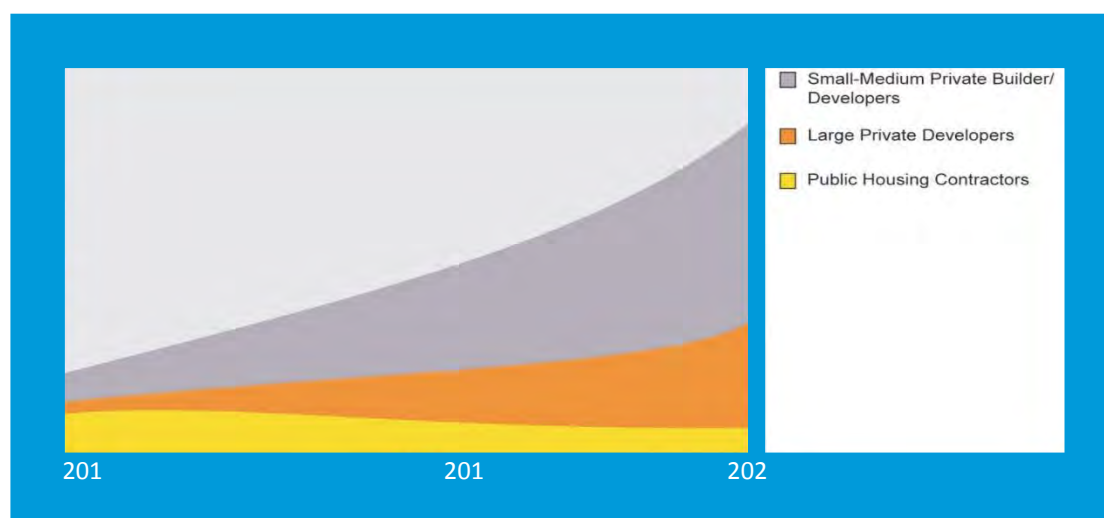


Figure 1 – Evolution of housing production Iraq by type of producer, 2010-2020

The figure makes the distinction between small-medium builder/developers and large developers because the latter are under-represented in Iraq today and can make a much more significant contribution to housing production in the future. But in fact there exists a continuum along builder/developer size. The enabling approach should facilitate the emergence of private housing producers of all sizes, striving not only to promote the involvement of more large developers, but also more medium-sized ones, so that eventually a broad range of company sizes will be active in the housing market in Iraq.

The targeted evolution of the housing finance subsector is similar in that the public sector will move up from the retail market to establish a secondary housing finance market, while opening the retail sector up to commercial banks. At the same time, government will ensure the regulation of the housing finance market as part of the overall financial sector.

References:

1. Qateb & Alame, 2014, Baghdad Comprehensive City Development Plan 2030, Fourth stage, Mayoralty of Baghdad, Baghdad, Iraq

УДК 338.22.01

О. А. Огорокова

к. э. н., доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»

К. Э. ХристославенкоСтудентка 2 курса ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т.
Трубилина»

г. Краснодар, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Актуальность проблемы управления денежными потоками организаций приобретает особое значение на сегодняшний день. Управление денежными потоками является необходимым инструментом получения прибыли любой организации.

Ключевые слова

Управление, денежные потоки, экономическое развитие, политика управления, финансовая система, хозяйственные субъекты, финансовое равновесие.

В современных нестабильных экономических условиях организации самостоятельно выбирают план своего развития. Управление денежными потоками является инструментом, цель которого – достижение контроля деятельности организации [1; 9]. Самостоятельное финансирование деятельности предприятия осуществляется с помощью знаний и использование современных принципов, механизмов и методов организации и качественного управления денежными потоками [4]. Становится очевидным, что современные модели, основанные на институциональных конкурентных, организационных и воспроизводственных регуляторах, не удовлетворяют требованиям глобализации мировой экономики. Необходима разработка перспективных форм, способов, инструментов и методов управления широким спектром финансовых потоков. Положительный финансовый результат не всегда зависит от объема финансовых ресурсов, чаще от их структуры и направлений использования [10].

Денежный поток представляет собой получение, оплату или перевод денег от одного экономического субъекта другому. С позиции отдельного экономического субъекта получение денежных средств означает положительный денежный поток, соответственно денежная выплата рассматривается в качестве отрицательного денежного потока, для данного субъекта. [8]. Сущность и значимость денежных потоков в финансах раскрывается в определенных аспектах, где денежный поток представляется в виде объекта управления финансовыми ресурсами; процесса функционирования денег; процесса формирования, распределения и использования денежного капитала; процесса оборота, процесса функционирования на рынке товаров и на фондовом рынке; процесса, связанного с временным фактором, факторами риска и ликвидности [2]. Таким образом, можно образно представить, что денежный поток является системой «финансового кровообращения» организации.

Денежный оборот представляет то, что по часовой стрелке происходит движение товарных потоков, а против часовой стрелки — движение денежных потоков. В структуре денежного оборота нет денег как таковых. В денежном обороте можно выделить такие составляющие расчетов: с бюджетом и внебюджет

ными фондами, по хозяйственным договорам, по операциям на фондовом рынке [3; 11]. Классификация денежных потоков:



Рисунок 1 - Классификация денежных потоков

Как показывает практика исследователей и экономистов зарубежных стран, управление денежными потоками является важнейшей составной частью финансовой политики организации [10].

Политика управления денежными потоками является частью общей экономической стратегии любого хозяйствующего субъекта, обеспечивающая формирование его целей, денежного оборота и выбор наиболее эффективных путей их достижения [11]. Политика управления денежными потоками является главным планом действий в сфере организации оборота денежных средств компании, обеспечивающее ее устойчивое экономическое развитие [5]. Политика управления денежными потоками фирмы должна строиться и осуществляться в следующей последовательности.

На первом этапе формирования политики стоит обеспечить координацию функций и задач бухгалтерии и службы финансового менеджмента компании по созданию необходимой информационной базы.

На втором этапе необходимо проанализировать тенденции формирования и развития денежных потоков в предыдущем периоде. При этом достигается основная цель анализа – выявление уровня достаточности денежных ресурсов и эффективности их использования.

На третьем этапе нужно провести исследование и прогнозирование факторов, влияющих на формирование денежных потоков компании. Причем, объектом этого исследования будет влияние внешних и внутренних факторов рынка на процесс формирования денежных потоков организации и возможное их изменение в предстоящем периоде.

На четвертом этапе необходимо сформировать систему параметров, оценивающих эффективность управления денежными потоками компании. Такая система показывает желаемые результаты денежного оборота организации, их формирование и распределение перспективе и позволяет оценить эффективность процесса.

На пятом этапе формирования политики управления денежными потоками обосновывается лучший управленческий подход к выбору источников формирования денежных ресурсов компании. Это решение должно обеспечить формирование денежных ресурсов в оптимальном объеме, финансовую устойчивость организации в процессе ее развития, а также минимизацию стоимости привлечения денежного капитала.

На шестом этапе важно найти и обосновать управленческие решения оптимизации распределения денежных ресурсов по основным направлениям их расходования. На данном этапе, возможно, обеспечить реализацию главной цели бизнеса – достижения устойчивых темпов развития или благосостояния собственников, или роста стоимости компании.

На седьмом, заключительном этапе формирования политики управления денежными потоками дается оценка результатов разработанной политики. Такая оценка проводится с использованием системы различных экономически показателей, устанавливаемых самим хозяйствующим субъектом, и осуществляется по определенным параметрам. Если предлагаемая политика управления денежными потоками, в результате проведенной оценки показывает положительные результаты развития бизнеса, то она принимается компанией к исполнению [11]. Таким образом, система управления денежными потоками в организации — это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы организации на движение денежных средств для достижения поставленной цели [6]. Важность и значение управления денежными потоками в организации трудно недооценить, так как от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу [7].

В контексте вышесказанного, для того, чтобы поддержать финансовое равновесие в процессе деятельности организации, повысить степень финансовой и производственной гибкости необходимо придерживаться механизма управления денежными потоками, указанными в статье. Деятельность предприятия будет эффективна тогда, когда результат по финансовой деятельности фирмы будет иметь положительный результат. В противном случае, если результат отрицательный, руководству предприятия необходимо принять ряд мер для стабилизации ситуации.

Список использованной литературы:

1. Болотина Е.А. Направления совершенствования управления финансовыми потоками в условиях

- модернизации реального сектора отечественной экономики: монография/ Е.А. Болотина, А. А. Болотин - М. Издательство «Русайнс», 2015. С. 140
2. Лытнев О. Н. Финансовый менеджмент. Ч. 1: Денежные потоки и основы маржинального анализа: Учебное пособие. - Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006. С. 103
 3. Никулина Н. Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Менеджмент организации» / Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С. 511
 4. Кеменов А.В. Управление денежными потоками компании: Монография. – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011. С. 144
 5. Красина Ф.А. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Ф.А.Красина. — Томск: Эль Контент, 2012. С. 200
 6. Ежемесячный теоретический и научно-практический журнал «Финансы» №9-2015 <http://w.finance-journal.ru/>
 7. Вестник Томского государственного университета научный журнал «Экономика» 2012г.№2 (18)
 8. Мурадян С. С. Управление денежными потоками страховых организаций/ С. С. Мурадян , Л. К. Улыбина // Бюллетень науки и практики. 2016. № 7 (8). С. 134-139.
 9. Егорова А.А. Особенности анализа финансовых активов/ А. А. Егорова , Л. К. Улыбина //В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск: А.Г. Кошаев. 2016. С. 1011-1012.
 10. Улыбина Л.К. Развитие регионального финансового рынка в условиях мобилизационной экономики / Л. К. Улыбина , О. А. Окорокова // В сборнике: Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения Материалы международной научно-практической конференции . 2016. С. 382-387.
 11. Мануйлова Е. С. Теоретические аспекты управления оборотными активами в современных условиях/ Е. С. Мануйлова, Л. К. Улыбина // В сборнике: Российская экономическая модель-5: настоящее и будущее аграрного, индустриального и постиндустриального секторов Сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции, посвященной 55-летию экономического факультета КубГАУ. 2015. С. 349-358.
- © Окорокова О.А., Христовлаенко К. Э., 2016

УДК 336.14

Омшанова Э. А.

канд. экон. наук

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

г. Москва, Российская Федерация

e-mail: ea_o@mail.ru

НАЛОГОВАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация

Введение налоговой консолидации выявило ряд проблем, в числе основных: перераспределение налоговых доходов между субъектами Федерации, что отразилось на сбалансированности бюджетов. В статье были определены особенности налоговой консолидации, дана оценка налоговой консолидации для доходов бюджетов субъектов Федерации, определены предложения по совершенствованию механизма налоговой консолидации.

Ключевые слова

Консолидированная группа налогоплательщиков, налоговая консолидация, межбюджетное регулирование, распределение налоговых доходов.

С 2012 года в российском налоговом законодательстве был введен механизм налоговой консолидации, предполагающий формирование консолидированной группы налогоплательщиков (КГН). Основными причинами принятия федерального закона № 321-ФЗ от 16.11.2011, как следует из Пояснительной записки «К проекту Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков»:

- снижение налоговой нагрузки;
- справедливое распределение налоговых доходов от налога на прибыль КГН между субъектами Российской Федерации;
- налоговые преференции при определении налога на прибыль КГН;
- оптимизация процедур налогового администрирования со стороны налоговых органов и налогоплательщиков.

Налоговая консолидация предполагает следующие основные признаки:

- добровольность участия в КГН на основе договора;
- КГН выступает как единый налогоплательщик;
- налоговая консолидация осуществляется только по налогу на прибыль;
- особый порядок исчисления налоговых обязательств КГН;
- ограничение периода функционирования КГН;
- объединение участников в КНГ возможно только при соблюдении требований, установленных налоговым законодательством РФ (таблица 1);
- отсутствие контроля за трансфертным ценообразованием КГН.

Налоговая консолидация обладает существенными положительными моментами, в числе которых:

- 1) повышение эффективности налогового администрирования;
- 3) более справедливое распределение налоговых поступлений между субъектами Федерации;
- 4) снижение налоговой нагрузки для КГН за счет изменения порядка исчисления налога на прибыль КГН на основе консолидированного финансово-хозяйственного результата деятельности всех участников группы;
- 5) повышение конкурентоспособности группы за счет налогового стимулирования;
- 6) отсутствие контроля за трансфертным ценообразованием для участников КГН.

Право на создание КГН имеют российские организации, удовлетворяющие требованиям Налогового Кодекса РФ (таблица 1). В основном, КГН были созданы компаниями нефтегазовой отрасли и металлургии, до введения моратория количество КНГ составило 16 КГН.

Таблица 1

Финансовые показатели участия в КГН в соответствии со статьей 25.2 НК РФ [1]

Показатели	Значение
Доля прямого и (или) косвенного участия одной организации в уставном капитале другой организации	Не менее 90%
Организация не находится в процессе реорганизации или ликвидации	-
В отношении организации не возбуждено производство по делу о несостоятельности (банкротстве)	-
Размер чистых активов участника КГН	Превышает размер уставного капитала
Совокупная сумма налоговых платежей (НДС, акцизов, налога на прибыль, НДСПИ, без учета сумм налогов, уплаченных в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза)	Не менее 10 млрд.руб.
Суммарный объем выручки от продажи товаров (продукции, выполнения работ и оказания услуг), а также от прочих доходов по данным бухгалтерской отчетности	Не менее 100 млрд. руб.
Совокупная стоимость активов	Не менее 300 млрд. руб.

Следствием введение механизма налоговой консолидации должно было стать перераспределение

поступлений по налогу на прибыль между субъектами РФ. Распределение налога на прибыль КГН между бюджетами субъектов РФ производится исходя из доли прибыли, приходящейся на участников КНГ и их обособленные подразделения. Доля прибыли определяется как средняя арифметическая, исходя из средней численности работников (расходов на оплату труда) и остаточной стоимости основных средств в соответствии с п. 6 ст. 288 Налогового кодекса РФ.

Динамика поступлений налога на прибыль организаций в бюджеты субъектов Федерации по федеральным округам представлена на рис. 1.

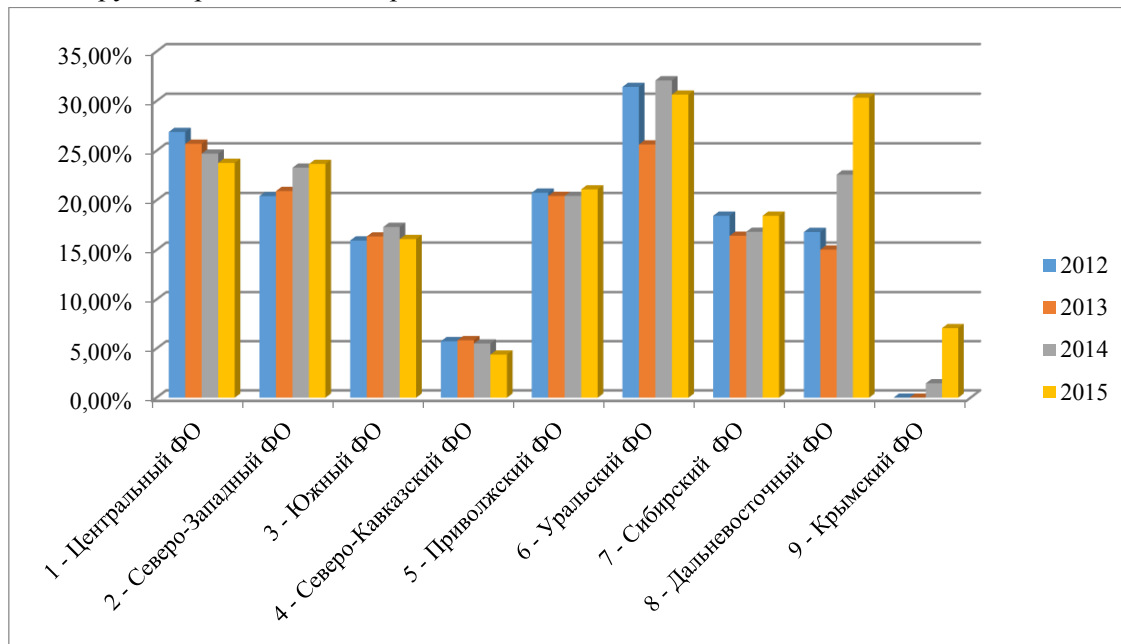


Рисунок 1 – Доля налога на прибыль организаций в доходах бюджетов субъектов Федерации [5]

С 2012 по 2014 года произошло снижение доходов по налогу на прибыль в бюджеты Российской Федерации за счет функционирования налоговой консолидации.

Основная причина: снижение результатов финансово-хозяйственной деятельности организаций в 2013 году. По данным Росстата в 2013 году по основным видам экономической деятельности крупных и средних организаций сальдированный финансовый результат составил 6541,6 млрд. рублей, что на 14,3% меньше, чем в 2012 году. Таким образом, доля убыточных организаций по сравнению с 2012 годом увеличилась на 0,9% и составила 26,8 % от общего числа крупных и средних организаций. Поступления налога от консолидированных налогоплательщиков в 2012 году составили 493,9 млрд. рублей, а в 2013 году произошло снижение до 348,2 млрд. рублей [4].

В 2013 году на поступления налога на прибыль от КГН оказало влияние замедление темпов роста экономики и рост расходов по амортизационным отчислениям. Это подтверждается снижением прибыли организаций на 3,2%, рост убытков в 1,7 раза, увеличение амортизационных отчислений на 400 млрд. рублей.

По данным анализа Счетной Палаты РФ под влиянием экономических и законодательных факторов произошло снижение поступлений в бюджеты в 2013 году на 145,7 млрд. рублей от консолидированных групп налогоплательщиков. Из них 16,4 млрд. рублей из-за консолидации убытков внутри группы [4].

В Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2016 г. и плановый период 2017 и 2018 годов Министерством Финансов РФ проводится анализ распределения налога на прибыль организаций между субъектами РФ в связи с ведением налоговой консолидации. В числе основных направлений совершенствования механизма налоговой консолидации:

- особенности формирования КГН (в частности, в отношении состава участников, соблюдение условий);

- механизм смены ответственного участника КГН, порядок зачета ответственным участником КГН налога, уплаченного участниками группы за пределами Российской Федерации;

- порядок распределения налога на прибыль организаций для уплаты в бюджеты субъектов Российской Федерации по месту нахождения участников КГН и их подразделений;

- процедура перерасчета налоговых обязательств, возникших до момента создания КГН;

- применение участниками КГН пониженных ставок налога на прибыль организаций, установленных субъектами Российской Федерации с одновременным анализом изменения налоговой базы по налогу, что позволит учесть влияние пониженных ставок на изменение поступлений налога в целом по КГН по сравнению с индивидуальной уплатой налога [3].

Введение механизма налоговой консолидации не предполагало использование средств федерального бюджета для компенсации выпадающих доходов в связи с КГН. Однако по оценкам Министерства финансов РФ, создание КГН привело к снижению поступлений в целом по РФ во все региональные бюджеты на 8 млрд. руб. в 2012 г. и на 16 млрд. руб. в 2013 г. Компенсация выпадающих доходов бюджетов субъектов Федерации в связи с созданием налоговой консолидации обеспечивалась предоставлением дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ по распоряжениям Правительства РФ, общий объем которых за 2012-2014 гг. составил более 27 млрд. руб. Распределение дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ осуществлялось между регионами, в которых снижение доходов по налогу на прибыль организаций в связи с созданием КГН превысило один процент собственных доходов консолидированного бюджета и уровень расчетной бюджетной обеспеченности не превысил более чем в 1,5 раза среднероссийское значение.

Компенсация потерь регионов от введения налоговой консолидации осуществлялась на нерегулярной, несистемной основе.

С 1 января 2014 года распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ производится по уточненной методике (утверждена постановлением Правительства РФ от 22 ноября 2004 года № 670 с учетом изменений), в соответствии с которой при определении налогового потенциала по налогу на прибыль организаций применяется показатель начисленного к уплате налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, вместо показателя прибыли крупных и средних организаций по видам экономической деятельности. Это повысило точность расчета налогового потенциала регионов в связи с изменениями финансовых потоков по налогу на прибыль организаций, обусловленных созданием КГН.

Объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ в 2016 году увеличен на 117,6 миллиарда рублей, или почти на треть по сравнению с 2012 годом. В 2016 году предусмотрено предоставление дополнительных дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ в размере 30 миллиардов рублей с учетом влияния создания КГН на доходы бюджетов.

По данным Минфина РФ фактические поступления налога на прибыль от организаций, входящих в КГН, стали хаотичными и непредсказуемыми, размеры поступлений менялись от года к году. Для оценки эффективности функционирования налоговой консолидации был введен мораторий на увеличение количества действующих КГН и числа участников действующих КГН до 1 января 2016 года с пролонгацией до 1 января 2019 года.

Для устранения отрицательных бюджетных последствий создания КГН необходимо уточнить механизм перераспределения налога на прибыль КГН, учитывающий:

- размещение трудовых, материальных ресурсов базы на территории субъектов Федерации, в которых осуществляется непосредственная добыча, первичная переработка природных ресурсов;
- интересы государства, интересы участников КГН;
- уточнение показателей оценки налогового потенциала по налогу на прибыль, оценки выпадающих доходов бюджетов при распределении межбюджетных трансфертов;
- показатели оценки эффективности налоговой консолидации.

Таким образом, механизм налоговой консолидации должен быть ориентирован на повышение синергетического эффекта и на обеспечение сбалансированности бюджетной системы РФ.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ, от 05.08.2000 № 1170ФЗ (в редакции

от 03.07.2016)

2. Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков».
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 г. и плановый период 2017 и 2018 годов – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/>
4. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка результативности администрирования консолидированных групп налогоплательщиков» // Бюллетень Счетной Палаты Российской Федерации. – 2014. - № 9.
5. Официальный сайт Федерального казначейства. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>.

© Омшанова Э.А., 2016

УДК 331

Е.А. Павлов

Студент 1 курса факультета Управления
Санкт-Петербургского государственного экономического университета
Г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА. ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация

Образование в современном экономическом развитии должно определять уровень и рост творческого потенциала развития общества. Но что делать молодежи, которой не предоставили возможность получить образование, имеющее перспективу? Перед каким недочетом в преобразованиях приходится сталкиваться новому поколению? Проблема, которая остро встает в современных условиях кризиса, такая как безработица среди молодежи и пути решения, все это можно прочитать в статье.

Ключевые слова

Молодежь; безработица; пути решения.

На сегодняшний день потенциал развития общества в современных условиях – это один из решающих факторов в процессе социально-экономических преобразований. Даже в условиях кризиса, образование должно иметь большие перспективы, быть построенным на понимании будущего закономерного развития экономики и общества.

Развитие экономики возможно лишь в результате целого комплекса преобразований, если же в системе имеются недочеты, то человек может столкнуться с проблемой, которая будет сказываться плачевно не только в жизни одного человека, но и всего общества. Рассмотрим подробно одну из проблем, которая может сказаться на экономическом развитии общества, такую как безработица среди молодого поколения.

Для любого трудоспособного человека, работа считается важной частью его жизни. Вне зависимости от самой должности, ее сложности и ответственности, она устанавливает курс развития человека и его ценностей. Множество типов профессиональной деятельности показывают степень развития общества, а рейтинг профессии в сознании людей дает возможность судить об уровне ее «престижа». Именно уровень «престижа» можно назвать главенствующим фактором в выборе профессии. Усиливающийся разлад в экономике, падение уровня жизни – все это приводит к проблеме поиска работы. Особенно остро эта проблема встает перед молодыми людьми.

Перспектива развития любого государства находится в руках нового поколения. Для молодых людей, в период становления личности, очень важна поддержка государства. Одним из таких аспектов является обеспечение занятости. Но, к сожалению, в нашей стране происходит увеличение уровня молодежной

безработицы.

Безработица молодежи – социально-экономическое явление, при котором трудоспособная молодежь находится в поиске работы и готова приступить к ней, но не может реализовать свое право на труд, тем самым теряет основные средства к существованию. [1]

В России решение этой проблемы для данного пласта населения усложняется тем, что уровень образования современной российской молодежи зачастую не совпадает с запросами работодателя. По данным Росстата самый высокий уровень безработицы наблюдается среди молодых людей в возрасте 15-19 лет (29,2%), молодежи сельской (25,6%) и среди молодых людей в возрасте 20-24 лет (15%). [2] Хочется отметить, что эта проблема не является свойственной только для нашей страны. По данным Международной организации труда (МОТ), в мире около 75 млн. молодых людей в возрасте от 15 до 24 лет являются безработными. Уровень молодежной безработицы в России выше, чем в Европе, но меньше чем в Греции и Испании.

Для молодых людей, работа считается базой и основой, определяющей ее благосостояние. Увеличение численности безработных среди молодого поколения, их не востребованность на рынке труда представляет собой серьезную опасность для социальной структуры общества. Так, высокий уровень безработицы среди молодежи может привести к увеличению уровня преступности.

Современную ситуацию на рынке труда можно назвать очень тяжелой. Отмена распределения выпускников после окончания учебного заведения лишает молодежь гарантии трудоустройства. Молодым людям приходится участвовать в жесткой конкуренции среди работников, уже имеющих стаж.

Каковы же причины молодежной безработицы? На мой взгляд, одной из главных причин низкой занятости молодежи можно назвать отсутствие или наличие низкого опыта работы. Именно поэтому молодых людей последними принимают на работу при наличии мест, и первыми увольняют в случае сокращения. Другой причиной, которая уже упоминалась выше, является низкое качество подготовки кадров. Молодых людей, после устройства на работу, быстро увольняют, так как они не справляются со своими обязанностями. Еще одна причина – сложности в трудоустройстве молодежи, имеющей высшее образование. На рынке труда ярко представлены профессии, не требующие или требующие среднего профессионального образования (плотник, сторож, водитель, продавец и т.п.). Такие должности считаются низкооплачиваемыми и непривлекательными. Вследствие роста цен на товары и услуги молодежь не идет на такую работу.

Таким образом, причины безработицы среди молодежи заключаются не только в непродуманной государственной политике в этом вопросе, но и в изменении ценностей и жизненных ориентиров молодых людей.

Как же решить данную проблему? Несомненно, все попытки решения такой задачи столкнутся с преградами в экономической, правовой и социальной сферах. Отсюда можно сделать вывод, что способы решения необходимо использовать совокупно. Одна из мер - пересмотр и доработка законодательной базы. Следует найти источники дополнительного финансирования работодателей, трудоустраивающих молодых сотрудников. Отдельного внимания заслуживает информирование молодых людей о положении на рынке труда. Источниками информирования служит различная реклама или семинары. Надлежит сохранять и увеличивать число мест для молодых сотрудников. Для более эффективного решения проблемы необходимо усилить взаимодействие между учебными заведениями и предприятиями. Еще одним средством решения вопроса безработицы молодежи можно назвать стимулирование молодежного предпринимательства.

Анализируя проблему молодежной безработицы, легко сделать вывод, что способ решения должен основываться на создании нормативно-правовой и финансовой базы. Сейчас в России не представлены необходимые условия, обеспечивающие реализацию прав молодого поколения на труд. В нашей стране действует система социальных служб по работе с молодыми людьми, но стоит заметить, что это только основа для аппарата, который необходим для оказания помощи по трудоустройству молодежи. Вне всякого сомнения, молодежная безработица считается важной проблемой для современных стран. Ведь развитие и привлечение молодого поколения является одним из главных спектров социальной политики любого государства.

Список использованной литературы:

1. Волонина Н.А. Безработица молодежи // Экономика, предпринимательство и право. — 2012. — № 1 (12). — с. 9-14. — URL: <http://bgscience.ru/lib/8865/>.
2. Официальная статистика по занятости населения [электронный ресурс] Режим доступа. - URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/.

© Павлов Е.А., 2016

УДК 338

Пищулина Е.С.
Старший преподаватель
ВШЭУ, ЮУрГУ (НИУ)

ОСОБЕННОСТИ ЯПОНСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ**Аннотация**

В данной статье представлены отличия системы японского менеджмента от европейской и американской системы управления. Указываются особенности японской системы управления, позволяющие считать ее одной из успешнейших в мире. Кроме этого описываются концепции японского менеджмента.

Ключевые слова

Система управления, менеджмент, система менеджмента, японская система, японское управление

Что же такого отличительного в японских методах управления? Главное это направленность, основа управления в Японии – это трудовые ресурсы. Главная цель, которую преследует японское руководство – это повышение эффективности работы предприятия и происходит это по большей мере из-за увеличения производительности труда рабочих. Тогда как в Европе и Америке, главной целью является извлечение максимальной прибыли с наименьшими затраченными усилиями. Разница очевидна.

Как считают многие, этого Япония достигла в большей степени из-за уникальной системы управления. Эта уникальность достигнута необычной этнопсихологической площадкой, заложенной в основе. Именно поэтому оценивание японского опыта и осваивание его в других условиях должно проходить с учетом особенного национального характера японцев: трудолюбие, самообладание, практичность и ориентир на отдаленные цели [2].

Важнейшие концепции, которые выделяются в японской системе управления:

- Система пожизненного найма
- Процесс коллективного принятия решений

Так же, еще одной важной особенностью японского управления служит концепция постоянного обучения. Они уверены, что постоянное обучение приводит к стремительному улучшению мастерства [3].

Менеджеры Японии стараются приспосабливать своих работников не только к техническим навыкам, но и к моральным и нравственным ценностям. Как происхождение концепции «человеческого потенциала» можно рассмотреть систему группового принятия решений Ринги. По ней ответственность за принятие, каких либо решений не является персональной, а лежит на плечах у всей группе. Все решения согласно системе Ринги принимаются в ходе коллективного обсуждения и все участники должны единогласно принять его. А если хотя бы один человек против, то предложение возвращается к человеку, который его выдвинул. Этот прием все еще действует, хоть и значительная часть системы Ринги была изменена.

Требуется правильно понимать, что метод японцев предполагает полное единодушие. Это не принятие решения большинством людей. Японцы испытывают отвращение к тирании большинства. Если нет общего единогласия, то решение не принимается. Если же большинству по нраву это решение, то они пытаются

убедить меньшинство, уважать их взгляд. Этот компромисс в дальнейшем будет вознагражден. У японцев не принято открыто возражать вышестоящему или старшему, делать это нужно очень дипломатично [4].

Чтобы не быть субъективными, японские менеджеры постоянно, где есть хоть малейшая возможность, для определения ситуации на текущий момент применяют методы статистики. Они верят в цифры. Японцы стараются писать все аспекты бизнеса количественно. Все безупречно, что является заслугой хорошего управляющего [1]. Для улучшения качества работы и поддержания дисциплины японские менеджеры больше поддерживают вознаграждение, чем наказания. Увольнение самая жесткая мера и применяется в случае принятия взяток, воровства, жестокости, саботажа, нарочному нарушению инструкций старших.

Подытожив, можно сказать, что система управления, которая была разработана в Японии много лет назад, является одной из самых эффективных на сегодняшний день. Их методами пользуются многие страны, которые сегодня находятся в первых местах по развитию производства. Я думаю, даже спустя много лет, их методы управления будут примером для многих стран.

Список использованной литературы:

1. Журавлев В.В., Лопарева А.М. Диверсификация бизнеса как путь повышения эффективности предприятий сферы туризма. Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2014.
2. Лопарева, А.М. Управление издержками в туристском бизнесе. Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2015.
3. Пищулина, Е.С. Булков Т.И. Анализ японских методов управления. - Сервис: экономика, техника, образование. Межвузовский сборник научных трудов. - Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2016 г.
4. Угарова, Г.Л., Пищулина, Е.С. Направления развития паломнического туризма на Урале. Личность и общество: проблемы взаимодействия. Материалы VII Международной научно-практической конференции. - Челябинск: Издательский дом «Монограф», 2015 г.
5. Угарова, Г.Л., Торопова, А.Н. Ресторанный бизнес в Челябинске. Общество и сервис: теоретические и практические инновации. Студенческий ежегодник. – Челябинск: ЮУрГУ, 2015 г.

© Пищулина Е.С., 2016

УДК 2964

И.В. Платонова

к.э.н., доцент

Воронежский государственный университет инженерных технологий

Е.А. Азанова

студентка факультета экономики и управления

Воронежский государственный университет инженерных технологий

г. Воронеж, Российская Федерация

МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

Статья посвящена изучению методов стратегического анализа предприятия. Применение данных методов позволяет разработать стратегический план развития организации и определить механизм эффективного распределения ресурсов компании.

Ключевые слова

Стратегический анализ, стратегическое планирование, SWOT-анализ, PEST-анализ, ABC-анализ.

В практике стратегического планирования нет конкретного распределения методов проведения стратегического анализа, так как каждая из моделей по-своему уникальна и носит универсальный характер. При проведении стратегического анализа особое внимание уделяется тем аспектам, которые играют скорее вспомогательную роль, для каждого предприятия и выпускаемого продукта или предлагаемой услуги необходимо разработать определенный план деятельности и развития. Другими словами, оценивается конкурентоспособность и возможности увеличения прибыли предприятия за счет данного продукта или услуги.

Немало важным условием построения стратегии предприятия является анализ продуктов фирмы как со стороны потребности в инвестициях, так и перспектив ее развития и конкурентоспособности. Изучение каждого из этих аспектов позволяет разработать общий план действий компании, определить механизм распределения ресурсов и контроля за эффективностью деятельности.

В банковской сфере достаточно широко применяются такие методы, разработанные на опыте зарубежных фирм, как SWOT-анализ, PEST-анализ, выделение и ранжирование бизнес-направлений, ABC-анализ, BCG-анализ, матрица McKinsy-GE, бенчмаркетинг и прочее [1, с. 198].

Одним из самых простых и удобных методов является метод PEST-анализа. Он позволяет изучить влияние внешней среды на деятельность предприятия. PEST-анализ - инструмент долгосрочного стратегического планирования. Он составляется ориентировочно на 5 лет вперед, при этом данные должны ежегодно обновляться. PEST-анализ изучает влияние политических (P), экономических (E), социально-культурных (S) и технологических (T) факторов. Как правило, данный вид анализа выполняется в виде матрицы из четырех квадрантов или в табличной форме.

При анализе политико-правовых факторов рекомендуется предварительно ответить на вопросы относительно главных изменений в области правового регулирования и политической стабильности. То есть, планируется ли изменение законодательной базы страны или отрасли, в которой функционирует организация, повлияют ли эти изменения на ее деятельность. Не менее важным является определение степени вмешательства государства в деятельность фирмы, а также отношения страны с другими странами и организациями [2, с. 33].

Анализ факторов экономического состояния рынка основывается на параметрах, характеризующих состояние рынка или страны, в которой функционирует компания: динамика развития экономики, изменения курсов валют, изменение уровня безработицы, уровня инфляции, изменение располагаемого дохода на душу населения и изменения в банковской сфере [3, с. 249].

Наиболее детального рассмотрения требует группа технологических факторов, так как их изменение может кардинально изменить состояние рынка.

Процесс проведения PEST-анализа включает в себя несколько этапов: определение факторов, влияющих на продажи и прибыль компании; сбор информации по динамике и характеру изменения каждого фактора; анализ степени влияния каждого из факторов; составление сводной таблицы PEST-анализа. Для получения верной картины проводится опрос и сбор различных точек зрения независимых экспертов рынка, продавцов, руководителей, а также изучается информация по рынку в различных изданиях и сети Интернет.

При проведении анализа создается перечень политических, экономических, социально-культурных и технологических факторов. Затем происходит оценка влияния каждого фактора на деятельность компании по шкале от 1 до 3, где 1 – влияние фактора минимально; 2 – лишь значительное изменение влияет на прибыль и продажи компании; 3 – максимальное влияние фактора. Далее определяется вероятность колебаний по шкале от 1 до 5, где 1 означает минимальное влияние фактора, 5 – максимальное влияние. После выставления всех оценок рассчитывается среднее арифметическое по ним.

Следующим шагом рассчитывается реальная значимость каждого фактора. Чем выше значимость фактора, тем больше ему необходимо уделить внимания. В завершении результат всех расчетов должны быть приведены в матричный вид, по каждому из факторов делается вывод, и приводятся рекомендации по его оптимизации.

Одним из самых эффективных инструментов стратегического планирования является SWOT-анализ. Он позволяет проанализировать как внешние, так и внутренние факторы деятельности организации, дает оценку конкурентоспособности и возможным рискам компании. Данный вид проводится минимум один раз

в год при формировании бюджетов.

В SWOT-анализе дается оценка сильных и слабых сторон предприятия, а также ее возможностей и угроз. Сильными сторонами товара или услуги считают такие внутренние характеристики компании, которые обеспечивает преимущество на рынке и занимает наиболее выгодное положение по сравнению с конкурентами [4, с. 182]. За счет сильных сторон компания обеспечивает себе постоянный доход, долю на рынке и большой уровень продаж. Их необходимо постоянно улучшать, укреплять и использовать в общении с потребителями.

Недостатки товара или услуги – это внутренние характеристики компании, затрудняющие рост бизнеса и мешающие лидерству на рынке. За счет них компания может потерять свою долю на рынке и утратить конкурентоспособность. В разработке стратегии необходимо в обязательном порядке учитывать слабые стороны компании и разрабатывать специальные программы для минимизации рисков влияния слабых сторон на работоспособность компании [3, с.251].

Возможности компании – это факторы внешней среды, влияющие на рост бизнеса в будущем.

Угрозы компании – это негативные факторы, ослабляющие конкурентоспособность предприятия, ведущие к снижению доли на рынке и способности получения прибыли. При проведении анализа каждая из потенциальных угроз оценивается с точки зрения вероятности возникновения в краткосрочном периоде и возможных потерь компании. В обязательном порядке предлагаются возможные решения для минимизации каждой из угроз.

SWOT-анализ позволяет наиболее подробно и полно оценить риски и возможности предприятия, а также спланировать маркетинговую стратегию предлагаемого товара или услуги.

Оценить себестоимость и рентабельность банковских продуктов позволяет применение метода ABC-анализа. Изучение происходит за счет анализ данных о структуре затрат по бизнес-процессам банка. Суть данного метода заключается в том, что каждое подразделение является носителем затрат, сотрудники, используя ресурсы данных подразделений, создают конечный для потребления продукт.

Применения матрицы ABC- анализа позволяет контролировать изменения себестоимости и рентабельности продаж, анализировать их в совокупности со статьями затрат и бизнес-процессов, принимать решения по управлению продуктовым портфелем и ценовой политикой, а также повысить качество и точность планирования с помощью использования определенных нормативов [5, с.83]. Данная методика отвечает на многие вопросы, актуальные для работы компании.

Предложенные методы являются наиболее актуальными и распространенными, как в российской, так и зарубежной практике. Они позволяют рассмотреть влияние внутренних и внешних факторов на деятельность компании, верно и, самое главное, вовремя выявить слабые стороны деятельности и предложить необходимые пути решения обнаруженных проблем, что позволяет предприятию продолжительное время конкурировать с другими фирмами и получать прибыль.

Список использованной литературы:

1. Фомичев А.И. Стратегический менеджмент: учебник для вузов. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. – 468 с.
2. Платонова И.В., Горковенко Е.В. Приоритеты социальной политики в России на современном этапе // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2014. № 1 (6). С. 31-34.
3. Ковалев В.А. Современный стратегический анализ: учебник для вузов. - Спб.: Питер, 2016. – 288 с.
4. Хорев А.И., Горковенко Е.В., Платонова И.В. Управление кадровой безопасностью организации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 11-1. С. 181-184.
5. Горковенко Е.В., Платонова И.В. Реструктуризация ассортимента как инструмент управления развитием перерабатывающих организаций // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2013. № 3 (4). С. 83а-83б.

В.М. Посохова

студент магистратуры

Р.Г. Абакумов

К.э.н., доцент

БГТУ им. В. Г. Шухова

г. Белгород, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ В РЕШЕНИИ ВОПРОСОВ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы государственного участия в эффективном развитии индивидуального жилищного строительства.

Ключевые слова

Жилищное строительство, эффективное развитие, государственное участие.

Одним из фундаментальных направлений в сфере жилищной политики на сегодняшний день является развитие индивидуального жилищного строительства. Совершенствуя данную отрасль, можно добиться положительных результатов в развитии жилищной ситуации граждан страны в целом. Основной существующей проблемой нашей страны на сегодняшний день является падение демографического уровня населения. Один из наиважнейших факторов социального благополучия граждан, является наличие комфортного жилья. Если государство решит эту задачу, то в скором времени граждане почувствуют уверенность в завтрашнем дне, что, несомненно, приведет к благополучному разрешению демографического кризиса.

Для улучшения жилищной ситуации государством была разработана целевая программа «Жилище», которая уже дала положительные результаты с 2011 по 2015 год. Данная программа направлена на развитие доступного жилья экономкласса для граждан со средним уровнем заработка. Такое жилье должно отвечать всем уровням безопасности, комфортности, экологичности и энергоэффективности. А также, одной из поставленных задач целевой программы является своевременное выполнение государственных обязательств по гарантированному обеспечению жильем тех категорий граждан, которые были установлены федеральным законодательством. На данный момент было принято решение продлить программу «Жилище» до 2020 года.

Для поддержки молодых семей и семей с детьми на данный момент Департаментом здравоохранения и социальной защиты населения разрабатывается перечень программ, направленных на улучшение жилищных условий. Первостепенной задачей разрабатываемых программ должна стать возможность приобретения жилья по доступным условиям. Так, в постановлении Губернатора области от 30 июня 2011 года № 71 ГУП «Белгородский областной фонд поддержки индивидуального жилищного строительства» многодетным семьям оказывается содействие в виде строительства коробки с кровлей без отделки либо выделения займов на строительство индивидуального жилого дома в сумме до 1 млн. рублей сроком на 17 лет под 5% годовых.

Для поддержки молодых семей, была утверждена целевая программа «Обеспечение жильем молодых семей Белгородской области на 2011 – 2015 годы». В рамках этой программы, молодым семьям, нуждающимся в жилище, выделяются бюджетные средства на строительство или приобретение индивидуального жилого дома. В 2016 году данная программа продлена еще на 5 лет, что говорит о том, что доступным жильем обзаведутся еще больше семей Белгородчины.

В Белгородской области строительство новых индивидуальных жилых домов является основным направлением в сфере жилищного строительства. Быстрый рост темпов данного направления осуществляется благодаря государственной поддержке, направление которой осуществлено тремя направлениями: земельные участки предоставляются застройщиками; микрорайоны обеспечены инженерными сетями и подъездными путями; кредитная и финансовая поддержка застройщиков.

Еще одной движущей силой развития жилищной проблемы Белгородской области является ГУП

«Белгородский областной фонд поддержки ИЖС». Фонд осуществляет реализацию государственной целевой программы «Жилище». Данный фонд предоставляет денежные ресурсы (займы), гражданам, постоянно проживающих на территории области, для поддержки в приобретении индивидуального жилищного дома, а также для улучшения жилищных условий. Любой житель Белгородской области, который проживает на территории области не менее 3-х лет, может получить заем в Фонде. Но следует учесть, что максимальная сумма займа на строительство составляет 1,0 млн. рублей.

Многодетным семьям заем предоставляется в размере 1 000 000 рублей, до 17 лет под 5% годовых, вне зависимости от места строительства и проживания на территории Белгородской области, с предоставлением отсрочки по основному долгу на 2 года. Стоит отметить, что при поддержке фонда всего было построено и введено в эксплуатацию более 7 700 тыс. кв. м жилья, а также улучшены жилищные условия более 58 тыс. семей.

В 2015 году Фондом было выделено 763 млн. рублей займов на строительство индивидуального жилья, на строительство и достройку жилых домов выдано более 7 900,0 млн. рублей, а построили и переселились в новые дома более 2 000 семей.

В 2016 году планируется выдать 700,0 млн. рублей на строительство индивидуального жилья в городской и сельской местности по всей Белгородской области.

В развитие индивидуального жилищного строительства основной движущей силой является ПАО «Белгородская ипотечная корпорация». Для индивидуального жилищного строительства ПАО «Белгородская ипотечная корпорация» получила 24, 8 тыс. га земельных участков для предоставления индивидуальным застройщикам. Из этого количества 15 тыс. га уже передано под застройку. На землях ПАО «БИК» сформировано более 100 микрорайонов для жилищного строительства, в том числе в г. Белгороде, шестнадцать сельских и городских поселений. В них насчитывается около 50 тыс. земельных участков.

В последнее время производится оснащение территорий индивидуального жилищного строительства сетями водоснабжения, электроснабжения, газоснабжения и водоотведения с быстрыми темпами. То есть, участки под строительство предоставляют после того, как будут построены инженерные сети. В 2015 году доля введенных в эксплуатацию индивидуальных жилых домов составила около 80 процентов. Данные действия, направленные на улучшение жилищных условий граждан страны дает положительные результаты, развивая социальный и экономический показатель не только Белгородской области, но и страны в целом.

Список использованной литературы:

1. Абакумов Р.Г., Наумов А.Е., Маликова Е.В. Методические рекомендации по экономическому воспроизводству жилого фонда на основе реконструкции домов первого периода индустриального домостроения//

Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 5. С. 179-183.

2. Абакумов Р.Г. Нормативно-правовое регулирование инвестиционно-строительного процесса развития недвижимости: монография / Р. Г. Абакумов. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. – 297 с.

© Посохова В.М., Абакумов Р.Г., 2016

УДК 338.001.36

Развадовская Ю.В., к.э.н., в.н.с

Южный федеральный университет, г. Таганрог, РФ

Ложникова А.В., д.э.н., профессор

Томский государственный университет, г.Томск, РФ

ОЦЕНКА КАЧЕСТВЕННЫХ И КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация

Процессы экономического развития определяются наличием и состоянием использования ресурсов, в

том числе их количественными характеристиками (наличие, состояние и использование ресурсов) и качественными характеристиками (форма собственности на ресурсы). В настоящей статье анализируется официальная статистика за период 2005-2014 гг. в части трудовых ресурсов в разрезе распределения численности занятых по формам собственности, видам экономической деятельности, субъектам РФ, по полу и занятиям. Выводы сделаны на основе обобщения количественных и качественных характеристик трудовых ресурсов обрабатывающих производств.

Ключевые слова

Экономическое развитие, структура отраслей, трудовые ресурсы, форма собственности, распределение занятых по субъектам РФ.

В современных условиях, характеризующихся формированием шестого технологического уклада, важнейшим ресурсом развития экономики являются высококвалифицированные кадры, доля которых в структуре ресурса «труд» определяет интенсивность экономического развития. Таким образом, к количественным характеристикам трудовых ресурсов следует отнести численность занятых в экономике в целом, в отраслях и в субъектах РФ, по полу и занятиям. Качество ресурса «труд» мы связываем с господствующей формой собственности предприятий и организаций, где занято население – это частный сектор (Таблица 1).

Таблица 1

Среднегодовая численность занятых в экономике по формам собственности

	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
	Тысяч человек						
Всего в экономике	75325	64517	66792	67577	67727	67968	67901
в том числе по формам собственности:							
государственная, муниципальная	62198	24371	22499	20566	19896	19494	19029
частная	9384	29776	36178	39585	39826	40615	40988
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	630	526	382	319	314	311	297
смешанная российская	3046	8114	5202	3880	4290	4055	3961
иностранная, совместная российская и иностранная	67	1730	2531	3227	3401	3493	3626
	В процентах к итогу						
Всего в экономике	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:							
государственная, муниципальная	82,6	37,8	33,7	30,4	29,4	28,7	28,0
частная	12,5	46,1	54,1	58,6	58,8	59,7	60,4
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	0,8	0,8	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4
смешанная российская	4,0	12,6	7,8	5,7	6,3	6,0	5,8
иностранная, совместная российская и иностранная	0,1	2,7	3,8	4,8	5,0	5,1	5,4

Исследуем распределение предприятий и организаций по видам экономической деятельности и формам собственности с фокусированием внимания на промышленном секторе на основе Таблицы 2. В 2013 г. в сфере добычи полезных ископаемых было учтено 0,4% от общего числа предприятий и организаций (17, 4 тыс. предприятий, в том числе они преимущественно – 15,4 тыс. - находились в частной форме собственности). В сельском и лесном хозяйстве было учтено 3,3% (158 тыс. предприятий, большая часть из которых 147, 3 тыс. также находилась в частной форме собственности). В обрабатывающих производствах было учтено 8,3% (почти 402 тыс. предприятий, 374,5 из которых тоже – частные). Лидерами по числу предприятий в обрабатывающем секторе являются: целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность – 54,4 тыс. предприятий, в т.ч. 48, 4 тыс. – частные; производство пищевых продуктов - 50 тыс. предприятий, в т.ч. 45,9 – частные; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий – 44 тыс. предприятий, в т.ч. 42,2 – частные.

Распределение предприятий и организаций по видам экономической деятельности (на конец года)

	2005					2012					2013				
	Число предприятий и организаций		из них по формам собственности, тыс.			Число предприятий и организаций		из них по формам собственности, тыс.			Число предприятий и организаций		из них по формам собственности, тыс.		
	тыс.	в процентах к итогу	государственная и муниципальная	частная	смешанная российская	тыс.	в процентах к итогу	государственная и муниципальная	частная	смешанная российская	тыс.	в процентах к итогу	государственная и муниципальная	частная	смешанная российская
Всего	4767,3	100	412,5	3837,6	116,9	4886,4	100	343,5	4195	43,7	4843,4	100	341,4	4159,5	38
по видам эк. деятельности:															
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	293,2	6,2	12,6	272,6	4,2	169,4	3,5	6,6	158,2	1,1	158	3,3	6,2	147,3	0,9
рыболовство, рыболовство	7,4	0,2	0,4	6,6	0,2	8,7	0,2	0,3	7,9	0,1	8,5	0,2	0,3	7,8	0,1
добыча полезных ископаемых в том числе:															
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	14,6	0,3	0,4	11,9	1,2	17,3	0,4	0,2	15,3	0,3	17,4	0,4	0,2	15,4	0,3
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	6,1	0,1	0,2	4,8	0,5	7,1	0,1	0,1	6	0,1	7	0,1	0,1	5,8	0,1
обработки вающие производства в том числе:															
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	478,4	10	14,4	419,6	19,4	405	8,3	5,8	376,5	4,1	401,9	8,3	5,4	374,5	3,6
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	69,3	1,5	1,5	59,5	3,7	50,8	1	0,5	46,5	0,8	50	1	0,4	45,9	0,7

текстильное и швейное производство	40,5	0,8	1,8	35,2	1,3	26,1	0,5	0,3	24,2	0,2	25,8	0,5	0,2	24	0,1
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	5,8	0,1	0,2	5	0,2	2,7	0,1	0	2,4	0	2,6	0,1	0	2,3	0
обработка древесины и производство изделий из дерева	45,1	0,9	0,7	40	1,5	32,2	0,7	0,2	30,4	0,2	31,6	0,7	0,1	30	0,1
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	56	1,2	4,7	46,2	2,3	56,5	1,2	3,3	50,2	0,7	54,4	1,1	3,2	48,4	0,6
производство кокса и нефтепродуктов	2,7	0,1	0	2,4	0,1	2,4	0	0	2,2	0	2,2	0	0	2	0
химическое производство	17	0,4	0,3	14,8	0,7	14,7	0,3	0,2	13,2	0,2	14,3	0,3	0,2	12,9	0,2
производство резиновых и пластмассовых изделий	16,2	0,3	0,1	14,7	0,4	20,5	0,4	0	19,5	0	20,7	0,4	0	19,7	0
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	31,4	0,7	0,6	28,1	1,5	28,2	0,6	0,1	26,7	0,2	28,8	0,6	0,1	27,3	0,2
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	32,8	0,7	0,5	29,8	1	42,3	0,9	0,1	40,5	0,2	44	0,9	0,1	42,2	0,2

их них металлургическое производство	4,6	0,1	0,1	4	0,2	4,9	0,1	0	4,5	0,1	4,9	0,1	0	4,5	0
производство машин и оборудования	74,2	1,6	2	66,5	3,1	43,7	0,9	0,4	41	0,5	42,5	0,9	0,3	39,9	0,4
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	35,4	0,7	1	30,5	1,8	35	0,7	0,5	32,5	0,5	35,2	0,7	0,4	32,9	0,4
Производство транспортных средств и оборудования из него:	10	0,2	0,4	8,3	0,7	10	0,2	0,2	8,8	0,3	10	0,2	0,2	8,8	0,3
производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	4,1	0,1	0,1	3,5	0,2	3,6	0,1	0	3,3	0	3,6	0,1	0	3,2	0
производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	5,9	0,1	0,3	4,8	0,5	6,3	0,1	0,2	5,6	0,3	6,4	0,1	0,1	5,6	0,3
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	18,6	0,4	5,8	10,4	1,9	31,9	0,7	6,1	22,9	2,1	32,3	0,7	6	23,4	1,9
строительство	371,7	7,8	7,2	345,1	8,5	449,5	9,2	3,1	431,4	1,8	463,8	9,6	3	445,5	1,6

оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования в том числе:	1831,4	38,4	18,4	1717,1	23,5	1784,6	36,5	5,3	1715	3,4	1711,2	35,3	4,7	1643,4	2,6
торговля автотранспортными сред-ми и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	85,3	1,8	0,5	81,7	1,1	139,7	2,9	0,2	135,6	0,2	142,3	2,9	0,2	138	0,2
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными сред-ми и мотоциклами	1379,9	28,9	5,3	1302,5	16,8	1271,7	26	1,4	1223,2	2,2	1193,3	24,6	1,2	1146,4	1,5
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными сред-ми и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	366,1	7,7	12,6	332,9	5,7	373,1	7,6	3,7	356,2	1	375,5	7,8	3,2	358,9	0,9
Гостиницы и рестораны	79,7	1,7	4,3	67,6	2,7	96,4	2	2,2	89,5	0,6	99,3	2,1	2	92,6	0,5
транспорт и связь	184,5	3,9	12	159,6	5,4	288,6	5,9	8,8	268,1	2,7	300,9	6,2	8,5	280,7	2,5
в том числе связь	23	0,5	3,2	16,8	1,4	28,3	0,6	2,3	23,6	1	27,7	0,6	2,1	23,2	0,9
финансовая деятельность	102,5	2,1	4,6	74,9	12,9	102,2	2,1	2,2	84,4	5	101,7	2,1	2,1	84,6	4,3
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг в том числе:	689,8	14,5	37,8	587	25,3	913,8	18,7	26,7	827,9	17,7	924,9	19,1	26,1	841	15,5

Управление эксплуатацией жилого фонда	47,8	1	7,3	39,2	1	89,6	1,8	4,3	77,4	7,5	87,6	1,8	4	77,3	6
научные исследования и разработки	73,6	1,5	6,1	57,9	6,1	44,2	0,9	3,5	35,1	3,6	42,2	0,9	3,4	33,3	3,7
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	93,3	2	89,6	2,6	0,7	88,5	1,8	83,9	4	0,1	94,8	2	90,1	4,2	0,1
образование	171,9	3,6	135,9	28,6	3,6	156,3	3,2	119,6	32,4	1,3	152,7	3,2	115,7	32,9	1,2
здравоохранение и предоставление социальных услуг	75,8	1,6	35,9	34,8	1,8	80,8	1,7	29,3	46,6	0,7	81,5	1,7	28	48,5	0,6
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	346,6	7,3	32,7	93	5,6	291,7	6	43,3	113,5	2,7	293	6	43,1	116,4	2,5

Считаем, что доминирование частного сектора и обуславливает целый ряд проблем, связанных с использованием трудовых ресурсов в отечественной промышленности. Так, важнейшим показателем экономического развития и потенциала национальной экономики или отдельной отрасли является показатель структуры трудовых ресурсов, занятых в отраслях экономики. В условиях становления шестого технологического уклада, характеризующегося развитием технологий в области нано- и биотехнологий, генной инженерии, ядерных технологий с ключевым фактором развития – микроэлектронные компоненты, в структуре трудовых ресурсов должны преобладать высококвалифицированные кадры. Необходимо отметить, что для реализации приоритетов инновационного развития, в том числе в процессе импортозамещения, должны быть созданы высокотехнологичные рабочие места, обеспечивающие реализацию доктрины нового уклада, а именно процессы индивидуализации производства и потребления, снижение ресурсоемкости производства по фактору труд и по фактору капитал, а также обеспечение процесса конструирования материалов и организмов с заранее заданными свойствами. На современном этапе развития экономики высокопроизводительному рабочему месту соответствуют автоматизированное и аппаратное рабочие места.

Следующая таблица демонстрирует структуру занятости в экономике по квалификационному составу (табл. 3) [1, 274].

Таблица 3

Численность занятых в экономике по полу и занятиям (тысяч человек)

	2000			2005			2013		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		муж.	жен.		муж.	жен.		муж.	жен.
Занятые в экономике – всего	65070	33574	31496	68339	34584	33755	71391	36478	34913

Продолжение таблицы 3

Руководители (представители) органов власти и управления всех уровней, включая руководителей учреждений, орг., предприятий и их структурных подразделений (служб)	2852	1836	1016	4789	2904	1885	6174	3804	2370
Специалисты высшего уровня квалификации	10129	4046	6083	11601	4411	7190	14233	5524	8709
Рабочие металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности	4062	3516	546	4596	4100	496	3814	3519	296
Рабочие, занятые изготовлением прецизионных инструментов и приборов, рабочие худож. промыслов и других видов производств в худож. промышленности, рабочие полиграфического производства	168	80	88	191	96	95	159	96	63
Профессии рабочих транспорта и связи	1274	887	387	965	656	309	909	672	237
Другие квалиф. рабочие, занятые в промышленности, на транспорте, в связи, геологии и разведке недр	1664	519	1145	1948	654	1294	1545	612	933
Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	8801	7652	1149	8752	7626	1126	8853	7907	946
Операторы, аппаратчики и машинисты промышленных установок	1163	731	432	1153	758	395	1139	814	325
Операторы, аппаратчики и машинисты промышленного оборудования и сборщики изделий	962	537	426	856	393	463	843	421	422
Водители и машинисты подвижного оборудования	6677	6385	292	6744	6475	269	6871	6671	199
Неквалифицированные рабочие	8791	4278	4513	7669	3745	3924	7134	3647	3487
Неквалиф. рабочие, занятые в промышленности, строительстве, на транспорте, в связи, геологии и разведке недр	1102	704	398	743	418	325	760	503	257

Как видно из таблицы 3 в период с 2000 по 2013 года рабочих, занятых в промышленном секторе в РФ существенно меньше, чем неквалифицированных рабочих. Недостаточно высока численность занятых по позициям «Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин» и «Операторы, аппаратчики, машинисты промышленных установок» и «Операторы, аппаратчики, машинисты промышленного оборудования и сборщики изделий». В то же время Таблица 4 демонстрирует тот факт, что обрабатывающей сектор промышленности является наиболее ресурсоемким по фактору труд сектором российской экономики, даже несмотря на ежегодное сокращение численности занятых за период с 2000 по 2013 годы.

Таблица 4

Среднегодовая численность занятых по видам экономической деятельности

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
	Тысяч человек					
Всего в экономике	64517	66792	67577	67727	67968	67901
в том числе по видам экономической деятельности:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	8996	7381	6656	6583	6467	6364
рыболовство, рыбоводство	138	138	143	147	142	139
добыча полезных ископаемых	1110	1051	1057	1063	1080	1075
обрабатывающие производства	12297	11506	10292	10281	10170	10065
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1886	1912	1945	1950	1947	1936
строительство	4325	4916	5380	5474	5642	5712
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	8806	11088	12057	12174	12292	12408
гостиницы и рестораны	948	1163	1183	1218	1250	1267
транспорт и связь	5056	5369	5347	5361	5430	5420
финансовая деятельность	657	858	1122	1182	1223	1309
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4490	4879	5380	5514	5709	5815
из них научные исследования и разработки ²⁾	1201	988	904	907	880	889
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	3098	3458	3905	3801	3734	3711
образование	5979	6039	5902	5789	5697	5570
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4408	4548	4621	4604	4573	4523
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2313	2460	2531	2529	2547	2520

Согласно статистике Росстата, распределение численности занятых по федеральным округам России в 2015 году (72323, 6 тыс. чел.) складывается так, что лидерами являются Центральный федеральный округ (20 363,3 тыс. чел.), Приволжский федеральный округ (14 759 тыс. чел.) и Сибирский федеральный округ (9 061, 5 тыс. чел.). Совпадает ли имеющийся потенциал в виде показателя «занятые всего» по субъектам РФ с уровнем занятости в обрабатывающих производствах субъектов РФ? Ответим на данный вопрос, сформировав на основе бюллетеня Росстата «Регионы России», таблицу соответствующих показателей за 2005, 2010, 2011, 2012, 2013 и 2014 гг.

Таблица 5

Среднегодовая численность занятых в экономике по регионам
и видам экономической деятельности (тыс. чел.)

	2005		2010		2011		2012		2013		2014	
	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства										
Российская Федерация	1121,6	11631	1053,8	10260	1061,5	10272	1079,7	10170	1074,6	10065	1063,5	9871,7
Центральный ФО	61,6	3300,3	61,3	2917,4	60,6	2905,1	63,6	2872,5	58,8	2838,3	59,4	2804,5
Северо-Западный ФО	96,1	1195,4	83,5	1063,6	81,2	1066,6	81	1058,8	80,8	1049,4	76,8	1015,2
Южный ФО	41,2	877,7	35,3	781,4	35,5	780,5	33,1	776	33,7	772,9	43,1	750,3
Северо-Кавказский ФО	16,4	332,1	17,8	349,6	17,5	353,7	18,5	352,9	17,9	356,9	18,1	357,7
Приволжский ФО	184,2	3020,8	161,1	2639,4	162,7	2644	168,6	2632	167,4	2603,6	170,7	2525
Уральский ФО	344,6	1267,7	333	1032,1	332	1042,8	337,6	1033,4	343,7	1028,8	340,4	1020,2
Сибирский ФО	261,6	1319,2	252	1193,3	260,6	1188,4	265,5	1164,4	260	1138,3	241,6	1131,3
Дальневосточный ФО	115,9	317,9	109,9	283,3	111,5	290,8	111,8	280	112,2	277,2	113,4	267,5

Таким образом, анализ Таблицы 5 позволяет сделать вывод о том, что несмотря на устойчивую тенденцию некоторого снижения численности занятых, статус промышленных узлов сектора обрабатывающих производств в России сохранился почти в неизменном виде на протяжении продолжительного периода 2005-2014 гг., несмотря на резкую смену формы собственности - с государственной на частную. С огромным отрывом от других субъектов такими центрами обрабатывающих производств являются: Московская область и г. Москва (поменявшие между собой позиции 1-2 место) – в составе ЦФО; г. Санкт-Петербург в составе СЗФО; Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская области – в составе ЮФО; Ставропольский край – в составе СКФО; республики Татарстан, Башкортостан, Самарская и Нижегородская области – в составе Приволжского ФО; Свердловская и Челябинская области – в составе УрФО; Красноярский край, Новосибирская область, Кемеровская область, Иркутская область, Омская область и Алтайский край – в составе СФО; Приморский край – в составе ДВФО.

Показатели занятости населения, численности трудовых ресурсов и их половозрастной структуры являются индикаторами, характеризующими фазу экономического развития, а также потенциал экономики, в том числе индустрии к освоению и расширенному воспроизводству новых технологий и формированию новых отраслей и видов деятельности, обеспечивающих конкурентоспособность экономики на глобальных рынках. Показатели занятости и безработицы обеспечивают не только общую характеристику рынка труда, но и «картину состояния здоровья экономики» [2, с.532]. Данные о количестве рабочих мест в

несельскохозяйственном секторе в развитых странах вызывают наибольшее оживление на рынке акций и облигаций, а многие аналитики оценивают позиции экономики на основе чистого прироста или сокращения числа рабочих мест. Данные по численности занятых в отраслях экономики позволяют оценить уровень предпринимательской уверенности и будущие тенденции занятости. Увеличение числа сотрудников в отрасли является сигналом об оживлении отрасли после периода депрессии или стать сигналом начинающегося перегрева отрасли на фазе долгосрочного или среднесрочного экономического роста. «Если рост занятости приходится на период пика деловой активности, то обвал курсов (акций компаний) может быть стремительным и происходить на фоне резкого скачка процентных ставок» [2, с.532]. При этом незначительный рост занятости или его снижение обычно воспринимаются фондовым рынком в качестве неблагоприятной ситуацией. Необходимо отметить, что сокращение численности занятых в отраслях отечественной экономики может быть связано с процессом повышения эффективности использования ресурсов, то есть оптимизацией штатной численности сотрудников на предприятиях. Если при этом одновременно не снижаются показатели промышленного производства и уровня загрузки производственных мощностей. Если же данные показатели снижаются, то это свидетельствует о снижении экономической активности в отраслях.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках проекта № 16-36-50074 "Выявление и исследование взаимосвязи количественных и качественных характеристик ресурсов российской промышленности, их использования в условиях импортозамещения".

Список использованной литературы:

1. Труд и занятость в России. 2015: Стат.сб. / Росстат. Т78 М., 2015, 274 с.
2. Баумоль Б. Секреты экономических показателей. Скрытые ключи к будущим экономическим тенденциям и инвестиционным возможностям. М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. 532с
3. Развадовская Ю.В., Ложникова А.В., Шевченко И.К. Территориально-отраслевое планирование в условиях реализации стратегии рещоринга и реиндустриализации// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 10 (295). С. 2-10.
4. Развадовская Ю.В., Ложникова А.В., Гейзер А.А. Компьютерное моделирование потенциальных проектов рещоринга: учет схем рационального размещения производственных мощностей в контексте мирового разделения труда// Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2014. № 4. С. 150-157.

© Развадовская Ю.В., Ложникова А.В., 2016г.

УДК 659.3

А.К. Разноглазова

студент 4 курса

Национальный Исследовательский Университет «МИЭТ»

г. Москва, Российская Федерация

ТРЕНДЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Аннотация

В статье проанализирован процесс маркетинговых коммуникаций на социальных платформах, выявлены тенденции и проблемы. Автором выявлены этапы реализации качественного продвижения в социальных сетях, а также ряд метрик, на которые нужно ориентироваться маркетологу.

Ключевые слова

Маркетинговые коммуникации, социальные платформы, продвижение, бренд, целевая аудитория.

Маркетинговые коммуникации — это связи, образуемые фирмой с потребителями посредством различных методов воздействия. Основная задача маркетинговых коммуникаций — донести до целевой аудитории основное конкурентное отличие бренда, которое в свою очередь повлияет на выбор и покупку товара.

В последнее время новым инструментом для проведения рекламных кампаний, мероприятий по стимулированию сбыта стали социальные сети. В связи с этим появилось новое направление развития маркетинговых коммуникаций — SMM (social media marketing).

SMM — процесс привлечения трафика или внимания к бренду или продукту через социальные платформы. С другой стороны, SMM - комплекс мероприятий по использованию социальных медиа в качестве каналов для продвижения компаний и решения других бизнес - задач.

Однако столько перспективное направление развивается достаточно не эффективно из-за нехватки специалистов, нежелания компаний строить долгосрочную и целенаправленную маркетинговую стратегию, инвестировать в долгосрочную перспективу, а также проводить долгосрочные исследования целевой аудитории.

Неопытные специалисты, которые не всегда осознают, что SMM – это часть общей маркетинговой стратегии, а не отдельная ее часть.

Одними из главных проблем SMM становятся: деловая коммуникация с целевой аудиторией и низкий уровень контента. По данным Socialbakers, 70% запросов, которые компании получают от своих пользователей посредством социальных сетей остаются без ответа, а среднее время ответа на запрос – 26 часов.

Примером решения вышеуказанных проблем является четкое разделение обязанностей в коллективе/отделе фирмы. Составляющими хорошего SMM-проекта должны быть: матрица контента для будущего размещения, качественный контент, не перегруженный специфическими терминами и аббревиатурами.

Следуя рекомендациям можно выявить этапы реализации качественного SMM.

Первый этап. Совместно с отделом маркетинга заказчика создается матрица контента для будущего размещения.

Второй этап. Планируется время размещения материалов в течение каждой недели. Стоит учитывать, что размещенный пост увидят только 18-20% от количества подписчиков. Однако если допустить, что время захода в социальную сеть у аудитории - есть константа, то размещая посты в разные временные отрезки, мы охватим большую часть аудитории.

Третий этап. Непосредственно постинг. Около 80% постов целесообразно писать загодя, чтобы свести к минимуму риски задержки публикации.

После проведения мероприятий, описанных выше, стоит оценить эффективность проведенной работы по нескольким показателям: работа SMM-команды; метрики охвата: ваша реальная и потенциальная аудитория; метрики вовлечения: взаимодействие и интерес к бренду; метрики удерживания: довольные покупатели и защитники бренда.

Работа SMM-команды характеризуется несколькими метриками. Данные цифры показывают основную отдачу от работы — включая посты, планирование и оптимизацию контента, ответы на вопросы и решение проблем посетителей.

Среднее время отклика: время, требующееся члену команды или представителю бренда для ответа на комментарии и запросы аудитории в социальных медиа.

Частота генерации контента: количество контента, созданного вами за отчетный период.

1.Количество твитов за отчетный период.

2.Количество обновлений в Google+

3.Посты в Instagram

4.Количество постов в любой социальной сети, используемой в работе.

Метрики охвата: ваша реальная и потенциальная аудитория.

Темп роста аудитории: показатель, показывающий прирост и отток аудитории по каждому каналу,

который вычисляются делением новых членов аудитории на общее количество членов аудитории.

Узнаваемость бренда: общее количество упоминаний бренда в сети за отчетный период.

Отношение: процент положительных, нейтральных и/или отрицательных высказываний о бренде от общего количества упоминаний.

Подписчики: общее количество людей в ваших группах в социальных сетях за отчетный период.

Метрики вовлечения: взаимодействие и интерес к бренду. Эти цифры показывают, как люди взаимодействуют с контентом в социальных сетях, делятся им и делают репосты.

Показатель роста: среднее количество репостов одного поста. Данный показатель делится на составляющие в зависимости от социальной сети.

Коэффициент конверсии: количество конверсий на один пост в социальных сетях. В соцсетях Facebook, Google+, LinkedIn и Instagram это будут комментарии. В Twitter — ретвиты.

Количество комментариев: среднее количество комментариев к одному посту, получаемое вашим контентом.

Вирусность ваших постов: показатель, демонстрирующий, как часть вашего контента распространяется по интернету (по социальным сетям).

Метрики удерживания: довольные покупатели и защитники бренда.

Показатель удержания клиентов: процент постоянных покупателей по отношению к ушедшим клиентам.

Пользовательские отзывы или оценки: количество положительных или отрицательных отзывов или оценок, полученных от клиентов за отчетный период.

Существуют десятки метрик, которые можно и нужно анализировать. Но только опытный SMM – маркетолог знает, какие из них подходят именно вам и отражают работу ваших рекламных стратегий.

Список использованной литературы:

1. What is Social Media Marketing. Search Engine Land URL: <http://searchengineland.com/guide/what-is-social-media-marketing> (дата обращения 20.10.2016)
2. Trattner, C., Kappe, F.: Social Stream Marketing on Facebook: A Case Study. International Journal of Social and Humanistic Computing (IJSHC), 2015.

© Разноглазова А.К., 2016

УДК 33

Рудакова А. Р., Скляр Е. М.

Студентки

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель: **Чернышева М. В.**

к.э.н., доцент департамента «Финансовых рынков и банков»

г. Москва, Российская Федерация

СТАРТАПЫ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ, СОЗДАННЫЕ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРАМИ

Аннотация

В настоящее время нельзя недооценивать появление на рынке таких игроков, как стартапы. Компании, заключающие в себе актуальные инновационные технологии, способны аккумулировать большие денежные средства. Сфера рынка жилья пользуется большим спросом, как по приобретению жилых квартир, так и офисных помещений. Помощь в выборе необходимого объекта и берут на себя онлайн-агрегаторы.

Ключевые слова

Стартап, IPO, бизнес-инкубатор, акция, инвестиции

Стартап — компания, находящаяся на стадии развития и строящая свой бизнес на основе новых инновационных идей и появившихся технологий. Очень часто крупные корпорации приобретают стартапы, которые способствуют увеличению их рыночной капитализации посредством первичного размещения акций приобретенного проекта [1].

В данной работе рассматриваются успешные интернет-стартапы, созданные при помощи системы бизнес-инкубаторов, действующие на рынке жилья, сумевшие привлечь большие денежные средства и аудиторию посредством IPO.

Примером такого стартапа в США является «Trulia», разработанный Питом Флинтом и Сами Инкинемом в Кремниевой долине в стэнфордском классе, сразу привлечший внимание инвесторов. «Trulia» генерирует большую часть выручки от рекламы и подписки с помощью официального сайта и мобильных приложений. В 2012 году аудитория сайта составляла 22 млн человек, в их числе 21000 платных подписчиков. В августе было произведено IPO. Стартовая цена акции составляла \$17, а на конец торгов повысилась до \$24. Так, в июне 2014 года, аудитория «Trulia» стала насчитывать 54 миллиона пользователей в месяц.

В качестве другого примера можно привести американский стартап «ZILLOW INC (Z)» - ряд сервисов по поиску, продаже, покупке и аренде недвижимости, основанный Ричом Бартоном и Ллойдом Фринком. В 2011 году сайт «Zillow» посещали более 19,4 млн пользователей [2]. Компания провела IPO в июле 2011 года с небольшим пакетом акций на бирже NASDAQ [3]. На момент выпуска цена одной акции составляла \$20.00, а общее количество выпущенных акций равнялось 3,462,000 штук. После начала торгов цена акции поднялась до \$57.00, однако из-за волатильности снизилась вскоре до \$33.24. С помощью выхода на IPO компании удалось привлечь \$70млн, вместо ожидаемых \$50 млн, которые были задействованы для развития компании [4].

В июле 2014 года «Zillow» совершила покупку Trulia за \$3,5 млрд, что позволило ей стать лидирующим стартапом на рынке жилья с годовым объемом \$12 млрд и экономией затрат до \$100 млн. В 2014 году перед сделкой у «Zillow» насчитывалось 83 млн пользователей. В результате сделки был осуществлен обмен ценными бумагами «Trulia» на акции «Zillow» в соотношении 0,444. Таким образом, акционеры «Trulia» стали обладателями 33% объединенной компании. Предложенная цена на 25% выше стоимости акций «Trulia» (\$56,35) на момент закрытия торгов 25 июля 2014 года. Поглощение было завершено в начале 2015 года. После совершения сделки прибыль «Zillow» выросла на 70% до \$66.2 млн. В 2013 году данный показатель составлял \$39 млн [5].

В России самой крупной платформой по продаже и покупке недвижимости является «ЦИАН групп», принадлежащий владельцам «Промсвязькапитала» Дмитрию и Алексею Ананьевым, которые объединили в «ЦИАН Групп» портал «Деловой мир», портал «Cian.ru» и сервис «Emls.ru» [6].

В рейтинге российских стартапов Forbes за 2014 год, составленном по новой методике — стоимости компаний (у публичных компаний стоимость — это рыночная капитализация, у непубличных стоимость рассчитывалась по мультипликаторам аналогов, сделкам и оценкам экспертов) «ЦИАН Групп» занимало 19 место со стоимостью в \$120 млн [7]. На 2014 год аудитория «Cian.ru» и «Realty.dmir.ru» составляла 4 млн уникальных пользователей в месяц, emls.ru — 290 тысяч пользователей.

В январе 2015 года «ЦИАН групп» продала 27% своих акций фонду прямых инвестиций «Эльбрус капитал», доходность инвестиции не должна быть менее 20%. Сумма сделки не уточнялась. На 2016 год «ЦИАН Групп» действует в 20 регионах

При рассмотрении крупнейших раундов венчурного финансирования, как в России, так и за рубежом, наблюдается тренд смещения интереса от бизнеса только в онлайн к сервисам, помогающим связать онлайн с офлайн (online-to-offline). Бизнес-модели, с ориентацией на менее затратные способы предоставления сервисов и на уменьшение неэффективного простоя ресурсов, становятся наиболее привлекательными для инвесторов. Поэтому инвестиции в интернет-компании будут продолжать осуществляться, а сфера «online real estate» - процветать [8].

Список использованной литературы:

1. [Электронный ресурс] Конструктор успеха URL:<http://constructor.ru/finansy/chto-takoe-startap.html>.

(Дата обращения: 27.10.2016).

2. [Электронный ресурс] Stockspy.ru URL: <http://stockspy.ru/news/ipo/zillow-oglasila-usloviya-ipo>. (Дата обращения: 27.10.2016).

3. [Электронный ресурс] Nasdaq URL: <http://www.nasdaq.com/markets/ipo/company/zillow-inc-681439-66891>. (Дата обращения: 27.10.2016).

4. [Электронный ресурс] Gigaom URL: <https://gigaom.com/2011/07/20/zillow-ipo-performance/>. (Дата обращения: 27.10.2016).

5. [Электронный ресурс] Стартапы.ру URL: <http://startapy.ru/платформа-zillow-увеличила-доходы-на-70/>. (Дата обращения: 27.10.2016).

6. [Электронный ресурс] Advertology URL: <http://www.advertology.ru/article135592.htm>. (Дата обращения: 27.10.2016).

7. [Электронный ресурс] Forbes URL: <http://www.forbes.ru/news/277635-tsian-grupp-prodala-27-aktsii-fondu-elbrus-kapital>. (Дата обращения: 27.10.2016).

8. [Электронный ресурс] Рамблер/новости URL: <https://news.rambler.ru/head/32906149-dvadsat-samyh-dorogih-kompaniy-guneta/>. (Дата обращения: 27.10.2016).

© Рудакова А. Р., Скляр Е. М., 2016

УДК 657.2

Сальников В. В.,

к.э.н., доцент Краснодарского
кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации

Алексеев В.М.

АНО ДПО «Академия ГлавСпец»,

г. Краснодар, РФ

E-mail: 128@rambler.ru

УЧЕТ ЗАТРАТ ПО ЗАЙМАМ И КРЕДИТАМ

Аннотация

Займы и кредиты в настоящее время широко используются организациями всех форм собственности и индивидуальными предприятиями в период их образования, становления и иных аспектах хозяйственной жизни. Кредитование осуществляется как коммерческими банками, так и государством в форме поддержки малого и среднего предпринимательства. В данной научной статье рассматриваются принципы и организация учета затрат, связанных с выполнением обязательств по полученным займам и кредитам.

Ключевые слова

Кредиты и займы, государственная поддержка малого и среднего предпринимательства,
учет, корреспонденция счетов.

Цикличность развития экономики России не позволяет многим предприятиям перестроиться и динамично развиваться в условиях падения покупательной способности населения, снижения уровня потребления и повышения цен на сырье и материалы. В период кризиса многие предприятия прибегают к диверсификации производства, которая предполагает расширение ассортимента выпускаемой продукции, переориентации рынков сбыта и освоение новых видов производства с целью повышения его эффективности, получения большей экономической выгоды, предотвращения банкротства.

Однако, как правило, собственных оборотных средств не достаточно для проведения вышеуказанных мероприятий и предприятия прибегают к привлечению заемных средств. Этому также способствует

государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России [1]. В 2015 году Правительством РФ на эти цели выделено около 17 млрд. руб., в 2016 году – 11 млрд. руб. Данная поддержка реализуется фондами микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства путём предоставления микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в сумме до 3 000 000 рублей сроком до 3 лет [2].

Правила формирования в бухгалтерском учете информации о затратах, связанных с выполнением обязательств по полученным займам и кредитам устанавливаются Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008). Предприятие-заемщик принимает к бухгалтерскому учету кредиты и займы в момент фактического перечисления (передачи) денежных средств и отражает ее в составе кредиторской задолженности.

Данная задолженность предприятия-заемщика по полученным займам и кредитам в бухгалтерском учете подразделяется на краткосрочную (срок погашения менее 12 месяцев) и долгосрочную (срок погашения более 12 месяцев), а также срочную (срок погашения которой по условиям договора не наступил) и просроченную (с истекшим согласно условиям договора сроком погашения) [4].

Б бухгалтерском учете движение средств кредитов и займов учитывается на счетах 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам».

Синтетический и аналитический учет задолженности по полученным займам и кредитам, включая выданные заемные обязательства ведут в ведомости по видам займов и кредитов.

Затраты по полученным займам и кредитам признаются расходами того периода, в котором они произведены (текущие расходы), за исключением той их части, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива.

Затраты по займам и кредитам включаются в текущие расходы в сумме причитающихся платежей согласно заключенным организацией договорам займа и кредитным договорам независимо от того, в какой форме и когда фактически производятся указанные платежи. Затраты по полученным займам и кредитам, включаемые в текущие расходы организации, являются ее операционными расходами [3].

По нашему мнению если предприятие использует средства от полученных займов и кредитов для предварительной оплаты материально-производственных запасов, других активов, работ, услуг или выдачи авансов и задатков в счет их оплаты, то расходы по обслуживанию этих займов и кредитов относятся предприятием-заемщиком на увеличение дебиторской задолженности, образовавшейся в связи с предварительной оплатой или выдачей авансов и задатков на указанные цели. После того как запасы получены (работы выполнены, услуги оказаны), данные расходы включаются в их себестоимость.

Бухгалтерские записи, отражающие указанные операции, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Корреспонденция счетов по учету расходов на обслуживание кредитов и займов

Содержание факта хозяйственной деятельности	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Отражены проценты, начисленные по кредитам и займам, направленным на предварительную оплату, выдачу авансов, задатков в счет оплаты материально-производственных запасов (работ, услуг)	60,76	66,67
Проценты по кредитам и займам включены в фактические затраты на приобретение материально-производственных запасов (работ, услуг)	07, 10, 15 и др.	60,76
Начислены проценты по кредитам, займам	91	66,67
Отражены дополнительные затраты, произведенные в связи с получением кредитов, займов	91	60,76
Отражена уплата процентов по кредитам, займам осуществление дополнительных затрат	60, 66, 67,76	50, 51, 52,55

Включение заемщиком дополнительных затрат, связанных с получением займов и кредитов, размещением заемных обязательств, производится в отчетном периоде, в котором были осуществлены указанные расходы [5].

Дополнительные затраты могут предварительно учитываться как дебиторская задолженность с последующим их отнесением в состав операционных расходов в течение срока погашения данных заемных

обязательств перед кредитором предоставившим кредит.

Список использованной литературы:

1. Алексеев В.М., Халяпин А.А. Управление закупками для государственных и муниципальных нужд как точная нормативная дисциплина // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 7 [Электронный ресурс] - URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/07/12240>.
2. Парамонов П.Ф., Сальников В.В. Развитие малых предприятий в сельском хозяйстве / Международный сельскохозяйственный журнал. 2008. № 3. С. 11-14.
3. Сальников В.В., Бабыкина Е.С. Измерение затрат в системе управленческого учета / Материалы X Международной научно-практической конференции «Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций», 30 ноября 2015, г.Краснодар. – Издательство: Краснодарский центр научно-технической информации (Краснодар), 2015. – С. 23-26.
4. Халяпин А.А., Южакова А.В. Государственное регулирование экономики регионов / Новая наука: Современное состояние и пути развития. - Уфа: ООО «Агентство международных исследований», 2016. № 1-1 (56). С. 179-181.
5. Халяпин А.А. Оптимизация структуры бухгалтерского баланса как фактор повышения финансовой устойчивости организации / Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 120. С. 954-983.

© Сальников В.В., Алексеев В.М., 2016

УДК 330.88

Т. А. Сапунова

к.э.н., доцент кафедры «Государственного и корпоративного управления»
Академия маркетинга и социально-информационных технологий

Д. В. Скубенко

студент-магистр 1 курса факультета менеджмента
Академия маркетинга и социально-информационных технологий
г. Краснодар, Российская Федерация

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ «ТОЧНО В СРОК» НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

В статье рассматривается актуальная на сегодняшний день логистическая концепция «точно в срок», а также приводится перечень необходимых мероприятий для внедрения данной концепции на российских предприятиях.

Ключевые слова

Поставщик, партия, ассортимент, планирование, производительность, технологическая цепочка.

“Точно в срок” (Just-in-time, иногда переводится и как “точно вовремя”) – неотъемлемая важная составляющая Бережливого производства (Lean Production) – это логистическая концепция предприятия, при которой перемещения изделий в процессе производства и поставки от поставщиков тщательно спланированы во времени так, что на каждом этапе процесса следующая партия прибывает для обработки точно в тот момент, когда предыдущая партия завершена [1, с. 25].

В нашей стране применение данной системы ограничено, сложно в реализации, но не менее эффективно. Конечно, очень трудно добиться от российских поставщиков хотя бы примерного соблюдения декларируемых ими сроков поставок не говоря уже про абсолютную нереальность попыток подстроить их под наши потребности. Поэтому нужно иметь определенный запас сырья на складе. Но внутри предприятия организовать работу по системе “точно в срок” не только возможно, но на некоторых предприятиях,

производящих большой ассортимент продукции с пересекающимися технологическими цепочками, и необходимо.

Это достаточно сложная для внедрения система управления, так как требует жесткого и оперативного планирования, четкую слаженную работу всех служб, высокую степень отработки всех технологических и управленческих процессов, но весьма эффективная. Поэтому для успешного внедрения управленческого принципа “точно в срок” нужно подготовить предприятие соответствующим образом.

Чтобы система работала, необходим комплекс мероприятий:

1. На производстве важно синхронизировать по времени все перемещения сырья и полуфабрикатов, и постараться максимально сократить непроизводительные операции, которые не добавляют стоимость.

2. Создать механизм краткосрочного планирования с жесткой привязкой по времени и оперативным реагированием на любые возможные изменения и внештатные ситуации.

3. Создать систему планирования поставок сырья и материалов и оперативного реагирования на возможные корректировки плана. Отработать все возможные логистические цепочки, выбрать оптимальные по времени доставки, надежности и цене, постоянно искать новые способы доставки. Установить оптимальные партии поставок по каждому виду сырья.

4. Для успешных и, не маловажно, постоянных продаж от сбыта (маркетинга) требуется максимально быстро реагировать на изменяющиеся требования заказчиков.

5. Для бесперебойной работы предприятия необходимо всегда иметь в запасе определенное количество сырья. Для системы “точно в срок” это требование только ужесточается. Необходимо поставить оперативный складской учет для контроля движения материалов в реальном времени, а также установить минимальные остатки по всему ассортименту сырья, материалов, комплектующих и прочее с учетом их расхода и сроков поставок.

6. Принцип “точно вовремя” затрагивает все службы. Поэтому для достижения общей для всех цели нужно синхронизировать работу всех подразделений предприятия.

Это только минимально необходимый набор предварительных мероприятий, без проведения которых не стоит браться за внедрение системы “точно в срок”.

Это достаточно сложно, как впрочем реализация любых эффективных управленческих решений, но того стоит: организация предприятия по этому принципу позволяет увеличить производительность; существенно снизить складские запасы и незавершенное производство, сократить производственный цикл, увеличить оборачиваемость оборотных средств, сократить издержки, уменьшить себестоимость, улучшить качество.

Список использованной литературы:

1. Сапунова Т. А., Филипчук К.В. Практические вопросы обеспечения качества радиоэлектронной аппаратуры в проектных организациях. (статья) Вестник ИМСИТа №4 2015, С 24-28.

© Сапунова Т. А., Скубенко Д. В., 2016

УДК 65

Т.А. Сапунова, к.э.н., доцент
академия Маркетинга и социально-информационных технологий
г. Краснодар, Российская Федерация

А.В. Милокова, магистрант
академия Маркетинга и социально-информационных технологий
г. Краснодар, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ

Аннотация

Российская система государственной сертификации была введена в 1993 году. Без сертификатов,

подтверждающих соответствие нормативным документам продукта было бы невозможно определить, соответствует ли качество предложенного товара нормативным документам. Однако в зарубежных странах также существуют организации по сертификации продукции и услуг. Рассмотрев и сравнив две системы сертификации: систему сертификации России и сертификацией Евросоюза, выявим сходства и различия двух систем.

Ключевые слова

Управление качеством, обязательная сертификация, система качества, сертификация Евросоюза, Гост Р.

Согласно закону «о системе сертификации продуктов и услуг» в Российской Федерации официально существует обязательная сертификация и добровольная. На официальном сайте сертификации продукции в России Роспромтест можно найти перечень продукции, которая подлежит обязательной сертификации — это электроэнергия, нефтепродукты, смазочные масла, посуда из нержавеющей стали и эмалированная, обувь, средства промышленной защиты, котлы, электростанции, аппараты для распределения электрической энергии, электросварочное оборудование, вычислительные машины, оборудование кондиционеров, различные магнитофоны, телевизоры, проигрыватели, морские суда, оружие, вакцины, музыкальные инструменты, игрушки и одежда. Если сравнить с Европейской системой обязательной сертификации, то можно наблюдать определенные различия в перечне продукции подлежащей сертификации. Так, например, в СЕ обязательной сертификации помимо вакцин и медикаментов подлежит все медицинское оборудование, а также косметические средства.

В сертификации СЕ и российской системе сертификации есть два основных различия:

Одно из самых важных различий – вместо регламентов в ЕС действуют директивы. Это несколько другие системы требований, нежели отечественные стандарты. В Евросоюзе действует свыше 60 директив, и в дополнение к ним существует список стандартов, на которые каждая директива ссылается. Кроме того, европейские директивы имеют тенденцию меняться, иногда – очень быстро. Поэтому не существует однозначного соответствия продукция – директива – стандарт. В России это выглядело бы примерно так: продукция – постановление, утвердившее ГОСТ Р либо технический регламент – стандарт – сертификация – плюс испытания продукции, плюс экспертное заключение, плюс государственная регистрация, внесение в реестр и т.д. В Европе же на один и тот же товар может распространяться действие двух и даже трёх директив.

Второе – в России приоритетными являются исследования и всесторонние испытания типовых образцов продукции. В Европе сначала осуществляется анализ деятельности самого предприятия. А это означает, что проверке подвергаются не только технологические процессы, но и сервисное обслуживание, а также различные маркетинговые, организационные и прочие шаги, связанные с жизненным циклом продукции.

В силу всех этих причин, если российский производитель решит подвергнуть свою продукцию испытаниям качества в соответствии с европейскими стандартами, ему придётся либо серьёзно изучить данный вопрос, либо обратиться к знающему специалисту.

Помимо вышеперечисленных различий, существует также разница в самой процедуре оформления сертификатов. Для того, чтобы сертифицировать продукт в России, необходимо предоставить свидетельство о постановке на учет в налоговый орган (ИНН), свидетельство о регистрации (ОГРН), ТУ - технические условия (если есть), реквизиты и заявку, образец которой можно скачать на официальном сайте Роспромтест [1]. Что касается СЕ, то для оформления сертификата в европейской стране, требуется предоставить свидетельство о регистрации, свидетельство ИНН, свидетельство о присвоении статистического номера, описание производственного процесса в краткой форме, (если имеется), план производства \в виде схемы, рисунка, (если имеется), протокол производственных испытания за последний период (если имеется), справку о химическом составе продукта \ изделия или его составе, описание изделия и фото изделия, справку \ заявление о методе контроля качества на производстве, нормы и сертификаты, которыми располагает производитель, каталог изделий или фото, инструкцию использования, (если имеется), инструкция по транспортировке, хранению, монтажу и технике безопасности [2]. То же самое можно наблюдать и в этапах прохождения сертификации.

В России сертификация происходит в следующих этапах: подача заявки в центр сертификации; предоставление необходимого пакета документов; проведение сертификационных лабораторных испытаний; оформление гигиенического сертификата (на некоторые виды продукции); оформление сертификата соответствия декларации о соответствии.

Порядок сертификации продукции заключается именно в такой расстановке действий. При подаче заявки, органом по сертификации рассматривается схема сертификации, по которой будет выдан сертификат соответствия. Далее типовые образцы продукции передаются в аккредитованную лабораторию для проведения испытаний. При условии, что испытуемый образец соответствует требованиям определенных стандартов - выдается протокол испытаний, данные о котором будут отражены в сертификате или декларации соответствия. Следовательно, порядок проведения сертификации продукции не может быть нарушен и документы должны оформляться в надлежащем порядке. То есть нельзя оформить сертификат раньше, чем будут проведены. Исключением является проведение сертификации по схеме № 9. В данном случае порядок сертификации не предполагает проведение испытаний, так как сертификат оформляется на единичную партию до десяти единиц оборудования или продукции.

Сертификация же СЕ включает в себя определение процедуры сертификации, анализ технической документации, составление отчета процедуры сертификации, подготовка требуемой документации, заявления и один образец продукта на лабораторные испытания (если потребуется), получение всех результатов и отчетов лабораторных испытаний (если потребуется), составление и предоставление технического досье заказчика, приобретение и предоставление норм, директив Евросоюза, для заказчика описание порядка экспорта и дистрибуции продукции на рынки стран Евросоюза, предоставление Декларации соответствия СЕ, предоставление образца этикетки СЕ для нанесения на изделия.

Проанализировав две системы сертификации и сравнив их, можно прийти к выводу, что европейская система сертификации является более полной и тщательной, чем в России, поскольку помимо самой продукции проверяется прежде всего сама компания. В российской системе сертификации для получения сертификата качества необходим сравнительно небольшой пакет документов, тогда как в европейской системе нужно предоставить намного больше документов. Это показывает, что российская система сертификации проводит проверки поверхностно, а из-за отсутствия в перечне некоторых позиций, которые имеются в европейской системе, импортные товары трудно проверить на качество.

Список использованной литературы:

1. Центр сертификации РОСПРОМТЕСТ | Сертификация продукции в РФ, оформление сертификатов соответствия: [Электронный ресурс] URL: <http://www.rospromtest.ru/content.php?id=2>
2. Европейская сертификация продукции (международная сертификация) International Center for Quality Certification [Электронный ресурс] URL: <http://www.icqc.eu/ru/index.php>

© Сапунова Т.А., Милюкова А.В., 2016

УДК 334.02

Сафронова Ю.А.

Студент 1 курса СПбГЭУ

г. Санкт-Петербург, Российская федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация

В статье рассматриваются факторы, препятствующие развитию малого инновационного бизнеса в России. На ряд с факторами рассматривается значимость малого инновационного бизнеса для национальной экономики. На основе имеющихся факторов формируются основные задачи, стоящие перед государством.

Ключевые слова

Малые предприятия, инновационный бизнес, государственная поддержка, субсидии, налоговая политика, инфраструктура, рынок сбыта.

В настоящее время основной движущей силой экономического роста ведущих стран мира стали инновации. Без инновационного развития страна не способна конкурировать с другими государствами на международных рынках товаров и услуг. Инновационный путь развития страны предполагает активное участие в данном процессе предприятий малого бизнеса, который по своей природе чаще всего является источником инноваций и каналом трансферта технологий в производство. В соответствии с имеющимися оценками именно малому бизнесу требуется значительно меньше времени, чем предприятиям другого образца, для разработки экономических новшеств и претворения их в жизнь. Благоприятствует небольшому сроку реализации новшеств такие преимущества малого бизнеса как: простота в управлении, возможность быстро реагировать на изменения на рынке, быстрый процесс принятия решений, мобильность, высокая скорость оборачиваемости капитала. Таким образом, наглядно видна необходимость развития малого бизнеса в России, обоснованная спецификой стоящих перед национальной экономикой задач системного и структурного обновления и тенденциями мирового рынка по включению сектора малого и среднего бизнеса в общие механизмы социально-экономического развития.

Инновационное развитие представляет собой одну из самых актуальных и непростых проблем в России, ведь малый бизнес в национальной экономике значительно отстает по своим объемам и характеру развития от западных стран. Так, доля малого бизнеса в производстве ВВП развитых стран составляет 50% и более, в то время как в России – всего лишь около 10-11%. Так же стоит отметить, что доля инновационного бизнеса в общем объеме малых предприятий не превосходит за последние годы и 1,5%. К 2020 году Правительство Российской Федерации ставит перед собой задачу повысить долю инновационного малого бизнеса до 10%. Но на данный момент потенциал малого бизнеса в инновационной сфере остается полностью нереализованным, что следует из приведенного выше анализа.

Согласно исследованию, проведенному НИУ ВШЭ в 2013 году, по установлению факторов, препятствующих развитию инновационного малого бизнеса в России, для респондентов особо значимы следующие барьеры:

- нехватка финансовой поддержки со стороны государства;
- высокая стоимость введения инноваций;
- недостаток законодательных и нормативно-правовых актов, по регулированию и стимулированию инновационной деятельности;
- малоразвитость инновационной инфраструктуры.

В результате исследования ООО «Опора России», связанным с опросом российских технологических компаний, были выявлены следующие факторы, препятствующие инновационной деятельности:

- 56% респондентов отметили недостаточность финансового обеспечения;
- 23% административное регулирование;
- 19% налоговая политика;
- 18% высокий уровень коррупции;
- 15% незащищенность интеллектуальной собственности;
- 6% внешнеторговое регулирование;
- 2% плохая инфраструктура.

Рассмотрев эти два анализа можно сделать вывод, что основным фактором, сдерживающим появление на рынке новых и развития уже существующих инновационных малых предприятий, является недостаточность финансового обеспечения. Зачастую внутренних источников инвестиций, таких как чистая прибыль, амортизационные отчисления, устойчивые пассивы, резервы предстоящих расходов и платежей и других, бывает недостаточно. По статистике около 90% малых предприятий не имеют возможности начать производство без заемных средств и кредитов. Но по данным Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, только 10-15% нуждающихся в кредитовании малых предприятий получает

заветный кредит. В основном это микрокредиты, в то время как инновационная деятельность требует больших капиталовложений. Поэтому инновационная деятельность не может нормально развиваться без активной финансовой поддержки со стороны государства.

Согласно постановлению Правительства РФ от 25.09.2014 г. №981 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета федеральному государственному бюджетному учреждению “Фонд содействия развития малых форм предприятия в научно-технической сфере” на предоставление грантов малым инновационным предприятиям...» гранты и дотации предоставляются на конкурсной и безвозмездной основе инновационным проектам, результаты которых имеют перспективу коммерциализации. Субсидии выдаются до 5 млн. рублей. Но стоит отметить, что хоть право на получение субсидий имеют многие, получить её не так легко. Необходимо иметь стартовый капитал и один из лучших стартапов, который, конечно же, будет выгоден государству. Так же предприниматели могут рассчитывать на имущественную помощь со стороны государства на условиях аренды по низким тарифам или даже бесплатно. Среди доступного имущества имеется не только недвижимость, но и техника, объекты землепользования.

Кроме того, перед государством в целях развития малого инновационного бизнеса всё ещё стоит вопрос решения следующих задач:

1. Создание инфраструктуры развития инновационной деятельности (отраслевой, территориальной, функциональной).
2. Заключение договоров и государственных контрактов по государственным заказам в целях поддержки малого инновационного бизнеса.
3. Совершенствование нормативно-правовой базы.
4. Проведение политики ускоренной амортизации.
5. Проведение налоговой политики поддержки инновационного малого предприятия.
6. Формирование рынков сбыта инновационной продукции.

Таким образом, наглядно видны проблемы малого инновационного бизнеса в России, которые, несомненно, сдерживают его развитие. В основном, это обусловлено тем, что система государственной поддержки инноваций только формируется.

Список использованной литературы:

1. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в России: учебное пособие / Е.А.Боркова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – с.41-53.
2. Агаян Ш.А. Проблемы кредитования малого предпринимательства в РФ // Молодой учёный. – 2012. - №3. –с.138-141.
3. Орлова Е.П. Проблемы развития малого инновационного бизнеса в России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXVIII междунар. науч.-практ. конф. № 6(38). – Новосибирск: СибАК, 2014.

© Сафронова Ю.А., 2016

УДК 338.43

Н.В. Святохо, к.э.н., доцент
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»
г. Симферополь, Российская Федерация

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА: КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ

Аннотация

Продовольственная безопасность является важнейшим элементом национальной безопасности,

поэтому ее обеспечение — одна из важнейших задач любого государства. Стратегия и тактика обеспечения продовольственной безопасности страны должна основываться на результатах объективной оценки ее уровня по регионам. В статье предложены критерии и показатели для оценки интегрального показателя продовольственной безопасности региона, а именно пять критериев (физическая и экономическая доступность продуктов питания, сбалансированность питания, качество и безопасность продовольствия, устойчивость продовольственной системы), для описания каждого из которых определены совокупности показателей.

Ключевые слова

Продовольственная безопасность, регион, критерии и показатели продовольственной безопасности региона, оценка, интегральный показатель продовольственной безопасности региона.

Согласно «Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации» показатель продовольственной безопасности — это «количественная или качественная характеристика состояния продовольственной безопасности, позволяющая оценить степень ее достижения на основе принятых критериев» [1]. В свою очередь, критерий продовольственной безопасности — «количественное или качественное пороговое значение признака, по которому проводится оценка степени обеспечения продовольственной безопасности» [1].

В качестве критерия продовольственной безопасности в Доктрине предлагается определять долю отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме продуктов питания (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующих продуктов, имеющую определенные пороговые значения.

В «Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации» также приводится система показателей, которые могут использоваться для оценки продовольственной безопасности, в том числе и на региональном уровне. Все показатели сгруппированы по сферам: потребления, производства и национальной конкурентоспособности, организации управления.

На данный момент среди отечественных исследователей не существует единой точки зрения относительно критериев и показателей, которые бы могли всесторонне охарактеризовать состояние регионального агропромышленного комплекса и рынка продовольствия с позиции обеспечения продовольственной безопасности. Отметим, что для национального уровня существуют общепризнанные критерии и показатели продовольственной безопасности, однако для регионального уровня актуальным является уточнение круга таких критериев и показателей с учетом специфики региона (очевидно, что их состав будет отличаться от общенационального).

Типовой перечень критериев, входящих в интегральный показатель продовольственной безопасности региона, на наш взгляд, целесообразно представить в следующем виде:

1. Физическая доступность продуктов питания.
2. Экономическая доступность продуктов питания.
3. Сбалансированность питания.
4. Качество и безопасность продовольствия.
5. Устойчивость продовольственной системы.

Таким образом, продовольственная безопасность региона является комплексной характеристикой, каждый критерий которой может быть описан с помощью совокупности показателей. Для количественной оценки продовольственной безопасности региона оптимально воспользоваться процедурой интеграции совокупностей показателей, описывающих критерии комплексной характеристики: физическую и экономическую доступность продуктов питания, сбалансированность питания, качество и безопасность продовольствия, устойчивость продовольственной системы. Безусловно, между вышеуказанными критериями региональной продовольственной безопасности имеет место определенная взаимозависимость, признание которой обуславливает необходимость рассматривать составляющие комплексной характеристики с точки зрения их взаимного влияния. Однако такой подход может привести к существенному усложнению процедуры оценки продовольственной безопасности региона. Во избежание

разрастания данных необходимо устранить взаимозаменяемые показатели из их совокупностей, описывающих каждый критерий продовольственной безопасности региона.

Охарактеризуем каждый критерий, отобранный нами для оценки продовольственной безопасности региона.

1. Физическая доступность продуктов питания в «Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации» трактуется как «уровень развития товаропроводящей инфраструктуры, при котором во всех населенных пунктах страны обеспечивается возможность приобретения населением пищевых продуктов или организации питания в объемах и ассортименте, которые не меньше установленных рациональных норм потребления пищевых продуктов» [1].

На наш взгляд, физическая доступность продуктов питания — это возможность населения приобретать в торговой сети, на рынке или производить в личном хозяйстве жизненно важные продовольственные товары в количестве и ассортименте, которые необходимы для удовлетворения человеческих физиологических потребностей. Жизненно важными продовольственными товарами являются товары, без которых невозможно нормальное существование населения, и которые характеризуются тем, что:

компенсируют организму человека энергетические затраты, возникающие в процессе его жизнедеятельности;

дают возможность обеспечить физиологически гармоничное развитие детей;

способствуют естественному и активному долголетию населения;

способствуют профилактике и лечению различных заболеваний.

Физическая доступность продуктов питания предполагает бесперебойное их поступление в места потребления в объемах, соответствующих платежеспособному спросу и физиологическим нормам. Причем под физиологическими нормами понимается рацион, состоящий из продуктов в объемах и соотношениях согласно современным научным принципам оптимального питания с учетом сложившейся структуры и традиций питания большинства населения страны.

Главным образом данный критерий характеризует предложение продуктов питания и определяется, прежде всего, уровнем развития сельскохозяйственного производства. Немаловажным аспектом в рамках физической доступности продуктов питания также является разветвленность торговой сети региона, через которую население может приобретать продовольствие.

2. Экономическая доступность продуктов питания предполагает доступ к ним всех слоев населения за счет имеющегося платежеспособного спроса. Согласно Доктрине, экономическая доступность продовольствия определяется возможностью приобретения продуктов питания по сложившимся ценам в объемах и ассортименте, которые не меньше установленных рациональных норм потребления, которая обеспечена соответствующим уровнем доходов населения. Данный критерий продовольственной безопасности региона определяется уровнем экономического и социального развития государства. От него зависит возможность различных слоев населения потреблять в необходимом объеме и ассортименте продукты питания, закупая их по рыночным ценам, производя в собственных хозяйствах и т.д. В Российской Федерации наблюдается постоянное углубление дифференциации доходов населения, так как разница между крайними группами с самыми низкими и самыми высокими уровнями доходов достаточно существенна.

Повышение экономической доступности продуктов питания должно базироваться, прежде всего, на положительных экономических изменениях, проявляющихся в увеличении доходов населения, особенно самых бедных его слоев, и обоснованных розничных ценах на продовольственные товары, а также в мощной программе их бюджетной адресной поддержки.

3. Сбалансированность питания предполагает потребление высококачественных продуктов питания в достаточном для ведения активной и здоровой жизни количестве с соответствующим содержанием макро- и микроэлементов для рационального питания.

Сбалансированное питание базируется на том, что пища состоит из разных питательных веществ: жиров, белков, углеводов, витаминов, жирных кислот, минеральных солей, микроэлементов и т.д. Особое значение имеют незаменимые вещества, которые в организме человека не образуются, а поступают в него с продуктами питания. К таким веществам относятся незаменимые аминокислоты (которых насчитывается

около 10) и жирные кислоты (линолевая, линоленовая, арахидовая). К группе незаменимых веществ относятся также витамины, минеральные элементы, которые поддерживают и балансируют молекулярный состав различных тканей организма человека, компенсируя их затраты в процессе жизнедеятельности. На основе теории сбалансированного питания разработаны суточные нормы потребления отдельных веществ [2].

Человечество не всегда придерживается сбалансированного высококачественного питания и отдает предпочтение рафинированной и легкой еде, бедной витаминами. Для малообеспеченных слоев населения характерен однообразный рацион питания, что также влияет на наличие в нем витаминов. Все витамины, кроме витамина D, можно получить при сбалансированном питании из обычных пищевых продуктов.

Поскольку продовольственная безопасность измеряется уровнем калорийности суточного рациона питания населения, то сбалансированность питания включает в себя калорийность продуктов питания. Калорийность показывает энергетическую ценность пищевых продуктов или рационов питания: количество тепла, которое выделяют пищевые или кормовые вещества, когда они окисляются в организме человека или животного. Энергию, полученную человеком, он затрачивает на физиологические функции организма. Энергетическим эквивалентом продуктов питания является количество энергии, которая выделяется при расщеплении 1 г любого вещества.

По оценкам ФАО и Всемирной организации охраны здоровья (ВОЗ), средняя норма питания для одного человека должна составлять 2300-2400 ккал в сутки. Этот показатель отличается в зависимости от пола, возраста, профессии человека, а также природно-климатических условий. В случае, когда этот показатель становится ниже 1800 ккал, тогда проявляется четко выраженное недоедание, а когда этот показатель проходит границу 1000 ккал в сутки — очевидный голод (физическая нехватка еды) [3, 4].

По данным ФАО питание должно быть полноценным и в структуре норма содержания белка должна быть не менее 100 г в сутки. Питание, при котором не хватает не только калорий, но и белков, прежде всего, животного происхождения, а также жиров, витаминов, микроэлементов, называется неполноценным. Оно обусловлено постоянным недоеданием и однообразием рациона (в потреблении доминирует один вид продукта).

Фактический средний показатель калорийности рациона питания в мире составляет 2700 ккал в сутки, в экономически развитых странах — в среднем на душу населения составляет 3400 ккал, а потребление белков — около 100 г в сутки. Важно отметить, что в развитых странах есть социальные группы с устойчиво низким уровнем потребления, которые нуждаются в постоянной помощи со стороны государства [3].

4. Качество и безопасность продовольствия предполагает обеспечение такой совокупности свойств продукции, которые обуславливают ее пригодность удовлетворить определенные потребности в соответствии с предназначением. Реализуется через достижение полноценного уровня питания населения за счет потребления высококачественных продуктов питания. В английском языке термин «food safety» эквивалентен отечественному понятию качества и безопасности продовольствия. Качество, как экономическая категория, является сегодня одним из основных факторов конкурентоспособности продукции аграрной сферы, а проблема его повышения имеет комплексный характер, так как включает научную, техническую, социальную и экономическую сторону.

5. Устойчивость продовольственной системы определяется возможностью обеспечивать население необходимым количеством продуктов питания должного качества (с учетом сформированных государственных резервов продовольствия) как в нормальных, так и чрезвычайных условиях (войны, стихийные бедствия, техногенные катастрофы). Устойчивость означает, что продовольственная система развивается в режиме расширенного воспроизводства. Она обеспечивается высоким уровнем социально-экономического развития государства, положительными экономическими изменениями, стабильным функционированием агропромышленного комплекса.

Приведенные выше критерии региональной продовольственной безопасности должны найти свое выражение в системе показателей, которые количественно определяют ее уровень в соответствии с этими критериями. Для каждого из основных критериев возможно определение ряда показателей, один из которых

является самым существенным для характеристики продовольственной безопасности региона по данному критерию. Так, для характеристики сбалансированности питания основным показателем является коэффициент калорийности питания. Такие показатели могут рассчитываться непосредственно или быть комплексными показателями, состоящими из нескольких составляющих.

Показатель уровня продовольственной безопасности региона является интегрированным как по сущности, так и по процедуре определения. Для описания каждого критерия интегрального показателя продовольственной безопасности региона — физической и экономической доступности продуктов питания, сбалансированности питания, качества и безопасности продовольствия, устойчивости продовольственной системы — предложены совокупности показателей, в каждой из которых построена внутренняя иерархия:

1-й уровень: интегральный показатель продовольственной безопасности региона.

2-й уровень: критерии и показатели продовольственной безопасности региона:

1) физическая доступность продуктов питания:

- объем сельскохозяйственной продукции на душу населения;
- урожайность/продуктивность;
- степень открытости продовольственного рынка региона;
- коэффициент покрытия импорта продовольствия;
- уровень развития торговой сети региона.

2) экономическая доступность продуктов питания:

- коэффициент бедности;
- коэффициент покупательной способности населения;
- средняя стоимость продовольственной корзины;
- коэффициент концентрации доходов населения (индекс Джини);
- индекс потребительских цен на продукты питания.

3) сбалансированность питания:

- коэффициент калорийности питания;
- коэффициент структуры питания.

4) качество и безопасность продовольствия:

- коэффициент качества продовольствия;
- безопасность продовольствия;
- экологичность продовольствия.

5) устойчивость продовольственной системы:

- доля населения, занятого в сельском хозяйстве;
- средняя заработная плата работающих в сельском хозяйстве по отношению к средней заработной плате по региону;
- рентабельность сельскохозяйственных предприятий;
- доля убыточных сельскохозяйственных предприятий;
- объемы запасов продовольствия.

Показатели, характеризующие критерии интегрального показателя продовольственной безопасности региона, отобраны с учетом их способности более полного отражения того или иного критерия интегральной оценки такой безопасности.

Показатели, используемые для оценки уровня продовольственной безопасности региона, могут быть как количественными, так и качественными. Все количественные показатели региональной продовольственной безопасности, предложенные в данном исследовании, дают возможность определения уровня явлений, характеризующих продовольственную безопасность, и сопоставления ее уровня в разных регионах независимо от межрегиональных отличий в структуре и уровне производства и потребления продовольствия. При этом для более полного анализа продовольственной безопасности региона такие показатели должны быть дополнены качественными показателями.

Анализ уровня продовольственной безопасности региона, в соответствии с предложенными критериями, может осуществляться по указанным пяти направлениям путем детализации и расчета показателей в динамике за несколько лет, что характеризует текущее состояние продовольственной безопасности региона и тенденции изменений этого состояния.

Самой сложной задачей является количественная оценка качественных показателей оценки региональной продовольственной безопасности, например, качества продовольствия, поскольку результаты выявленного в ходе проверок и инспекций несоответствия нормативам содержания в продуктах питания вредных для здоровья человека веществ или несоответствия продукции установленным стандартам могут быть признаны для оценки качества всей продовольственной продукции только с определенной степенью погрешности. При этом наиболее применимым показателем (хотя он и характеризует общее качество продовольствия только побочно) может быть признано отношение количества продукции, признанной органами контроля соответствующей требованиям по качеству, к общему количеству проинспектированной продукции.

Предложенная в исследовании система показателей для оценки продовольственной безопасности региона соответствует основным требованиям к системам показателей:

- она имеет оптимальное количество входных показателей, которых не должно быть больше чем 25;
- в ней достигнут разумный баланс между так называемыми диагностическими и стратегическими показателями.

Предложенный подход основывается на понимании продовольственной безопасности региона как комплексного показателя, состоящего из физической доступности продуктов питания, экономической доступности продуктов питания, сбалансированности питания, качества и безопасности продовольствия, а также устойчивости продовольственной системы. Каждый из критериев продовольственной безопасности региона описывается совокупностью показателей, количество и соотношение которых является оптимальным для целей исследования.

Рассчитанный на основе предложенной системы показателей интегральный показатель региональной продовольственной безопасности дает возможность охарактеризовать ее уровень с целью анализа динамики данного показателя и сравнения регионов по этому уровню. Недостатком данного показателя можно признать некую условность определения обеспеченности или необеспеченности продовольственной безопасности региона на его основе (при этом очевидно, что чем выше показатель, тем лучше состояние продовольственной безопасности региона).

На основе определения проблемных областей, для которых значение рассчитанных агрегированных показателей в рамках критериев региональной продовольственной безопасности самые низкие, должны формулироваться приоритетные направления государственного регулирования, определяться цели и методы их достижения в рамках системы обеспечения продовольственной безопасности региона. Таким образом, анализ показателей, применяемых для оценки продовольственной безопасности региона, является объективной основой формирования стратегии и тактики ее обеспечения.

Список использованной литературы:

1. Указ Президента РФ от 30.01.2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_96953/.
2. Федулова І.В. Дослідження продовольчої безпеки: принципи і підходи щодо оцінки / І.В. Федулова // Стратегія економічного розвитку України. — 2014. — № 34. — С. 40-46.
3. Официальный сайт ФАО ООН [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.fao.org/index_en.htm.
4. Официальный сайт ВООЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.who.int/en/>.

О.И. Сикорскаястудентка 4 курса факультета Экономики и Управления
Филиала МГУ имени М.В. Ломоносова в г. Севастополь

г. Севастополь, Российская Федерация

e-mail: sikorskayaolya@gmail.com

Научный руководитель: **Н. В. Алтухова**

к.э.н., доцент кафедры экономики

Севастопольского филиала МГУ имени М.В. Ломоносова

г. Севастополь, Российская Федерация

ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА

Аннотация

В статье исследуются этапы планирования аудита. Подчеркивается важность и необходимость этого этапа в работе с экономическими субъектами. Рассматривается логика планирования аудита на базе международных стандартов аудита и действующих федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности.

Ключевые слова

Планирование аудита, предварительная подготовка аудита, стратегия проведения аудиторской проверки

Используемые сокращения:

МСА Международный стандарт аудита

ФПСАД Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности

В общем смысле категория «планирование» означает действие или процесс выполнения планов, которые включают в себя: установление целей, разработку стратегии и процедур для социальной или экономической единицы.

Планирование в аудиторской сфере деятельности занимает особое место при проведении аудиторской проверки, поскольку оно влияет на качество результатов выполненного аудиторского задания и на его эффективность. Поэтому, в ситуации роста аудиторского риска и в состоянии экономического дисбаланса, совершенствование методов и процедуры проведения планирования аудиторской проверки является актуальной темой сегодня.

Интерпретация категории «планирование аудита», основные этапы и принципы его планирования рассматриваются в работах таких ученых и специалистов-практиков, как Н. Алтухова [3], К. Бутнева [7], О. Воробьева [4], В. Гуров [5], И. Елова [6], М. Кубарь [7], В. Ли [7], В. Лоскутов [8], И. Милгунова [5], В. Пигарева [3], Е. Федорова [6], Э. Черкаева [8], М. Шимолина [9], Л. Яруллина [10].

Этап планирования аудита – первая стадия проведения всего аудиторского задания. Здесь аудитор разрабатывает стратегию и мероприятия аудита в зависимости от сферы деятельности конкретного клиента.

На этом этапе аудитор обязан так спланировать аудит, чтобы были оптимально использованы трудовые ресурсы аудиторского предприятия, время и возможность сведения до предельно низкого уровня риска не обнаружения существенных ошибок.

При составлении плана аудита, важно учесть:

1. Материально-техническую базу аудиторской организации;
2. Эффективную стратегию аудитора после оценки риска;
3. Количество проверок возможных заказчиков;
4. Подбор высококвалифицированных аудиторов, которые будут осуществлять сформированные заказы;
5. Запас времени на больничные, командировки, отпуска и ежегодное повышение квалификации

аудиторов.

Существует несколько основных требований к процессу планирования:

- приобретение знаний о финансовом учете предприятия, и о состоянии внутреннего контроля;
- выработка ожидаемого уровня доверия к внутреннему контролю заказчика;
- определение и прогнозирование содержания, времени проведения и объема аудиторских процедур;
- системная работа аудиторов и экспертов.

Планирование в аудите стоит рассматривать в двух аспектах: планирование аудиторской проверки и планирование аудиторской деятельности. Аудиторские компании разрабатывают и составляют стратегические планы аудиторской работы, которые рассчитаны на несколько лет, бизнес-планы на текущий год, и план программы конкретной аудиторской проверки.

Выполнение аудиторского задания является сложным процессом, который требует большого количества времени, полноты информации, знаний специалиста, а также имеет ограничения во времени по условиям заключенного договора между аудитором и заказчиком. Поэтому аудит можно разделить на три этапа, представленных на рисунке 1 [7]. Такая градация позволяет улучшить качество проверки и создает комфортные условия для работы аудиторов.

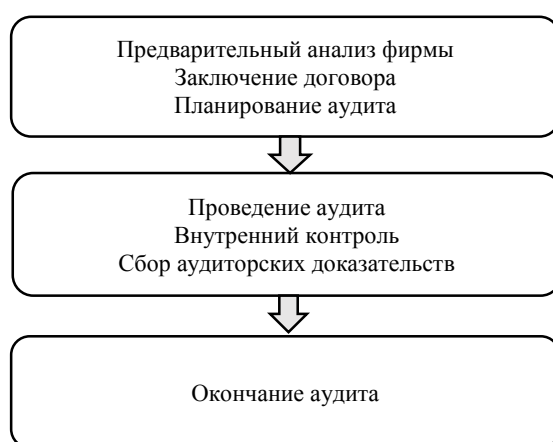


Рисунок 1 – Этапы аудиторской проверки⁹

По мнению таких ученых, как А.А. Аренс и Дж.К. Лоббек планирование аудита делится на предварительное и непосредственное (прямое) [5, с. 115], указанные на рисунке 2:

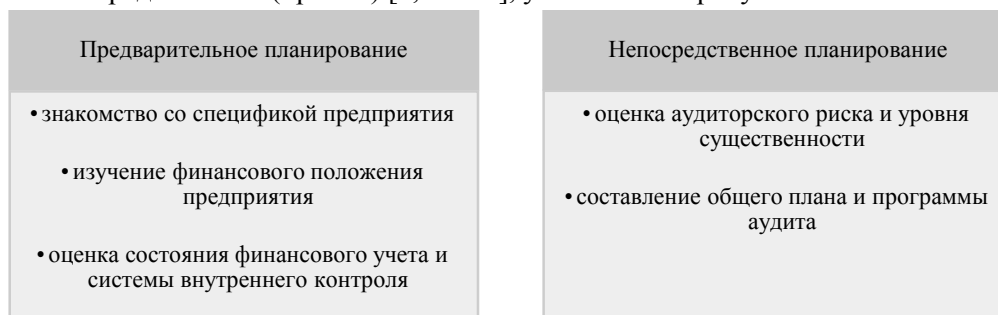


Рисунок 2 – Стадии планирования аудита¹⁰

Предварительное планирование заключается в получении аудитором как можно более точной информации о потенциальном клиенте.

Конечным результатом может быть решение как о возможности проведения дальнейшей проверки, так и об отказе от проведения аудиторской проверки. Отказом от выполнения задания могут служить

⁹ Схема составлена по материалам источников [7], [10].

¹⁰ Схема составлена по материалам источников [5], [6].

обоснованные сомнения аудитора в надежности, добросовестности, ответственности потенциального клиента.

При согласии аудитора в проведении аудиторской проверки переходят к непосредственному планированию. От того насколько эффективно, надежно и грамотно выполнено предварительное планирование будет зависеть качество стадии прямого планирования. На этом этапе аудитор разрабатывает стратегию аудиторской проверки [6].

В процессе планирования аудиторской проверки аудиторским фирмам рекомендуется придерживаться четырех основных принципов, перечисленных на рисунке 3:



Рисунок 3 – Принципы планирования аудиторской проверки¹¹

Комплексность предусматривает взаимосвязь всех стадий работы от предварительного планирования к составлению плана и программы аудита. Непрерывность устанавливает взаимосвязь стратегического и тактического планирования аудита. Оптимальность обеспечивает разработку различных вариантов плана и выбор наиболее оптимального. Мобилизация помогает наиболее эффективно использовать время специалистов. Совокупность данных принципов позволяет повысить качество планирования аудиторской проверки и результативность ее проведения.

Регулирование этапа планирования аудита установлено международными стандартами МСА 300 «Планирование» [1], а также Федеральным правилом (стандартом) аудиторской деятельности № 3 «Планирование аудита» [2]. В соответствии с п. 3 этого правила, планирование предполагает разработку общей стратегии и детального подхода к ожидаемому характеру, срокам проведения и объему аудиторских процедур. На рисунке 4 показана схема перечисленных мероприятий по планированию аудита.

При построении общего плана и программы аудиторской проверки необходимо принять к сведению показатель аудиторского риска и допустимой ошибки.

В процессе составления общего плана аудитор должен учесть сферу деятельности клиента, систему финансового контроля, уровень риска, объем работы и временные рамки [8].

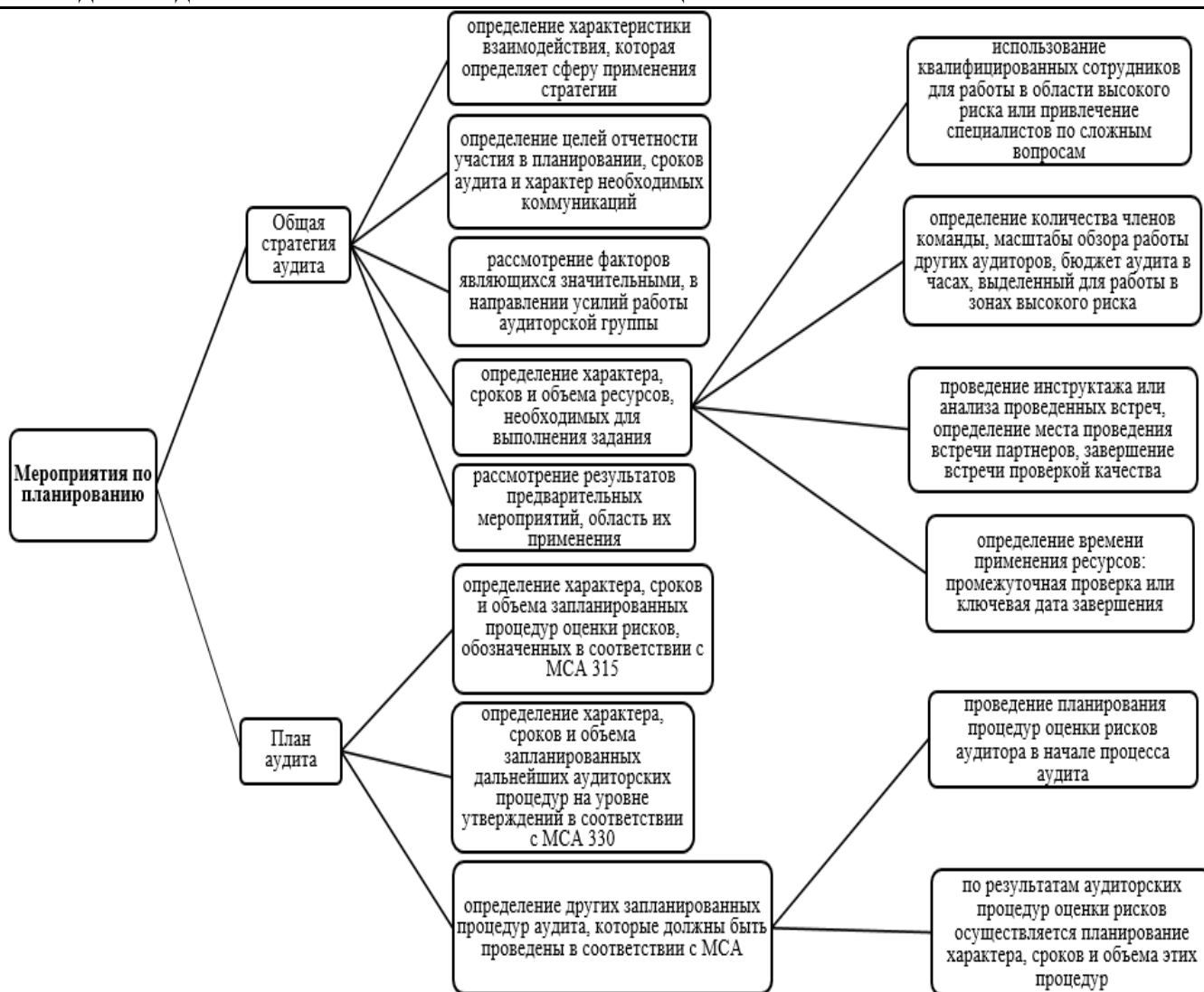
Основным этапом планирования аудиторской проверки является создание программы аудита, который выступает фундаментом для формирования общего плана.

В программе аудита отображаются методы, объем, процедуры проверки и сроки их реализации. Поэтому, реализация аудиторского задания сводится к выполнению его программы по проверке достоверности показателей каждого раздела бухгалтерской отчетности.

На завершающем этапе в общем плане отображаются результаты от проведенной процедуры проверки и составляется аудиторское заключение. Составной частью общего плана на заключительной стадии аудита являются положения, предусматривающие осуществление внутреннего контроля качества за проведением аудиторской проверки [9].

Таким образом, план аудита включает в себя перечень этапов аудита и направления проверки. Программа аудита является развитием и совершенствованием плана, поэтому должна быть смысловая связь между этими документами [4].

¹¹ Схема составлена автором по материалам источника [8].

Рисунок 4 – Мероприятия по планированию аудита¹²

Однако, в последнее время саморегулируемой организацией аудиторов фиксируется множество однотипных нарушений в предоставлении аудиторских услуг, например:

- неисполнение обязанностей по соблюдению внутреннего контроля качества и уклонение от прохождения внешнего контроля;
- нарушение процедур планирования аудита, сбора аудиторских доказательств и надлежащего документирования результатов аудита;
- отсутствие методик определения и снижения риска потери независимости, нарушение требований по его выявлению, документированию и снижению и т.д. [3].

Среди разнообразия причин важности планирования аудиторского задания можно выделить основные:

- возможность получения аудитором достаточного количества информации об уровне развития деятельности клиента. Достаточное количество необходимой информации дает возможность аудитору сделать наиболее аргументированный вывод и как результат - снизить до минимального уровня правовые обязательства и сохранить положительную характеристику компании среди конкурентов этой профессии;
- возможность удержания, в пределах нормы, затрат на аудит. Сохранение затрат в допустимых границах поможет аудиторской компании (отдельному аудитору) быть конкурентоспособной и не потерять

¹² Схема составлена автором по материалам источников [1], [2].

своих клиентов, при условии, если организация (аудитор) отличилась высоким качеством предоставляемых услуг;

- возможность избежать недоразумений с клиентом.

Планирование аудиторской деятельности происходит с целью обеспечения надлежащего внимания важным аспектам аудиторской проверки, своевременной диагностики и решения возможных проблем, а также организации и качественного решения аудиторских задач.

Планирование работы аудиторской фирмы учитывает объемы работ по проведению аудиторского задания, оказание услуг аудитора, которые будут предоставляться исходя из условий заключенных договоров, а также принимает во внимание ожидаемые объемы, зафиксированные в прошлые года (с учетом изменения спроса на данном рынке). Таким образом, каждая аудиторская организация планирует время выполнения разных видов работ, использование работников фирмы и их распределение на этих работах, ожидаемые затраты на содержание офиса, информационное обеспечение, командировки и т.д.

В планировании аудиторской деятельности очень важно профессиональное мнение аудитора, чтобы правильно оценить аудиторский риск и разработать аудиторские мероприятия, необходимые для снижения данного риска до низкого уровня [7].

Основной целью такого планирования является достижение эффективного функционирования предприятия (максимизация прибыли; расширение рынков сбыта; диверсификация производства). На основании вышесказанного, результатами планирования аудиторской деятельности являются: планирование объемов и видов предоставляемых услуг на текущий период; бюджет расходов; планирование использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Весь процесс планирования можно разделить на шесть этапов, представленных на рисунке 5.

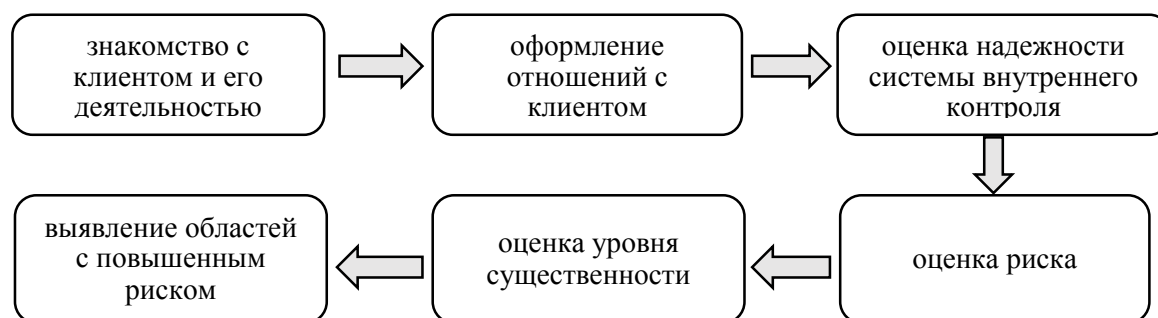


Рисунок 5 – Этапы процесса планирования аудита¹³

На первом этапе аудитор знакомится с финансовой и хозяйственной деятельностью экономического субъекта и имеет следующую информацию:

- о внешних факторах, которые отражают экономическую ситуацию в стране и влияют на хозяйственную деятельность экономического субъекта;
- о внутренних факторах, которые также влияют на хозяйственную деятельность экономического субъекта, связанные с его индивидуальными особенностями [10].

Затем, между аудиторской организацией и хозяйственным субъектом заключается договор о проведении аудиторской проверки. В этом случае аудитор должен установить стоимость и сроки проведения проверок, а также объем проводимой работы.

Стоит отметить, что содержание и процедуры планирования аудиторской деятельности определяются каждой фирмой самостоятельно и не регламентируются внешними документами. Качество такого планирования будет влиять на конкурентоспособность субъекта аудиторской деятельности.

Таким образом, четкая систематизация работы аудиторов как в процессе всей хозяйственной деятельности, так и на этапах подготовки конкретного аудиторского задания, соблюдение рекомендаций,

¹³ Схема составлена по материалам источников [7], [9].

изложенных в таких нормативных документах, как Международные стандарты аудита и Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, качественная подготовка сотрудников и привлечение опытных экспертов, предоставляющих аудиторские услуги, позволит минимизировать аудиторские риски, а также повысит репутацию аудиторской организации на рынке данных услуг.

Список использованной литературы:

1. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности №3 «Планирование аудита» (в ред. от 23.09.2002 N 696) / Официальный сайт «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.09.2016).
2. International standard on auditing 300 // Planning an audit of financial statements // December 15, 2009 [Электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://www.ifac.org/system/files/downloads/a016-2010-iaasb-handbook-isa-300.pdf> (дата обращения: 29.08.2016).
3. Алтухова Н.В., Пигарева В.С. Некоторые аспекты повышения квалификации аудиторов в Российской Федерации / Н.В. Алтухова, В.С. Пигарева // Инновационная наука. 2016 - № 3-1. – С. 17-22.
4. Воробьева О. К вопросу формирования плана и программы аудиторской проверки / О. Воробьева // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014 - №1. – С. 344-348.
5. Гуров В., Милгунова И. Improving of assessment methodology of the audited organizations performance at the stage of audit planning / В. Гуров, И. Милгунова // Економічний часопис-XXI. 2016. – Т. 157, № 3-4. – С. 115-117.
6. Елова И.С., Федорова Е.И. Предварительное планирование аудита в современных условиях / И.С. Елова, Е.И. Федорова // Вестник Чувашского университета. 2014. - № 3. – С. 147-150.
7. Ли В.С. Основные этапы планирования аудита / В.С. Ли, К.С. Бутнева, М.А. Кубарь // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2015 - №6-1. – С. 54-58.
8. Лоскутов В.А., Черкаева Э.С. Принципы планирования аудита / В.А. Лоскутов, Э.С. Черкаева // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2011 – № 5-2. – С. 196-201.
9. Шимолина М.А. Планирование аудита [Электронный ресурс] / М.А. Шимолина // Режим доступа URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/56009/#2> (дата обращения: 05.09.2016)
10. Яруллина Л.И. Понимание деятельности экономического субъекта на предварительном этапе планирования аудита / Л.И. Яруллина // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016 - № 4- 1 (76). – С. 228-230.

© Сикорская О. И., 2016

УДК 378

А. В. Синчуков

Кандидат педагогических наук, доцент

Кафедра высшей математики

РЭУ им. Г.В.Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СОВРЕМЕННОГО УЧИТЕЛЯ МАТЕМАТИКИ И ИНФОРМАТИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы в области математической подготовки современного учителя математики и информатики, предложены перспективные направления усиления прикладной профессиональной подготовки. Особое внимание уделено тенденциям технологизации и информатизации высшего педагогического образования.

Ключевые слова

Математическая подготовка, учитель математики, учитель информатики, WolframAlpha, информатизация, компетентностный подход.

Повышение качества математической подготовки современного учителя математики и информатики в ВУЗе остается актуальной педагогической задачей. В современных условиях реализации компетентностного подхода к **информатизации математической подготовки учителя математики и информатики** [2] необходим запуск технологического процесса обновления всех компонентов методической системы математической подготовки современного учителя математики и информатики. Качественная математическая подготовка учителя математики и информатики в ВУЗе не возможна без уточнения возможностей профессиональных математических пакетов в учебном процессе [1], позволяющих по-новому подойти к реализации требования ФГОС ВПО последнего поколения. В инструментальном контексте необходима реализация концепции прикладной математической подготовки будущего учителя информатики, предложенной в статье [3]. С целью оценки роли математики в подготовке современного учителя математики и информатики необходимо обратиться к методологии математики и методологическим аспектам принятия решений [4].

Особый интерес в контексте обозначенной темы представляет диссертационное исследование [5], получившее широкое внедрение. Рассматривая общие вопросы математической подготовки учителя математики и информатики в ВУЗе необходимо не забывать и о частных, например о связи с экономической культурой [6], учитывать специфику современной социально-экономической ситуации. Благодаря развитию и реализации в учебном процессе информационных технологий *WolframAlpha* [7, 9], раскрытию потенциала профессиональных математических пакетов в системе прикладной математической подготовки [10] стала возможной поэтапная реализация стратегии информатизации методической системы математической подготовки бакалавров в России [8], включая различные направления подготовки в рамках педагогического бакалавриата.

Список использованной литературы:

1. Власов Д. А. Возможности профессиональных математических пакетов в системе прикладной математической подготовки будущих специалистов // Вестник Российского университета дружбы народов. – Серия: Информатизация образования. — 2009. — № 4. С. 52-59.
2. Власов Д. А. Компетентностный подход к информатизации прикладной математической подготовки будущего учителя информатики // Информатика и образование. — 2009. — № 1. — С. 120-122.
3. Власов Д. А. Концепция прикладной математической подготовки будущего учителя информатики // Информатика и образование. — 2009. — № 8. — С. 123-124.
4. Власов Д. А. Методологические аспекты принятия решений // Молодой ученый. — 2016. — № 4. — С. 760-763.
5. Власов Д. А. Проектирование развития современной профессиональной компетентности будущего учителя математики: Аспект экономической культуры : диссертация ... кандидата педагогических наук: 13.00.02. — Москва, 2001. — 200 с.: ил.
6. Власов Д. А., Насельский С. П., Монахов В. М. Экономическая культура – обязательный компонент профессиональной компетентности учителя математики // Школьные технологии. — 2002. — № 6. — С. 32.
7. Власов Д. А., Синчуков А. В. Новые технологии WolframAlpha при изучении количественных методов студентами бакалавриата // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Информатизация образования. — 2013. - № 4. — С. 43-53.
8. Власов Д. А., Синчуков А. В. Стратегия информатизации методической системы математической подготовки бакалавров в России // Информатизация образования. — 2012. — Т. 2012. — С. 68.
9. Власов Д. А., Синчуков А. В. Технологии WolframAlpha в системе подготовки бакалавра экономики (на примере задачи о вероятности попадания случайной величины в заданный интервал) // Молодой ученый. — 2015. — № 11. — С 1298-1301.
10. Власов Д. А. Информационные технологии в системе математической подготовки бакалавров: опыт

УДК 378

А. В. Синчуков

Кандидат педагогических наук, доцент
Кафедра высшей математики
РЭУ им. Г.В.Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРОВ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы проектирования интегрированного курса «Прикладная математика» для бакалавров экономики, представлены особенности применения потенциала имитационного моделирования с целью усиления прикладной направленности обучения математике.

Ключевые слова

Методические особенности, бакалавр экономики, имитационное моделирование, компетентностный подход, содержание обучения.

В современных условиях модернизации профессиональной подготовки бакалавров экономики актуальна педагогическая задача проектирования интегрированного электронного курса «Прикладная математика», связанного с различными методами моделирования и прогнозирования экономики и методологией принятия решений [1]. Естественно, что без методически целесообразного использования информационных технологий [5] нельзя добиться устойчивой положительной динамики качества математической подготовки бакалавра экономики, что в конечном итоге оказывает влияние на конкурентоспособность выпускника. Мы считаем, что необходимо раскрытие дидактического и исследовательского потенциала имитационного моделирования [8], учет множества дидактических особенностей применения пакета имитационного моделирования ITHINK в системе подготовки бакалавров экономики. Это является условием качественного рассмотрения ряда прикладных задач, представленных в статьях [4, 6]. Без использования моделирования полноценное исследование ряда экономических проблем и ситуаций не представляется возможным.

Необходима инструментальная реализация компетентностного подхода к проектированию педагогических объектов [2], позволяющая поэтапно проектировать методы обучения как компонент методической системы прикладной математической подготовки [3], проектировать уровневое содержание математической подготовки бакалавра с учетом новых тенденций в области имитационного моделирования [10], реализовать технологическое целеполагание с учетом дидактических и исследовательских возможностей имитационного моделирования [7].

Система принципов проектирования математической подготовки бакалавра экономики, представленная в статье [9] позволяет учитывать специфику применения имитационного моделирования в будущей профессиональной деятельности бакалавра экономики, существенно расширить возможности прикладного профессионального усиления математической и информационной подготовки бакалавра экономики, обеспечивает более качественную реализацию ФГОС ВПО последнего поколения.

Список использованной литературы:

1. Власов Д. А. Методологические аспекты принятия решений // Молодой ученый. — 2016. — № 4. — С. 760-763.

2. Власов Д.А. Компетентностный подход к проектированию педагогических объектов // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. — 2008. — № 6-2. — С. 124-127
3. Власов Д.А. Методы обучения как компонент методической системы прикладной математической подготовки // Ярославский педагогический вестник. — 2009 — № 4. — С. 125-129.
4. Власов Д.А. Особенности реализации доходного подхода к оценке стоимости малого предприятия // Вопросы экономики и управления. — 2016. — № 3 (5). — С. 78-81.
5. Власов Д. А. Информационные технологии в системе математической подготовки бакалавров: опыт МГГУ им. М.А.Шолохова // Информатика и образование. — 2012. — № 3. — С. 93-94.
6. Власов Д. А. Реализация метода дерева в моделировании процесса принятия решений // Вопросы экономики и управления. — 2016. — № 2 (4). — С. 34-37.
7. Власов Д. А. Целеполагание в системе математической подготовки бакалавра // Социосфера. — 2014. — № 2. — С. 165-169.
8. Власов Д. А., Синчуков А. В. Дидактические особенности применения пакета имитационного моделирования ITHINK в системе подготовки бакалавров экономики // В сборнике: Современные информационные технологии и ИТ-образование; Под редакцией В.А. Сухомлина. — 2015. — С. 295-299.
9. Власов Д. А., Синчуков А. В. Принципы проектирования прикладной математической подготовки бакалавра экономики // Образование и воспитание. — 2016. - № 3(8). — С. 37-40.
10. Власов Д. А., Синчуков А. В. Проектирование содержания математической подготовки бакалавра политологии на основе концепции фундирования // Ярославский педагогический вестник. 2014 — Т. 2. — № 3. — С. 86-89.

© Синчуков А.В., 2016

УДК 330.322.011

З.И. Тамасханов

Студент 6 курса,

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I

А.Н. Скворцов

Магистрант, Санкт-Петербургский государственный университет

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

СТАНДАРТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация

В статье на основе сравнительного анализа зарубежного и отечественного стандартов управления рисками обоснована необходимость разработки общероссийского стандарта риск-менеджмента. Предложена структура стандарта управления рисками инновационных проектов.

Ключевые слова

Риски, инновации, управление риском, стандарт риск-менеджмента

В современных условиях быстро изменяющейся конъюнктуры рынка и жесткой конкуренции внедрение инноваций является уже не только способом достижения лидерских позиций и обеспечения высокой нормы прибыльности производства, но и средством выживания, сохранения бизнеса и рынков сбыта. Основной формой внедрения инноваций является инновационный проект, охватывающий все стадии инновационного процесса: от генерирования инновационной идеи до сбыта готовой продукции [1].

Реализация любого коммерческого проекта в условиях рыночной экономики связана с риском. Инновационные проекты отличаются наиболее высоким риском, т.к. их реализация связана со значительной неопределенностью [2]. Риск инновационного проекта – это вероятность финансового, технического и иного ущерба, который может возникнуть в результате наступления неблагоприятных событий либо негативных последствий деятельности участников инновационного проекта [3].

Методика управления рисками проекта в российской практике состоит из множества авторских методов риск-менеджмента, в то время как в рамках западной модели риск-менеджмента применяются единые стандарты управления рисками проектов [4]. Международный стандарт ISO 31000 «Риск менеджмент - принципы и руководство» включает: идентификацию риска; анализ риска; определение степени риска; обработку риска; мониторинг и анализ риска; установление контекста; коммуникацию и консультацию [5]. В рамках данного метода управления риском происходит распределение ответственности перед каждым работником организации как следствие формирования разрозненного аппарата риск-менеджмента.

В рамках стандарта РФ ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 «Менеджмент риска. Методы оценки риска» предлагаются следующие методы управления риском: идентификация риска; анализ риска; определение методов управления; анализ последствий и вероятности; сравнительная оценка риска; мониторинг и анализ риска [6]. На данный момент требования стандарта носят рекомендательный характер, которые не обязывают отечественных риск-менеджеров следовать его предписанию. Схожесть зарубежного и российского стандартов заключается только в первых пунктах, а именно: идентификации риска и его анализе. Расхождения касаются как логики выполнения действий в рамках стандартов, так и глубины проработки аналитических и управленческих действий. Преимуществом российского стандарта является сформированный обобщенный метод риск-менеджмента, позволяющий применить инструменты управления проектом в любой отрасли [7]. Главным недостатком данного стандарта является низкий уровень адаптации для российской практики, т.к. данный документ – переведенный международный стандарт [8]. Это доказывает необходимость разработки общероссийского стандарта управления риском как для организаций в отдельности, так и для российской инновационной системы в целом.

Таким образом, следует подчеркнуть, что структуру стандарта риск-менеджмента необходимо разделить на рекомендательную и обязательную части. Применение разделенного стандарта объясняется различием в финансировании инновационных проектов. Обязательная часть стандарта риск-менеджмента должна быть ориентирована на организации, получающие финансирование инновационных проектов, исходя из бюджетных поступлений. Рекомендательная часть российского стандарта должна быть ориентирована на организации, финансирующие инновационные проекты исходя из коммерческой деятельности.

Список использованной литературы:

1. Егорова М.А., Селютина Л.Г. Финансовый аспект теории эффективного управления // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). 2009. № 3. С. 11-17.
2. Селютина Л.Г., Волков А.С., Казиева А.К., Ракова В.А., Чаленко А.В., Шереметьев А.В. Участие государства в решении жилищной проблемы граждан в современных условиях // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-4. С. 823-827.
3. Бузырев В.В., Селютина Л.Г., Мартынов В.Ф. Формирование системы организации инвестирования инновационных процессов в строительстве // Проблемы современной экономики. 2015. № 3 (55). С. 261-264.
4. Селютина Л.Г., Васильева Н.В. Развитие форм воспроизводства жилищного фонда: терминологический аспект проблемы // Известия высших учебных заведений. Строительство. 2003. №1. С. 114-118.
5. Международный стандарт ISO 31000 «Риск менеджмент – принципы и руководство». URL: <http://www.pqm-online.com> (дата обращения: 29.09.2016).
6. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 «Менеджмент риска. Методы оценки риска». URL: <http://www.gostrf.com> (дата обращения: 29.09.2016).
7. Егорова М.А., Селютина Л.Г., Доржиева Ц.-Д.Д. Управление инвестициями. Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУТ. 2012. 90 с.
8. Ракова В.А. Современные тенденции и проблемы развития жилищного строительства в России // Символ науки. 2016. № 5-1 (17). С. 186-188.

© Тамасханов З. И., Скворцов А.Н., 2016

ХАРАКТЕРИСТИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ТЕРРИТОРИЙ I ТИПА (ЦЕНТРАЛЬНЫЙ И ПОВОЛЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАЙОНЫ РОССИИ)

Аннотация

Целью научных исследований автора является поиск оптимальных значений факторных элементов многоуровневой внешней среды, состоящей из иерархически связанных между собой глобального, национального, регионального и отраслевого уровней, положительно влияющих на сельскохозяйственное производство. На первом важном этапе данных исследований сделан поиск фактических целевых значений факторных элементов, влияние которых благоприятствует развитию сельского хозяйства отдельных крупных экономических районов, и установлено, что аграрная сфера крупных районов способна в большинстве случаев реагировать на внешнюю среду одинаково. Однако есть и различия в этом влиянии. В связи с этим автором выделено шесть крупных территорий по названному критерию положительной реакции на сельскохозяйственное производство. Данные территории имеют особенные характеристики внешней среды, отличные от других территорий. В научной статье представлена характеристика целевых факторных элементов, достижение которых позволит увеличить объемы сельскохозяйственного производства территорий I типа.

Ключевые слова

Целевые уровни показателей внешней среды, сельскохозяйственное производство, Центральный и Поволжский экономические районы России.

Территории I типа представлены Центральным и Поволжским экономическими районами России. Все категории сельскохозяйственных производителей вышеуказанных районов положительно реагируют на представленное ниже однотипное сочетание факторных элементов четырех уровней внешней среды: глобального, национального, регионального и отраслевого, при этом увеличивая производство сельскохозяйственной продукции.

Таблица 1

Параметры экономико-статистических моделей сельскохозяйственных производителей территорий I типа, доли

Категории производителей	Свободный член уравнения	Интегральные показатели глобального уровня	Интегральные показатели национального уровня	Интегральные показатели регионального уровня	Интегральные показатели отраслевого уровня	Интегральные показатели объемов производства сельскохозяйственной продукции
Сельскохозяйственные организации Центрального экономического района	-0,67	14,118	13,690	1,384	4,929	6,979
Крестьянские (фермерские) хозяйства Центрального экономического района	8,866	14,118	13,690	1,384	4,929	12,937
Хозяйства населения Центрального экономического района	5,817	14,118	13,690	1,384	4,929	7,022
Сельскохозяйственные организации Поволжского экономического района	-2,966	14,118	13,690	1,517	4,639	12,010
Крестьянские (фермерские) хозяйства Поволжского экономического района	6,535	14,118	13,690	1,517	4,639	12,895
Хозяйства населения Поволжского экономического района	4,162	14,118	13,690	1,517	4,639	9,152

Параметры экономико-статистических моделей территорий I типа, рекомендуемые в целях повышения результативности деятельности аграрной сферы представлены в таблице 1. На основании таблицы 1 можно сделать вывод о том, влияние прогнозных значений внешней среды увеличит сельскохозяйственное производство (табл. 2).

Таблица 2

Фактические и максимальные объемы производства сельскохозяйственной продукции

Показатели	Произведено молока, тыс. тонн	Произведено скота и птиц, тыс. тонн	Произведено меда, тонн	Произведено шерсти, тонн	Произведено яиц, млн. шт.	Произведено продукции растениеводства, млн.руб.
1	2	3	4	5	6	7
Сельскохозяйственные организации Центрального экономического района	3710	815	372	202	5345	34712
Крестьянские (фермерские) хозяйства Центрального экономического района	166	37	215	64	23	7968
Хозяйства населения Центрального экономического района	1797	449	5662	917	1544	57075
Сельскохозяйственные организации Поволжского экономического района	4275	1138	53	14000	4499	92173
Крестьянские (фермерские) хозяйства Поволжского экономического района	423	97	487	5212	96	31700
Хозяйства населения Поволжского экономического района	3889	1047	9647	12036	2560	64723
Итого максимальное производство	14260	3583	16436	32431	14069	288351
Сельскохозяйственные организации Центрального экономического района	1471	971	28	1	3841	68156
Крестьянские (фермерские) хозяйства Центрального экономического района	109	27	131	35	10	109
Хозяйства населения Центрального экономического района	713	140	3985	237	636	107711
Сельскохозяйственные организации Поволжского экономического района	953	574	213	0	1868	104229
Крестьянские (фермерские) хозяйства Поволжского экономического района	394	103	485	5286	89	39112
Хозяйства населения Поволжского экономического района	3026	834	8705	9114	1545	97941
Итого объемы производства в 2015 году	6665	2648	13546	14673	7990	417260
Сельскохозяйственные организации Центрального экономического района	6898	1391	998	1616	7752	11
Крестьянские (фермерские) хозяйства Центрального экономического района	8	2	19	8	1	0
Хозяйства населения Центрального экономического района	1768	567	2985	2300	1756	7
Сельскохозяйственные организации Поволжского экономического района	4727	1482	1917	32759	3680	10
Крестьянские (фермерские) хозяйства Поволжского экономического района	2	1	25	67	0	0
Хозяйства населения Поволжского экономического района	1931	562	6361	19093	1742	4
Итого объемы производства в 1991 году	15334	4006	12305	55843	14931	32
Сравнение максимальных объемов производства с объемами производства 2015 года, %	214	135	121	221	176	69
Сравнение максимальных объемов производства с объемами производства 1991 года, %	93	89	134	58	94	911637

На основании таблицы можно сказать, что по сравнению с 2015 годом на территории I типа производство молока возрастет в 2,14, мяса скота и птицы – в 1,35, меда – в 1,21, шерсти – в 2,21, яиц – в 1,76 раза. Производство продукции растениеводства сократится на 31%. По сравнению с 1991 годом на территории I типа производство молока сократится на 7%, мяса скота и птицы – на 11%, меда возрастет – в 1,34 раза, шерсти сократится – на 42%, яиц – на 6%, производство продукции растениеводства возрастет существенно. В целом можно сделать вывод о том, что рационализация факторов внешней среды с целью максимизации производства будет успешной, т.к. в большинстве своем производство основных видов продукции возрастет, в особенности по сравнению с 2015 годом, и территории I типа приблизят достижение цели обеспечения продовольственной безопасности.

Представленные расчеты выполнены на основе статистических данных о факторах глобальной, национальной, региональной, отраслевой внешней среды и фактических объемах производства сельскохозяйственной продукции [1-6 и другие].

Таким образом, можно сделать выводы, что для достижения максимально возможных объемов производства на территориях I типа требуются определенные внешние условия. Во-первых, для достижения максимально возможных объемов производства продукции требуется, чтобы в глобальной среде произошел рост мирового валового продукта, в котором доля промышленных товаров снижается, растет доля услуг; мирового обмена товарами и услугами; международных организаций и внешнеэкономических связей; доступности и добычи ресурсов; объемов инвестиций в основной капитал и капитализации компаний; уровня мировой инфляции; жилищного сектора; международных резервов; доходов и расходов государственного бюджета развитых и индустриальных стран мира; численности населения; расходов на образование и здравоохранение; заработной платы; затрат ресурсов на научные исследования в развитых странах мира; интернет ресурсов; расходов на вооружение; территориального охвата судебной мировой практики; произошло снижение ключевых ставок; межбанковских процентных ставок по сравнению с начальным периодом исследования; сокращение военных действий.

Во-вторых, внешняя среда национального уровня хорошо воздействует на сельскохозяйственное производство территорий I типа при условии, если государство создает такое внешнее влияние на них, при котором наблюдается повышение валового внутреннего продукта; объемов кредитования частного сектора; доходов населения; численности занятого населения; международного обмена товарами и услугами; денежной массы M0; объемов добычи нефти; доходов бюджета от экспортной пошлины на нефть; количества промышленных предприятий; расходов государственного бюджета, в частности на экономику; расходов федерального бюджета на образование, на научные исследования, на здравоохранение; доходов государственного бюджета; международных резервов; курса рубля по отношению к доллару и Евро; численности родившихся; общего объема денежных доходов населения; инвестиций в основной капитал; расходов бюджета на связь и информационные технологии; расходов федерального бюджета РФ на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности государства; количества зарегистрированных преступлений; расходов федерального бюджета РФ на охрану окружающей среды и природных ресурсов, гидрометеорологию, картографию и геодезию, на предупреждение и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий, геологоразведочные работы; снижение ключевой ставки ЦБ; процентных ставок по выданным кредитам; финансовых активов населения; уровня безработицы; уровня инфляции в стране.

В третьих, благоприятный региональный уровень внешней среды регионов территорий I типа характеризуется тем, что валовой региональный продукт достигает наибольших размеров в Центральном экономическом районе; развиваются малые предприятия территорий I типа; высока среднесписочная численность их работников; удельный вес прибыльных предприятий составляет в большинстве своем около 80% и выше; реальная среднемесячная начисленная заработная плата составляет в большинстве случаев более 100%; индекс потребительских цен не превышает 120%; уровень безработицы находится в пределах 5,8 – 16,4%; не высок удельный вес оптовой, розничной торговли, добычи полезных ископаемых по сравнению с их переработкой; удельный вес сельского хозяйства достигает 24,87%, строительства - 14,95% в валовом региональном продукте; уровень расходования средств на социальную поддержку граждан

является высоким; численность постоянного населения находится в пределах 9328980 - 318814 человек; доля городского населения в общей численности населения составляет минимум 37,47% общей численности населения; объем инновационной продукции достигает в отдельных центральных регионах 7574159 тыс. руб.; среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, осуществляющих научные исследования и разработки в % к среднемесячной заработной плате в целом по субъекту Российской Федерации – 162,45; затраты на информационные и коммуникационные технологии – 13138755 тыс. руб.; внутренние затраты на научные исследования и разработки – 85658 тыс. руб.; осуществляется охрана окружающей среды; количество зарегистрированных преступлений является не высоким.

В четвертых, для территорий регионов I типа в целях повышения объемов производства сельскохозяйственной продукции рекомендуются следующие целевые значения отраслевых факторных элементов. Индекс производства продукции сельского хозяйства варьируется в пределах 143,29 - 59,56%; уровень занятости сельского населения в трудоспособном возрасте достигает до 81,77%; объем производства пищевых продуктов в фактических отпускных ценах составляет максимум 254025702 тыс. руб.; импорт картофеля, овощей, бахчевых культур, мяса (включая субпродукты) и мясопродуктов (в убойной массе), молока и молочных продуктов (в пересчете на молоко установленной жирности) не имеет высоких объемов по сравнению с экспортом данной продукции; налоги, включаемые в себестоимость отраслей отдельных регионов не имеют высоких уровней; доля сельского населения в общей численности населения может достигать 60,81%; потребление всех видов продуктов питания во всех регионах имеет одинаковый уровень и достигает в большинстве случаев медицинских обоснованных норм; обеспечение сельских населенных пунктов социальной инфраструктурой удовлетворительное.

Список использованной литературы:

1. Мировая экономика [Электронный ресурс]: URL: <http://www.ereport.ru/>(дата обращения 01.03.2016)
2. Мировые товарные рынки [Электронный ресурс]: URL: <http://www.cmmarket.ru/>(дата обращения 07.03.2016)
3. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]: URL: <http://gks.ru/>(дата обращения 17.04.2016)
4. Федеральное казначейство РФ [Электронный ресурс]: URL: <http://roskazna.ru/>(дата обращения 06.04.2016)
5. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]: URL: <http://cbr.ru/>(дата обращения 07.04.2016)
6. Экономические показатели [Электронный ресурс]: URL: <http://ru.tradingeconomics.com/>(дата обращения 18.03.2016)

© Теньковская Л.И., 2016

УДК 332; 631

Л.И. Теньковская,

к.э.н., доцент

Пермская государственная сельскохозяйственная академия

г. Пермь, Российская Федерация

ХАРАКТЕРИСТИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ТЕРРИТОРИЙ II ТИПА (ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНЫЙ И ЗАПАДНО-СИБИРСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАЙОНЫ РОССИИ)

Аннотация

Изучая научную литературу и проводя соответствующие исследования, автор пришел к выводу о том, что максимально возможного объема производства сельскохозяйственной продукции в России можно достичь в большинстве своем за счет создания благоприятных условий внешней среды, чем с помощью оптимизации внутренних факторов, которая повышает эффективность аграриев всего лишь на 15-30%.

Оптимизация внешней среды является сложным процессом, поскольку внешняя среда представлена иерархией уровней глобального, национального, регионального и отраслевого пространства, состоящих, в свою очередь из множества факторов, разделенных на большое количество отдельных элементов. При этом все элементы внешней среды представлены и в натуральной и в стоимостной форме. Все вышесказанное свидетельствует о том, что существует необходимость группировки и приведения в сопоставимый вид внешних факторных элементов с целью поиска силы влияния на аграрное производство и определения целевых факторных элементов внешней среды, максимизирующих это производство.

Ключевые слова

Целевые уровни показателей внешней среды, сельскохозяйственное производство, Центрально-Черноземный и Западно-Сибирский экономические районы России.

Территории II типа представлены Центрально-Черноземным и Западно-Сибирским экономическими районами России. Объединение данных районов осуществлено автором на основании того, что их сельскохозяйственные производители одинаково реагируют на влияние внешней среды, максимизируя производство сельскохозяйственной продукции. Рассчитанные автором условные параметры экономико-статистических моделей внешней среды и максимально возможное сельскохозяйственное производство территорий II типа отражены в таблице 1.

Таблица 1

Параметры экономико-статистических моделей сельскохозяйственных производителей территорий II типа, доли

Категории производителей	Свободный член уравнения	Интегральные показатели глобального уровня	Интегральные показатели национального уровня	Интегральные показатели регионального уровня	Интегральные показатели отраслевого уровня	Интегральные показатели объемов производства сельскохозяйственной продукции
Сельскохозяйственные организации Центрально-Черноземного экономического района	4,873	14,118	13,690	1,241	1,589	11,069
Крестьянские (фермерские) хозяйства Центрально-Черноземного экономического района	2,540	14,118	13,690	1,241	1,589	30,413
Хозяйства населения Центрально-Черноземного экономического района	5,279	14,118	13,690	1,241	1,589	9,743
Сельскохозяйственные организации Западно-Сибирского экономического района	-6,737	14,118	13,690	1,303	1,942	23,308
Крестьянские (фермерские) хозяйства Западно-Сибирского экономического района	8,403	14,118	13,690	1,303	1,942	24,938
Хозяйства населения Западно-Сибирского экономического района	5,642	14,118	13,690	1,303	1,942	11,335

Прогнозные значения максимально возможных объемов производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции представлены в таблице 2.

Итак, таблица 2 позволяет сделать вывод о том, что по сравнению с 2015 годом на территории II типа производство молока возрастет в 3,73, мяса скота и птицы – в 1,78, меда – в 1,72, шерсти – в 6,87, яиц – в 2,48 раза, продукции растениеводства – на 8%.

По сравнению с 1991 годом на территории II типа производство молока возрастет в 1,6, мяса скота и птицы – в 1,66, меда – в 2,16 раза, шерсти – сократится на 32%, яиц – возрастет в 2,63 раза, производство продукции растениеводства возрастет существенно. Таким образом, рационализация факторных элементов внешней среды с целью максимизации производства будет успешной, потому что производство основных

видов продукции возрастет, и с начальным, и с конечным периодом исследования.

Таблица 2

Фактические и максимальные объемы производства сельскохозяйственной продукции

Показатели	Произведено молока, тыс. тонн	Произведено скота и птицы, тыс. тонн	Произведено меда, тонн	Произведено шерсти, тонн	Произведено яиц, млн. шт.	Произведено продукции растениеводства, млн.руб.
1	2	3	4	5	6	7
Сельскохозяйственные организации Центрально-Черноземного экономического района	2617	1160	448	1575	2997	80497
Крестьянские (фермерские) хозяйства Центрально-Черноземного экономического района	214	36	368	102	83	38119
Хозяйства населения Центрально-Черноземного экономического района	1786	581	6812	995	1591	41350
Сельскохозяйственные организации Западно-Сибирского экономического района	8805	2112	2541	9315	14337	124260
Крестьянские (фермерские) хозяйства Западно-Сибирского экономического района	444	120	1068	948	76	42381
Хозяйства населения Западно-Сибирского экономического района	4074	1023	8789	4150	1721	67745
Итого максимальное производство	17939	5032	20026	17085	20805	394352
Сельскохозяйственные организации Центрально-Черноземного экономического района	362	1323	16	0	2108	105004
Крестьянские (фермерские) хозяйства Центрально-Черноземного экономического района	92	15	141	35	29	20533
Хозяйства населения Центрально-Черноземного экономического района	1025	299	5096	537	879	58623
Сельскохозяйственные организации Западно-Сибирского экономического района	904	565	66	0	4486	72763
Крестьянские (фермерские) хозяйства Западно-Сибирского экономического района	175	58	236	380	28	26862
Хозяйства населения Западно-Сибирского экономического района	2252	574	6103	1533	872	81804
Итого объемы производства в 2015 году	4810	2834	11656	2485	8402	365589
Сельскохозяйственные организации Центрально-Черноземного экономического района	3334	969	743	6352	1851	6
Крестьянские (фермерские) хозяйства Центрально-Черноземного экономического района	1	0	6	0	0	0
Хозяйства населения Центрально-Черноземного экономического района	995	359	2989	1172	1035	3
Сельскохозяйственные организации Западно-Сибирского экономического района	5090	1190	2875	13644	4161	6
Крестьянские (фермерские) хозяйства Западно-Сибирского экономического района	11	6	65	4	0	0
Хозяйства населения Западно-Сибирского экономического района	1773	505	2578	4102	870	4
Итого объемы производства в 1991 году	11203	3030	9256	25274	7917	20
Сравнение максимальных объемов производства с объемами производства 2015 года, %	373	178	172	687	248	108
Сравнение максимальных объемов производства с объемами производства 1991 года, %	160	166	216	68	263	2021594

Представленные расчеты выполнены на основе статистических данных о факторах глобальной, национальной, региональной, отраслевой внешней среды и фактических объемах производства сельскохозяйственной продукции [1-6 и другие].

Таким образом, достижение максимально возможных уровней сельскохозяйственного производства осуществляется посредством рационализации внешней среды. Во-первых, глобальная среда окажет положительное влияние на рост производства продукции в сельскохозяйственных организациях, крестьянских (фермерских) хозяйствах, хозяйствах населения территорий II типа при условии, если происходит рост мирового валового продукта, в котором доля промышленных товаров снижается, растет доля услуг; мирового обмена товарами и услугами; международных организаций и внешнеэкономических связей; доступности и добычи ресурсов; объемов инвестиций в основной капитал и капитализации компаний; уровня мировой инфляции и мировой безработицы; уровня инфляции и безработицы, жилищного сектора в развитых странах мира; международных резервов; доходов и расходов государственного бюджета развитых и индустриальных стран мира; численности населения; расходов на образование и здравоохранение; заработной платы; затрат ресурсов на научные исследования в развитых странах мира; интернет ресурсов; снижение ключевых ставок; межбанковских процентных ставок; ослабление национальной валюты России; сокращение военных действий; усиление судебной мировой практики.

Во-вторых, внешняя среда национального уровня окажет положительное влияние на территории II типа, если происходит снижение уровней национальных факторных элементов: процентная ставка по выданным кредитам, уровень безработицы, уровень инфляции, ключевая ставка ЦБ России. Наибольшее положительное влияние на территории II типа оказывает повышение значений национальных факторных элементов России: номинальный валовой внутренний продукт; объем кредитования частного сектора; среднегодовая численность занятого населения; объем экспорта товаров, работ и услуг; денежная масса M0; объемы добычи нефти; доходы бюджета от экспортной пошлины на нефть; количество промышленных предприятий; расходы государственного бюджета на экономику (промышленность, энергетика, строительство, сельское хозяйство и рыболовство, развитие рыночной инфраструктуры); расходы федерального бюджета на образование; расходы федерального бюджета на фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу; расходы федерального бюджета на здравоохранение; доходы государственного бюджета; международные резервы; среднегодовой курс рубля ЦБ РФ по отношению к доллару США; среднегодовой курс рубля ЦБ РФ по отношению к Евро; число родившихся; общий объем денежных доходов населения; инвестиции в основной капитал; размер расходов федерального бюджета на связь и информационное обеспечение; расходы федерального бюджета на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности государства; расходы федерального бюджета на охрану окружающей среды и природных ресурсов, гидрометеорологию, картографию и геодезию; расходы федерального бюджета на предупреждение и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий; объем геологоразведочных работ по нефти, газу, конденсату, углю, черным, цветным, редким и благородным металлам, неметаллическим ресурсам; расходы федерального бюджета на национальную оборону.

В-третьих, благоприятный уровень внешней среды для регионов территорий II типа предполагает инвестирование в основной капитал малых предприятий до 6656754 млн. руб.; наличие количества малых предприятий до 3346 единиц; уровень среднесписочной численности работников малых предприятий до 102342 чел.; размер фонда начисленной заработной платы работников малых предприятий до 124710 тыс. руб.; удельный вес прибыльных предприятий и организаций в общем числе предприятий и организаций 95,14%; размер реальной среднемесячной начисленной заработной платы 69,50 - 100,84%; уровень индекса потребительских цен 116,85 - 123,65 %; уровень занятости населения 54,8 - 70,6%; численность экономически активного населения до 1638,4 тыс. чел.; уровень безработицы 4,9-10,4%; удельный вес торговли 5,57 - 28,92%; удельный вес добычи полезных ископаемых - до 65,88%; удельный вес обрабатывающих производств до 92,36%; удельный вес сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства до 25,69%; удельный вес строительства до 8,22 % в валовом региональном продукте; расходование средств

субъекта РФ и органов местного самоуправления на социальную поддержку граждан до 723602 тыс. руб.; численность постоянного населения 196677– 3136390 чел.; численность населения на 1 врача 184,36 - 309,86 чел.; долю городского населения в общей численности населения 26,50 - 86,85%; использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, на которые выданы патенты РФ; объем инновационной продукции на сумму до 496530 тыс. руб.; объем инновационных товаров, работ, услуг организаций, осуществлявших технологические инновации, на сумму до 14478837 тыс. руб.; размер среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций, осуществляющих научные исследования и разработки в % к среднемесячной заработной плате в целом по субъекту Российской Федерации 56,39 -130,46; затраты на информационные и коммуникационные технологии до 11882030 тыс. руб.; охрану окружающей среды и правопорядка.

В-четвертых, для регионов территории II типа в целях повышения объемов производства сельскохозяйственной продукции рекомендуются следующие целевые значения отраслевых факторных элементов: индекс производства продукции сельского хозяйства 98 -118%; индексы цен на промышленные товары и услуги, приобретенные сельскохозяйственными организациями, - до 116%; уровень занятости сельского населения в трудоспособном возрасте 45–72%; займы, полученные в кредитных сельскохозяйственных потребительских кооперативах – до 176253 тыс. руб.; объем производства пищевых продуктов в фактических отпускных ценах - 19632–28036989 тыс. руб.; не высокий уровень импорта картофеля, овощей и бахчевых культур, мяса и мясопродуктов, молока и молочных продуктов по сравнению с их вывозом; среднегодовое изменение средних потребительских цен на продовольственные товары в % к предыдущему году – 101-156; налоги, включаемые в себестоимость сельского хозяйства (без единого социального налога) по основному виду деятельности – до 140294 тыс. руб.; налоги, включаемые в себестоимость пищевой промышленности (без единого социального налога) по основному виду деятельности – до 115050 тыс. руб.; налоги, включаемые в себестоимость легкой промышленности (без единого социального налога) по основному виду деятельности – до 15820 тыс. руб.; налоги, включаемые в себестоимость услуг по ремонту тракторов и сельскохозяйственных машин (без единого социального налога) по основному виду деятельности – до 2308 тыс. руб.; налоги, включаемые в себестоимость машиностроения для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов (без единого социального налога) по основному виду деятельности – до 2772 тыс. руб.; налоги, включаемые в себестоимость тракторного и сельскохозяйственного машиностроения (без единого социального налога) по основному виду деятельности - до 83312 тыс. руб.; доля сельского населения в общей численности населения 13 - 75%; сельский жилищный фонд - до 24 млн. м²; потребление растительного масла в расчете на душу населения в год – до 12 кг, молока и молочных продуктов - до 293 кг, сахара – до 59 кг, хлебных продуктов – до 157 кг, картофеля – до 160 кг, фруктов и ягод – до 53 кг, овощей и бахчевых – до 103 кг, рыбы и рыбопродуктов – до 13 кг, мяса и мясопродуктов до 64 кг; объем отгруженной инновационной продукции сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства – на сумму до 3214 тыс. руб.; высокий уровень развития социальной инфраструктуры на селе.

Список использованной литературы:

1. Мировая экономика [Электронный ресурс]: URL: <http://www.ereport.ru/>(дата обращения 01.03.2016)
2. Мировые товарные рынки [Электронный ресурс]: URL: <http://www.cmmarket.ru/>(дата обращения 07.03.2016)
3. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]: URL: <http://gks.ru/>(дата обращения 17.04.2016)
4. Федеральное казначейство РФ [Электронный ресурс]: URL: <http://roskazna.ru/>(дата обращения 06.04.2016)
5. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]: URL: <http://cbr.ru/>(дата обращения 07.04.2016)
6. Экономические показатели [Электронный ресурс]: URL: <http://ru.tradingeconomics.com/>(дата обращения 18.03.2016)

© Теньковская Л.И., 2016

ХАРАКТЕРИСТИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ТЕРРИТОРИЙ III ТИПА (ВОЛГО-ВЯТСКИЙ, СЕВЕРНЫЙ, СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ, ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАЙОНЫ РОССИИ)

Аннотация

Процесс изучения влияния внешней среды на сельскохозяйственное производство подошел к логическому завершению с получением результата в виде формирования довольно-таки крупной территории III типа, включающей Волго-Вятский, Северный, Северо-Западный, Дальневосточный экономические районы России. Данные районы объединены в единую территориальную единицу по критерию однотипной реакции сельскохозяйственного производства на глобальную, национальную, региональную и отраслевую среду.

Ключевые слова

Целевые уровни показателей внешней среды, сельскохозяйственное производство, Волго-Вятский, Северный, Северо-Западный, Дальневосточный экономические районы России.

Сельскохозяйственные производители территорий III типа достигают максимально возможных объемов производства сельскохозяйственной продукции при условии, если они находятся под слабым влиянием глобального уровня, сильным влиянием национального уровня, слабым влиянием регионального уровня и сильным влиянием отраслевого уровня внешней среды. Максимально возможные объемы производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции территорий III типа, достигаемые при рекомендуемой рационализации внешней среды представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Параметры экономико-статистических моделей сельскохозяйственных производителей территорий III типа, доли

Категории производителей	Свободный член уравнения	Интегральные показатели глобального уровня	Интегральные показатели национального уровня	Интегральные показатели регионального уровня	Интегральные показатели отраслевого уровня	Интегральные показатели объемов производства сельскохозяйственной продукции
Сельскохозяйственные организации Волго-Вятского экономического района	1,188	1,497	13,690	1,444	5,459	26,761
Крестьянские (фермерские) хозяйства Волго-Вятского экономического района	6,786	1,497	13,690	1,444	5,459	7,975
Хозяйства населения Волго-Вятского экономического района	6,704	1,497	13,690	1,444	5,459	8,535
Сельскохозяйственные организации Северного экономического района	-13,459	1,497	13,690	1,532	4,723	-3,806
Крестьянские (фермерские) хозяйства Северного экономического района	8,706	1,497	13,690	1,532	4,723	13,907
Хозяйства населения Северного экономического района	5,430	1,497	13,690	1,532	4,723	14,205
Сельскохозяйственные организации Северо-Западного экономического района	-11,374	1,497	13,690	1,591	5,137	-6,773

Продолжение таблицы 1

Крестьянские (фермерские) хозяйства Северо-Западного экономического района	12,036	1,497	13,690	1,591	5,137	13,729
Хозяйства населения Северо-Западного экономического района	6,674	1,497	13,690	1,591	5,137	14,563
Сельскохозяйственные организации Дальневосточного экономического района	1,270	1,497	13,690	1,289	6,653	30,781
Крестьянские (фермерские) хозяйства Дальневосточного экономического района	5,279	1,497	13,690	1,289	6,653	7,312
Хозяйства населения Дальневосточного экономического района	5,897	1,497	13,690	1,289	6,653	10,207

Таблица 2

Фактические и максимальные объемы производства сельскохозяйственной продукции

Показатели	Произведено молока, тыс. тонн	Произведено скота и птицы, тыс. тонн	Произведено меда, тонн	Произведено шерсти, тонн	Произведено яиц, млн. шт.	Произведено продукции растениеводства, млн. руб.
1	2	3	4	5	6	7
Сельскохозяйственные организации Волго-Вятского экономического района	6434	1392	1327	1041	9671	61284
Крестьянские (фермерские) хозяйства Волго-Вятского экономического района	50	7	84	18	6	1907
Хозяйства населения Волго-Вятского экономического района	1638	364	3924	1666	819	26830
Сельскохозяйственные организации Северного экономического района	-395	-86	-8	-1	-713	-1729
Крестьянские (фермерские) хозяйства Северного экономического района	55	8	14	5	14	571
Хозяйства населения Северного экономического района	546	121	403	329	131	15343
Сельскохозяйственные организации Северо-Западного экономического района	-923	-265	-30	-8	-2782	-6184
Крестьянские (фермерские) хозяйства Северо-Западного экономического района	53	9	74	19	10	2075
Хозяйства населения Северо-Западного экономического района	1009	161	3467	385	524	28196
Сельскохозяйственные организации Дальневосточного экономического района	1276	486	2095	1	4271	32704
Крестьянские (фермерские) хозяйства Дальневосточного экономического района	77	18	170	10	25	3351
Хозяйства населения Дальневосточного экономического района	676	167	8737	89	369	26777
Итого максимальное производство	10497	2383	20256	3554	12344	191125
Сельскохозяйственные организации Волго-Вятского экономического района	776	328	39	0	3069	30836
Крестьянские (фермерские) хозяйства Волго-Вятского экономического района	73	11	102	21	9	3947
Хозяйства населения Волго-Вятского экономического района	880	141	3377	454	355	41978
Сельскохозяйственные организации Северного экономического района	437	138	7	0	946	5751
Крестьянские (фермерские) хозяйства Северного экономического района	39	4	7	2	14	623
Хозяйства населения Северного экономического района	78	3	232	61	11	13195

Сельскохозяйственные организации Северо-Западного экономического района	549	352	16	1	2984	12543
Крестьянские (фермерские) хозяйства Северо-Западного экономического района	19	2	48	6	4	2285
Хозяйства населения Северо-Западного экономического района	148	13	1503	61	72	25810
Сельскохозяйственные организации Дальневосточного экономического района	8	102	107	0	602	14796
Крестьянские (фермерские) хозяйства Дальневосточного экономического района	111	21	87	18	44	7255
Хозяйства населения Дальневосточного экономического района	356	79	4348	46	194	36109
Итого объемы производства в 2015 году	3475	1194	9872	671	8304	195127
Сельскохозяйственные организации Волго-Вятского экономического района	2626	642	598	1980	2085	5
Крестьянские (фермерские) хозяйства Волго-Вятского экономического района	1	1	7	1	0	0
Хозяйства населения Волго-Вятского экономического района	1105	292	2282	1926	568	3
Сельскохозяйственные организации Северного экономического района	1222	285	14	16	1775	1
Крестьянские (фермерские) хозяйства Северного экономического района	2	0	1	1	0	0
Хозяйства населения Северного экономического района	276	93	228	390	73	1
Сельскохозяйственные организации Северо-Западного экономического района	1811	426	57	95	2580	2
Крестьянские (фермерские) хозяйства Северо-Западного экономического района	5	1	4	1	1	0
Хозяйства населения Северо-Западного экономического района	534	119	588	308	347	2
Сельскохозяйственные организации Дальневосточного экономического района	1090	326	1399	1	1936	3
Крестьянские (фермерские) хозяйства Дальневосточного экономического района	4	3	68	0	1	0
Хозяйства населения Дальневосточного экономического района	362	153	3599	51	244	2
Итого объемы производства в 1991 году	9039	2340	8845	4770	9611	18
Сравнение максимальных объемов производства с объемами производства 2015 года, %	302	200	205	530	149	98
Сравнение максимальных объемов производства с объемами производства 1991 года, %	116	102	229	74	128	1044053

На основании представленных таблиц можно сделать выводы о том, что по сравнению с 2015 годом на территории III типа производство молока возрастет в 3,02, мяса скота и птицы – в 2,00, меда – в 2,05, шерсти – в 5,30, яиц – в 1,49 раза, продукции растениеводства – сократится на 2%. По сравнению с 1991 годом на территории III типа производство молока возрастет в 1,16, мяса скота и птицы – в 1,02, меда – в 2,29 раза, шерсти – сократится на 26%, яиц – возрастет в 1,28 раза, производство продукции растениеводства возрастет существенно. Максимизация объемов сельскохозяйственного производства будет достигнута с помощью всех категорий производителей территории III типа, кроме сельскохозяйственных организаций Северного и Северо-Западного экономических районов. Автор считает, что производство продукции в данных хозяйствах является нецелесообразным. Расчеты выполнены на основе статистических данных о глобальной, национальной, региональной, отраслевой внешней среде и об объемах производства сельскохозяйственной продукции [1-6 и другие].

Итак, названные выше максимальные объемы производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции территорий III типа будут достигнуты при условии, если отдельные уровни внешней среды имеют определенные значения. Во-первых, глобальная внешняя среда окажет положительное влияние, если

происходит снижение мирового валового продукта, в котором доля промышленных товаров повышается, снижается доля услуг, мирового обмена товарами и услугами; количества международных организаций и внешнеэкономических связей; доступности и добычи ресурсов; объемов инвестиций в основной капитал и капитализации компаний; уровня мировой инфляции и мировой безработицы; международных резервов; доходов и расходов государственного бюджета развитых и индустриальных стран мира; численности населения мира; заработной платы, расходов на образование и здравоохранение, затрат ресурсов на научные исследования в развитых странах мира; расходов на вооружение; если повышаются межбанковские процентные ставки; уровень инфляции, безработицы, площади жилищного сектора в развитых странах мира; ключевые ставки.

Во-вторых, национальная внешняя среда России окажет положительное воздействие при снижении факторных элементов: процентная ставка по выданным кредитам; финансовые активы населения; уровень безработицы; уровень инфляции; ключевая ставка ЦБ России; при повышении факторных элементов: номинальный валовой внутренний продукт; объем кредитования частного сектора; среднегодовая численность занятого населения; объем экспорта товаров, работ и услуг; количество внешнеэкономических связей; среднегодовая денежная масса М0; объемы добычи нефти; доходы бюджета от экспортной пошлины на нефть; количество промышленных предприятий; расходы государственного бюджета, в т.ч. на экономику; расходы федерального бюджета на образование, науку, здравоохранение; доходы государственного бюджета; международные резервы; курс рубля ЦБ по отношению к доллару США и Евро; число родившихся; денежные доходы населения; инвестиции в основной капитал; расходы федерального бюджета на связь и информационное обеспечение, правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности государства, национальную оборону, охрану окружающей среды и природных ресурсов, экологию; объем геологоразведочных работ по нефти, газу, конденсату, углю, черным, цветным, редким и благородным металлам, неметаллическим ресурсам.

В-третьих, региональная внешняя среда отдельных регионов крупных экономических районов территорий III типа должна быть структурно представлена следующим образом. Валовой региональный продукт достигает в отдельных случаях 70970 млн. руб.; инвестиции в основной капитал малых предприятий – 15835888 млн. руб.; количество малых предприятий - 12240; оборот малых предприятий – 48865778 тыс. руб.; численность работников малых предприятий – 362261 чел.; удельный вес прибыльных предприятий и организаций в общем числе – 107,8%; выплаченные предприятиями проценты по кредитам – 17089666 тыс. руб.; реальная среднемесячная начисленная заработная плата – 113,5; индекс потребительских цен – 193,1%; уровень занятости населения – 68,7%; численность экономически активного населения – 2349,4 тыс. чел.; уровень безработицы – 18,1%; удельный вес торговли – 31,5%, добычи полезных ископаемых – 61,0%, обрабатывающих производств – 63,8%, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства – 28,5%, строительства – 52,6% в валовом региональном продукте; расходование средств субъектов и органов местного самоуправления на социальную поддержку – 6465128 тыс. руб.; численность постоянного населения – 4795313 чел.; численность населения на 1 врача – 331 чел.; доля городского населения в общей численности населения – 23,5 - 100,0 %; используются изобретения, полезные модели, промышленные образцы, на которые выданы патенты РФ; объем отгруженной инновационной продукции – 838568 тыс. руб.; объем инновационных товаров, работ, услуг организаций, осуществлявших технологические инновации, - 50035189 тыс. руб.; среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, осуществляющих научные исследования и разработки в % к среднемесячной заработной плате – 240,3; затраты на информационные и коммуникационные технологии – 5092192 тыс. руб.; внутренние затраты на научные исследования и разработки – 239843 тыс. руб.; выделяются денежные средства на охрану окружающей среды; выявляются и наказываются лица, совершившие административные правонарушения в сфере экономики и другие преступления.

В-четвертых, максимальные уровни отраслевых факторов регионов территорий III типа имеют следующие значения: индекс производства продукции сельского хозяйства - 157%; индексы цен на промышленные товары и услуги, приобретенные сельскохозяйственными организациями, - 385,8%; уровень занятости сельского населения в трудоспособном возрасте – 77%; займы, полученные в кредитных

сельскохозяйственных потребительских кооперативах – 222981 тыс. руб.; объем производства пищевых продуктов – 43356828 тыс. руб.; объемы ввозимого картофеля, овощей, бахчевых культур, мяса, молока не существенно превышают объемы экспортируемого продовольствия; изменение средних потребительских цен на продовольственные товары по сравнению с предыдущим годом – 192,6%; налоги сельского хозяйства – 136637, пищевой промышленности – 2037529, легкой промышленности – 125764, организаций по ремонту тракторов и сельскохозяйственных машин – 1291, машиностроения для легкой и пищевой промышленности – 19837, машиностроения для животноводства и кормопроизводства - 2769,8, тракторного и сельскохозяйственного машиностроения – 188139, организаций по производству фосфатных удобрений – 217434 тыс. руб.; доля сельского населения в общей численности населения – 0 - 100%; сельский жилищный фонд – 20,6 млн. м²; потребление растительного масла в расчете на душу населения в год – 27, молока – 421, сахара – 52, хлебных продуктов – 152, картофеля – 228, фруктов и ягод – 65, овощей и бахчевых культур – 167, рыбы – 78, мяса – 89 кг; объем отгруженной инновационной продукции сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства - 8912 тыс. руб.; относительную развитость социальной инфраструктуры в сельской местности.

Список использованной литературы:

1. Мировая экономика [Электронный ресурс]: URL: <http://www.ereport.ru/>(дата обращения 01.03.2016)
2. Мировые товарные рынки [Электронный ресурс]: URL: <http://www.cmmarket.ru/>(дата обращения 07.03.2016)
3. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]: URL: <http://gks.ru/>(дата обращения 17.04.2016)
4. Федеральное казначейство РФ [Электронный ресурс]: URL: <http://roskazna.ru/>(дата обращения 06.04.2016)
5. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]: URL: <http://cbr.ru/>(дата обращения 07.04.2016)
6. Экономические показатели [Электронный ресурс]: URL: <http://ru.tradingeconomics.com/>(дата обращения 18.03.2016)

© Теньковская Л.И., 2016

УДК 336

М. Н. Третьяк

Студент 2 курса экономического факультета
Хабаровского государственного университета экономики и права
г. Хабаровск, Российская Федерация

ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ

Аннотация

В данной статье рассмотрены причины возникновения дебиторской и кредиторской задолженностей. Предоставлена сравнительная таблица обоснования возникновения задолженностей. Приведение примера выявления типа задолженности.

Ключевые слова

Дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, физические лица, организации.

В текущем положении развития рыночных отношений между экономическими субъектами, происходит увеличение сфер деятельности. Что бы начать осуществлять любую деятельность, требуются денежные средства, с которых идёт обеспечение экономических субъектов: основными средствами, персоналом, продукцией, товарами, новым технологиями и прочим, что помогает организации улучшить и

расширить сферу деятельности, а также привлечь новых покупателей, заказчиков и инвесторов, что позволяет быть конкурентно способным на текущем рынке.

Прогресс не стоит на месте, и каждая экономическая единица желает преуспеть в своих начинаниях. Поэтому предприятиям приходится изыскивать денежные средства. Есть несколько вариантов: банки (кредитные организации), государство, действующие организации. При взаимодействии возникают экономические отношения, которые отражаются в отчётности организации, как дебиторская и кредиторская задолженности.

Дебиторская и кредиторская задолженности — неизбежное следствие системы денежных расчетов между организациями, при которой возникает разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товар. То есть между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты обычно проходит некоторое время.

«Дебиторская задолженность - это задолженность покупателей, заказчиков, заемщиков, подотчётных лиц и т.д., которую организация планирует получить в течение определённого периода времени. В составе дебиторской задолженности отражается также сумма авансов, выданных поставщикам и подрядчикам.» [1]

«Кредиторская задолженность - денежные средства, временно привлечённые предприятием, учреждением, организацией и подлежащие возврату соответствующим физическим или юридическим лицам. Обычно кредиторскую задолженность составляют неосуществленные платежи поставщикам за отгруженные товары, неоплаченные налоги, невыплаченная начисленная заработная плата, не внесённые страховые взносы, не оплаченные долги» [2]

Если предприятие обращается за получением денежных средств в банковскую структуру, это влечёт за собой выдачу кредитов и займов не только физическим лицам, но и юридическим, на основе возвратности, срочности и платности. Таким образом, организация обязуется вернуть денежные средства в определённый срок и с процентами.

Государство предоставляет льготы, бюджетные денежные средства (выдающиеся только на определённые цели), государственные заказы и т.д..

Но несмотря на то, что у экономических единиц есть предыдущие способы получения финансовых ресурсов, часто имеет место обращение одной организации к другой. В данном взаимодействии предприятия могут предоставить товары, работы, услуги в рассрочку, либо произвести открытие кредитной линии, так же можно совершить и отсрочку платежа. Некоторые предприятия работают с банками, то есть, получение необходимых финансовых ресурсов, существует посредник. Пример предоставлен на рисунке 1.



Рисунок 1 - Работа организаций с посредником: Банком (кредитной организацией)

Суть, определения вида задолженности, состоит в том, что для начала идёт определение условий на которых состоится получение обязательств и передача денежных средств, товаров, работ, услуг. Далее состоится передача, обязательств и получение материальной выгоды.

Пример: есть сторона R, которая желает приобрести товар, за счёт собственных средств и есть сторона W, которая способна продать данный товар. Среди этих организаций возникают отношения «дебитор-кредитор». Сторона R передаёт денежные средства стороне W, а сторона W передаёт товар.

У R кредиторская задолженность (долг перед организацией W, за оформленный, но не полученный товар, так как оплата не поступила), переходит в дебиторскую задолженность (долг организации W, за оформленный и уже оплаченный товар, но ещё не поступивший).

У организации W возникла дебиторская задолженность (долг организации R, за оформленный товар, но ещё не оплаченный и не полученный), после получения денежных средств идёт переход в кредиторскую задолженность (долг перед организацией R, товар оформили, оплатили, передачу данного товара ещё не совершили).

В таблице 1 указаны причины возникновения дебиторской и кредиторской задолженностей.

Таблица 1

Причины возникновения дебиторской и кредиторской задолженности

Обязательства	Дебиторская задолженность, причины возникновения	Кредиторская задолженность, причины возникновения
Поставщики	Оплатили товар, но его ещё не доставили.	Товар поступил, но оплату ещё не произвели.
Подрядчики	Работу оплатили, но ещё не выполнили.	Работу выполнили, но ещё не оплатили.
Заказчики	Товар отгружен, но оплата за него ещё не поступила.	Произвели оплату товара, но его ещё не отгрузили.
Кредиты и займы	Выдача заказчикам кредитов, займов и рассрочек. Так же предоставление отсрочек платежей.	Взятие организацией кредитов, займов, рассрочек и отсрочек платежей
Неустойки (штрафы и пени)	При предоставлении кредитов и займов, заказчики нарушают условия договоров, за это им начисляются неустойки.	При взятии кредитов и займов, организация нарушает условия договоров, за это начисляются неустойки, обязательные к выплате.
Работники организации	-Выдали денежные средства подотчетному лицу, но он ещё не отчитался. -Переслать по заработной плате.	-Подотчетное лицо совершили покупку товаров за свой счёт и отчиталось, но организация ещё не произвела возврат денежных средств. -Задержка заработной платы.
Налоги и сборы	Переплата по налогам и сборам.	Задержка выплат по налогам и сборам.
Социальные выплаты	Переплата по выплатам.	Задержка выплат.

Вывод: Этот пример показывает возникновение дебиторской и кредиторской задолженностей, стоит отметить, что если совершать приобретение в «текущий момент», то данные операции возникновения задолженностей отражаться в балансе не будут. Задолженности находят отражение в балансе, при возникновении на срок менее года — это будет краткосрочная задолженность, а более года долгосрочная. При определении вида задолженности, следует определить причину возникновения.

Список использованной литературы:

1. URL ссылка: <http://mvf.klerk.ru> – В помощь бухгалтеру
2. URL ссылка: <http://dic.academic.ru> - Словарь академик

© Третьяк М. Н., 2016

УДК 338.001.36

Г.Л. УгароваСтарший преподаватель
ВШЭУ, ЮУрГУ (НИУ)**И.В. Согрин**

Студент 4 курса ВШЭУ, ЮУрГУ (НИУ)

ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ С 2017 ГОДУ**Аннотация**

В данной статье представлены изменения по налогам, вступающим в силу с 1 января 2017 г. Речь идет о включении в налоговую систему страховых взносов. Изменения также коснутся налога на имущества

Ключевые слова

Налог, налоговая база, ставка, страховые взносы, налог на имущество организаций.

В условиях рыночных отношений налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всей экономики. На сегодняшний день одной из основных и самых острых проблем является совершенствование налоговой системы РФ.[1]

Начиная с 1 января предстоящего 2017 года, налогоплательщиков ждут довольно большие изменения налогового законодательства. Поправки в отдельные главы НК РФ внесены Федеральными законами от 3.07.2016 г. № 242-ФЗ, № 243-ФЗ и № 248-ФЗ. Самые существенные изменения касаются новых правил администрирования и отчетности по страховым взносам. Так же изменения коснутся и правил исчисления отдельных видов налогов.[2]

С 1 января 2017 г. функции по администрированию страховых взносов вновь будут возложены на налоговые органы. Стоит напомнить, что до 1.01.2010 г. вместо страховых взносов действовал единый социальный налог, исчисление и уплату которого контролировали налоговые органы. С 1 января 2017 г. страховые взносы будут относиться к налоговым платежам, и соответственно к ним будут применяться правила, установленные законодательством о налогах.

На данный момент взносы на пенсионное и медицинское страхование представителям бизнеса приходится платить в пенсионный фонд. Социальное страхование администрируют представители ФСС. При этом для оплаты каждого взноса заполняется отдельный платежный документ, что станет ненужным с переходом на ЕССС.

Так же нужно сказать, что раздел I НК РФ дополнен новой главой 2.1 «Страховые взносы в РФ», в которой прописываются общие условия установления страховых взносов, права и обязанности плательщиков страховых взносов и главой 34 «Страховые взносы».

Следует отметить, что объект обложения страховыми взносами не изменился. По-прежнему облагаются страховыми взносами выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц, подлежащих обязательному социальному страхованию.

Для плательщиков на период 2017 — 2021 гг. предельная величина базы для исчисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование устанавливается с учетом определенного на соответствующий год размера средней заработной платы в РФ, увеличенного в 12 раз, и следующих применяемых к нему повышающих коэффициентов на соответствующий календарный год (ст. 421 НК): в 2017 г. — 1,9; 2018 г. — 2,0.[1]

Изменения затронут и отчетность по страховым взносам. Законом № 242-ФЗ изменены сроки сдачи «страховой» отчетности. Расчет по страховым взносам следует представить не позднее 30-го числа месяца, следующего за отчетным периодом, в налоговый орган. В настоящее время «страховая» отчетность сдается в ПФР и ФСС РФ. В зависимости от численности работников электронная пенсионная отчетность представляется не позднее 20-го числа (отчетность), «бумажная» отчетность – не позднее 15-го числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом.

Сумма страховых взносов, исчисленная для уплаты за календарный месяц, будет уплачиваться в тот же срок – не позднее 15-го числа следующего календарного месяца (п. 3 ст. 431 НК РФ в новой редакции).

Помимо страховых взносов, чиновники обсуждают изменения в части НДФЛ. В том числе рассматриваются варианты повышения ставки налога до 15%, что увеличит ежегодные поступления в бюджет на 0,5 трлн. руб. Однако эксперты считают, что власти не пойдут на столь кардинальные изменения до выборов 2018 года.[3]

Региональные власти получают возможность сбалансировать местные бюджеты за счет применения дифференцированной ставки налога с продаж и сборов на дивиденды. Данный показатель может изменяться в рамках диапазона 9-13%. В результате дефицит региональных бюджетов сократится более чем на 20%, уверены представители Минфина.

А продолжать работать на УСН смогут налогоплательщики, если доход за календарный год не превысит 120 млн. руб. Но положение об индексации предельного размера дохода на коэффициент-дефлятор будет приостановлено до 2020 г.

Так же произойдут изменения в применении нулевой ставки на налог на имущество. Федеральным законом от 3.07.2016 г. № 242-ФЗ внесены изменения в п. 3.1 ст. 380 НК РФ, касающегося применения нулевой налоговой ставки в отношении определенных видов недвижимого имущества.

Так с 1.01.2017 г. Налоговая ставка по налогу на имущество устанавливается в размере 0% в отношении объектов магистральных газопроводов, газодобычи, производства и хранения гелия, а также объектов, предусмотренных техническими проектами разработки месторождений полезных ископаемых и иной проектной документацией на выполнение работ, связанных с использованием участками недр, или проектной документацией объектов капитального строительства, и необходимых для обеспечения функционирования объектов недвижимого имущества.

В Правительстве РФ уверены, что изменения в налоговом законодательстве, вступающие в действие с 2017 года, ускорят темпы восстановления экономики. Несмотря на сложную ситуацию с выполнением бюджета не ожидается существенного увеличения налоговой нагрузки. В нынешних условиях чиновники постараются найти другие источники для финансирования дефицита бюджета, поскольку бизнес не потянет дополнительные затраты. [3]

Список использованной литературы:

1. Журавлев В.В., Лопарева А.М. Диверсификация бизнеса как путь повышения эффективности предприятий сферы туризма. Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2014.
2. Лопарева, А.М. Управление издержками в туристском бизнесе. Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2015.
3. Пищулина, Е.С. Особенности реализации регионального турпродукта. Личность и общество: проблемы взаимодействия. Материалы VIII Международной научно-практической конференции. - Челябинск: Издательский дом «Монограф», 2015 г.
4. Угарова, Г.Л. Пищулина, Е.С. Направления развития паломнического туризма на Урале. Личность и общество: проблемы взаимодействия. Материалы VII Международной научно-практической конференции. - Челябинск: Издательский дом «Монограф», 2015 г.

© Угарова Г.Л., Согрин И.В., 2016

УДК 336.64

Хрусталева Д.Р., студент,
УГАТУ

Яруллин Р. Р., д.э.н., профессор
ИНЭФБ, БашГУ

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемы финансовой государственной поддержки малого и среднего бизнеса, и пути его улучшения.

Ключевые слова

Малый и средний бизнес, предпринимательство, государственная финансовая поддержка, субсидии.

В современных рыночных условиях малый и средний бизнес является основой развития экономики страны. Для России как никогда актуальным становится вопрос о его поддержке. Однако, ситуация в данной области остается неудовлетворительной. В настоящее время в сфере малого и среднего бизнеса в России существуют следующие основные проблемы:

- недостаток финансовых ресурсов.

По исследованиям, проведенным Общероссийской общественной организацией «Опора России», около 70% организаций малого и среднего бизнеса испытывают дефицит финансовых средств;

- административные барьеры. В настоящее время законодательство о предпринимательстве претерпело существенные изменения в части ограничения недобросовестной конкуренции, однако законодательство также препятствует развитию законопослушных организаций;

- высок уровень налогообложения, сложность ведения налоговой и бухгалтерской отчетности;

В сравнении с ведущими западными странами уровень налогообложения одного из основных показателей эффективности деятельности организации прибыли — остается весьма высоким. Так, если в России размер ставки налога на прибыль един (20%), то за рубежом она колеблется в пределах 12-15%.

В настоящее время деятельность малого и среднего бизнеса в России регламентируется следующими законодательными актами: Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»; Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»; Федеральный закон от 8 августа 2001 г. №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» и др.

На практике различают следующие виды и формы финансовой поддержки малого и среднего бизнеса:

- предоставление грантов для открытия своего дела (до 500 тыс. руб., ранее выдавалось до 300 тыс. руб.). Данная программа действует с 2011 г., но не во всех регионах РФ;

- выдача субсидий для покрытия процентной ставки по кредитам, которые получают субъекты малого и среднего бизнеса в финансовых организациях РФ, в объеме 7% (ставка рефинансирования ЦБРФ). Как пример можно привести, что если предприятие берет кредит под 20%, при получении государственной поддержки 8% переплаты ему будет компенсировано;

- выдача субсидий на первый взнос по договорам лизинга до 30%, но не превышая сумму в 1 млн. рублей;

- затраты, которые осуществляются на цели повышения квалификации работников и их обучения частично могут быть компенсированы;

- начинающие фермеры могут рассчитывать на субсидии в рамках реализации федеральной программы развития сельского хозяйства в России. Объемы субсидии не могут превышать 1,5 млн. руб.;

- государство может предоставлять займы до 3 млн.руб. под 8% в год субъектам малого и среднего бизнеса;

- государственная поддержка в форме выплаты субсидий до 1 млн. рублей на приобретение оборудования;

- косвенным методом финансовой поддержки при экспортных операциях является поиск иностранных партнеров для заключения соглашений на экспорт и импорт продукции.

В России объемы господдержки малого и среднего предпринимательства в 2013-2014 гг. составляли порядка 22,7 млрд руб. В 2015 году на реализацию мероприятий из бюджета было выделено 18,5 млрд рублей. На 2016 г. средства были урезаны на 30%, до 12,8 млрд руб. [5]

Общий объем государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Башкирии уменьшился в этом году почти вдвое – на 43%. В прошедшем году на государственную поддержку было выделено 950 млн руб., около двух третей из данной суммы пришли из бюджета федерального уровня, еще 250 млн дал бюджет Башкортостана, 94 млн руб. – муниципалитеты. На текущий год власти заложили сумму в 548 млн руб. [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в России и Республике Башкортостан нуждается в совершенствовании. К основным направлениям развития механизмов финансирования малого и среднего бизнеса относят:

- бюджетную поддержку субъектом малого и среднего предпринимательства посредством реализации Федеральной и региональных программ государственной поддержки малого предпринимательства;

- разработка и внедрения государственных программ кредитных гарантий, которые обеспечивают

процесс распределения инвестиционных рисков между государством и частным капиталом;

- развитие и использование на практике гибкой и оптимальной системы микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства;
- использование типовых схем финансового, возвратного, оперативного лизинга и «лизинга под ключ» в сфере малого и среднего бизнеса;
- осуществления субсидирования процентной ставки коммерческим организациям по кредитам и займам, выдаваемым субъектам малого и среднего предпринимательства;
- предоставления возможностей для малых предприятий по участию в выполнении государственных и муниципальных заказов.

Список использованной литературы:

1. Господдержка башкирского малого бизнеса снизилась в два раза. Электронный ресурс. URL: <https://rb.versia.ru/gospodderzhka-bashkirskogo-malogo-biznesa-snizilas-v-dva-raza>.
2. Объемы государственной поддержки предпринимательства в РФ. Электронный ресурс. URL: <http://www.finmarket.ru/news/4314467>.
3. Яруллин Р. Р., Ахметова Ю.Р. Финансы малого предприятия// Современные проблемы финансово-кредитной системы: сборник научных трудов/ под общ. ред. проф. Р.Р. Яруллина - Уфа: РИЦ БашГУ, 2013. - с.99-107.
4. Яруллин Р. Р., Гилязетдинов В. Т. Роль банков в развитии малого предпринимательства// Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: сб. науч. тр. по матер.1-й Междунар. науч.-практ. конф. /редкол.: Л.И. Ванчухина и др.; под общ. ред. проф. Л.И. Ванчухиной. Т.2. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2013. – С.25-27.
5. Яруллин Р. Р., Узбекова О. К. Управление финансовой устойчивостью на предприятии малого бизнеса// Современные финансовые инструменты развития экономики регионов: сборник статей Международной научно-практической конференции. (Уфа, 5-6 декабря 2013 г.) :/ отв. ред. Р. Р. Яруллин. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2013. -С. 245-248.
6. Яруллин Р. Р., Фунг Зуй Х. Н. Современное развитие предпринимательства в регионе (на примере Республики Башкортостан) // Современные финансовые инструменты развития экономики регионов: сборник статей Международной научно-практической конференции. (Уфа, 5-6 декабря 2013 г.) :/ отв. ред. Р. Р. Яруллин. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2013. -С. 259-261.
7. Яруллин Р. Р., Курбангалеева Ю. Р. Эффективность государственной поддержки малого предпринимательства// Сборник научных трудов «Управление. Экономический анализ. Финансы». /Под общей ред. д-ра экон. наук, профессора И. Р. Коцегуловой. - Уфа: УГАТУ, 2014. - с.164-166.
8. Яруллин Р. Р., Ховалыг А. А. Финансирование малого бизнеса в России за счет внешних источников// Современные проблемы финансово-кредитной системы: сборник научных статей / под общ. ред. Проф. Р. Р. Яруллина. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – С. 31-33.

© Хрусталева Д.Р., Яруллин Р.Р. 2016.

УДК 336

Ю.Б. Шумская

магистрант 2 курса

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

МЕСТО И РОЛЬ СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация

Эффективное функционирование организации в стратегическом периоде, реализация ее миссии и

достижение поставленных целей в значительной степени зависит от наличия достаточного объема финансовых ресурсов. В статье отражены место и роль, цель и задачи стратегии формирования финансовых ресурсов в парадигме стратегического управления организацией.

Ключевые слова

Корпоративная финансовая стратегия, финансовые ресурсы, стратегический набор организации.

На современном этапе разработка корпоративной финансовой стратегии является не особенностью отдельных ведущих организаций, а объективной необходимостью для всех участников рынка, которые стремятся к поступательному развитию и сохранению устойчивого положения. Одной из основных причин потребности в разработке и реализации эффективной корпоративной финансовой стратегии является признание растущего влияния внешних и внутренних факторов на результативность ведения предпринимательской деятельности. В настоящее время корпоративная финансовая стратегия является важнейшим фактором эффективной деятельности организации, поскольку определяет источники формирования и направления использования финансовых ресурсов, является основой для достижения общих корпоративных целей организации, что способствует росту ее рыночной стоимости и благосостояния ее собственников.

В системе стратегического управления, как правило, выделяют три уровня стратегий организации: корпоративную (общую), функциональные и бизнес-стратегии. Корпоративная стратегия предполагает разработку и провозглашение миссии организации, отражающей смысл ее существования, ее предназначение, и направлена на выбор приоритетных направлений развития организации в целом. Функциональная стратегия направлена на детализацию корпоративной стратегии, на обеспечение и реализацию стратегий отдельных хозяйственных единиц с помощью соответствующих ресурсов. Среди различных функциональных стратегий (маркетинговая, производственная, инновационная) финансовая стратегия занимает одно из важнейших мест, поскольку именно финансовая стратегия обеспечивает финансовыми ресурсами реализацию стратегий всех уровней, тем самым координируя и интегрируя усилия всех функциональных подразделений организации. Бизнес-стратегии направлены на решение двух основных целей организации: обеспечение ее конкурентных преимуществ и повышение прибыльности ее деятельности. Стратегические решения, принимаемые на данном уровне, направлены на обеспечение разработки и вывода на рынок нового товара, модернизацию существующих товарных линий, инвестиции в новые технологии и т.п.

В рамках настоящего исследования в качестве основного определения корпоративной финансовой стратегии будем использовать формулировку И.А. Бланка, являющуюся, на наш взгляд, наиболее полной и расширенной. По мнению ученого, корпоративная финансовая стратегия представляет собой один из важнейших видов функциональной стратегии организации, обеспечивающей все основные направления развития ее финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды [2, с. 96]. Данное определение четко отражает сущность корпоративной финансовой стратегии как важнейшей среди функциональных стратегий организации, направленной на выбор наиболее эффективных путей ее развития в условиях долгосрочного финансового планирования и постоянной изменчивости внешней среды.

Процесс разработки корпоративной финансовой стратегии предполагает выделение доминантных сфер стратегического финансового развития, что позволяет определить приоритетные направления финансовой деятельности организации для успешной реализации ее главной целевой функции – роста рыночной стоимости в долгосрочной перспективе. В качестве доминантных сфер развития финансовой деятельности организации И.А. Бланк выделяет ряд стратегий, в их числе [2, с. 101]:

– стратегия формирования финансовых ресурсов организации, цели, задачи и основные стратегические решения которой должны быть направлены на финансовое обеспечение реализации общей корпоративной стратегии организации и соответственно подчинены ей;

– стратегия распределения финансовых ресурсов организации, которая, с одной стороны, должна быть направлена на финансовое обеспечение реализации отдельных функциональных стратегий и стратегий хозяйственных единиц, а с другой, составлять основу формирования направлений инвестиционной деятельности организации в стратегической перспективе;

– стратегия обеспечения финансовой безопасности организации, основным предназначением которой является формирование и поддержка основных параметров финансового равновесия организации в процессе ее стратегического развития;

– стратегия повышения качества управления финансовой деятельностью организации, параметры которой разрабатываются ее финансовыми службами и включаются в виде самостоятельного блока в корпоративную и отдельные функциональные стратегии организации.

Выделенные приоритетные направления корпоративной финансовой стратегии организации должны быть отражены в конкретных целевых стратегических нормативах, в качестве которых могут выступать следующие показатели: темпы роста чистого денежного потока; рентабельность собственного капитала; структура активов; финансовый леверидж; период оборота дебиторской и кредиторской задолженности.

Среди перечисленных основных направлений стратегического финансового развития организации стратегия формирования финансовых ресурсов имеет основополагающее значение, поскольку данная стратегия призвана обеспечить достаточный объем финансовых ресурсов организации в соответствии с потребностями ее стратегического развития с целью реализации как функциональной, так и общей корпоративной стратегии. На рисунке 1 отражено место стратегии формирования финансовых ресурсов в стратегическом наборе организации.



Рисунок 1 – Стратегия формирования финансовых ресурсов в стратегическом наборе организации [4, с. 175]

Стратегия формирования финансовых ресурсов организации условно находится на третьем уровне в системе стратегического управления организацией и включает в себя следующие направления финансовой политики:

- политика управления прибылью;
- амортизационная политика;
- эмиссионная политика;
- дивидендная политика;
- политика привлечения заемных финансовых средств.

Данные функциональные виды финансовой политики разрабатываются в рамках стратегии формирования финансовых ресурсов организации и направлены на реализацию ее общей корпоративной финансовой стратегии.

Дивидендная политика организации, являясь элементом общей стратегии формирования финансовых ресурсов, направлена на оптимизацию пропорций между потребляемой и капитализируемой частями прибыли с целью максимизации рыночной стоимости организации. Амортизационная политика заключается в определении уровня интенсивности обновления амортизируемых активов с учетом специфики их амортизации. Эмиссионная политика предполагает управление привлечением собственных финансовых ресурсов из внешних источников путем дополнительной эмиссии акций. Политика привлечения заемных финансовых ресурсов направлена на формирование заемных средств организации в целях ее стратегического развития.

Под финансовыми ресурсами организации будем понимать сумму доходов, внешних поступлений и исключительных прав, которые формируются в процессе взаимодействия поступлений и расходов, находящиеся в собственности или распоряжении организации и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, обеспечения воспроизводственных затрат, социальных потребностей и материального стимулирования работников [3, с. 75].

Стратегическое управление процессом формирования финансовых ресурсов организации предполагает их предварительную классификацию. В таблице 1 представлена классификация финансовых ресурсов организации по различным признакам.

Таблица 1

Многокритериальная классификация финансовых ресурсов организации [1, с. 25]

Классификационный признак	Классификационные группы
1. По форме собственности	– собственные финансовые ресурсы; – заемные финансовые ресурсы.
2. По отношению к организации	– внутренние источники финансовых ресурсов; – внешние источники финансовых ресурсов.
3. По временному периоду привлечения	– финансовые ресурсы, привлекаемые на краткосрочный период; – финансовые ресурсы, привлекаемые на долгосрочный детерминированный период; – финансовые ресурсы, привлекаемые на недетерминированный период.
4. По виду собственников капитала, предоставляющих его в хозяйственное пользование	– государственные финансовые ресурсы; – финансовые ресурсы юридических и физических лиц; – зарубежные источники финансовых ресурсов.
5. По направлениям хозяйственного использования	– финансовые ресурсы, направляемые на потребление; – финансовые ресурсы, направляемые на замещение; – финансовые ресурсы, направляемые на накопление.
6. По виду хозяйственной деятельности организации	– финансовые ресурсы, используемые в операционной деятельности организации; – финансовые ресурсы, используемые в инвестиционной деятельности организации; – финансовые ресурсы, используемые в финансовой деятельности организации.

В системе стратегического управления процессом формирования финансовых ресурсов организации их деление на собственные и заемные носит определяющий характер. Собственные финансовые ресурсы принадлежат организации на правах собственности и являются частью ее собственного капитала. Заемные финансовые ресурсы представляют собой финансовые обязательства организации и подлежат возврату в определенные сроки. Кроме того, стоит отметить, что финансовые ресурсы, привлекаемые на долгосрочной основе (совокупность собственного и долгосрочного заемного капитала), являются основным объектом стратегического управления процессом формирования финансовых ресурсов организации. Краткосрочные финансовые ресурсы, формируемые организациями на период до одного года, используются, как правило, для удовлетворения временных инвестиционных потребностей.

Основная цель стратегии формирования финансовых ресурсов заключается в удовлетворении

потребностей организации в формировании необходимых активов, обеспечивающих развитие ее хозяйственной деятельности в стратегической перспективе. Данная цель предполагает выполнение следующих основных задач:

- 1) обеспечение положительной динамики прироста объема финансовых ресурсов из внутренних источников организации;
- 2) обеспечение положительной динамики прироста объема финансовых ресурсов из внешних источников организации;
- 3) оптимизация структуры капитала организации по критерию стоимости с учетом риска.

С учетом данной цели и задач процесс формирования финансовых ресурсов организации строится на основе следующих принципов:

– учет перспектив развития хозяйственной деятельности организации посредством долгосрочного планирования объема и структуры источников финансовых ресурсов;

– выделение в общем объеме финансовых ресурсов части, направляемой на инвестирование. Общая потребность в инвестиционных ресурсах организации основывается на расчетах объемов инвестиций, обеспечивающего реализацию ее корпоративной, функциональных стратегий и стратегий отдельных бизнес-единиц;

– обеспечение оптимальной структуры формирования финансовых ресурсов с позиции финансовой безопасности организации, которая направлена на обеспечение ее финансового равновесия в процессе стратегического развития.

Реализация данных принципов составляет основное содержание процесса стратегического управления формированием финансовых ресурсов организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегия формирования финансовых ресурсов, являясь важнейшей доминантной сферой общей корпоративной финансовой стратегии, направлена на обеспечение реализации главных стратегических целей организации путем привлечения необходимого объема финансовых ресурсов из различных источников.

Список использованной литературы:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Издательство «Омега-Л»: ООО «Эльга», 2011. – 768с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
3. Козлова М.А. К вопросу о понятии и функциях финансовых ресурсов коммерческой организации // Вестник СГУТиКД. – 2011. – № 3. – С.73-76.
4. Костина Р.В., Уколов А.И. Финансовые стратегии компаний АПК: учебное пособие / Р.В. Костина, А.И. Уколов. – М.: Директ-Медиа, 2014. – 741с.

© Шумская Ю.Б., 2016

УДК 33

А.А Яковлева

студентка 2 курса факультета Института Нефтегазового Бизнеса
Уфимский Государственный Нефтяной Технический Университет
г. Уфа, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация

В данной статье рассматриваются особенности ценообразования в сфере услуг, основные положения

Ключевые слова

Ценообразование, услуги, рынок, ЖКХ, метод, потребление, клиент, тариф.

Сфера услуг – это комплекс отраслей, предназначение которых в обеспечении населения услугами и духовными благами. К сфере услуг относятся: жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, образования, различные виды перевозок, обеспечение телефонной и мобильной связи населения, и т.д.

Выделяют две крупные отрасли в сфере услуг. Одна направлена на удовлетворение социально-культурных, духовных, интеллектуальных запросов человека. Другая отвечает за материально-бытовое обслуживание.

Услуги имеют набор характерных черт, обуславливающих их принципиальное различие с товарами. Этими чертами являются:

- 1) нематериальный характер (неосвязаемость);
- 2) индивидуальное потребление;
- 3) невозможность хранения;
- 4) тесная взаимосвязь производства и потребления услуг;
- 5) нестабильность качества;
- 6) необходимость учета не только результата, но и самого процесса оказания услуг.

Очень важным моментом при определении цен на услуги также является асимметричность информации, характерная для сферы услуг. Цена на услугу часто рассматривается потребителем как показатель ее качества и рыночный сигнал, так как потребитель не всегда имеет возможность получить достоверную информацию о качестве оказываемой ему услуги.

Цены на услуги могут рассчитываться:

- 1) на единицу потребляемой услуги (билеты в театр, в кино);
- 2) как сумма цен на работы, необходимые для оказания данной услуги (услуги стоматолога);
- 3) как комплекс цен на реализацию взаимодополняющих услуг (услуги туристических компаний);
- 4) по принципу абонемента, который дает право на пользование данной услугой в определенный временной промежуток без ограничения объема (проездные билеты на городской транспорт).

В различных отраслях состав цены на услуги неодинаков. В состав цены может входить только себестоимость и прибыль (квартирная плата), а могут включаться и налоги (туристические услуги).

Исходя из информации, представленной выше, можно выделить три основные проблемы в ценообразовании:

Первой проблемой при ценообразовании услуг является эффект затруднённости сравнения. Например, крайне тяжело оценить качество услуг в сфере медицинских и образовательных услуг. Отсюда берет свои корни проявление в сфере ценообразования еще одного эффекта – оценки качества через цену.

Вторая главная проблема при ценообразовании услуг, это их комплексность (т.е. комплекс взаимосвязанных услуг). Сюда относят: туристические услуги, банковское обслуживание, обслуживание ПО, другое. Существует два набора услуг: разбиваемые (можно купить часть работ) и не разбиваемые (нельзя купить по частям).

Третья проблема — это потребление услуг. Сюда входят: время на организацию получения услуги, физические усилия, нервно-психические затраты, сенсорные затраты. Смысл уделения внимания таким затратам состоит в том, что за избавление от них многие клиенты готовы платить повышенную цену. И если фирма способна предотвратить эти затраты клиентов, то она может акцентировать это в своей рекламе и обоснованно потребовать с клиентов более высокой оплаты

Важнейшей особенностью этой сферы является быстрый рост, который опережает рост внутреннего валового продукта.

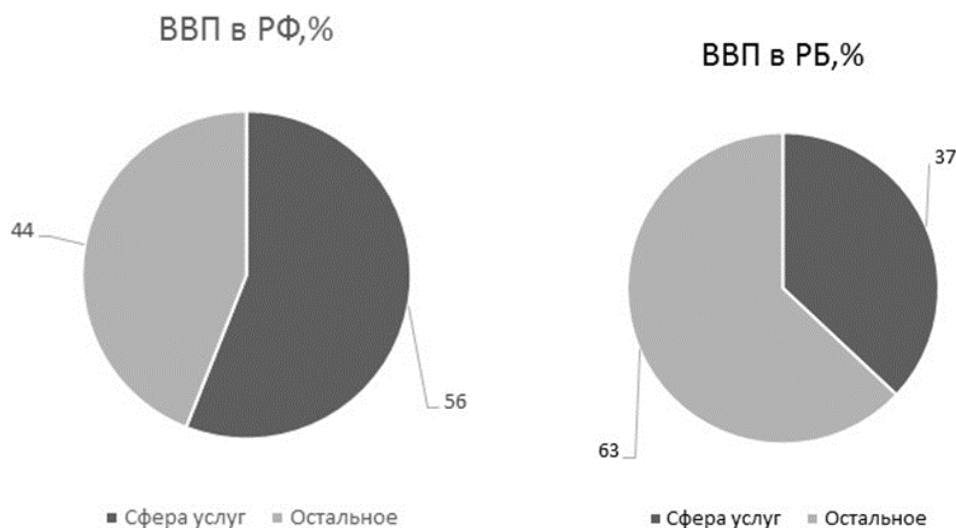


Рисунок 1 – Процентное соотношение сферы услуг в ВВП Российской Федерации и Республике Башкортостан.

- 69 % - в среднем в мире
- 47 % - в странах с низким доходом
- 73 % - в странах с высоким доходом

Как видно из статистики данные по России в целом неплохие, но показатели в РБ удручают, а скорость развития находится на крайне низком уровне.

Существует несколько основных способов развития сферы услуг в РБ.

Это: финансовая поддержка предприятий, обеспечивающих услуги, поддержка научно-технической сферы, приватизация и акционирование ряда услуг, обеспечение кредитными ресурсами предприятия малого и среднего бизнеса.

В основе динамичного развития сферы услуг находится ряд факторов:

- 1) рост потребностей и спроса на услуги, причем в основном на нетрадиционные;
- 2) либерализация торговли услугами (предполагает сокращение барьеров в торговле услугами, что расширяет возможности экспортеров и импортеров услуг и стимулирует развитие данной сферы. Особое значение в GATS уделяется торговле финансовыми услугами, в том числе страхованию, банковской деятельности, услугам брокеров и иных посредников на финансовых рынках, торговле валютой и ценными бумагами и так далее.

3) выделение услуг из других отраслей экономики в самостоятельную сферу.

4) приватизация государственных услуг

5) зависимость торговли услуг от торговли товарами

В США на сферу услуг приходится сейчас около 80% рабочих мест (в том числе в этой сфере занято более 85% всех кадров высшей квалификации) и 74% ВВП. В ней сосредоточено 40% основных производственных фондов. Аналогичная тенденция и в странах Западной Европы, где в сфере услуг занято более 66% от общего числа занятых. В странах Европейского союза на долю услуг приходится около 63% ВВП и 62% занятых; в Японии – 59% и 56% соответственно. В сфере услуг размещено 40% объема иностранных прямых инвестиций в мире.

В большинстве стран происходили сокращение занятости в промышленности и значительный рост рабочих мест в сфере услуг, оказавшийся наибольшим на Тайване, в Великобритании и США. В развитых странах в сфере услуг в настоящее время сосредоточено в среднем 62% всего экономически активного населения. Чем выше уровень душевого дохода населения, тем выше доля занятых в сфере услуг.

Список использованной литературы:

1. Тришкина, Н. А. Модели ценообразования в рыночном секторе экономики России :
2. Пастернак, Ю. Д. Зарубежный опыт и российская практика формирования механизма ценообразования :
3. <http://www.rbc.ru/special/society/16/02/2015/54da02219a7947e0b214fb11>

© Яковлева А.А., 2016

УДК 330.3

Г.Х. Ямалетдинова

к.э.н., доцент

Башкирский государственный университет

г. Уфа, Российская Федерация

**ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОТБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ,
ФИНАНСИРУЕМЫХ ЗА СЧЕТ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ****Аннотация**

В статье автором рассматриваются вопросы обоснования разработки унифицированного инструментария отбора инвестиционных проектов (ИП), необходимости совершенствования действующего регионального законодательства в области методологического обеспечения экономической оценки при осуществлении государственной поддержки ИП.

Ключевые слова

Инвестиционный проект, бюджетное финансирование, инструментарий отбора инвестиционных проектов, методология оценки инвестиционных проектов, эффективность инвестиционных проектов

Инвестиции играют существенную роль в функционировании и развитии экономики государства. Изменения в количественных соотношениях инвестиций оказывают воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства. В условиях падения темпов экономического роста, снижения доходной части бюджета, необходимость повышения эффективности использования государственных средств приобретает более актуальный характер, в том числе в области бюджетного финансирования инвестиционных проектов. Однако действующая система отбора инвестиционных проектов в регионах, финансируемых за счет бюджетных средств, не позволяет в полной мере оценить их эффективность, имеет недостатки и недоработки теоретического и методологического характера. Предлагаемое исследование направлено на разработку инструментария по повышению эффективности использования государственных финансов при отборе и финансировании инвестиционных проектов в регионах, включающее совершенствование методологии оценки эффективности инвестиционных проектов, учитывающей региональную и налоговую составляющую бизнеса, что позволит повысить эффективность использования государственных финансов.

Основная задача исследования - разработать унифицированный инструментарий отбора и финансирования инвестиционных проектов в регионах, который позволил бы увеличить эффективность использования средств республиканского бюджета. Разработка данного инструментария предусматривает совершенствование действующей методологии оценки инвестиционных проектов, применяемой в регионах при отборе инвестиционных проектов для финансирования, разработку соответствующих рекомендаций для совершенствования норм регионального законодательства в сфере принятия решений по отбору приоритетных инвестиционных проектов и оценке их экономической эффективности.

Инструментарий отбора и финансирования инвестиционных проектов в регионах, включающий унифицированную методологию оценки эффективности инвестиционных проектов с учетом моделей

стоимости капитала, ставки дисконтирования, постпрогнозной стоимости денежных потоков, модели Хамады, моделей FCF, ECF, адаптированных под налоговые и региональные условия функционирования бизнеса в России может стать основой для формирования базового методологического документа при организации бюджетного инвестирования в регионах. Его внедрение позволит сократить имеющиеся недоработки в региональных нормативных актах в части методологии оценки эффективности инвестиционных проектов, алгоритма отбора приоритетных инвестиционных проектов и организации бюджетного финансирования. Полученные результаты могут быть использованы государственными надзорными органами при отборе и проверке объективности выбора наиболее эффективных инвестиционных проектов для включения в целевые программы финансирования: в Министерстве промышленности и торговли РФ, Министерстве регионального развития РФ, Министерстве экономического развития РФ, Федеральной службе по финансовому мониторингу. Разработанный инструментарий может быть использован комиссиями по оценке инвестиционных проектов при центрах занятости РФ по программам обеспечения самозанятости безработных граждан, фондами поддержки малого предпринимательства, коммерческими банками при принятии решений о кредитовании start-up проектов, венчурными и инвестиционными фондами, финансово-экономическими службами предприятий при оценке эффективности инвестиционных проектов. Материалы исследований могут быть использованы также в учебном процессе по дисциплинам «Математические методы в экономике», «Бюджетная система», «Оценка стоимости бизнеса», «Инвестиционный анализ».

Список использованной литературы:

1. Ямалетдинова Г.Х. Инструментарий оценки ставки дисконтирования для анализа эффективности инвестиционных проектов для российских предприятий //Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6 (56). – URL : <http://science-education.ru/120-15767>

© Ямалетдинова Г.Х., 2016

УДК 330.3

Г.Х. Ямалетдинова

к.э.н., доцент

Башкирский государственный университет

г. Уфа, Российская Федерация

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ПОСТПРОГНОЗНОЙ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация

В статье рассматриваются подходы к оценке постпрогнозной стоимости бизнеса, а также предлагаются адаптированные вариации применения модели Гордона при использовании различных денежных потоков.

Ключевые слова

Постпрогнозная стоимость, стоимость реверсии, оценка бизнеса, модель Гордона, стоимость бизнеса.

Постпрогнозная стоимость бизнеса – это ожидаемая величина стоимости бизнеса по состоянию на момент окончания периода прогнозирования. Существует несколько равнозначных аналогов данному термину, применяемых в литературе по оценочной деятельности: стоимость реверсии и терминальная стоимость.

Подходы к оценке стоимости реверсии:

1. Сравнительный подход основан на расчете будущей стоимости бизнеса на основе классических методов с применением ценовых мультипликаторов. При этом рассчитываются будущие значения финансовых показателей оцениваемой компании и мультипликаторов в конце прогнозного

периода. К данному подходу относится также и метод предполагаемой продажи, когда имеется информация о возможной реализации компании в будущем.

2. Доходный подход используется чаще всего при прогнозировании и основан на ожидании достижения периода стабильного темпа роста денежных потоков компании. Основная модель оценки стоимости реверсии – модель Гордона, согласно которой постпрогнозная стоимость определяется методом капитализации денежного потока первого года постпрогнозного периода и ставки капитализации как разницы между ставкой дисконтирования и долгосрочными темпами роста.

Модель оценки стоимости постпрогнозной стоимости бизнеса при прогнозировании денежных потоков на инвестированный капитал при условии безграничного постпрогнозного периода, т.е. когда предполагается, что компания будет приносить денежные потоки регулярно и предполагаемый срок ее функционирования бесконечен:

$$TV_{IC} = \frac{FCFF_n \cdot (1 + g)}{WACC - g},$$

где: TV (Terminal Value) – постпрогнозная (терминальная) стоимость, стоимость реверсии;

TV_{IC} - постпрогнозная стоимость инвестированного капитала;

g - темп долгосрочного роста;

$WACC$ - средневзвешенная стоимость капитала;

$FCFF_n$ - свободный денежный поток в последний прогнозный период n ;

n - длительность прогнозного периода.

Модель оценки стоимости постпрогнозной стоимости бизнеса при прогнозировании денежных потоков на собственный капитал при условии безграничного постпрогнозного периода:

$$TV_E = \frac{FCFE_n \cdot (1 + g)}{k_E - g},$$

где: TV_E - постпрогнозная стоимость собственного капитала;

k_E – ставка дисконтирования на собственный капитал;

$FCFE_n$ - денежный поток на собственный капитал в последний прогнозный период n .

В случае конечного срока жизни компании и при соблюдении условия равномерности и стабильности ожидаемых денежных потоков в постпрогножном периоде модели оценки стоимости реверсии будет выглядеть следующим образом:

$$TV_{IC} = \frac{FCFF_n \cdot (1 - q_{IC}^n)}{1 - q_{IC}},$$

$$TV_E = \frac{FCFE_n \cdot (1 - q_E^n)}{1 - q_E},$$

q_{IC} и q_E – интегральные показатели, определяемые по формулам:

$$q_E = \frac{1 + g}{1 + k_E}, \quad q_{IC} = \frac{1 + g}{1 + WACC}.$$

3. Затратный подход к оценке стоимости реверсии используется реже всего и включает метод ликвидационной стоимости и метод чистых активов.

Список использованной литературы:

1. Об утверждении методических указаний по подготовке стратегического и комплексного обоснований инвестиционного проекта, а также по оценке инвестиционных проектов, претендующих на финансирование за счет средств Фонда национального благосостояния и (или) пенсионных накоплений, находящихся в доверительном управлении государственной управляющей компании, на возвратной основе [Электронный ресурс]: приказ Минэкономразвития России от 14 декабря 2013 г. № 741. – Режим доступа: Система Гарант.
2. Карцев П.В., Аканов А.А. Обзор практики применения доходного подхода к оценке бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rea-centre.ru/download/IncomeApproachToBusinessValuation_QuestionsOfValuations_2012-2_FINAL.pdf.
3. Ямалетдинова Г.Х. Инструментарий оценки ставки дисконтирования для анализа эффективности инвестиционных проектов для российских предприятий [Электронный ресурс] / Ямалетдинова Г.Х. //

УДК 339.9

Яценко С. С.

магистр

Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Российская Федерация
E-mail: onyx2006@mail.ru

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ» ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

Аннотация

Рассматриваются тенденции инновационных процессов, а также особенности формирования «новой экономики» с учётом активизации трансфера знаний и технологий европейских стран.

Ключевые слова

«Новая экономика», информационные технологии, инновационное развитие, международный трансфер знаний и технологий.

Для современного этапа развития мирового хозяйства информация, знание и информационные технологии играют роль факторов экономического роста. Получение нового знания становится все более дорогим общественным удовольствием. В то же время связь между дополнительными затратами на повышение научно-технического потенциала и получаемыми в итоге результатами не столь уж очевидна. И, несмотря на это, в повышении глобальной конкурентоспособности в XXI веке ключевую роль будут играть технологические инновации, внедрение и широкое распространение которых невозможно осуществить без развития экономики и общества, основанных на знаниях. В связи с этим к приоритетным направлениям формирования «новой экономики» относятся:

- социально-экономическая информатизация посредством широкомасштабного внедрения информационно-коммуникационных технологий;
- формирование экономики кластеров в целях интенсификации трансфера знаний и технологий между наиболее развитыми и отстающими по показателям инновационного развития регионами;
- активизация международного сотрудничества в сфере передачи технологий и ноу-хау в целях расширения и углубления экспансии европейских компаний на внешних рынках.

Так как формирование инновационного потенциала «новой экономики» европейских стран происходит под воздействием процессов трансфера знаний и технологий, которые способствуют закладке необходимой базы для дальнейшего устойчивого развития стран, основной сферой реализации механизмов повышения глобальной конкурентоспособности становится инновационно-технологический комплекс, как на национальных, так и на международном уровне [1, с. 5]. Поэтому на сегодняшний день ключевым вопросом развития «новой экономики» европейских стран является проработка механизмов и направлений трансфера знаний и технологий.

Вертикальный и горизонтальный характер распространения инноваций в сфере информационно-коммуникационных технологий позволяет создать фундамент для дальнейшего формирования «новой экономики». Так, при вертикальном внедрении информационные технологии оказывают влияние на

инновационное развитие конкретной отрасли. Горизонтальное покрытие обеспечивает эффективное функционирование инновационной системы в целом, в рамках которой происходит трансфер информации, технологий и знаний [2]:

В образовательной сфере информационно-коммуникационные технологии способствуют модернизации технологической инфраструктуры академической среды, обеспечивают широкий доступ населения к образованию и новым формам обучения (дистанционное обучение).

В целом необходимо отметить, что научно-технический прогресс в экономике и обществе смещает центр тяжести всей системы социально-рыночного хозяйства с традиционных факторов в сторону таких нематериальных ресурсов, как информация и знание, меняя сущность экономических отношений - конкуренцию. В условиях интеграционных процессов, протекающих в мировой экономике, конкурентные преимущества стране могут обеспечить новые формы и виды международного сотрудничества, которые предполагают интенсивный трансфер знаний и технологий по наиболее перспективным направлениям. Активизации процессов трансфера знаний и технологий за счет привлечения зарубежных партнеров будет способствовать разработка и реализация программ инновационного сотрудничества в научно-исследовательской сфере с привлечением бизнеса.

Учитывая современные тенденции развития конкретных областей техники, инновационная стратегия развития «новой экономики» должна включать задачу по повышению глобальной конкурентоспособности национальных компаний в таких областях техники, как информационно-технические методы управления (число поданных в мире заявок составили 10,5%), полупроводники (8%), измерительные приборы (8,1%), микроструктурные и нанотехнологии (9,2%) [3]. Приоритетными сферами повышения инновационной активности европейских стран могут стать: охрана окружающей среды, здравоохранение, мобильность, коммуникации, безопасность. Это предполагает наращивание конкурентных преимуществ в изобретении и коммерциализации технологий в сфере рационального природопользования, технологий в области использования энергии, биотехнологий и нанотехнологии, информационно-коммуникационных технологий и технологий двойного назначения.

Усилению инновационно-технического потенциала будет способствовать реализация мер по активизации трансфера знаний и технологий. Это возможно за счет создания взаимодополняющей научно-коммерческой инновационной системы, которая предполагает интеграцию научно-образовательной и предпринимательской сфер. В целях обеспечения международного трансфера знаний государству и бизнесу необходимо осуществлять поиск новых форм инновационного сотрудничества. Так, Создание в 1995г. Европейской сети центров обмена инновациями (The European Network of Innovation Relay Centres), которая в настоящее время включает в себя 71 центр в 33 государствах, в том числе, не входящих в ЕС (Чили, Исландия, Израиль, Норвегия, Швейцария, Турция), оказывающих консультационную помощь инновационному бизнесу по вопросам трансфера технологий; коммерциализации результатов НИОКР; вопросам интеллектуальной собственности; а также вопросам развития адаптационных возможностей компаний к новым технологиям и осуществлению транснациональных инновационных инициатив, что в конечном итоге способствовало активной передаче бизнесу инновационных технологий от научно-исследовательских организаций [4].

Принимая во внимание современные тенденции, характеризующиеся широким тиражированием модели глобального исследовательского университета, в рамках которой «университеты становятся активными игроками не только в производстве знаний, но и в их распространении и использовании через инновационную деятельность» [5], среди стратегических задач особое значение приобретает интеграция европейских стран в мировое научно-исследовательское пространство и формирование общего европейского научно-образовательного пространства.

Образовательный процесс, формирующий фундамент «новой экономики», следует рассматривать как ключевой элемент национальной инновационной системы. Поэтому повышение эффективности трансфера знаний в научно-исследовательской сфере будет зависеть от целевых ориентиров государственной политики и сфер взаимодействия. Так, на сегодняшний день ключевыми направлениями являются естественные науки. Для повышения эффективности трансфера знаний необходимо сконцентрировать основные ресурсы на областях, которые составляют фундамент современного технологического прогресса: химия, фармакология,

физика, биологические науки, а также науки о материалах, находящиеся на «стыке» таких различных дисциплин, таких как нанотехнологии и наноматериалы, биоматериалы, фотоника, сенсорика, микроэлектроника, спинтроника, ионика твердого тела и т.д.

Концепция государственной поддержки международного трансфера знаний должна основываться на следующих принципах: глобализация, под которой понимается интеграция научно-исследовательских комплексов европейских стран в мировую систему; интернационализация исследовательских программ с целью концентрации научной деятельности в рамках европейского пространства; последовательность, под которой подразумевается развитие международного сотрудничества в сфере науки и образования с учетом инновационно-технологического потенциала стран-партнеров, что требует осуществления мониторинга экономико-технологического развития этих государств. Трансфер знаний реализуется на двух основных уровнях: академический обмен на уровне учащихся (международные программы по обмену студентами), который способствует трансферу информации и знаний, и академический обмен на уровне преподавателей и ученых, характеризующийся приобретением и распространением компетентности [6, с. 91].

Данные процессы на международном уровне являются основой формирования совместимой инновационной культуры стран-партнеров, что играет решающую роль в реализации трансфера технологий на уровне международного сотрудничества экономических субъектов. В то же время в рамках трансфера компетентности происходит повышение квалификации преподавателей, совершенствование учебного процесса, а также формирование научно-исследовательской культуры, способствующей обучению и инновациям. На формирование совместимой инновационной культуры существенное влияние оказывает предпринимательский сектор.

Ключевую роль в трансфере знаний и технологий должны взять на себя отрасли, для которых характерны высокая инновационная активность. Анализ результатов исследования инновационного потенциала 5000 предприятий в разных отраслях немецкой экономики, проведенного Центром европейских экономических исследований, позволил сделать следующие выводы: с точки зрения инновационной активности, которая характеризуется, в частности, инвестициями в инновационные проекты, особый интерес наряду с отраслью информационных-технологий представляют химическая и фармацевтическая отрасли, машиностроение, металлопроизводство и металлообработка, производство электрических машин и электрооборудования. Для данных сфер экономики характерен достаточно высокий уровень расходов на инновации, высокая доля инновационно активных компаний и компаний-инноваторов. Очевидно, что повышение инвестиционной активности в данных сферах и привлечение дополнительных инвестиций может оказать положительный эффект на экономико-технологическое развитие европейских стран в целом.

В свою очередь эффективность трансфера знаний обеспечивает совокупность инновационно-технологических профилей европейских регионов, которые становятся в современных условиях решающим фактором формирования инновационной составляющей «новой экономики» европейских стран.

Список использованной литературы:

1. Шутаева Е.А., Побирченко В.В. Научно-технологический комплекс России, основные этапы его формирования // Предпринимательство: перспективы, приоритеты и ограничения: сборник научных трудов по материалам II международной научно-практической конференции - Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - 2016. - С. 5-11.
2. Shapira P. US National Innovation System: Science, Technology and Innovation Polisy Development / P. Shapira [электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://cherry.iac.gatech.edu/beta/xoutline/ htm](http://cherry.iac.gatech.edu/beta/xoutline/htm)
3. Статистический обзор мировой патентной системы // Всемирная организация интеллектуальной собственности, 2012. - 82 с.
4. Побирченко В., Майдонова Е. Институциональные особенности реализации инновационной политики в странах Европейского Союза // Современные научные исследования и инновации. – 2016. - № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/04/65986>
5. Агарков С.А., Кузнецова Е.С. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика: [учеб. пособие] - М.: Акад. естествознания, 2011. - 143 с.
6. Шутаева, Е.А Трансфер знаний и технологий как важнейшее направление формирования «новой экономики» европейских стран // Наука и мир. – 2015. - №8. – с. 90-92.

© Яценко С.С., 2016

УДК 616.379-008.64:616-053.2 (470.45)

Никифорова Е. М.

к.м.н., доцент ВолгГМУ, г.Волгоград, РФ

E-mail: maior10@yandex.ru

Баськова А. И.

преподаватель ВГСПУ, г.Волгоград, РФ

E-mail: a.anechka@mail.ru

**СИТУАЦИЯ С САХАРНЫМ ДИАБЕТОМ У ДЕТЕЙ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ:
АКТУАЛЬНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ****Аннотация**

Показана распространённость сахарного диабета у детей в Волгоградской области и имеющиеся медицинские, социальные, психологические проблемы.

Ключевые слова

Сахарный диабет у детей, медико-социальные и психологические проблемы.

Повышение эффективности оказания медико-социальной и психологической помощи при социально значимых заболеваниях является одним из приоритетных направлений в отечественном (и не только отечественном) здравоохранении, особенно если речь идёт о детях и подростках; сахарный диабет при этом рассматривается не только как социально значимое, но и как психосоматическое заболевание [1-5].

На 01.01.2016г. в Волгоградской области состояло на диспансерном учете 387 больных сахарным диабетом детей до 15 лет и 150 подростков в возрасте 15-18 лет. Сахарный диабет типа II диагностирован у 4-х человек (0,7%), что, в целом, соответствует литературным данным [3,7]. Количество больных сахарным диабетом детей и подростков в Волгоградской области за последние 3 года увеличилось на 10% (впервые было выявлено 75 случаев сахарного диабета у детей до 15 лет и 20 случаев у подростков 15-18 лет); отмечено омоложение заболевших сахарным диабетом за счет детей до 7-летнего возраста, составляющих одну треть от общего числа больных; инвалидность установлена у 94,8% детей и подростков с данной патологией. Все дети и подростки с данным заболеванием обеспечены средствами самоконтроля (глюкометрами); почти двумстам больным инсулин вводится с помощью помпы (и эти дети централизованно получают расходные материалы); все дети с впервые выявленным заболеванием обеспечиваются инсулином; осуществляется регулярное динамическое наблюдение, в том числе, и в стационарных условиях; проводится оздоровление детей и подростков, больных сахарным диабетом, на базах летних лагерей санаторного типа. Медицинская («диагностико - медикаментозная») помощь оказывается, практически, в полном объёме и основные трудности связаны с проживанием определённой части детей в отдалённых от областного центра населённых пунктах.

Однако ситуация первичного выявления сахарного диабета и необходимости в последующем постоянного приёма инсулина является шоком для родителей, определённая часть которых использует не эффективные копинг-стратегии. В частности, следуют обращения в различные медицинские учреждения в надежде на другой диагноз и более «правильные» рекомендации, многочисленные консультации у представителей «народной медицины» и знахарства, в результате чего теряется время и ухудшается состояние ребёнка. В тоже время показанная психологическая / психотерапевтическая помощь как родителям, так и детям практически не оказывается, что уже отмечалось в специальной литературе [6, 8].

Другой социально-психологической проблемой являются стигматизационные проявления в отношении данной категории детей, обусловленные ложными представлениями об исключительной тяжести данной патологии и возможности развития практически в любой момент коматозного состояния (соответственно, ограничения педагогами и тренерами доступной внеучебной деятельности, нежелание врачей включать

детей в состав групп, выезжающих в лагерь, несколько дневные иногородние экскурсии и т.п. Соответственно решение данной проблемы улучшит адаптацию детей и подростков с сахарным диабетом в социуме.

Список использованной литературы:

1. Баськова А.И. Сахарный диабет как социально значимое и как психосоматическое заболевание // Символ науки. - 2016. - № 5-3. - С.186-187.
2. Волчанский М.Е., Деларю В.В., Болучевская В.В. Психосоматические заболевания: решенные и нерешенные вопросы // Вестник Волгоградского государственного медицинского университета. - 2012. - Вып.2 (42). - С.3-5.
3. Дедов И.И., Кураева Т.П., Петеркова В.А. Сахарный диабет у детей и подростков. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2013. – 284 с.
4. Деларю В.В. Диссертации по социологии медицины // Социологические исследования. - 2010. - № 5. - С.151-152.
5. Лакосина Н.Д., Сергеев И.И., Панкова О.Ф. Клиническая психология: Учебник для студентов медицинских вузов. - М.: МЕДпресс-информ, 2005. - 416с
6. Никифорова Е.М., Кантемирова Г.А. Этические проблемы в детской гастроэнтерологической практике // Биоэтика. - 2014. - № 2 (14).- С.48-50.
7. Никифорова Е.М., Коноваленко Н.В. Особенности сахарного диабета у детей Волгоградской области // Волгоградский научно-медицинский журнал. - 2010. - № 4 (28).- С.29-30.
8. Никифорова Е.М., Коноваленко Н.В. Особенности психоэмоционального статуса у детей, страдающих сахарным диабетом типа 1 // Волгоградский научно-медицинский журнал. - 2011. - № 2 (30).- С.31-33.

© Никифорова Е.М., Баськова А.И., 2016

УДК 611.06 – 611.1

В.М. Петренко

Д.м.н., профессор

ОЛМЕ «Реабилитация обездвиженных больных»

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

МЕХАНИКА ОРГАНОГЕНЕЗА У ЧЕЛОВЕКА И ЖИВОТНЫХ

Аннотация

Механика органогенеза в онтогенезе и эволюции животных реализуется через межорганные взаимодействия. В их основе лежат неравномерный по темпам и направлениям рост органов и межтканевые взаимодействия.

Ключевые слова

Органогенез, механика, человек, животные.

Введение.

Движущей силой развития организмов являются взаимодействия разных систем [1], в т.ч. органов. Его механизмы в эволюции и онтогенезе описаны в литературе [5-7]. В последнее время широкое распространение получили эксперименты с разными факторами воздействия на индивид и его органы, хотя не всегда известны особенности их строения в норме. Для познания механизмов органогенеза нужно обязательно использовать постоянные «опыты» природы – метод сравнения органов у животных разных видов и классов. Но изучать орган следует как часть целого организма в неразрывной связи с его функцией [7].

Цель исследования:

показать важное значение сравнительно-морфологических методов для изучения механики органогенеза в рамках «синтетической» морфологии [7].

Материал и методы исследования.

Представлю итоги части из исследований по сравнительной анатомии и эмбриологии, результаты которых можно найти на сайте РАЕ (www.famous-scientists.ru/1251/ – Петренко Валерий Михайлович – перечень публикаций).

Результаты исследований и их обсуждение.

Онтогенез рассматривают с количественной и качественной сторон. Они соответствуют 2 основным компонентам развития всех организмов: 1) рост – увеличение размеров; 2) дифференциация – увеличение сложности строения путем обособления частей и появления всевозможных различий. Обе стороны развития неразрывно взаимосвязаны, что не исключает неполную корреляцию процессов роста и дифференциации. «Закон неравномерного роста», согласно Minot (1910), является главным модусом развития. Морфогенез тела и органов определяется скоростью их роста в разных направлениях (Thompson, 1942). П.Г.Светлов ввел термин «дифференцирующий рост» – дифференциация чаще осуществляется при помощи неравномерного роста [5]. Дифференцирующий рост, ведущий к разделению тела на части, может быть сегментирующим. Его механизм состоит не только в неравномерности по темпам и направлениям вообще, но и на протяжении тела – перемежающийся, полифокальный рост: активные центры (интенсивного роста) чередуются с промежуточными зонами («медленного» роста), которые сужаются между увеличивающимися в объеме закладками органов. Я изучал значение для эмбрионального органогенеза соотносительного объема соседних органов как отражения интенсивности / темпа их роста (~ градиент морфогенетического давления) [2], в т.ч. в аспекте видовых особенностей межорганых взаимодействий [3,4]. Выяснилось, что ведущую роль поочередно играют огромные сердце, а затем печень. Пример:

1. Печень – главный организатор эмбрионального органогенеза в брюшной полости (во взаимодействии с сердцем она регулирует и морфогенез легких), где доминирует у человека с 4-й по 9-ю нед (у свиньи и овцы ≈ 3-5-я нед, у крысы ≈ 13-17 сут) эмбриогенеза, когда ее относительные размеры наиболее значительны. Принципиальную схему механики органогенеза в брюшной полости можно представить в виде формулы: печень ↔ остальные органы.

1.1. Печень ↔ [пупочная кишечная петля и первичные почки] → особенности поворота пупочной кишечной петли → особенности вторичных сращений брюшины → общее число и размещение висцеральных, особенно брыжеечных, и поясничных, особенно парааортальных, лимфоузлов → особенности морфогенеза кишечных лимфатических стволов.

1.2. Печень → [первичные почки → (почки ↔ надпочечники)] → особенности морфогенеза [нижней (задней) полой вены → забрюшинного лимфатического мешка, поясничных стволов и цистерны грудных протоков у эмбриона и затем у плода] → число и размещение поясничных лимфоузлов → особенности морфогенеза начального отдела грудного протока и его корней у плодов.

Печень у плацентарных млекопитающих является крупнейшим органом их эмбрионов, поскольку служит центром кроветворения. Желточный мешок у этих животных обычно мал и рано редуцируется. У птиц и еще больше у рептилий желточный мешок редуцируется гораздо позднее, что задерживает вправление физиологической пупочной грыжи в брюшную полость зародыша. С этим можно связать отсутствие у птиц и рептилий вторичных сращений брюшины. У крысы полностью отсутствуют дорсальные вторичные сращения брюшины, что коррелирует с замедленным уменьшением размеров печени относительно емкости брюшной полости у плода (по сравнению с человеком). Особенно сильно на этот процесс влияет рост дорсальных, ретропортальных отделов печени у крысы – вплоть до «удвоения» печени. Они «отодвигают» желудок и двенадцатиперстную кишку от дорсальной брюшной стенки с сохранением подвижности корня дорсальной брыжейки. Поворот первичной кишечной петли в эмбриогенезе крысы замедлен с редукцией и выпадением ряда этапов. У свиньи печень растет примерно как у человека. Но у свинных эмбрионов очень крупные, медленно дегенерирующие мезонефросы тормозят краниальный рост («восхождение» в брюшную полость) тазовых почек и пострентального отдела задней полой вены, способствуют образованию более

крупных краниального и (особенно) каудального интерсубкардинальных венозных анастомозов. У куриного эмбриона печень относительно небольшая (поскольку преобладает желточное кроветворение), мезонефросы дегенерируют медленно, а почки сохраняют тазовое положение. Поэтому постренальный отдел задней полой вены вообще не формируется у курицы.

У эмбрионов и плодов человека особенности течения органогенеза в брюшной полости определяются в первую очередь особенностями роста и меняющимся соотношением объемов печени и кишечника. Этот тезис хорошо иллюстрируется данными сравнительной анатомии ряда грызунов с разными типами питания и подвижностью – «обратными» соотношениями размеров их печени и правой половины толстой кишки, особенно слепой кишки.

Заключение.

Межорганные взаимодействия определяют становление дефинитивных анатомопографических взаимоотношений органов на основе неравномерного их роста, в т.ч. стенок полостей тела (лимитирующий фактор емкости). Рост органов обычно замедляется по мере созревания составляющих их тканей.

Список использованной литературы

1. Иберт Дж. Взаимодействующие системы в развитии. Пер. с англ.яз. – М.: изд-во «Мир», 1968. – 194 с.
2. Петренко В.М. Эмбриональные основы возникновения врожденной непроходимости двенадцатиперстной кишки человека. – СПб: изд-во СПбГМА, 2002. – 150 с.
3. Петренко В.М. Лимфатическая система и эмбриональный органогенез: Стратегические вопросы мировой науки – 2013. – Пржемысль: изд-во «Nauka i studia», 2013. – Т. 24. – С. 52-54.
4. Петренко В.М. Лимфатическая система и фетальный органогенез: Научный прогресс на рубеже тысячелетий – 2013. – Прага: изд-во «Education and Science», 2013. – Т. 31. – С. 31-33.
5. Светлов П.Г. Физиология (механика) развития. Т. 1, 2. – Л.: изд-во «Наука», 1978. – 279 с. – 264 с.
6. Филатов Д.П. Сравнительно-морфологическое направление в механике развития, его объект, цели и пути. – М.-Л.: изд-во АН СССР, 1939. – 119 с.
7. Шмальгаузен И.И. Основы сравнительной анатомии позвоночных животных. – М.: Гос.уч.-пед.изд-во наркомпроса РСФСР, 1938. – 488 с.

© Петренко В.М., 2016

УДК 616.126-002

Сухова Е.В.

Д.м.н., профессор, ФГБОУ ВО «СГЭУ», г. Самара, РФ

ИНФЕКЦИОННЫЙ ЭНДОКАРДИТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье представлены новые подходы в диагностике и лечении инфекционного эндокардита в современных социально-экономических условиях.

Ключевые слова

Инфекционный эндокардит, этиология, особенности течения, диагностика, лечение, современные социально-экономические условия.

По данным проведенных исследований установлено, что в современных социально-экономических условиях заболеваемость инфекционным эндокардитом (ИЭ) увеличилась в 3 раза [1, 2]. Получили распространение новые особые формы болезни [3, 4, 5]. Повысилась заболеваемость ИЭ среди больных молодого возраста [6, 7]. В 21 веке этиология ИЭ претерпела значительные изменения с превалированием высоковирулентной микрофлоры [8, 9, 10]. За последнее десятилетие показатели смертности и

инвалидизации больных ИЭ не претерпели значительных изменений и остаются достаточно высокими [11, 12, 13].

Указанные обстоятельства определяют необходимость повышения эффективности диагностики, лечения и профилактики эндокардита [14, 15]. По отношению к этой категории больных назрела необходимость активного внедрения лечебно-диагностической тактики с использованием современных противомикробных, эфферентных, кардиохирургических методов лечения [16, 17].

В ранней диагностике болезни и осложнений целесообразно использовать современные высокочувствительные и высокоспецифичные методы визуализации пораженных клапанов сердца и околочлапанных структур [18, 19]. Для увеличения срока выживаемости больных ИЭ необходимо их направление на кардиохирургическое лечение в ранние сроки развития болезни [20].

Список использованной литературы:

1. Николаевский Е.Н. Инфекционный эндокардит как медико-социальная проблема современной России // Новая наука: стратегии и векторы развития. - 2016. - № 6-3 (88). - С. 26-29.
2. Николаевский Е.Н. Новые особые формы инфекционного эндокардита // Новая наука: опыт, традиции, инновации. - 2016. - № 4 – 3 (77). - С. 30-32.
3. Николаевский Е.Н. Современные аспекты инфекционного эндокардита правых камер сердца // Новая наука: проблемы и перспективы. - 2016. - № 6 - 3 (85). - С. 52-54.
4. Николаевский Е.Н. Инфекционный эндокардит протезированного клапана: современные направления в диагностике и лечении // Новая наука: от идеи к результату. - 2016.- № 6 - 2 (90). - С. 23-26.
5. Николаевский Е.Н., Аврам Г.Х., Сухова Е.В. К вопросу об осложнениях инфекционного эндокардита у больных молодого возраста // Кардиоваскулярная терапия и профилактика. - 2016. - Т. 15, № S 1. - С. 107.
6. Николаевский Е.Н., Аврам Г.Х. Современные аспекты диагностики и лечения инфекционного эндокардита у больных молодого возраста // Материалы Рос. национального конгресса кардиологов. - Екатеринбург, 2016. - С. 388.
7. Николаевский Е.Н. Оценка эффективности диагностики и лечения инфекционного эндокардита на современном этапе // Новая наука: теоретический и практический взгляд. - 2016. - № 3 - 2 (69). - С. 32-35.
8. Николаевский Е.Н. К вопросу об этиологической диагностике инфекционного эндокардита в современных условиях // Новая наука: проблемы и перспективы. - 2016. - № 4 - 2 (73). - С. 33-35.
9. Николаевский Е.Н., Сухова Е.В. К вопросу об видовом составе возбудителей инфекционного эндокардита в современных условиях // Кардиоваскулярная терапия и профилактика. - 2016. - Т. 15, № S 1. - С. 98-99.
10. Николаевский Е.Н., Сухова Е.В. Этиология инфекционного эндокардита протеза клапана в современных условиях // Кардиоваскулярная терапия и профилактика. - 2016. - Т. 15, № S 1. - С. 99-100.
11. Николаевский Е.Н., Сухова Е.В. Результаты антибактериальной терапии инфекционного эндокардита // Кардиоваскулярная терапия и профилактика. - 2016. - Т. 15, № S 1. - С. 100.
12. Николаевский Е.Н., Исмагилов Н.М., Сухова Е.В. Алгоритм комплексного лечения тяжелой внебольничной пневмонии // Кардиоваскулярная терапия и профилактика. - 2016. - Т. 15, № S 1. - С. 100.
13. Николаевский Е.Н., Аврам Г.Х., Сухова Е.В. Сравнительный анализ инфекционного эндокардита острого и подострого течения // Кардиоваскулярная терапия и профилактика. - 2016. - Т. 15, № S 1. - С. 97-98.
14. Николаевский Е.Н., Сухова Е.В. Лечебно-диагностическая тактика при инфекционном эндокардите // Кардиоваскулярная терапия и профилактика. - 2016. - Т. 15, № S 1. - С. 102-103.
15. Николаевский Е.Н., Сухова Е.В. Диагностика септических поражений внутренних органов при инфекционном эндокардите // Кардиоваскулярная терапия и профилактика. - 2016. - Т. 15, № S 1. - С. 103.
16. Николаевский Е.Н., Сухова Е.В. Современные возможности инструментальной диагностики инфекционного эндокардита // Кардиоваскулярная терапия и профилактика. - 2016. - Т. 15, № S 1. - С. 101-102.
17. Николаевский Е.Н., Сухова Е.В. Значение плазмафереза в комплексном лечении инфекционного эндокардита протеза клапана // Кардиоваскулярная терапия и профилактика. - 2016. - Т. 15, № S 1. - С. 103-104.

18. Николаевский Е.Н. Критерии диагностики инфекционного эндокардита // Инновационная наука. - 2016. - № 2-5 (14). - С. 121-123.
19. Николаевский Е.Н. Современная инструментальная диагностика инфекционного эндокардита протеза клапана // Символ науки. - 2016. - № 4, Часть 4. - С.113 - 114.
20. Николаевский Е.Н. К вопросу о лечебно-диагностической тактике при инфекционном эндокардите // Инновационная наука. - 2016. - № 3- 4 (15). - С. 118-120.

© Сухова Е.В., 2016

УДК 616.28; 314.93

Н.Р. Турчаева

студентка 5 курса Лечебного факультета
ФГБОУ ВО Первый МГМУ им. И.М. Сеченова Минздрава России,
г. Москва, Российская Федерация

И.Н. Турчаева

к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета,
Калужский филиал ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева,
г. Калуга, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ БОЛЕЗНЯМИ УХА И СОСЦЕВИДНОГО ОТРОСТКА

Аннотация

Статья посвящена анализу динамики заболеваемости населения Калужской области болезнями уха и сосцевидного отростка. Проанализированы показатели общей и первичной заболеваемости по различным возрастным категориям населения. Дана сравнительная характеристика заболеваемости населения Калужской области, ЦФО и РФ по видам болезней уха и сосцевидного отростка.

Ключевые слова

Калужская область, болезни уха и сосцевидного отростка,
заболеваемость населения, обеспеченность врачами.

Сохранение и укрепление здоровья граждан является приоритетным направлением государственной политики в сфере здравоохранения как на общероссийском, так и на региональном уровнях. В основе планирования ресурсов здравоохранения, необходимых для удовлетворения потребности населения в первичной медико-санитарной, скорой, специализированной медицинской помощи (в т. ч. высокотехнологичной) лежат показатели заболеваемости населения, отражающие с одной стороны распространенность патологии в популяции, с другой – доступность медицинской помощи.

Достаточно распространенными и весьма разнообразными в настоящее время являются заболевания уха и сосцевидного отростка. Как известно, ухо является не только сложнейшим органом слуха, отвечающим за восприятие звуков, но и вестибулярным аппаратом, выполняющим важнейшую функцию ответственности за положение тела в пространстве и способность удерживать равновесие, в связи с чем, заболевания уха и сосцевидного отростка могут привести не только к полной или частичной утрате слуха, но и способствовать нарушению двигательных функций всего организма. Вышеизложенное свидетельствует о социальной значимости своевременной диагностики и лечения данного класса заболеваний.

Ретроспективный анализ статистических данных за 2005-2014 гг. показал, что на фоне некоторого снижения заболеваемости болезнями уха и сосцевидного отростка в целом по РФ и ЦФО, в Калужской области к 2014 г. наметилась тенденция увеличения численности населения, заболевшего данными

болезнями (рис. 1).

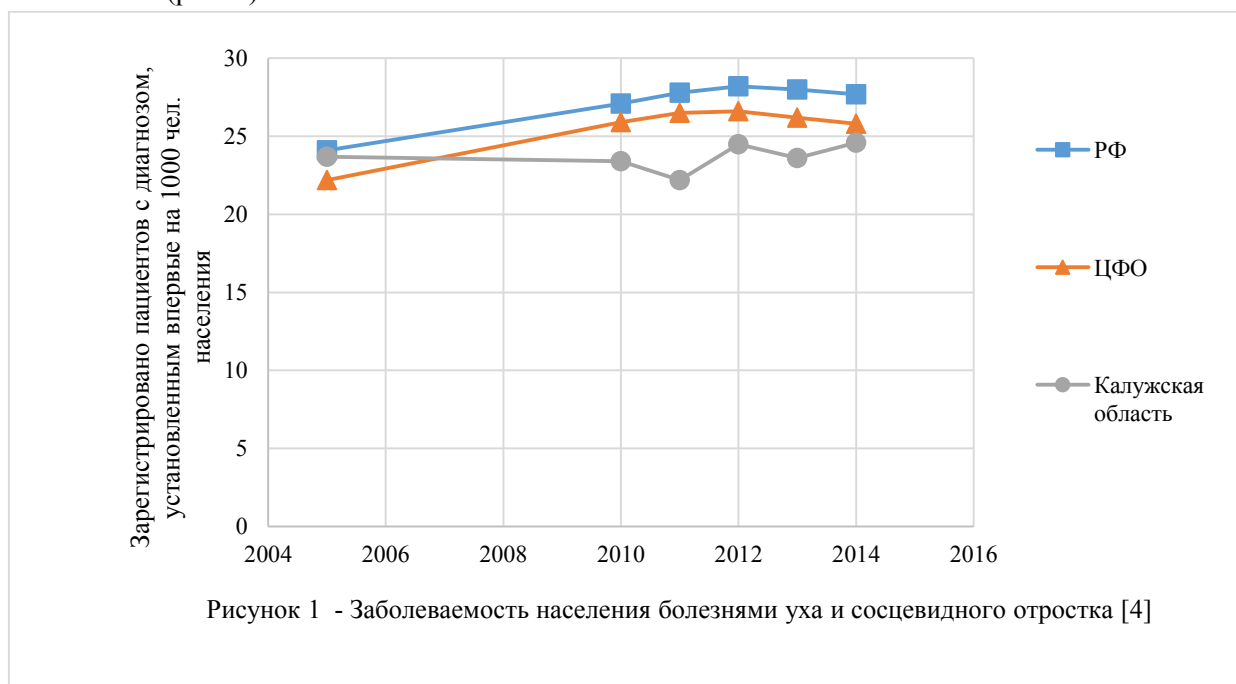


Рисунок 1 - Заболеваемость населения болезнями уха и сосцевидного отростка [4]

Тем не менее в 2015 г. на фоне роста общей и первичной заболеваемости населения Калужской области всеми видами болезней отмечено снижение уровня, как общей, так и первичной заболеваемости болезнями уха и сосцевидного отростка по всем возрастным категориям населения (табл. 1).

Таблица 1

Заболеваемость населения, зарегистрированная в системе здравоохранения Калужской области, % [3]

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2014 г.
Общая заболеваемость				
Все население				
- всего болезней	1392,9	1382,02	1404,86	101,7
- болезни уха и сосцевидного отростка	33,9	36,09	32,87	91,1
Взрослые 18 лет и старше				
- всего болезней	1242,0	1246,0	1273,4	102,2
- болезни уха и сосцевидного отростка	32,7	34,4	31,2	90,6
Лица старше трудоспособного возраста				
- всего болезней	1567,6	1463,7	1613,8	110,3
- болезни уха и сосцевидного отростка	45,4	46,3	46,1	99,5
Дети в возрасте 0-17 лет				
- всего болезней	2148,6	2049,8	2036,3	99,3
- болезни уха и сосцевидного отростка	40,2	44,5	41,1	92,4
Первичная заболеваемость				
Все население				
- всего болезней	720,6	698,75	712,11	101,9
- болезни уха и сосцевидного отростка	23,6	24,69	23,97	97,1
Взрослые 18 лет и старше				
- всего болезней	505,2	492,4	511,8	103,9
- болезни уха и сосцевидного отростка	21,2	21,8	21,5	98,8
Лица старше трудоспособного возраста				
- всего болезней	471,4	431,0	479,8	110,6
- болезни уха и сосцевидного отростка	27,1	27,8	27,5	99,1
Дети в возрасте 0-17 лет				
- всего болезней	1799,6	1711,5	1674,5	97,8
- болезни уха и сосцевидного отростка	35,3	39,0	35,6	91,4

Самый высокий уровень и общей, и первичной заболеваемости болезнями уха и сосцевидного отростка отмечается у детей в возрасте от 0 до 17 лет и у лиц старше трудоспособного возраста.

Показатели заболеваемости по видам болезней уха и сосцевидного отростка позволяют отметить, что в последние годы в Калужской области самыми распространенными являются болезни наружного уха,

болезни среднего уха и сосцевидного отростка, острый средний отит, а также кондуктивная и нейросенсорная потеря слуха. Наименьшее число больных в области зарегистрировано с болезнью Меньера, достаточно редким заболеванием, характеризующимся слуховестибулярными расстройствами, обусловленными поражением внутреннего уха с вовлечением в процесс VIII пары черепных нервов (табл. 2).

Таблица 2

Количество больных с заболеваниями уха и сосцевидного отростка [2]

Виды заболеваний	Количество чел. на 100 000 всего населения						Калужская область 2015г. в % к 2014г.
	2014 г.			2015 г.			
	РФ	ЦФО	Калужская область	РФ	ЦФО	Калужская область	
Болезни уха и сосцевидного отростка	4014,0	3585,8	3587,3	3953,1	3474,8	3287,3	91,6
Хронический средний отит	235,5	186,6	189,1	229,2	179,9	189,5	100,2
Болезни наружного уха	1411,8	1226,7	1270,3	1380,8	1193,6	1293,2	101,8
Болезни среднего уха и сосцевидного отростка	1601,9	1562,8	1182,5	1562,0	1540,0	1146,5	96,9
Острый средний отит	884,2	878,2	757,3	854,3	858,4	776,3	102,5
Болезни слуховой (евстахиевой) трубы	281,0	344,8	114,4	273,8	319,1	113,0	98,8
Перфорация барабанной перепонки	12,5	8,38	15,83	11,85	7,70	3,56	22,5
Болезни внутреннего уха	31,23	21,23	26,82	30,41	21,1	7,82	29,2
<i>из них отосклероз</i>	<i>11,07</i>	<i>9,77</i>	<i>3,96</i>	<i>10,89</i>	<i>9,26</i>	<i>2,28</i>	<i>57,8</i>
Болезнь Меньера	2,29	2,23	1,39	2,25	2,26	0,59	42,4
Кондуктивная и нейросенсорная потеря слуха	589,3	489,1	460,4	585,1	481,8	424,7	92,2
Кондуктивная потеря слуха двусторонняя	47,5	41,7	134,5	45,8	37,4	121,5	90,3
Нейросенсорная потеря слуха двусторонняя	433,4	380,5	284,5	432,7	376,2	222,7	78,3

В целом структура заболеваемости болезнями уха и сосцевидного отростка по Калужской области коррелирует с показателями заболеваемости по Российской Федерации и Центральному федеральному округу. Что касается динамики заболеваемости различными болезнями в области, можно отметить, что в 2015 г. произошло снижение уровня заболеваемости такими болезнями, как перфорация барабанной перепонки (на 77,5%), болезни внутреннего уха (на 70,8%), болезнь Меньера (на 57,6%), нейросенсорная потеря слуха двусторонняя (на 21,7%), кондуктивная потеря слуха двусторонняя (на 9,7%), кондуктивная и нейросенсорная потеря слуха (на 7,8%), болезни среднего уха и сосцевидного отростка (на 3,1%), болезни слуховой трубы (на 1,2%).

Незначительный рост заболеваемости отмечен по следующим заболеваниям: хронический средний отит (на 0,2%), болезни наружного уха (на 1,8%) и острый средний отит (на 2,5%). В целом по РФ в 2015 г. произошло увеличение числа пациентов с кондуктивной потерей слуха двусторонней (на 9,8%), а по ЦФО незначительно увеличилась заболеваемость болезнью Меньера (на 1,3%).

Вопрос установления факторов и причин, обуславливающих рост или снижение уровня заболеваемости, не является однозначным. Так, эксперты Всемирной организации здравоохранения еще в 80-х гг. XX в. определили ориентировочное соотношение различных факторов обеспечения здоровья современного человека, выделив в качестве основных четыре группы таких факторов:

- генетические факторы - 15-20 %;
- состояние окружающей среды - 20-25 %;
- медицинское обеспечение - 10-15 %;

- условия и образ жизни людей - 50-55 %.

При этом величина вклада отдельных факторов разной природы на показатели здоровья зависит от возраста, пола и индивидуально-типологических особенностей человека [8].

Что касается поражений слухового аппарата, можно отметить, что они могут быть вызваны самыми разнообразными причинами: как факторами инфекционной природы (гемолитический стрептококк, синегнойная палочка, стафилококк, стрептококк, пневмококк, плесневые грибы, вирус гриппа, микобактерия туберкулеза, бледная трепонема и др.), так и микротравмами уха; снижением общего и местного иммунитета; неправильной гигиеной уха; аллергическими реакциями; механическими, термическими и акустическими травмами уха; инородными телами и др.

Заболеваемость населения болезнями уха и сосцевидного отростка нельзя обуславливать только воздействием внешних факторов, поскольку показатели заболеваемости также определяются уровнем медицины и доступностью медицинской помощи.

В решении проблем сохранения и укрепления здоровья граждан наиболее эффективными в настоящее время признаются так называемые здоровье-сберегающие технологии, основанные на проведении массовых направленных скринингов здоровья в рамках диспансеризации и профилактических осмотров, максимально раннего выявления факторов риска и повышении приверженности населения к лечению болезней на стадиях их максимальной излечимости. В связи с чем возникает проблема обеспеченности населения врачами соответствующих специальностей.

Статистические данные свидетельствуют о том, что в Калужской области по сравнению с другими субъектами ЦФО отмечается самый низкий уровень обеспеченности населения оториноларингологами – 0,44 специалиста на 10 000 чел. соответствующего населения в 2014 г. (для сравнения: в целом по РФ этот показатель составлял 0,62; по ЦФО – 0,63; в Брянской обл. – 0,59; в Тульской обл. – 0,48; в Московской обл. – 0,5; в Смоленской обл. – 0,74 и в Костромской обл. – 0,76 спец. на 10 000 чел. соответствующего населения) [5].

Из таблицы 3 видно, что начиная с 2012 г., наблюдается устойчивая тенденция сокращения численности врачей, как всех специальностей, так и оториноларингологов, как в целом по РФ, так и по ЦФО, включая Калужскую область.

Таблица 3

Численность врачей в учреждениях, оказывающих медицинские услуги населению, на конец отчетного года, тыс. чел. [5]

Показатели	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Все специалисты							
РФ	690286	715801	732825	703220	702577	709397	673040
ЦФО	193873	205628	211668	199436	198137	195500	180432
Калужская область	3967	3992	4025	4066	4093	4111	3892
Оториноларингологи							
РФ	12682	12402	12723	12645	12619	12533	12505
ЦФО	3723	3823	3895	3784	3696	3548	3495
Калужская область	66	64	64	62	59	58	57

При этом уровень заработной платы врачей в Калужской области не является самым низким в ЦФО (табл. 4).

Таблица 4

Уровень средней заработной платы врачей и работников медицинских организаций, имеющих высшее медицинское (фармацевтическое) или иное высшее образование, предоставляющих медицинские услуги в организациях государственной и муниципальной форм собственности, руб. [6,7]

Субъекты РФ	Средняя заработная плата по субъекту РФ	Средняя заработная плата			
		всего	в т. ч. по формам собственности организаций		
			федеральная	субъектов РФ	муниципальная
За январь-декабрь 2014 г.					
РФ	32611	46231	51878	45399	44113
ЦФО	40090	53959	60654	51747	55767

Продолжение таблицы 4

Калужская область	27980	43418	42585	43700	19555
Орловская область	20803	30884	28417	31083	6733
Московская область	39032	58113	50258	70691	58359
г. Москва	61241	73921	73140	74245	-
За январь-декабрь 2015 г.					
РФ	30694	47874	54841	47310	39405
ЦФО	38150	56343	66375	54097	39343
Калужская область	27254	44165	45801	43645	12792
Орловская область	19876	31942	28490	32254	10767
Московская область	38172	59455	55658	60289	41136
г. Москва	57971	78944	80260	78330	-

Однако, отметим, что в 2015 г. по Калужской области отмечается некоторое снижение среднего уровня заработной платы как в целом по области (на 2,6%), так и у врачей, предоставляющих медицинские услуги в медицинских организациях, находящихся в собственности субъекта РФ (на 0,13%). Значительное сокращение заработной платы произошло у врачей, предоставляющих медицинские услуги в организациях муниципальной формы собственности - на 34,6%.

В целом по РФ и в среднем по ЦФО при некотором снижении средней заработной платы отмечается повышение среднего уровня заработной платы врачей, в т. ч., предоставляющим медицинские услуги в организациях федеральной и региональной форм собственности и, напротив, снижение уровня зарплаты врачей, работающих в медицинских организациях муниципальной формы собственности.

Считаем, что государственная политика в сфере здравоохранения как на общероссийском, так и на региональном и муниципальном уровнях должна быть направлена на эффективное использование государственных ресурсов не только на увеличение продолжительности жизни, рост рождаемости и снижение уровня смертности, но и на повышение доступности и качества медицинской помощи, удовлетворяющей потребностям населения и обеспечение достойного уровня оплаты труда врачей и работников медицинских организаций всех форм собственности.

Список использованной литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015. Статистический сборник. – 2015. – 1266 с. [Электронная версия]. [Режим доступа] http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156. Дата обращения: 26.10.2016 г.
2. Заболеваемость всего населения России в 2015 году. Статистические материалы. Часть II. Москва, 2016. - 141 с.
3. Информационный материал для государственного доклада о состоянии здоровья населения Российской Федерации «О состоянии здоровья населения и организации здравоохранения Калужской области по итогам деятельности за 2015 год» / - Калуга. 2016. - 101 с.
4. Электронный ресурс [Режим доступа] http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/healthcare/#. Дата обращения: 26.10.2016 г.
5. Электронный ресурс [Режим доступа] <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=2320001>. Дата обращения: 30.10.2016 г.
6. Электронный ресурс [Режим доступа] http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/itog_monitor/itog-monitor4-14.html. Дата обращения: 30.10.2016 г.
7. Электронный ресурс [Режим доступа] http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/itog_monitor/itog-monitor4-15.html. Дата обращения: 30.10.2016 г.
8. Электронный ресурс [Режим доступа] http://www.gorbatin.su/2012/06/blog-post_3074.html. Дата обращения: 31.10.2016 г.

© Турчаева Н.Р., Турчаева И.Н., 2016 г.

УДК 78.03:398.8

Т.Н. Гулая

доцент кафедры народной музыки
ИНК ФГБОУ ВО «НИ МГУ им. Н.П. Огарёва»
г. Саранск, Российская Федерация

ФОЛЬКЛОРНАЯ ОСНОВА МУЗЫКАЛЬНОГО ЯЗЫКА «ЛИТОВЫ» Л. П. КИРЮКОВА**Аннотация**

В статье анализируется музыкальный язык «Литовы», насыщенный элементами традиционного музыкального фольклора мордвы; рассматривается обусловленность мелодической, гармонической, фактурной, жанровой составляющих номеров народными первоисточниками.

Ключевые слова

Национальная культура, фольклорные источники, жанры народной музыки

В истории становления профессиональной музыкальной школы Мордовии личность Л. П. Кирюкова занимает особое место. Его творческое наследие и многогранная подвижническая деятельность, охватывающая различные сферы музыкального творчества, до настоящего времени представляют исследовательский интерес.

В его композиторском творчестве представлены многие виды и жанры профессионального музыкального искусства. Одной из главных заслуг Л. П. Кирюкова является создание первой национальной оперы «Несмеян и Ламзурь». До появления этого произведения, композитором была создана музыкальная драма «Литова», названная «этапным сочинением» (А. И. Макарова) в истории зарождения оперного жанра в республике.

Первоначально «Литова» задумывалась композитором как опера. Литературным первоисточником стала одноименная драма П. С. Кириллова об историческом прошлом мордвы. В либретто, созданном Н. Эркаем, от литературного первоисточника была сохранена общая канва, дополненная необходимыми музыкальными номерами (увертюра, арии, дуэты, ансамбли, хоры). Слабое понимание писателем оперной специфики привело к тому, что текст изначально создавался без учета законов музыкальной драматургии, а сюжетные построения либретто оказались упрощенными. Либретто как необходимая промежуточная ступень от литературного первоисточника до полноценного оперного организма не состоялось. Позже, в процессе создания музыки, текст либретто купировался самим композитором.

Вся музыка, звучащая в драме, имеет в своей основе традиционный мордовский музыкальный фольклор. «Заимствовать из народного творчества наиболее существенные характеристики, дать новую жизнь традиционному мелосу мог только композитор, глубоко чувствующий, знающий и уважающий культуру своего народа» [1, с. 143]. В работе с фольклорными источниками композитор использует различные методы. Он цитирует оригинальный материал: эпический напев «Вишкине од цера полонс понгсь» («Молодой парень в полон попал»), лирическую протяжную «Вай, иля пува, варма, вирь ланга» («Вай, не дуй, ветер, по-над лесом»), лирическую песню «Умарина» («Яблонька»). Кроме цитат Кирюков представляет оригинальные интерпретации народной музыки. Вычлняя отдельные элементы традиционной песни – ритмическую основу, типичные интонационные формулы – композитор дает трансформированный вариант вокального первоисточника (хоры «Симинь, симинь, ирединь» («Пил, пил, опьянел»), «А симевлинь винадо» («Не пил бы я вина»). В хоре «Рав лангов мольтяно, косо тол палы» («Пойдем на Волгу, где огонь горит») используется начальная фраза русской песни «Из-за острова на стрежень», а музыкальный материал развивается с привлечением современных выразительных средств.

Фольклорные первоисточники обрабатываются не только по законам народно-песенного искусства. Привлекаются классические приемы работа с музыкальным материалом. В плясовой (II действие)

выделяется контрапункт пластов, который создается партией хора и оркестровым сопровождением; музыкальная ткань увертюры демонстрирует полифонию подголосочного типа, имеющей русские истоки.

«Литова» – народная музыкальная драма, в которой образ народа получает многогранную характеристику. Народные сцены, введенные в структуру каждого действия, служат основным элементом драматургии. Хор юродивых (I действие) является первоначальной характеристикой народа. От фольклорного первоисточника (песня «Вишкине од цёра» («Попал парень во полон») композитор сохраняет поэтический текст, типичные для мордовской песни бесполутоновые трихордовые попевки, ритмический рисунок, «дорийскую» ступень и фригийское наклонение. В первом действии также получают музыкальные характеристики острожники. Два церковных хора («Многая лета», «Анафема») художественно убедительно дополняют образ народа.

Хор славения Копная (II действие) – яркая народная сцена. В развитии тематического материала композитор использует вариантно-строфический принцип, а жанровую сущность «плясовой» передает контрастным чередованием туттийных проведений хора с разделами, исполняемыми женскими голосами или оркестровыми интерлюдиями. В специфике гармонического языка проявляются «мордовские» штрихи – «пустые» квинты, диссонирующие септаккорды, ладовая переменность (fis-A, E-e), бурдонирующие созвучия на тонической квинте.

Хоровые эпизоды музыкальной драмы чередуются по принципу контрастного сопоставления жанров – протяжная песня – плясовая. В «Литову» введены несколько плясок. Тематическим прообразом «Плясовой» (II действие) являются плясовые наигрыши села Левжа Рузаевского района Мордовии. Основная тема номера постоянно повторяется, придавая сложной композиции черты рондо. Контрастное чередование tutti и solo в музыкальной ткани оркестровой партии иллюстрирует процесс пляски с меняющимся составом участников-танцоров.

В драме представлен жанр «плача» (плачи Литовы, Каневы, вокализ – голос плакальщицы). Плач Литовы насыщен элементами традиционного музыкального фольклора мордвы. В его основе лежит интонационно варьирующийся однострофовый напев с неизменной метро-ритмической организацией. Трехчастная композиция номера основана на противопоставлении двух разных устоев: опорным звуком «нижнего плана» напева является первая ступень лада (первая часть), «верхнего» – пятая (вторая часть). Интонационный строй плача, за исключением начальной восходящей интонации, опирается на секундовые «стоны», повторения одних и тех же звуков. Ритмическая составляющая отличается монотонностью равных длительностей. Строфы, разделенные паузами, и переменный метр сближают оперный номер с аутентичным народным плачем. Кульминацией номера является вокализ-кода на высоких звуках, интонация которого основана на нисходящем движении по целотонной гамме. Однако, несмотря на множество элементов, подтверждающих связь с традиционным музыкальным материалом, плач Литовы – это оригинальное сочинение композитора.

Музыкальные характеристики основных действующих лиц оперы (Литова, Васька, Сыреська, Канева) также имеют в своей основе фольклорные прообразы. Введение в драму обрядовой сцены «Благословение поля» («Норов ава») говорит о значении, которое придавал композитор аутентичному искусству мордвы. Ритуальное действие максимально полно представляет традиционные выразительные средства мордовского фольклора (переменный метр, распевание поэтического текста, широкие интонационные ходы).

Интерес исследователей к «Литове» как наиболее удачному национальному музыкально-сценическому произведению сохраняется до настоящего времени. Внимание привлекает профессиональное воплощение многожанрового фольклорного наследия мордвы, использование традиционного мелоса. Кроме этого драма является художественным «документом эпохи», транслирующим неповторимые черты времени своего создания.

Список использованной литературы:

1. Гулая Т.Н. Музыкальный язык фортепианных пьес Л.П. Кирюкова / Т.Н. Гулая // Символ науки. – 2016. – № 10. – Ч. 3. – С. 142–143.

Исаева С. А.

канд. культурологии, зав. кафедрой народной музыки
института национальной культуры МГУ им. Н.П. Огарева
г. Саранск, Российская Федерация
E-mail: svetais13@rambler.ru

ДРЕВНЕРУССКОЕ МУЗЫКАЛЬНОЕ ИСКУССТВО: РЕЛИГИОЗНО-ИДЕАЛИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Аннотация

В статье рассматривается специфика истолкования музыкального искусства в наследии древнерусских мыслителей; обосновывается религиозно-символическое, аллегорическое понимание музыкального искусства; выявляется значение понятия «музыка».

Ключевые слова

Древнерусское музыкальное искусство, музыкальная эстетика, музыка, христианская символика, религиозно-символическая трактовка музыкального инструментария.

Обращаясь к музыкальному искусству Древней Руси, следует отметить, что общего его понятия долгое время не существовало. Оно включало две ветви, каждая из которых понималась как самостоятельная и имела свое название. Слово «музыка», однокоренное современному «музыка», означало лишь инструментальную сферу музыкального творчества. Вторая ветвь средневекового музыкального творчества представляла собой сферу культового профессионального искусства, где понятие «музыка» полностью заменялось понятием «пение». Только во второй половине XVII в. две ветви музыкального искусства объединяются в одно понятие. Музыка «...сугуба: едина гласом, вторая же бряцанием», – указывал И. Коренев [цит. по: 4, с. 106].

В музыкально-эстетической мысли средневековой Руси исторически первоначальным являлось теологическое толкование природы музыкального искусства (здесь имеется в виду культовое пение). Оно трактовалось как «создание бога», отражение божественного «ангельского пения». Так, «...музикия есть во всех родах познавающая согласие <...> и есть от бога» [цит. по: 6, с. 7]. Об этом пении, «исходящем от бога», «небесной» музыке нельзя рассказать, она – «необъяснима» и превосходит тысячи других видов музыки – «тысячно превосходно превосходит» [там же, с. 9]. Несмотря на то, что данное высказывание относится к середине XVII в., в нем можно обнаружить типично средневековый теологический взгляд на происхождение и природу музыкального искусства. Для доказательства подобного взгляда русские мыслители прибегают к авторитету библии и евангелия, к высказываниям западно- и восточноевропейских «отцов церкви». В «Предисловии к ирмологу Соловецкого монастыря» архимандрит Макарий опирался в данном вопросе на авторитет евангелия. Он отмечал, что культовое пение, помещаясь в центре ритуала, восходит к религиозно-обрядовой практике первых представителей христианства: «И от сего евангельского словесе учит нас божественный Фиофилакт, глаголя сице: благодарите убо подобает и прежде пения <...>, понеже сам спаситель наш сему нас научает, яко и нам достоит благодарити и пети» [цит. по: 7, с. 36].

Религиозное истолкование происхождения музыкального искусства приводило к включению его в символический ряд христианско-православной догматики, где можно выделить два основных религиозно-символических значения. Во-первых, через все русское средневековье сквозной нитью проходит мысль о том, что «музыка – это наука». Под наукой имелся в виду цикл математических, риторических дисциплин, а также философия. В трактате «Книга о семи свободных мудростях» музыка является именно мудростью, входящей в состав «свободных» наук традиционного европейско-средневекового «квадривиума», включающего арифметику, геометрию, астрономию и музыку. Анонимный автор этого трактата указывал, что «...кроме трех есть четвертая свободная мудрость, всем необходимая, всем угодная, называемая музыкой» [2, с. 148]. Глубиной и сложностью предмета «музыкальная наука», в понимании древнерусских

мыслителей, не только не уступала, но даже превосходила философию и математику. Изложение материала в древнерусских музыкально-теоретических руководствах XV–XVII вв. не только сравнивается по глубине с философскими трактатами, но и обретает некий эзотерический оттенок. В предисловиях к древнерусским певческим руководствам система знаменной нотации определяется как «тайнозамкнутая». Наряду с конкретным певческим значением «тайнозамкнутости» придавался и религиозно-символический смысл: понять скрытое в знаменах певческое содержание невозможно без посредства «высших сил». Во-вторых, символическая внемузыкальная трактовка певческого искусства в музыкально-эстетической мысли Древней Руси связана с его целевым культовым назначением. Религиозно-символическое понимание певческого искусства в данном контексте выступает у русских мыслителей как «хвала», «слава» богу.

Интересен тот факт, что наряду с певческим искусством, «гласом божьим» являются и музыкальные инструменты. Они входят в иерархию средневековых символов в системе теологических ценностей. К символическому ряду «славы», «хвалы» богу древнерусские мыслители относили такие инструменты, как труба, флейта, гусли, пищаль, тимпаны, кимвалы, орган и др. Например, автор «Книги о семи свободных мудростях», определяя жанровую сущность псалма, отмечал, что это не только «...пение, производимое устами, <...> в звучании совершаемого вместе со святыми ангелами», не только «...похвала, возносимая от тех из нас, кто благ», но и «...кованная из золота труба, духовная флейта, гусли, сочетающиеся с богом, согласие со всеми святыми» [2, с. 150].

Следует отметить, что символика, «...пользующаяся знаками музыкальных инструментов, не подразумевает <...> самих инструментов в конкретном бытующем значении – она имеет в виду лишь специфические понятия христианской философии» [5, с. 61]. Перечисленные выше инструменты представляют собой символический ряд культово-философского смысла. Истоки этого ряда Н. С. Серегина усматривает в положениях византийской философии, подробно «расчерчивающей» «сетку» инструментальных символов [там же]. Так, в одном из западноевропейских трактатов мы читаем: «Хвалите Бога во гласе трубном <...>; хвалите его во псалтерии – ибо человеческий язык есть псалтерий господень; и на кифаре хвалите его – под кифарой должно разуметь человеческие уста <...>; на тимпане и в хорах хвалите его <...>; на струнах и органах хвалите его – органом именуется наше тело, а струнами его жилы <...>; хвалите его на звучных кимвалах – под кимвалом он разумет язык в наших устах, звонко ударяющий в губы» [3, с. 98].

Одним из показательных моментов религиозно-символической трактовки музыкального инструментария у древнерусских мыслителей является символика света и цвета. Не случайно музыкальные инструменты часто упоминаются в окружении эпитетов – символов золота (златые струны, гусли, трубы). Как подчеркивал С. С. Аверинцев [1], цвет золота занимал среди различных цветообразований, входивших в христианскую символику, центральное место, так как золото по природе своего блеска близко не краскам, а лучам солнца. Для древнерусских мыслителей золото служило символом сверхчувственного «горнего» мира и символизировало этот свет, силу, славу, нечто божественное.

Таким образом, рассмотрев специфику истолкования музыкального искусства в наследии древнерусских мыслителей, следует указать, что в его основе лежал религиозно-идеалистический подход. Сущность последнего состояла в религиозно-символическом, аллегорическом понимании музыкального искусства, которое несло два главных смысловых значения. Во-первых, значение «свободной науки» как определенной дисциплины средневекового «квадривиума». Во-вторых, значение внемузыкально-культовое, где понятие «пение» соприкасалось со словом «мусика» – термином, обобщающим сферу инструментального наклонения. Оба этих понятия приобретали «высший» нематериальный смысл – «хвалы», «славы» богу.

Список использованной литературы:

1. Аверинцев С. С. Золото в системе символов ранневизантийской культуры // Византия, южные славяне и Древняя Русь, Западная Европа (искусство и культура): сб. ст. – М., 1973. – С. 43–51.
2. Книга о семи свободных мудростях // Музыкальная эстетика России XI–XVIII веков / сост. текстов, пер. и вступ. ст. А. И. Рогова. – М., 1973. – С. 146–150.
3. Музыкальная эстетика западноевропейского Средневековья и Возрождения / сост. текстов и общ. вступ.

ст. В. П. Шестакова. – М. : Музыка, 1966. – 574 с.

4. Музыкальная эстетика России XI–XVIII веков / сост. текстов, пер. и вступ. ст. А. И. Рогова. – М. : Музыка, 1973. – 245 с.

5. Серегина Н. С. Музыкальная эстетика Древней Руси (по памятникам философской мысли) // Вопросы теории и эстетики музыки: сб. ст. – Л., 1974. – Вып. 13. – С. 58–78.

6. Смоленский С. В. Мусикийская грамматика Николая Дилецкого. – СПб., 1910. – 174 с.

7. Ундольский В. М. Замечания для истории церковного пения в России. – М. : Унив. тип., 1846. – 46 с.

© Исаева С.А., 2016

УДК 78.04:398.8(470.345)

Л. В. Кинякина

доцент кафедры народной музыки
ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва»
г. Саранск, Российская Федерация

О НЕКОТОРЫХ ФОРМАХ РАБОТЫ ВТОРИЧНЫХ ФОЛЬКЛОРНЫХ КОЛЛЕКТИВОВ

Аннотация

В статье анализируется исполнительская специфика вторичных фольклорных ансамблей, степень близости аутентичным традициям, вопросы выбора репертуара.

Ключевые слова

Фольклоризм, локальные традиции, аутентичные коллективы, традиционная культура.

Фольклоризм, иначе вторичная форма функционирования фольклора находит воплощение в деятельности многих современных художественных коллективов, типология и формы работы которых в настоящее время достаточно многообразны. Вторичные народные хоры и ансамбли – это коллективы, «участники которых воспринимают фольклорные произведения не спонтанно с малых лет через живую традицию, а через выучку, подражание аутентичным коллективам, специальные спевки и репетиции» [2, с. 6].

Изучение традиционного метода фольклорного творчества и анализ опыта современных фольклорно-певческих коллективов дает возможность сформулировать некоторые наиболее распространенные формы работы, типичные моменты, определяющие специфику, уровень и масштаб учебно-творческой работы ансамблей фольклорного направления. Рассмотрим некоторые из них.

В своей деятельности руководители большинства фольклорных коллективов «сталкиваются, с одной стороны, с проблемами, касающимися техники вокальной работы (например, постановка голоса и др.), и, с другой стороны, с такими проблемами, как разработка и реконструкция фольклорно-этнографических материалов, освоение особенностей звучания и говора той или иной локальной традиции, специфика внедрения элементов народных традиций в современную культурную жизнь, особенности показа фольклорных образцов и обрядовых фрагментов на сцене и т.д.» [1].

Формы работы фольклорного коллектива, ставящего своей основной задачей реконструкцию и восстановление народно-песенных традиций, складываются в процессе углубленного изучения содержательных и формообразующих закономерностей явлений фольклора. В первую очередь, в процессе изучения песенных традиций перед участниками коллектива ставится задача максимально полного овладения разнообразными «языками» традиционной музыкально-песенной культуры – словесным, музыкально-исполнительским, хореографическим или акциональным. При решении этой задачи основным

принципом работы должен быть постоянный «контакт» с этнографическим первоисточником – работа с экспедиционными записями подлинных фольклорных образцов, а также, по возможности, общение с самими носителями традиции.

Особое внимание в процессе работы уделяется особенностям поэтического языка. Участники фольклорного коллектива должны уметь говорить на диалекте изучаемой песенной традиции, а также пользоваться им в процессе исполнения песни. «Для того чтобы не упустить ни одну важную деталь, отражающую специфику местного говора, в репетиционном процессе необходимо использовать, помимо собственно музыкально-песенных форм, и прозаические жанры фольклора (сказки, приговоры, легенды и пр.), а также привлекать записи разговорной речи носителей традиции. Особенности диалектной речи качественно взаимосвязаны с музыкально-исполнительскими закономерностями –диалектными особенностями тембра и звукоизвлечения. То или иное произношение гласных и согласных звуков влияет на качество подачи звука, например «близкий» или «глубокий», «плоский» или «объемный» звук и т.д.» [1].

В период становления любого фольклорного коллектива одной из серьезных задач является выявление потенциальных вокально-творческих возможностей каждого из участников коллектива, «преодоление сложившегося в современной ансамблевой практике стереотипа «запевала-солист и хор», который мешает творческому развитию коллектива и его приближению к подлинному этнографическому звучанию» [1]. В исполнительском процессе важна активная роль каждого участника ансамбля.

Для того чтобы добиться качественно полноценного включения в процесс ансамблевого пения каждого участника коллектива, необходимо использовать формы индивидуальной работы с каждым из них.

Одной из форм работы, а вместе с тем и одной из проблем, с которой сталкивается большинство вторичных фольклорных коллективов, является показ в сценических условиях фольклорных образцов, а тем более постановка фрагментов обрядовых комплексов. Представление фольклорно-этнографических материалов на сцене всегда имеет довольно искусственный, условный характер и требует от руководителей фольклорных коллективов особого понимания смысловых и функциональных основ произведений фольклора.

Учебно-творческая деятельность любого фольклорного коллектива начинается с осмысления эстетики народного музыкально-поэтического творчества, изучение его особенностей и приемов художественного выражения. Поэтому огромное значение для работы фольклорных ансамблей имеет фольклорная экспедиция – одна из существенных сторон учебно-творческого процесса. Фольклорную экспедицию можно считать самой ценной и желаемой формой работы в приобретении специальных знаний и навыков в области народно-песенного и народно-певческого искусства, поэтому важно, чтобы фольклорные экспедиции стали обязательной и регулярной формой работы.

В выборе фольклорного репертуара следует обязательно учитывать певческо-стилевые особенности материала и качество голосов участников ансамбля. В учебно-творческих целях в фольклорном ансамбле можно проводить лекции и беседы о родном национальном искусстве. Также важным считаем посещение концертов профессиональных исполнителей народного искусства с последующим анализом их выступления. Коллективное прослушивание исполнения произведений в записи в сочетании с заранее подготовленным руководителем устным комментарием к ним, дает слуховое представление об изучаемой песенной традиции.

Таким образом, вторичные фольклорные ансамбли представляют собой значительное явление в современной культуре различных народов. Богатые народные музыкальные традиции в настоящее время получают новую жизнь в функционировании самых различных типов фольклорных исполнительских вокальных, инструментальных, вокально-инструментальных коллективов. В каждом коллективе складываются свои формы и методы творческой работы, соответствующие социально-возрастным особенностям состава участников, направлению их творческой деятельности, степени близости аутентичным традициям.

Список использованной литературы:

1. Балакшина С. Р. О некоторых основных методах работы фольклорного коллектива «Традиция» / С. Р. Балакшина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.onmck.ru/resources/folklore_and_ethnographic/text/library/?ELEMENT_ID=814

2. Бояркина Л. Б. Мордовский народный хор: типология, репертуар, обработка произведений фольклора / Из репертуара народно-хоровой капеллы Мордовского университета : Мордовский народный мелос в сочинениях Н. И. Бояркина: Учеб.-метод. пособие / авт.-сост. Л. В. Кинякина; Под ред. Л. Б. Бояркиной. – Саранск: Тип. «Крас. Окт.», 2004. – С. 6.

© Кинякина Л. В., 2016

УДК 398.85:37(=511.152)

Л. В. Кинякина

доцент кафедры народной музыки
ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва»
г. Саранск, Российская Федерация

МОРДОВСКИЙ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ФОЛЬКЛОР В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы методики преподавания сольфеджио на этноматериале; представлен обзор методической литературы по типологии и специфике привлечения народной музыки в курсы теоретических дисциплин.

Ключевые слова

Национальная культура, мордовский фольклор, сольфеджио.

В настоящее время особо остро встает проблема о необходимости возрождения национальной культуры. Значительную роль в сфере культуры играет музыкальное образование, одной из важных задач которого является формирование яркой, самобытной личности, обладающей духовно-нравственной зрелостью, с собственным взглядом на мир, собственной системой ценностей, тесно связанной со своей национальной культурой.

Хорошее образование действует как отлаженный аппарат для быстрого восприятия, долгого хранения, легкой активации и творческой переработки любой поступающей извне информации. Из этого следует, что содержание учебного предмета и методика его преподавания должны доказывать свою многостороннюю эффективность. Следовательно, необходимо постоянно находить и ярче обозначать практическую применимость предмета, как для целей общего личностного развития, так и для более успешного решения ряда междисциплинарных задач.

Современное развитие музыкальной культуры выдвинуло новые требования перед профессиональным музыкальным образованием. Изучение основ национального музыкального мышления – важнейшая задача музыкального образования, так как язык народной музыки является одним из показателей самобытности этноса.

Сольфеджио является одной из самых мобильно развивающихся дисциплин в системе музыкального образования. В настоящее время значительно расширилась музыкально-содержательная часть дисциплины. Современная отечественная музыкальная педагогика, в том числе и сольфеджийная, во многом опирается на труды Б. Асафьева и Б. Яворского, посвященные проблемам музыкального образования. Мировое признание получила школа сольфеджио А. Островского, также широко известны достижения А. Мальцева, Б. Шатковского и других педагогов-новаторов в развитии творческих способностей.

Вместе с тем есть ряд проблем и неразработанных вопросов в практике и методике сольфеджио. К их числу относится воспитание слуха на основе национальной музыки. В определенной степени ее решали авторы сборников по сольфеджио, построенных на национальной музыке, в том числе А. Блок, В. Хвостенко. Известны опыты эстонских и грузинских сольфеджистов. И все же национальный материал на занятиях

сольфеджио использовался мало, зачастую формально.

Одной из главных причин является отсутствие соответствующей методики. Так называемый ладовый метод, по существу, является в данное время «методом познания централизованной тональности мажорно-минорного типа. К изучению национальной мелодики, построенной, как правило, на иной ладовой основе, он мало пригоден» [2]. Поэтому следует искать иные пути освоения национального мелодизма.

Мордовский музыкальный фольклор – яркое художественное явление национальной музыкальной культуры. Его изучение в образовательном процессе осознается как необходимое условие разностороннего развития личности, индивидуальности, преемственности традиций и поколений, приобщения к основам национальной духовности, истории и культуре своего народа. «Национальное в своей чувственной конкретности улавливается, прежде всего, через мелодико-интонационный строй, ладовое, ритмическое, тембровое своеобразие» – пишет Н. Г. Шахназарова [3].

С открытием в 1991 г. на факультете национальной культуры «МГУ им. Н. П. Огарёва» специальности «Дирижирование народным хором», в образовательные учреждения Мордовии пришли педагоги-музыканты и руководители фольклорных коллективов, имеющие специальное образование в области мордовской музыкальной культуры и искусства, способные действенно, на должном профессиональном уровне решать задачи этномызыкального воспитания детей и юношества.

Следует отметить интерес к изучению мордовской народной музыки в детских музыкальных школах республики. Так, с конца 1980-х г. и по настоящее время музыкальный фольклор мокши и эрзи осваивается на уроках сольфеджио в Республиканской ДМШ с интернатом. Преподаватель Т. В. Буянова разработала специализированную программу «Развитие музыкально-слуховых представлений учащихся средствами мордовской народной музыки».

В 90-е гг. XX в. все более актуализируется проблема преподавания этносольфеджио, изучения типологии и специфики народной музыки в курсах теоретических и исполнительских дисциплин. Решению этой проблемы посвящены первая фольклорная программа по музыке «Мордовский музыкальный фольклор в начальной школе» Т. И. Одиноквой, учебно-методическое пособие Л. В. Бражник, И. А. Галкиной, С. Н. Павловой-Копяевой «Мордовская народная музыка на уроках сольфеджио», в котором, как пишет доктор искусствоведения, профессор Н. И. Бояркин «авторам удалось представить весьма широкий спектр национальных традиций, связанных с различными компонентами музыкальной структуры: мелодико-интонационной, многоголосной, метроритмической, тембро-динамической» [1]. В структуре данной работы определены задачи и содержание обучения, тематическое распределение теоретического материала, представлены развернутые методические рекомендации по всем видам музыкально-педагогической деятельности, включающие пение, анализ, диктант, упражнения, определение на слух, творческие задания.

Важность издания трудно переоценить, поскольку преподавателям образовательных учреждений, впервые предоставлена возможность научно обоснованного, систематического и планомерного воспитания этномызыкального слуха на основе новейших методик, – и тем самым приобщения обучающихся к народным музыкальным традициям.

В 1995 г. выходит из печати учебное пособие Н. И. Бояркина для вузов «Хоровое сольфеджирование: лады и многоголосные формы мордовской народной вокальной музыки». В нем представлены исследования по стилистике народной полифонии, предложена интересная продуктивная методика освоения основ мордовской музыки. В пособии содержатся инструктивные материалы, учитывающие типологические особенности многоголосных напевов, а также рекомендации по выработке профессиональных певческих навыков. Материалом учебного пособия послужили высокохудожественные образцы мордовского народного хорового искусства. Значение опубликованных в пособии образцов выходит за рамки понятия «материал» в его чисто прикладном виде.

Таким образом, названные работы положили начало созданию инновационных фольклорных проектов для музыкальных образовательных учреждений республики, открыли новые пути для теоретического и практического решения проблемы освоения национальных музыкальных традиций в классе сольфеджио.

Список использованной литературы:

1. Бояркин Н. И. Мордовская народная музыка: многоголосные инструментальные традиции: учеб. пособ. Ч. 1. /

Н. И. Бояркин. Саранск, 2004. – 140 с.

2. Бражник Л. В. Пентатоника в венгерском сольфеджио: учеб-метод. пособ. по курсу методики преподавания сольфеджио / Л. В. Бражник. Казань, 1993. – 43 с.

3. Шахназарова Н. Г. О национальном в музыке / Н. Г. Шахназарова. М., 1968. – 130 с.

© Кинякина Л. В., 2016

УДК 784.4

С. В. Колесникова

доцент кафедры народной музыки ИНК «МГУ им. Н. П. Огарева»
г. Саранск, Российская Федерация

НАРОДНО-ПЕСЕННЫЙ РЕПЕРТУАР: СПЕЦИФИКА СРЕДСТВ ИСПОЛНИТЕЛЬСКОЙ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье анализируются средства исполнительской выразительности, используемые в певческой практике по освоению и созданию концертно-сценических версий традиционной и авторской вокальной музыки

Ключевые слова

Народно-песенный репертуар, народная песня, авторская вокальная музыка, интерпретация, средства исполнительской выразительности

Народно-песенный репертуар, как правило, составляют разножанровые и разностилевые произведения традиционной и авторской вокальной музыки (в народно-песенном стиле). Это произведения куплетно-строфических форм, песенные «венки», музыкально-хореографические композиции или сюиты, сцены народных гуляний или игр и прочие представления, объединенные какой-либо темой или сюжетом.

В решении творческих задач по освоению и созданию концертно-сценических версий народно-песенного репертуара большое значение имеет комплексное применение необходимых средств исполнительской выразительности – музыкальных, вокальных, актерского мастерства, хореографической пластики. Немаловажное значение имеет грамотное драматургическое решение в интерпретации исполняемого репертуара. Все элементы, обеспечивающие качество и выразительность исполняемого репертуара, должны быть согласованы между собой и осознаваться как важные части целого.

Характерной особенностью в исполнении народной песни является речевая манера звукоподачи, при которой «пение предстает как “озвученная речь” или “речь нараспев” (но никак не пение со словами) <...> Соотношение “речевого и вокального” элементов <...> изменяется в зависимости от жанра песен» [5, с. 22], которые исполняются различными типами артикулирования (говорком, скороговоркой, повествованием, причетом, закликанием и др.). Большую выразительность в передаче образной сферы певческая речь приобретает при окрашивании ее характерными смысловыми интонациями (радости, печали, жалобы, умиления, шутки, насмешки, восхищения и др.). Другая немаловажная характерная особенность – диалектное интонирование-артикулирование, – подчеркивая принадлежность к конкретной местности или области России, придает исполнению ярко выраженный колорит.

Для передачи особой исполнительской характерности в певческой практике используют такие традиционные приемы и средства выразительности, как «тембровая игра голосом//словом, глиссандирование, скаты голоса, движущиеся “кластеры” в гетерофонии, не темперированный строй, приемы “скользящего строя”, тембровая изобразительность, сонорные эффекты, всевозможные “ахи”, “охи”, “иканья”, “гуканья” и другие иллитераты, возгласы, флелюлеты» [4, с. 178]. Выявление наиболее

характерных черт исполняемого произведения помогает в выборе выразительных средств и способов их передачи в пении.

Авторская вокальная музыка, написанная для народных голосов, отличается от фольклорных произведений способами изложения музыкального материала, масштабами и характером музыкально-образных обобщений, следующих законам композиторской школы. Это требует от певцов владения иными исполнительскими средствами и приемами, необходимыми для воплощения авторских замыслов, передачи тех или иных образов поэтического и музыкального содержания: владение более широким диапазоном голоса (более октавы) на основе техники соединения регистров; вокальной однородностью голоса и ровностью его звучания на всем диапазоне; большей объемностью резонирования, «близкого к академическому (не по прикрытости, а по характеру подачи звука, его резонирования)» [1, с. 89]; комплексом темброво-акустических и динамических красок, гибкостью эмоционально-образных состояний и перевоплощений. В своем большинстве авторские вокальные произведения (обработки народных песен и композиторские сочинения) исполняются на литературном языке. «Диалект употребляется лишь в тех случаях, когда на это есть указание автора либо исполнители всю свою певческую работу изначально строят на конкретном диалекте» [5, с. 29].

Осваивая народно-песенный репертуар (коллективно, сольно) певцам необходимо обращать внимание на такой важный компонент, как переключение из одной художественной системы (фольклорной) в другую (авторскую музыку), и наоборот; грамотно использовать средства выразительности устной и письменной традиций.

Художественная интерпретация вокального произведения неразрывно связана с образным мышлением исполнителей, которое выражается глубиной чувств и эмоций; воплощается благодаря богатству и разнообразию творческой мысли, пониманию художественной формы, владению средствами художественно-исполнительского мастерства.

На музыкальном уровне художественный образ вокального произведения также можно рассматривать как единство трех начал: «1) материального – нотный текст и акустические характеристики звучащей материи (мелодия, гармония, метроритм, тембр, регистр, динамика и др.); 2) духовного – настроения, ассоциации, различные образные видения, возникающие в воображении воспринимающего; 3) логического – формальная организация музыкального произведения с точки зрения его мелодической, гармонической структуры, последовательности частей материала» [2, с. 13].

Образное мышление проходит ряд составляющих его ступеней: представление, возникающее на уровне эмоционального возбуждения, в результате чего появляется чувственное представление образа; осмысление, когда исполнитель вникает в конкретное содержание песни, соотносит его с личными эмоциональными переживаниями; создание художественного словесно-музыкального образа, который возникает в результате первоначального эмоционального возбуждения, и «пройдя стадию развития, уточнения и осознания мысли, отольется в ясно видимую художественную форму» [3, с. 7].

Таким образом, в творческом процессе освоения и сценической постановки народной песни и авторского произведения, наряду с вокальной техникой, необходимыми и важными средствами исполнительской выразительности являются: интонационно-речевое мышление, сопряженное с организацией характерно окрашенной смысловыми интонациями речи и типами интонирования-артикулирования на диалектах и литературном языке; эмоционально-образные состояния и перевоплощения, осуществляемые внутренними психологическими переживаниями и передаваемые внешне мимикой и эмоцией; актерское и хореографическое мастерство, включающее психофизическую пластику эмоций, мимики, жеста, движения.

Список использованной литературы:

1. Бурлаков В. А. Об использовании авторских произведений в процессе подготовки народного певца // Культура народного пения: традиция и искусство: материалы науч.-практ. конф., 13–16 мая 2000 г. – М., 2001. – С. 86–89.
2. Исаева С. А. От восприятия музыки к музыкальному восприятию : историко-культурный контекст : автореф. дис. ... канд. культурологии. – Саранск, 2005. – 18 с.

3. Мешко Н. К. Образное мышление // Искусство народного пения: практическое руководство и методика обучения народному пению. В 2 ч. Ч. 2. – М., 2000. – с. 5–18.
4. Шамина Л. В. Основы народно-певческой педагогики : учеб. пособие. – М.: 2010. – 202 с.
5. Шамина Л. В. Школа русского народного пения. – М., 1997. – 86 с.

© Колесникова С. В., 2016

УДК 78.082.4

С. В. Колесникова

доцент кафедры народной музыки ИНК «МГУ им. Н. П. Огарёва»
г. Саранск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О РЕПЕТИЦИОННОЙ И КОНЦЕРТНО-ИСПОЛНИТЕЛЬСКОЙ ПРАКТИКЕ НАРОДНОГО ПЕВЦА

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, освещающие некоторые положения репетиционной работы с репертуаром по подготовке певца к публичному выступлению; концертного выступления как формы художественного общения народного певца со слушательской аудиторией

Ключевые слова

Репетиция, публичное выступление, исполнительская интерпретация, композитор, исполнитель, публика, вокальное произведение, художественное общение.

Исполнительское творчество народного певца условно можно разделить на два основных вида работы: репетиционную и концертно-исполнительскую.

Репетиция (от лат. *repetitio* – повторение) – подготовка к публичному выступлению, а также пробное исполнение музыкального или музыкально-театрального произведения. Репетиция – общепринятая форма поэтапного воплощения исполнительского замысла определяемого содержанием произведения. Репетиции, проводимые систематически, включают вокальные упражнения. Продолжительность репетиции профессиональных певцов обычно составляет 4 часа (с перерывами до 15–20 минут); любительских – не более 3 часов; учебных – в соответствии с учебным планом, возможностями, умениями и навыками обучаемого [3; 4].

Репетиционная часть певческой практики народного певца включает теоретическо-аналитическую и практическую формы деятельности: отбор и освоение произведений традиционной и авторской (композиторской) вокальной музыки (накопление репертуарного багажа); разработка сюжета, драматургии и сценографии репертуарных произведений; вокально-техническая работа по совершенствованию исполнительского мастерства и освоению репертуарных произведений (индивидуально, с концертмейстером, инструментальным ансамблем); работа в хореографическом классе; сценические репетиции (акустические, постановочные, прогонные).

В ходе репетиций необходимо использовать дедуктивный и индуктивный методы освоения песенных образцов (от общего к частному и наоборот), соблюдая правила единства формы и содержания (связь вокально-технического и художественно-творческого).

Руководящими принципами репетиционной работы являются: сознательность и активность (понимание и прочувствованность певцами содержания произведения); прочность, стабильность (достигается методом осознанных повторений с обязательной установкой осуществляемых целей и задач); систематичность и последовательность (обеспечивается планированием); доступность (учет вокально-технических и музыкально-творческих особенностей исполнителя, тембра и диапазона его голоса).

Конечным результатом всех видов репетиционной работы артиста-вокалиста является публичное выступление. Это могут быть концерты-лекции, жанровые или тематические концерты (например, вечер романса, творческий вечер композитора или солиста, песни какого-либо периода и др.), а также конкурсы, фестивали и другие творческие проекты.

При постановке и разработке различных видов концертных программ необходимо уравновешивать жанровое и эмоционально-содержательное соотношение в подборе репертуара; учитывать темпо-ритмику и динамику развития номеров в общем контексте концертной программы. Это, наряду с использованием реквизитов и светового оформления, обеспечивает яркую выразительность и зрелищность концертного действия.

Концертный репертуар народных певцов (солистов) и народно-певческих коллективов (хоровых, ансамблевых) «наряду с фольклорными песенными образцами включает авторские вокальные сочинения в народно-песенном стиле, для которых характерны более сложные формы музыкального, гармонического, агогического, динамического, структурного изложения. Это требует владения профессиональной вокальной школой народного пения; умения сочетать и синтезировать законы традиционного песнетворчества, вокального мастерства и сценического исполнительского искусства» [2, с. 18].

Публичное выступление – вид художественной деятельности, в процессе которого певец становится автором исполнительской интерпретации вокального произведения, которая «включает в себя ряд сторон: постижение и воплощение авторского замысла, актуализацию и индивидуализацию исполняемого произведения» [1, с. 36]. Вокальное произведение как продукт творчества автора и исполнителя в этом процессе является связующим звеном между композитором и публикой. При этом «реализуются два основных отношения музыкальной жизни: композитор – исполнитель, исполнитель – публика» [1, с. 37].

Художественное общение артиста-вокалиста со слушательской аудиторией в концертных формах приобретает функции социального предназначения. Так как «с социологической точки зрения, концертное выступление – специализированный вид деятельности, исторически сложившийся в сфере публичных форм художественного общения. Его содержанием служит реализация отношения «музыкальное искусство – публика. Каждый концертный артист в своей творческой биографии и все сообщество осуществляют в масштабах музыкально-концертной жизни ряд важных социальных функций: сохранения основного филармонического репертуара (его “золотой фонд”); постоянного расширения и актуализации репертуара; сохранения и развития традиций интерпретации произведений, входящих в основной репертуар; систематической пропаганды произведений современных авторов; просвещения публики, воспитания ее музыкальных вкусов, стимулирования ее посетительской активности; распространения лучших образцов интерпретации в периферийные области концертной жизни» [1, с. 35].

Таким образом, певческая практика народного певца включает два основных вида деятельности. Это различные виды репетиционной работы солиста с народно-песенным репертуаром (вокально-технической, художественно-творческой) – подготовка к публичному выступлению; концертно-исполнительская – публичная форма художественного общения артиста-вокалиста со слушательской аудиторией. При подготовке и составлении концертных программ необходимо учитывать разнообразие тематических и жанровых контрастов репертуарных произведений; их темпово-динамическую сбалансированность.

Список использованной литературы:

1. Капустин Ю. В. Музыкант-исполнитель и публика: (социол. пробл. современ. концерт. жизни). Исследование. – Л., 1985. – 167 с.
2. Колесникова С.В. К вопросу народно-певческого исполнительства в Мордовии // Финно-угорский мир. – 2014. – № 2. – С. 17–18.
3. Репетиция // Музыкальная энциклопедия / гл. ред. Ю. В. Келдыш. Т. 4. – М., 1980. – С. 600.
4. Романовский Н. В. Репетиция // Хоровой словарь. – М., 2000. – С. 142.

© Колесникова С. В., 2016

А.И. Скворцов

к.и., профессор кафедры «Дизайн,
изобразительное искусство и реставрация»
Владимирский государственный
университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых
заслуженный деятель искусств РФ
г. Владимир, Российская Федерация

МУЗЕЕФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ВСЕМИРНОГО КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В РОССИИ КАК СРЕДСТВО ОПТИМИЗАЦИИ ИХ «ЭКСПОЗИЦИОННОГО ВИДА»

Аннотация

Статья представляет собой исследование проблем музеефикации объектов Всемирного культурного наследия в России на примере реставрации интерьера церкви Бориса и Глеба в Кидекше.

Ключевые слова

Всемирное культурное наследие, памятники белокаменного зодчества Владимиро-Суздальской Руси XII века, реставрация интерьера, музеефикация.

Среди объектов культурного наследия России, включенных в список Всемирного культурного наследия (ЮНЕСКО), находятся памятники владими́ро-суздальского белокаменного зодчества XII века. Среди них – церковь Бориса и Глеба в Кидекше близ Суздаля, являющаяся самой первой архитектурной постройкой Владимирской земли, возведённой князем Юрием Долгоруким в 1152 году.

Спорность архитектурно-художественного и исторического решения её интерьера после недавних реставрационных работ вызывает определённые сомнения в правомочности предложенного подхода к приспособлению столь значимого памятника.

Совершенно очевидно, что весьма сложный по своей истории объект требовал комплексного решения возникших проблем: архитектурно-пространственных, художественно-реставрационных и музейно-экспозиционных. Остановимся на каждом из них отдельно.

Первый момент. Храм, построенный по типу традиционных четырехстолпных белокаменных крестово-купольных церковных зданий, в начале XVII века обрушился и верх его был надложен из кирпича. Сегодняшним реставраторам представлялась возможность на визуальном уровне объединить нижнюю белокаменную кладку храма с верхней кирпичной надкладкой, тщательно проработав их индивидуальные технические особенности и зрительно объединив, внося в интерьер ощущение истории.

В данном случае основная задача реставратора состояла в том, чтобы уловить сложную перетекаемость границ стыковки сохранившейся первоначальной белокаменной части памятника с его надложенным кирпичным завершением.

Гидрофильная цементная штукатурка начала XX века, покрывавшая все стены и своды интерьера и пагубно действовавшая на весь кладочный материал храма, в то же время визуально объединяла интерьер приёмом единого решения. Удаление цементных покрытий сразу же ставило вопрос о переориентации прежнего объединяющего акцента на новый, которым и должна была стать вновь раскрываемая из-под цементной штукатурки дошедшая до нас строительная кладка. Но это требовало, конечно, очень наглядного представления всех нюансов этой исторической достоверности. Следовало осязаемо донести до зрителя естественную красоту материала, подчеркнуть рукотворность рядовки белокаменных блоков и большемерного кирпича, лёгкую обтекаемость их контуров, свободную сочетаемость швов и их мягкую пластическую моделировку. И это при рационально выверенной мастерами законченности самого строительного процесса, как будто они и не помышляли о том, что вслед за ними придут иконописцы и перекроют изящно выполненную кладку штукатуркой с росписью. Совершенство одного творения накладывалось на другое.

В этом есть что-то похожее на то, когда белокаменщики XII века поначалу полностью возводили основной объем храма, а лишь затем, даже через несколько лет, пристраивали к нему белокаменные галереи, то же отделанные «начисто», что называется «изнова», без особой видимой перевязки объемов друг с другом. Именно на этом, например, просчитался в 1836 году владимирский губернский архитектор Е. Петров, когда при реставрации Дмитриевского собора во Владимире счёл пристроенные к нему галереи более поздними и разобрал их до основания.

Следы подобной «готовности» белого камня к последующей живописной отделке предусмотрены самой фактурной теской лицевой поверхности блоков, способствовавшей прочному сцеплению с накладываемой поверх штукатуркой.

Думается, что такой путь «экспозиционной» подачи белого камня в интерьере был бы совершенно оправдан. А это почти 2/3 объема храма. Аналогичным путём можно было решить и показ кирпичной кладки. Необходимо было лишь подчеркнуть красоту строительных материалов и приемов, приобщая посетителя к познанию древнего архитектурного мастерства.

Этого, к сожалению, не произошло: границы перехода одного строительного материала к другому не акцентированы, а объединяющим элементом стала аморфная невыразительная известковая побелка, практически уничтожившая все фактурно-цветовые нюансы архитектурной кладки.

Второй момент – художественно-реставрационный. Произошла крайне нежелательная подмена реставрационных методов восстановления живописи приёмами новоделного воссоздания. Целые компартименты (алтарная апсида с востока и сомкнутый свод центрального объема) оказались полностью композиционно восполненными новой живописью, несмотря на отдельные участки сохранявшейся в них подлинной авторской росписи начала XX века, выполненной к 300-летию Дома Романовых. Вновь созданное единое живописное пятно сработало в архитектурно-замкнутом пространстве компартимента как активное зрительное притяжение к себе, внося в интерьер момент определённой дисгармонии и даже нарочитого давления в форме тяжело нависающего сверху свода и непроницаемой стены сбоку на фоне безжизненной сверхбелой известковой побелки, на месте которой первоначально была несложная орнаментация и приятная по цвету альфрейная раскраска светлых пастельных тонов (зелёных, жёлтых, розоватых). Думаю, что попытка «новоделом» решить судьбу интерьера, явно не удалась.

Переиначенный по-своему новодел повлек за собою и явные искажения в перспективно-пространственных построениях композиции с изображением Саваофа в центральном своде. Отдельные её части оказались неестественными по пропорциям и соотношению форм, что свидетельствует о нарушении законов построения монументальной живописи.

Был и другой путь, более, как мне представляется, естественный: сохранить то малое, что осталось, визуально собрать его реставрационным путём и представить возможность для показа в первую очередь более значимых фрагментов живописи XII века, разбросанных в разных частях храма, но оказавшихся сегодня буквально задавленными новоделом сомнительного художественного уровня. Сама фрагментарность состояния остатков живописи XII и начала XX веков могла бы стать не только объединяющим элементом интерьера, но и моментом его достоверной истории. Это было бы честнее, поскольку зрительно была бы предложена подлинная «патина времени». Это было бы и результативнее, поскольку зритель получил бы интерьер с более выверенными визуальными взаимосвязями.

В реальности же оказалось, что многочисленные хаотично разбросанные по храму фрагменты росписей XII века, нарочито выделенные белой рельефной обортовкой, не только резко обозначили свою границу в пространстве, но и буквально были «выдавлены» из него, создав тем самым эффект своеобразной материальной «внеисторичности» росписей, оторванных от своей первоначальной субстанции.

Третий момент. Он касается приспособления и современного оснащения интерьера. Думается, можно было бы продумать более нейтральные малые формы музейного оборудования. Сегодня они не столько способствуют, сколько препятствуют восприятию остатков древности. Эта касается целого ряда экспозиционных элементов. Во-первых, в центре интерьера наше внимание акцентируется не столько на сам древний «омфалий» (каменный пьедестал в центре храма), обнаруженный в ходе археологических раскопок в соборе и находящийся на отметке его первоначального пола, сколько на высокое металлическое

ограждении вокруг него. Нет реального ощущения соприкосновения с древностью, которая, при другом решении, могла бы оказаться буквально у наших ног, что приблизило бы вас к истории. Во-вторых, деревянное ограждение перед центральной апсидой стало своего рода балюстрадой, не только резко разделившей пространство основного объема интерьера от алтаря, но и препятствующей целостности его восприятия. Стилистика балясин, заимствованная из форм XIX в., совершенно не соотносится с духом древнего собора. В-третьих, из примет прежних времён исчезли фигурная солея и нижние некогда цельные брусья иконостаса, от которых остались лишь два коротких фрагмента, «замурованных» плитами нового пола.

В-четвёртых, выступающий поручень винтовой деревянной лестницы, ведущей на хоры, крайне затрудняет обзор в северном аркосолии храма самой знаменитой его фрески с изображением святых Марии и Ефросинии – жены и дочери сына Юрия Долгорукого князя Бориса. В-пятых, от зрителя исчезли под новым полом открытые недавно археологами удивительные по цвету фрагменты росписей XII века на северо-западном столбе и у северного портала храма.

В целом же создаётся впечатление, что проведённая в интерьере памятника реставрация не столько сохранила «патину времени», сколько её убирала.

Думается, что неудачно решённые проблемы приспособления всемирно известного шедевра исходят от давно сложившихся стереотипов и взглядов на интерьер, как на современную музейную экспозицию с набором усреднённых новодельных приёмов, явно нивелирующих «патину времени», которая как раз и соприкасает зрителя со всей многомерностью истории памятника. И здесь не лишне напомнить о давно и хрестоматийно известном научном тезисе наших ведущих отечественных реставраторов о том, что «для наиболее совершенных сооружений, прославленных шедевров архитектуры, зданий с сохранившимися интерьерами высокого художественного значения нередко бывает возможен лишь один вид использования – создание условий для наиболее широкого ознакомления с ними, их музеефикация. Следует отличать музеефикацию памятника от его приспособления под музей: в музеефицированном сооружении ... само оно приобретает значение основного и иногда единственного экспоната» [1].

К такому пониманию обозначенных нами проблем музеефикации памятников подводят также российские и международные правовые документы.

Как трактует федеральный закон РФ «к объектам культурного наследия ... относятся объекты недвижимого имущества со связанными с ними произведениями живописи, скульптуры, декоративно-прикладного искусства, объектами науки и техники и иными предметами материальной культуры...» [2].

В «Конвенции об охране архитектурного наследия Европы», принятой Советом Европы в 1985 году, недвижимые памятники включают в себя «все строения и конструкции, представляющие явный исторический, археологический, художественный, научный, социальный или технический интерес, включая приспособления и принадлежности для них» [3].

Явно, что поставленная проблема требует сегодня всестороннего обсуждения не только в узком кругу медиевистов и музейных специалистов, но и широкой научной и культурной общественностью.

Это тем более необходимо рассмотреть, поскольку приведенный пример касается, практически, большинства музеефицируемых памятников Всемирного культурного наследия в России.

Список использованной литературы:

1. Подъяпольский С.С., Бессонов Г.Б., Беляев Л.А., Коркин Д.В., Постникова Т.М., Табунщиков Ю.А. Реставрация памятников архитектуры / Под общ. ред. С.С. Подъяпольского. – М.: Стройиздат, 2000. – С. 67.
2. Федеральный закон от 25.06.2002 № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации». Статья 3.
3. Всемирное культурное и природное наследие / Документы, комментарии, списки объектов. – М.: Институт Наследия, 1999. – С. 150.

Н.Б. Ульянова
К.п.н., профессор
МГУТУ им К.Г. Разумовского (ПКУ)
г. Москва, Российская Федерация

ЭТНОПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ТРАДИЦИИ В ПРОСТРАНСТВЕ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные вопросы состояния национальной культуры в современном обществе. Анализируются возможности сохранения национальных традиций и развития этнопедагогике. В контексте новых тенденций педагогической культуры.

Ключевые слова

Этнопедагогика, традиции, культура, воспитание, фольклор.

Традиции определяются состоянием национальной культуры, саму же традицию определяют стабильность и надежная преемственность в жизни общества и народа. В современном поликультурном мире мы часто забываем своих «пророков», хватая зарубежные инновации, стремимся к изменениям собственной жизни и жизни общества. А.С. Макаренко отмечал, «Ничего так не скрепляет коллектив, как традиция.» Это утверждение справедливо и в отношении этносов, наций, народов как и исторически сложившихся коллективов. Традиции во многом определяют судьбу народов и стран, Поэтому каждому обществу в целом и любому народу совершенно необходимо знать меру инновационности и традиционности в отношениях и ценить традиции, как выражение обобщенного опыта жизни сообщества своих предков [1, с. 3]

Этнопедагогическими мы называем национально ориентированные традиции воспитания, где человек обретает национальную индивидуальность.

Возможно, утверждать, что национальное воспитание - больше чем просто воспитание, оно содержит различные черты воспитания. В свою очередь, этнопедагогические традиции больше чем просто педагогические. Так как воспитательная идея каждого народа содержит сложный механизм, приводящий в действие основные принципы национальной культуры и народного искусства.

У каждого народа существуют праздники, объединяющие в себе одни и те же принципы: красоты, единства, добра, радости. Основная идея праздников – уважение к предкам, почитания культуры и традиций. У всех народов можно обнаружить множество уникальных педагогических открытий. Говоря о русской культуре, следует отметить сказки. В современном мире эта традиция не исчерпала себя, а, напротив, стала основной в воспитании и развитии современной начальной педагогики. К.Д. Ушинский отмечал, что никто не в состоянии соревноваться с педагогическим гением народа. Поэтому, говоря о воспитании, нужно отметить основные принципы – это мудрость, диалог, культура. Этнопедагогические традиции это воспитание традиций всеобщей любви, ориентированных на личность.

Так в статье Ульяновой Н.Б. «Изобразительное искусство как формирующий фактор воспитания и сохранения национальных традиций казачества», отмечалось, что современное образование и социокультурное пространство находится в постоянном взаимодействии, что требует пристального внимания к организации художественного воспитания, и создания условий для творчества и творческой деятельности [2, с. 17] «...изобразительное искусство – формирующий фактор воспитания подрастающего поколения...» [2,с.18] .

Современной высшей школе необходимо не возводить принципы этнопедагогике в ранг воспоминаний

о достижения прошлых лет, а формировать учебный процесс и процесс воспитания, основываясь на основных принципах этнопедагогических традиций: «Таким образом необходимость привлечения в образовательную систему дисциплин, модулей по изучению национальной культуры и истории, традиций народного искусства достаточно велика.» [2, с. 18] «Современное общество нуждается в сохранении традиций...»[5, с 48].

Содержательную сторону этнопедагогических традиций составляют народные сказания, песни, танцы, пословицы и загадки. Заслуживают специального внимания произведения народного искусства и творчества.

Создание особого культурного пространства, в котором значительное место занимает человек, творящий произведения искусства, имеет огромное значение. В современном образовании эта особенность утратила остроту и стала подменяться задачами необходимости целесообразности экономической потребности. Утрата духовности, отсутствие красоты и замена этих принципов удобством и практицизмом приведёт к бездуховности и безликому однообразному мировосприятию. «Реформы, происходящие в системе российского образования, невозможны без формирования мировоззренческих ориентиров и ценностных реалий личности, а особенно её духовной культуры». [3, с. 132]

Суждения об этнопедагогике и современном образовании сосредоточены в формуле этнопедагогике и её основных принципах: без памяти исторической – нет традиций, без традиций- нет культуры, без культуры- нет воспитания, отсутствие воспитания- ведёт к отсутствию духовности. А все вышеперечисленные принципы лежат в основе формирования личности, которая является представителем нации. «Изучение традиций народной этнохудожественной педагогики в учебных заведениях способствует реализации концепции национального состояния, в основе которой лежит формирование духовно-нравственной личности и развитие национального самосознания.», Ульянова Н.Б. [3, с. 133] В статье, «Этнохудожественная культура в становлении и развитии духовной культуры общества», Пономарева М.Н., пишет: « Нужно отметить, что в последние годы, художники, реставраторы, архитекторы, строители, неустанно трудятся над восстановлением древних святынь.»[4,с.137]. Формирование этнохудожественной культуры представляет собой интегральную систему, обеспечивающую подготовленность будущих художников и дизайнеров к эффективному осуществлению профессиональной деятельности.[2,с.19]

Из всех традиций, передаваемых из поколения в поколение, важнейшими становятся педагогические. В последние годы много говорят о возрождении народных традиций. В основе культуры лежит традиционная культура воспитания, основанная в глубокой древности. Педагогика в контексте общечеловеческой культуры неизбежно сочетается с воспитанием, говоря о взаимодействии традиционности и современности в воспитании и образовании, непременно подразумеваем педагогическую культуру. Однако, само понятие «культура» (cultura- лат.) несло в себе первоначально значение : возделывание, воспитание, образование, развитие. Мудрость народная и культура народного творчества- незаменимое средство воспитания подрастающих поколений.

Список использованной литературы:

1. Бондырева С.К. Традиции: стабильность и преемственность в жизни общества: учеб. Пособие / С.К. Бондырева, Д.В. Колесов. Воронеж. 2004.
2. Ульянова Н.Б. Изобразительное искусство как формирующий фактор воспитания и сохранения национальных традиций казачества. Казачество. 2016. № 15. С. 17-20.
3. Ульянова Н.Б. Роль искусства и национальной культуры в становлении эстетического мировоззрения молодежи. В сборнике: Личность как объект психологического и педагогического воздействия Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2016.с.132-135.
4. Пономарёва М.Н. Этнохудожественная культура в становлении и развитии духовной культуры общества Инновационная наука. 2016. № 3-4. С.136-138.
5. Ульянова Н.Б. Изобразительное искусство как формирующий фактор эстетики социокультурного пространства Этносоциум и межнациональная культура. 2015. № 12 (90).с.48-50.

© Ульянова Н.Б, 2016

Федосеева М.А.

магистр второго года обучения

Московского института культуры и искусств

Г. Москва, Российская Федерация

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ И ИСПОЛНИТЕЛЬСКИХ ШКОЛ В ПЕРИОД РЕФОРМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МУЗЫКАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

В середине прошлого века наряду с академическим направлением исполнительского искусства, мощное развитие получила педагогическая школа исполнителей на русских народных инструментах. Ярчайшими представителями этого направления стали выпускники и преподаватели Гнесинской исполнительской школы: балалаечники П.И.Нечепоренко, М.Ф.Рожков, баянисты С.М.Колобков, Ф.Липс, В.Семёнов, гитаристы Н.А.Комолятов, А.К.Фраучи, домристы А.Н.Цыганков, Р.Белов, В.Круглов, Т.Вольская. С их именами связаны исполнительские школы и традиции, берущие своё начало у основателей Московской и Петербургской консерваторий.

Ко второй половине 20 века в СССР сформировалась лучшая в мире трёхступенчатая или состоящая из трёх звеньев система профессионального музыкального образования: музыкальная школа – музыкальное училище – ВУЗ.

Ученик, проходящий последовательно образовательные этапы, выдерживающий конкурсный отбор от ступени к ступени, нередко приезжающий из далёкой глубинки в центр, зачислялся в число студентов ВУЗа с чёткой мотивацией на высокий профессиональный результат своей деятельности. Дополнительной мотивацией выпускника ВУЗа было понимание своей будущей профессиональной и социальной востребованности. Роль академической музыки эпохи СССР была гораздо шире, не ограничивалась задачей культурного и духовного обогащения нации, но и носила ярко выраженную политическую и идеологическую окраску. «Советский человек» в понимании вождей марксизма-ленинизма — представитель самого гуманного общественно-политического строя. Освоение космоса, Победа в Великой Отечественной войне, победы в международных спортивных соревнованиях, а также победы советских музыкантов на престижных международных конкурсах, успехи нашего балета, кино, по высказыванию В.И. Ленина, «важнейшего из всех искусств», — всё это рассматривалось политическим руководством страны как доказательства превосходства социалистического строя над капиталистическим. Любое творческое состязание, где принимали участие представители российско-советской исполнительской школы, воспринималось как соревнование социализма и капитализма, находилось под пристальным вниманием политического руководства. Есть факты, подтверждающие, что, к примеру, И.В. Сталин посещал оперные и балетные спектакли Большого театра, лично слушал и знал солистов театра, в 1944 году даже вносил устные корректировки в оркестровку музыки А. Александрова, рассматриваемую как вариант нового Гимна Советского Союза.

С распадом Советского Союза и установлением нового общественно-политического строя социокультурная среда в стране претерпела серьёзные изменения: получила распространение массовая культура, классическое искусство, педагогическая деятельность переместились в раздел потребления и услуг. Со вступлением России в Болонский процесс и корректировкой образовательного стандарта на новый, изменились требования к современному педагогу. Если ранее каждый крупный педагог был «товаром штучным», ни на кого не похожим и неповторимым, которого отличала глубочайшая эрудиция, высочайший профессионализм, интеллигентность, культура, то сейчас педагог — это «физическое лицо, предоставляющее образовательные услуги». Педагогический стандарт третьего поколения по компетентностно-ориентированному шаблону формирует безликого массового педагога. Как следствие, под руководством такого педагога, воспитывается безликий, не обладающий ярко выраженной индивидуальностью, учащийся. Одним из примеров, характеризующим такой подход к формированию компетенций, является наличие требования, (согласно Болонскому процессу) проверки «остаточных знаний»

при оценке усвоенности материала обучающимся за семестр. Современная массовая культура, порождённая эпохой потребления, размывает и наделяет классическое искусство и классическую культуру свойствами культуры потребления. Всё больше и больше классическое искусство срастается с массовой культурой, начинает жить по её законам. Современная исполнительская, а стало быть, и педагогическая система воспитания, сопротивляясь, постепенно превращается из сферы одухотворённого интеллектуального высокогуманного искусства, в шоу.

Всё больше и больше педагог и ученик стараются удивить зрителей виртуозностью, быстрым темпом, ловкостью и технической точностью, превращая исполнение в цирковой трюк. Болонский процесс способствует этому и предусматривает переход от трёхступенчатой системы музыкального профессионального образования в двухступенчатую: музыкальная школа — вуз. Из трёх ступеней обучения, среднее профессиональное, музыкальное училище или музыкальный колледж, выпадает. Срок профессионального обучения уменьшается с пятнадцати-семнадцатилетнего до десяти — одиннадцатилетнего. Тем самым обучающийся лишается возможности для постепенного, глубокого накопления знаний и умений, для расширения своей эрудиции, для более широкого и масштабного понимания своей роли как носителя высокой классической культуры, интерпретатора гениального наследия, оставленного нам великими композиторами прошлого. Современный педагог-музыкант, как и его ученик, — это дети научно-технического прогресса, получающие массу ненужной им информации через телевидение, интернет, СМИ, рекламы. Сегодня технические средства дают невысказанные ранее возможности по получению самой узконаправленной и разносторонней информации. Возможности музыканта по посещению культурных центров, мировых культурных событий в реальном или виртуальном измерении, не ограничены. Можно в любой момент по своему желанию оказаться, к примеру, в Вене, Берлине, Лондоне, Нью-Йорке, Токио, лично увидеть, услышать и оценить работы лучших мировых представителей исполнительских школ и соответственно, работы их наставников. Конечно, имея материальные возможности для этого. Но происходит процесс обратный. Вместо того, чтобы развиваться самому и давать возможность ученику развиваться более интенсивно (так оно и происходит в части технического развития обучающегося), музыканты соревнуются в конкурсах, набирают баллы для портфолио, совершенствуются технически. Как утверждает доктор психологических наук, создатель оригинальных педагогических методик В. Г. Ражников, «мы часто имеем дело с недобросовестными методами и установками. Воздвигнуты целые бюрократические педагогические системы, подгоняемые горячкой планов, лауреатоманией, чиновничьими амбициями. Здесь и сеется халтура, граничащая с преступлением...» [3, с 11]. Своим музыкальным инструментом сегодня по оценке многих педагогов, ученики владеют более умело, чем когда-либо. Тем не менее, яркой индивидуальностью мало кто обладает. Усреднённость — типичная черта современного музыканта. Осмелимся предположить, что научно-технический прогресс отобрал у современного ученика и его учителя, одну из самых главных черт исполнителя — индивидуальность.

Современных преподавателей можно условно разделить на несколько категорий. Категория первая: педагоги начального этапа. Как правило, это преподаватели музыкальных школ, младших классов.

Именно они закладывают в своего ученика самое важное, самое ценное — умение и навыки, которые помогут или при неправильных действиях педагога помешают превратиться этим учащимся в больших мастеров. Когда к хорошему преподавателю попадает способный или талантливый ученик, «на выходе» появляется перспективный учащийся, за которым начинает охотиться вторая группа преподавателей. Именно первые учителя прививают ученикам настоящую любовь к музыке, воспитывают усидчивость и профессиональное трудолюбие.

Вторая категория: преподаватели среднего звена. Можно условно разбить их на две группы. Первая — в результате своей педагогической деятельности станет препятствием для профессионального роста из-за отсутствия педагогического таланта, такта, педагогической интуиции и банального лентяйства. Ученики попавшие к такому преподавателю либо сворачивают с музыкальной карьеры, либо переходят в классы преподавателей другого типа. Вторая группа — успешные, увлечённые, энергичные преподаватели, целью которых становится возвращение молодых дарований. Как правило, очень трудолюбивые и сами ранее добившиеся успеха в качестве исполнителей, такие преподаватели — подарок для учащегося. Это его путёвка

в мир профессионалов-исполнителей. Такими педагогами сегодня можно назвать В. Пясецкого (Москва, средняя специальная школа при московской консерватории), Е. Берёзкину (ССМШ имени Гнесиных), С. Кравченко (средняя специальная школа при Московской консерватории), С. Доренского (Московская государственная консерватория им Чайковского), Ф. Липса, В. Семёнова, А. Цыганкова, Н. Комолятова (колледж и РАМ им Гнесиных), З. Брон (Новосибирск-Берлин), М.И. Воронеж и А. Дервояда (МГИК), и некоторых других педагогов. Попадая к ним в класс, будущий исполнитель получает самую достоверную информацию и самую точную мотивацию действий. Элита современных педагогов выводит на музыкальный олимп самых талантливых и достойных музыкантов, открывая им дорогу в будущее.

Интерес к профессиональному музыкальному образованию тем не менее угасает.

Уменьшаются конкурсы в ВУЗы, музыкальные училища. Новое поколение не готово тратить много сил и энергии на постижение профессии, не являющейся в современном обществе престижной и высокооплачиваемой. Эпоха потребления устанавливает новые стандарты жизни. Чтобы им соответствовать, учащиеся уходят в другие, менее сложные, но более оплачиваемые профессии. Музыкальное образование современной России не дает гарантий успешного будущего.

Можно с полной уверенностью заявить, что имеет место падение педагогико-исполнительских критериев в работе современного преподавателя, что обусловлено не только искусственным переходом обучения на новые европейские стандарты, с увеличением бюрократической составляющей, с применением формально-тестового принципа усвоения базовых знаний обучающимися, но и изменением общественно-политической формы существования общества с изменением ценностных ориентиров такого обучения.

Список использованной литературы:

1. Абдуллин Э. Б., Николаева Е. В. Теория музыкального образования: учебник для студ. высш. пед. учеб. заведений. М.: Академия, 2004. 336 с.
2. Безбородова Л. А. Теория и методика музыкального образования. Учебное пособие. М.: ФЛИНТА, 2014.
3. Ражников В. Г. Диалоги о музыкальной педагогике. — М.: Классика-XXI, 2004. — 140 с.
4. Слуцкая Л. Е. Профессиональное музыкальное образование как социальный и культурный феномен // Музыкальная академия, 2010, №2. С. 151 – 153.
5. Цыпин Г. М. Музыкально-исполнительское искусство: теория и практика. СПб.: Алетейя, 2001. 320 с.

© Федосеева М. А., 2016

УДК 338.48

Фомина Е. Д.

Магистрантка 1 курса
РЭУ им. Г. В. Плеханова, Москва

ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЙ ТУРИЗМ

Аннотация

В статье рассматривается проблемы развития историко-культурного туризма, как одного из самых популярных и глобальных видов туризма. С каждым годом вырастает численность желающих приобщиться к культурному и историческому наследию какой-либо страны. Проводится анализ факторов, сдерживающих развитие данного вида туризма и даны рекомендации по совершенствованию качества обслуживания.

Annotation

In article is considered problems of development of historical and cultural tourism as one of the most popular and global types of tourism. Every year the number of persons interested to join cultural and historical heritage of any country grows. The analysis of the factors hampering the development of this type of tourism and provides recommendations for improving the quality of service.

Ключевые слова

Историко-культурный туризм, познавательный туризм, сервис, туристическая инфраструктура.

Keywords

Historical and cultural tourism, educational tourism, services, tourism infrastructure.

Одним из направлений развития внутреннего туризма является историко-культурный туризм. Рассмотрим далее основные научные подходы к определению сущности понятия «историко-культурный туризм» (таблица 1).

Таблица 1

Основные научно-теоретические подходы к определению понятия «историко-культурный туризм»

№ п/п	Определение понятия	Авторы, источник
1	Историко-культурный туризм - это перемещение индивидов за пределы их неизменного места проживания, мотивированное полностью либо отчасти интересом посещения культурных достопримечательностей, включая культурные события, музеи и исторические места, художественные галереи и музыкальные и драматические театры, концертные площадки и места обычного времяпровождения местного населения, отображающих историческое наследие, инновационное художественное творчество и исполнительские искусства, традиционные ценности, виды деятельности и повседневный стиль жизни резидентов, с целью получения новейшей информации, опыта и впечатлений для удовлетворения их культурных потребностей.	Карпова Г.А., Хорева Л.В.. Экономика и управление туристской деятельностью[2, с.135]
2	Историко-культурный туризм – это, новом контексте глобальной миссии культурного туризма как фактора и инструмента сближения народов, избежания конфликтности и нетерпимости, воспитания уважения и толерантности и исходя из понятия культуры как «творения артефактов, исторически первородных и неповторимых навсегда», а еще как «диапазона творческих актов осмысленно инноваторских, исторически конкретных и открытых друг другу как в синхронном, так и диахронном историческом пространстве-времени» культурный туризм развивается сейчас в 3-х взаимосвязанных и взаимодополняющих направлениях: 1) познание культуры и культурного наследия, 2) защита и возрождение культуры, 3) диалог культур. То есть культурному туризму присущи сейчас 3 главные гуманитарные функции: 1) культурно-познавательная и образовательная, 2) культуроохранная и консервационная, 3) коммуникационная и миротворческая.	Фролова И.Т.. Философский словарь / Под ред. 7-е изд. [1, с. 68]
3	Историко-культурный туризм - это потенциал страны, включающий всю социокультурную среду с традициями и обычаями, особенностями бытовой и хозяйственной деятельности. Минимальный набор ресурсов для познавательного туризма может дать любая местность, но для его массового развития требуется определенная концентрация объектов культурного наследия.	Колотова Е. В. Рекреационное ресурсоведение: Учеб. пособие. - М.: РМАТС.[1, с. 92-93]
4	Historical cultural tourism has been defined as 'the movement of persons to cultural attractions away from their normal place of residence, with the intention to gather new information and experiences to satisfy their cultural needs' Историко-культурный туризм был определен как «передвижение людей к культурным достопримечательностям вдали от своего обычного места жительства, с целью получения новой информации и опыта для удовлетворения своих культурных потребностей»	Richards, G. (1996) Cultural Tourism in Europe. CABI, Wallingford. [1, с. 45]

Таким образом, по данным таблицы 1 видно, что в основном указанные эксперты рассматривают историко-культурный туризм как познание культуры и культурного наследия страны, участие в туристической программе, цель которой состоит в знакомстве с культурой и культурной средой места посещения, включая ландшафт, знакомство с традициями обитателей и их образом жизни, художественной культурой и искусством, разными формами проведения досуга местных жителей.

Представляется подходящим рассматривать наиболее широкий подход, который предложили Г.А. Карпова, Л.В. Хорева.: «Историко-культурный туризм - это перемещение индивидов за пределы их неизменного места проживания, мотивированное полностью либо частично интересом посещения культурных достопримечательностей, включая культурные события, музеи и исторические места, художественные галереи и музыкальные и драматические театры, концертные площадки и места обычного времяпровождения местного населения, отображающих историческое наследие, инновационное

художественное творчество и исполнительские искусства, классические ценности, виды деятельности и повседневный стиль жизни резидентов, с целью получения новой информации, опыта и воспоминаний для удовлетворения их культурных потребностей».

Поэтому дальше в работе будет применено следующее определение понятия «историко-культурный туризм» - это перемещение туристов из неизменного места обитания, мотивированное посещением культурных центров, достопримечательностей, музеев, исторических мест, с главной целью ознакомления с историей и культурой страны в разных ее проявлениях.

Чертами историко-культурного туризма является то, что этот вид туризма считается значимой статьей дохода во многих государствах мира. Для привлечения иностранного капитала государствам нужно увеличивать диапазон особенностей и достопримечательностей территории, а также беречь и реконструировать уже имеющиеся объекты культуры, так как это позволит увеличить срок пребывания путешественников, и, как следствие, увеличит приток прибыли. Историко-культурный туризм считается наиболее распространенным видом туризма, который пользуется спросом у различных слоев населения, различающихся по уровню заработка, полу, возрасту и тд.

Историко-культурный туризм в Российской Федерации в целом и в г. Москве в частности, стабильно развиваются. Особенно высокие темпы отмечены по такому подвиду, как культурно-досуговый туризм, так как только на территории Москвы находятся более 400 музеев, 200 выставочных залов и галерей, 129 театров, 160 памятников архитектуры. Москва может похвастаться сосредоточением уникальных туристических ресурсов, являющихся объектами национального, мирового культурного и исторического наследия.

Вместе с тем, компаниям, занимающимся оказанием услуг по организации историко-культурного туризма по г. Москве, необходимо в системе корпоративного менеджмента учитывать наличие ряда проблем, оказывающих негативное влияние на перспективы развития данного вида туризма:

1. В Москве имеет место проблема плохого обслуживания объектов туристического показа, из-за чего, имеющие большую популярность пешеходные экскурсии – прогулки не могут быть доступны туристам в надлежащем качестве. Реставрация и поддержание зданий в должном виде даст развитие архитектурному туризму. Примером может служить Крутицкое подворье. Старейшее место Москвы, имеющее богатую историю, начинающуюся с 14 века, на сегодняшний день находится не в самом лучшем состоянии. В храме ведется сбор пожертвований на реставрацию, но без вмешательства государства и частных инвесторов этот объект культурного наследия будет оставаться невостребованным.

2. Проблема плохой информированности туристов об объектах культуры окрестностей Москвы и ближайшего Подмосковья заставляет основную часть туристов, особенно иностранных, посещать только на самый центр г. Москвы, обделяя вниманием достопримечательности удаленных частей города. Усиление рекламно - информационной деятельности учреждений культуры и туристских компаний помогло бы решить проблему сельского туризма и туризма парков культуры. Такие парки культуры как Покровское-Стрешнево, Марфино, Знаменское-Губайлово, усадьба Дубровицы незаслуженно обделены вниманием туристов, хотя представляют большую историческую и культурную ценность.

3. Недостаточный уровень подготовки специалистов, является одной из сдерживающих причин развития историко-культурного туризма в Москве. Профессиональная подготовка и переподготовка кадров могла бы повысить эффективность и качество обслуживания. К сожалению, в Москве не так много ВУЗов, способных предоставить полноценное образование в туристической сфере по модернизированной программе. Столица насчитывает 5-6 учебных заведений, занимающихся подготовкой специализированных кадров.

Компаниям, занимающимся оказанием услуг по направлению «историко-культурного туризма» в г. Москве, в системе корпоративного менеджмента важно оценить перспективы развития данного вида туризма.

В настоящее время можно выделить следующие перспективы развития историко-культурного туризма в г. Москве:

1. Создание новой туристической инфраструктуры в городе Москве и ее окрестностях в связи с ростом популярности экологического и сельского туризма повысило привлекательность турпродукта, что привело к стабильному росту туристического потока.

В настоящее время туристов все больше привлекает культурная просветительская деятельность на базе археологических, этнографических, исторических, архитектурных, природно-ландшафтных памятников. В связи с этим развиваются комплексные музеи под открытым небом. Примером является Этномир в Московской области. Это развивающийся этнографический парк-музей, сочетающий в себе элементы историко-культурного, сельского и археологического туризма.

2. Создание нового вида интерактивного туризма в Москве привлекает все большее количество внутренних и внешних туристов.

В столице уже действует интерактивный комплекс «Историко-культурный центр истории России», который находится на территории ВДНХ. Последним нововведением в области интерактивного туризма стал новый сервис для путешествий по России — Wondergo. Действующий пока только на территории Москвы и Московской области, данный сервис предлагает различные туристические программы с элементами игры, которые доступны для туристов на их собственных смартфонах. Программа составляется в зависимости от предпочтений, времени года и других ключевых аспектов любого путешествия.

3. Создание новой инфраструктуры в городе Москве в связи с проведением в столице Чемпионата Мира по футболу в 2018 году повышает привлекательность регионального турпродукта и приводит к стабильному росту туристического потока.

Ожидаемое увеличение потока туристов является ярким примером того, как событийный туризм может влиять на развитие гостиничной индустрии. На сегодняшний день в столице уже была открыта гостиница «ibis Динамо», ведется строительство Radisson «Олимпийский» и Hyatt «Динамо».

Таким образом, в Российской Федерации историко-культурный туризм набирает все большую популярность. На территории РФ наиболее посещаемыми городами считаются Москва и Санкт-Петербург, которые могут предоставить путешественникам большое количество памятников архитектуры, исторических достопримечательностей и объектов культуры. Однако, к сожалению, большая часть РФ остается недостижимой для путешественников, так как недостаточно развитая инфраструктура в отдаленных регионах нашей страны не может предоставить полноценную историко-культурную туристическую программу.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при большом количестве культурных объектов, главной причиной задержки развития историко-культурного туризма является плохая организация, невозможность обеспечить все условия для комфортного пребывания туристов и ознакомления с культурной программой.

Увеличение потока туристов в городе Москве и ее окрестностях дает импульс к развитию и модернизации историко-культурного туризма, расширению спектра оказываемых услуг, способных удовлетворить разнообразные потребности современных туристов.

Список использованной литературы:

1. Никольская Е.Ю. СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В РОССИИ В сборнике: Россия-Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 37.
2. Павлова М., Никольская Е.Ю. Особенности системы управления персоналом в индустрии гостеприимства Инновационная наука. 2016. № 3-1. С. 174-182.
3. Лукьянов Д.И., Никольская Е.Ю. Рекомендации по развитию Москвы как туристского центра Бюллетень науки и практики. 2016. № 4 (5). С. 257-260.
4. <http://www.culturalmanagement.ru/biblio/Nasl/> - Катлин Перье-Д'Итерен Туризм и сохранение культурного наследия.
5. www.goldring.msk.ru – сайт о ТРЗ «Золотое кольцо Москвы»
6. <http://www.adit.ru/rus/project/OpenHeritage/default.htm> - Проект «Open Heritage: enabling the European Culture Economy» («Открытое Наследие»)
7. создавая европейскую экономику культуры»)

©Фомина Е.Д., 2016