

АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

ISSN 2410-6070

№12/2016 В 4 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 23.12.2016 г. Формат 60x84/8.

Усл. печ. л. 24.2. 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 А. И. АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В ЛОГИСТИКЕ	9
Андреева О.В., Ларина Ю ОЦЕНКА ИСПОЛНЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2016 ГОДУ	13
Артюхова И.В., Зотикова Е.С. КОМПОНЕНТЫ МАТРИЦЫ SWOT-АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА ОРГАНИЗАЦИИ	15
Арутюнян Ф.Г., Топоров В.Т. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ РФ	17
Багищева Ю.В. О НЕКОТОРЫХ ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА	21
Батыщева В.Р., Вилисова М.Л. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ СНИЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА	23
Безгубов В.А. К ВОПРОСУ О ДОСТАТОЧНОСТИ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ БАЗЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЕМКОСТИ ТЕРРИТОРИИ	25
Безгубов В.А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА НЕГАТИВНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ В РОССИИ	27
Безуглова А.И. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ	29
Bobrysheva A.A. COOPERATION OF RUSSIA AND ITALY IS IN CLUSTER POLITICS	31
Боева К.С. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ	32
Бондаренко Е. В. ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЦЕНОВЫЕ СТРАТЕГИИ INTEL И AMD НА РЫНКЕ ПРОЦЕССОРОВ ДЛЯ ПЕРСОНАЛЬНЫХ КОМПЬЮТЕРОВ	34
Буравлева А.Ф., Клипина Н.А., Абакумов Р.Г. К ВОПРОСУ О РАСХОДАХ НА ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ	38
Буранбаева Л.З., Шарапова Г.Ш., Яндавлетова Д.Х. РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ В РОССИИ	40
Ватагина Э.Н., Кирбякова М.А. ПРИМЕНЕНИЕ СЕТЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В НОВОЙ МОСКВЕ	41

Вафина А.К. ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ПЕЧАТНЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	44
Вахитова З.Т. МЕТОДЫ ФИНАНСОВОЙ МАТЕМАТИКИ В КРЕДИТОВАНИИ	46
Вахитова З.Т. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО КРЕДИТАМ И ЗАЙМАМ	48
Войтова А.С., Убирайлова В.Г., Черненькая Л.М. РАЗНОЧТЕНИЯ В ОБЛАСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДМЕТА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	50
Гаврин В.С., Целикова А.Ю., Лаврищев А.Ю. РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	52
Гаврин В.С., Харитонова А.В., Рефель В.С. ПОГРЕШНОСТЬ НОРМАЛЬНЫХ ВЫСОТ ПРИ СПУТНИКОВОМ НИВИЛИРОВАНИЕ	55
Гальченко К. В., Абакумов Р.Г. РЕГЛАМЕНТИРОВАНИЕ ПОРЯДКА ОБСЛЕДОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ЗДАНИЙ И ИНСТРУМЕНТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ	56
Герасименко Е.М., Кравцов И.А. ОЦЕНКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	58
Герасименко О.А., Баркова А.С. ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ	61
Герасименко О.В., Федченко В.М. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВЕЛИЧИНЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА, СЕБЕСТОИМОСТИ И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	67
Дышловой И.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ – КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА	70
Елпанова Я.В., Митина Э.А. УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ МОТИВАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ	72
Ерманкулова Р.И., Альмухамбетова Б.Ж. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ	74
Ерманкулова Р.И., Альмухамбетова Б.Ж. ФАКТОРЫ И ПРИНЦИПЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ В СОВРЕМЕННОМ КАЗАХСТАНЕ	76
Зайкина М. С. СИСТЕМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ	78

Зарипова Г.Р. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	79
Звягинцева А.В., Герасименко О.А. ЭМПИРИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	83
Золотарёва З. А., Семенова А.Н. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	87
Иванова И.Г., Золотухина А.С., Батунова А.А. ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	89
Иванова О.Н., Танырвердиева Э.А. САНКЦИИ И ЦЕНЫ НА НЕФТЬ КАК ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	91
Иванько М. П. РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ КЛИМАТОМ В КОЛЛЕКТИВАХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА	94
Исланова Л.В., Федоров О.В. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ОБОРУДОВАНИЕМ АТОМНЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ	96
Казанцева Е.Э. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	100
Калашникова П.Д. ТРАНСПОРТИРОВКА И ХРАНЕНИЕ РАДИОАКТИВНЫХ МАТЕРИАЛОВ В УСЛОВИЯХ УГРОЗЫ ЯДЕРНОГО ТЕРРОРИЗМА	103
Каюгина С.М. МОЛОЧНОЕ СКОТОВОДСТВО ЮГА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	106
Кисилева М.А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ	107
Kisileva M.A. TRENDS OF THE FINANCIAL AND CREDIT RELATIONS	109
Клименко М.В., Абакумов Р.Г. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ РЕКОНСТРУКЦИИ С НАДСТРОЙКОЙ И ОБСТРОЙКОЙ ЖИЛЫХ ДОМОВ МАССОВЫХ СЕРИЙ	110
Ключников И.К., Ключников О.И. СЕТЕВЫЕ ФИНАНСЫ КАК ФИНАНСЫ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ	112
Кобец Е.А. ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	115
Костин С.М., Абакумов Р.Г. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ПРИ РЕКОНСТРУКЦИИ ОБЪЕКТОВ ГРАЖДАНСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ	117

Крамаренко М.Г., Абакумов Р.Г. ПОИСК ИСТОЧНИКОВ И МЕТОДОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ВОСПРОИЗВОДСТВО ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	118
Круглов И.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ И СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ	120
Крылова Е. И., Минченко Л.В. ТРУДНОСТИ ПЕРЕХОДА К НОВОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ В РОССИИ	122
Кузина С.В., Кузин П.К. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	125
Куценко В.Е. ЦЕНОВОЙ СГОВОР	128
Лю Сюелин ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ КИТАЕМ И РОССИЕЙ ПОСРЕДСТВОМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ "ОДНОГО ПОЯСА, ОДНОГО ПУТИ" С УЧЕТОМ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	130
Лю Чуньгуан ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ ПРОВИНЦИЕЙ ШАНЬДУНЬ КИТАЙ И ЮГОМ РОССИИ (РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ) ПОСРЕДСТВОМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ "ОДНОГО ПОЯСА, ОДНОГО ПУТИ"	135
Маркова А.А., .Г. Абакумов К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ АНАЛИЗА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ЖИЛИЩНЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ И РАЗВИТИЕМ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕГИОНЕ	142
Matis A.A. EXCHANGE INFLATION IN MODERN RUSSIA: PECULIARITIES AND CAUSES	144
Мережко В.В., Платонова И.В. К ВОПРОСУ О ПЕНСИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ В РОССИИ	146
Мироседи С.А., Мироседи Т.Г., Яшина Ю.Е. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	148
Мироседи С.А., Мироседи Т.Г., Севрюк А.Ю. УПРАВЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНЫМ ОБЪЕМОМ ЗАПАСОВ	150
Мищенко Т.Л. ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СИСТЕМУ МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА	152
Мусаев Б.А. ИННОВАЦИОННЫЕ РЕЗЕРВЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ	154
Нестула М.А., Абакумов Р.Г. АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ СТАТЕЙ РАСХОДОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОТ СТРУКТУРЫ И ВЕЛИЧИНЫ ЭЛЕМЕНТОВ ПРЯМЫХ ЗАТРАТ НА ВЫПОЛНЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНО- МОНТАЖНЫХ РАБОТ	157

Овчарова Т.А., Мухарлямова А.И. ДОЛГОСРОЧНАЯ И КРАТКОСРОЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ОБЩЕПИТОВ КАЗАНИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	159
Папахчян И.А. РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО БИЗНЕСА С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА	161
Пименова Ю.А. ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ ЦЕННЫХ БУМАГ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ	162
Победоносцева В.В., Победоносцева Г.М. ОТДЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ КРАЙНЕГО СЕВЕРА И АРКТИКИ РФ	164
Полушкина Т.М. МОТИВАЦИЯ К ЭФФЕКТИВНОМУ ТРУДУ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	167
Полянская Е.С. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ	172
Резвушкин С.В. НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ И НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА	174
Светличный Д.Н. СОЗДАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	175
Сикорская О. И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИДЕНТИФИКАЦИИ КАТЕГОРИИ ПЛАНИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ	178
Соловьева В.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМИ ТОРГОВЫМИ МАРКАМИ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ	182
Солтаханов А.У. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	183
Суровикина А.П. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	187
Убирайлова В. Г., Войтова А. С., Черненькая Л. Н. КОНЦЕПЦИЯ ОБМЕНА В ТРУДАХ ЭКОНОМИСТОВ ШКОЛЫ МАРЖИНАЛИЗМА	189
Хидиятулина Л.М. ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	192
Чебочакова Е.В., Минченко Л.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОГРАММНЫЕ И АППАРАТНЫЕ СРЕДСТВА ОБРАБОТКИ МЕДИЦИНСКОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	195
Чеговцова А.К. ЦЕЛЬ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ И БАНКОВСКИХ ГРУПП И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ	198

Черненко Л.Н., Убайраилова В. Г., Войтова А. С. ФОРМИРОВАНИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ	200
Шевченко Ю.О., Платонова И.В. К ВОПРОСУ О БЕДНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	202
Шульц Д.Н. ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ АСИММЕТРИИ ИНФОРМАЦИИ	206

УДК33

Алексеев А. И.

Студент 2 курса, кафедра логистики,
Государственный Университет Управления, г. Москва**АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В ЛОГИСТИКЕ****Аннотация**

В статье проведено исследование об инновационных технологиях в сфере логистики. В данной статье рассмотрены новые технологии, которые постепенно вводятся в логистических организациях.

Ключевые слова

Логистика, логистическая система, инновации в логистике

В настоящее время развитие и распространение информационных технологий охватило практически все сферы социально-экономической и производственно-хозяйственной деятельности [1,2], включая образование, подготовку профессиональных специалистов по логистике [3], и без сомнения саму логистику в целом, ее системы, цепи поставок, структурные элементы, потоки процессов преобразования и функции [4,5]. Данное развитие, распространение, совершенствование происходит на уровне региональной, национальной, международной логистики пространств и границ в соответствии с ее целью, принципами и задачами в процессе эволюции [6-12].

Рассмотрим примеры информационных технологий, применяемых в логистике. В практику российских организаций начинают постепенно внедряться функции 3PL-провайдера, то есть полноценного логистического партнера компании. 3PL провайдер или провайдер (оператор) логистических услуг представляет собой организацию, которая предоставляет комплексные услуги в области логистики для клиентов: транспортировку, экспедирование, складирование, таможенное оформление и так далее. Аббревиатура 3PL означает Third Party Logistics – логистика третьей стороны. Другими словами, термин 3PL является синонимом понятия аутсорсинг, что означает передачу части или всех функций логистики третьей стороне, являющейся провайдером логистических услуг.

Наиболее часто передаются в аутсорсинг логистическим провайдерам транспортные услуги [13,14]. В отличие от простых грузоперевозчиков, 3PL провайдеры не просто предоставляют разного вида транспортные услуги. Они выполняют весь комплекс работ, необходимый для продвижения товара по всей цепочке поставок, включая экспедирование, прием, отгрузку и хранение товаров на складах, страхование товаров, таможенное оформление, перевалку грузов и многое другое. Наиболее серьезные логистические операторы специализируются на международных перевозках. Они требуют от компании опыта и специализированных знаний. Наряду с 3PL выделяют и другие термины: 1PL, 2PL, 4PL и даже 5PL. К сожалению, мнения по поводу определений этих терминов сильно разнятся. Приведем один самый распространенный вариант, который поможет понять разницу между этими понятиями.

1PL (First Party Logistics) – все логистические функции выполняет одна компания, являющаяся владельцем грузов. Это так называемая автономная логистика.

2PL (Second Party Logistics) – простейшая форма аутсорсинга, когда сторонняя компания предоставляет традиционный набор услуг по транспортировке и управлению складскими запасами.

3PL (Third Party Logistics) – более продвинутая форма аутсорсинга. Специализированная логистическая компания помимо стандартных логистических услуг предоставляет клиенту другие дополнительные услуги со значительной долей добавленной стоимости.

4PL (Fourth Party Logistics) означает интеграцию всех компаний, участвующих в цепочке поставок. 4PL провайдер управляет всеми логистическими процессами таких компаний в интересах цепи поставок.

5PL (Fifth Party Logistics) – это уровень 4PL, но с поддержкой современных сетевых информационных технологий.

Надо специально заметить, что многие эксперты не считают правильным выделять провайдеров логистических услуг всех уровней, кроме 3PL. Ведь 3PL – это просто логистика третьей стороны. То есть помимо двух основных сторон – производителя и потребителя, существует третья – компания, которая оказывает логистические услуги первым двум. С этой точки зрения определения терминов 1PL, 2PL, 4PL, 5PL и т.д. очень сомнительны. Исследование рынка логистических услуг показало, что 3PL-операторы в России уже работают, но преимущественно в сфере товаров повседневного спроса. В области производственной логистики рынок 3PL находится на начальной стадии. Ещё одним примером инновации в логистике являются RFID-метки которые помогают отследить место нахождения груза или содержимое груза. В настоящее время систему RFID (метки с радиочастотной идентификацией) активно внедряется в повседневный бизнес. Использование этих технологий позволяет достичь существенного сокращения затрат, в том числе и при логистике и таможенном оформлении.

RFID является уникальной, прорывной технологией, способной перевернуть представления о способах идентификации и маркировки товаров. Она уже вошла в нашу повседневную жизнь и широко используется в самых разных областях – от многоразовых проездных билетов, до контроля за товарами в супермаркетах. Потенциал использования RFID меток особенно велик в производственной и складской логистике. Их применение для контроля цепочек поставок может принести предприятию огромную стратегическую выгоду. Однако темпы внедрения этого инновационного продукта на российском рынке еще сравнительно малы, в то время, как в странах Запада они чрезвычайно популярны.

Прежде всего необходимо отметить, что использование RFID особенно эффективно при контроле за перемещением предметов в пределах определенной, четко очерчено сферы деятельности. Живым примером такого использования может являться идентификация возвратной тары предприятия. В этом случае компьютерный системы автоматически ведут учет расхода и возврата тары, при этом в любой момент времени можно отследить все этапы перемещения предмета и его участия в разнообразных технологических процессах. Информация о перемещении и прохождении этапов обработки может сохраняться как на самой метке, так и в базе данных предприятия. Не имеет значения размер территории, по которой путешествует предмет: это может быть, как отдельный цех, так и вся страна. В любом случае система остается замкнутой и возвратные средства, пройдя полный цикл, возвращаются в исходную точку. В каждый момент времени можно оценить какое количество предметов находится на территории определенного участка предприятия, а какие все еще находятся во вне, при этом анализ может быть проведен и на предмет скорости обращения товаров, в том числе с выделением контрагентов, которые превышают нормальные сроки оборота помеченных предметов.

Аналогичный принцип используется и при идентификации отдельных узлов и деталей, используемых при сборке какого-либо товара. Администрация предприятия может в любой момент времени проверить количество предметов в любой точке. Каждый предмет может быть помечен своей уникальной меткой, которая поможет отличить его от своих миллионов братьев и сестер. Зачастую для таких целей используются особые защищенные RFID идентификаторы, стоимость которые может составлять несколько евро. Отсюда вытекает следующее преимущество меток – возможность их использования для однозначной идентификации предметов. Правда в этом случае имеются исключения – подобные метки нельзя использовать для маркировки металлических изделий и жидкостей. Однако имеется возможность считывания всех показателей с меток, упакованных на паллеты или в коробки. Оператор может практически мгновенно получить информацию о содержимом упаковки и размещением информации в базе данных предприятия.

Но, несмотря на сложность решения вопроса с металлами и жидкостями, решение этой проблемы в принципе возможно. Так RFID метка может быть помещена непосредственно на упаковку или между слоев стрейч-пленки. В любом случае нанесенные метки необходимо размещать под радиопрозрачным покрытием в пределах прямой видимости от считывающих устройств. Таким образом, данная технология выигрывает у широко распространенного способа штрихкодирования, ведь в отличие от штрих-кода ее можно расположить в защищенном месте, например, на внутренней стороне упаковки или под несколькими слоями

упаковочного материала. Дальность же считывания идентификационных радиочастотных меток значительно превосходит аналогичную для оптического распознавания штрих-кодов.

Бесконтактная идентификация позволяет формировать базу данных компании, отражающую движение товаров в режиме реального времени. Система может содержать сведения о любом перемещении товара по производственной линии или на складе. Бизнес-процессы становятся открытыми и прозрачными, скорость работы значительно увеличивается. Например, для распознавания информации с штрих-кодов на поддоне, содержащем 25 коробок в среднем затрачивается 17 минут, в то же время аналогичный процесс, но проведенный с использованием радиочастотных меток затрачивается около 30 секунд. Грамотно организованная система хранения с использованием RFID меток позволяет значительно сократить время, необходимое для инвентаризации товаров.

Экономия времени при использовании RFID-идентификации является не единственным преимуществом данной инновации. Получение данных о движении товаров в режиме реального времени позволяет организовать аудит производственных и логистических процессов на качественно новом уровне. Администрации компании получает уникальную возможность в оценке и пересмотре тактики деятельности, возможности ее точечной и точной регулировке, что несомненно благотворно повлияет на общую конкурентоспособность.

Наиболее популярным является вопрос стоимость внедрения RFID-технологий на предприятии. Зачастую топ-менеджеры считают, что вопрос стоимость самой радиометки является определяющим при решении вопроса о переходе на систему радиочастотной идентификации. Однако представляется разумным рассматривать вопрос в комплексе. Принятию решения должен предшествовать детальный анализ бизнес-процессов компании, в ходе которого специалисты оценят затраты и выгоды от интеграции RFID в систему управления. При этом вопрос о стоимости самой радиометки не может являться определяющим. Всего несколько лет назад стоимость меток составляла около полутора долларов и, тем не менее внедрение системы радиочастотной идентификации позволяло компаниям экономить миллионы. Несомненно, что падение цен на метки, произошедшее в последние годы может подтолкнуть более широкий круг компаний к изменению систем маркировки и учета. Сейчас стоимость RFID меток колеблется возле цены, составляющей несколько центов.

Некоторым препятствием на пути перевооружения производства и логистики на радиочастотную идентификацию может являться несогласованность национальных законодательств в разрешении на использовании определенного диапазона частот. В настоящее время в складской логистике в использовании RFID доминирует два основных стандарта: европейский, использующий 868 МГц и применяемый в странах Африки, Европы и в России и американский, использующий 915 МГц, распространенный в обеих Америках, азиатских странах и Японии.

В 2004 году применительно к складской логистике был разработан и принят стандарт Gen2, которого придерживаются разные мировые производители. Применение единого стандарта означает, что оборудование, произведенное в разных странах может быть легко интегрировано в единую систему на конкретном предприятии.

Несмотря на усиленно проталкиваемую руководством страны и прогрессивной общественностью идею модернизации производства, использование радиочастотной идентификации, к нашему сожалению, пока не получило у нас в стране широкого распространения. Опыт внедрения пилотных проектов по использованию RFID-меток показывает, что от внедрения любых инноваций наши предприниматели, как правило ожидают сногшибательных результатов здесь и сейчас. Горизонты планирования российского бизнеса достаточно узки. К тому же внедрение высокотехнологичных средств обычно стоит начинать с наведения элементарно порядка. Хаос и бардак, изначально существующий в складской или транспортной логистике невозможно внезапно победить приобретением супер-гаджетов.

Внедрение высоких технологий – это сложный и комплексный процесс, не на последнем месте, в котором стоит правильная мотивация и обучение работников компании. Расплывчато написанные должностные инструкции, нечеткий административный регламент могут свести на нет любые благие начинания. В связи с этим остро встает вопрос о подборе компетентного интегратора, способного детально

разобраться во всех бизнес-процессах, существующих в компании, провести тщательный анализ и выявить все «узкие места». К сожалению, немногие из существующих на российском рынке компаний, рекламирующих услуги по внедрению RFID идентификации могут похвастаться таким комплексным подходом. При обращении к неопытным специалистам топ-менеджмент предприятия может получить такой отрицательный опыт, который надолго отобьет у него желание внедрять какие-либо инновации.

Каждый склад, каждый производственный или логистический процесс, цепочка поставок – это уникальный живой организм, который, несмотря на множество общих характеристик имеет уникальные, одному лишь ему присущие особенности. Только консультации с действительно грамотными специалистами, имеющими опыт успешного внедрения высоко технологичных систем может дать компании конкурентное преимущество от инноваций.

Таким образом, можно сделать вывод, что в мире и в России инновационные технологии в логистике развиваются стремительными темпами. Следует ожидать, что инвестиции в эту область продолжат расти в связи с необходимостью повышать конкурентоспособность компаний на рынке путем оптимизации затрат на логистику.

Список использованной литературы:

1. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 1. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2000 г. ISBN 5-8224-0029-9 Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 104 с.
2. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 2. (учебное пособие). Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002 г. ISBN 5-8224-0029-9 Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) -112 с.
3. Воронов В.И., Воронов А.В. Кривонос Н.А. Лазарев В. А. Использование компьютерных деловых игр при подготовке бакалавров по логистике Научно-аналитический журнал: Национальная ассоциация ученых (НАУ) / Экономические науки. IV (9), 2015. стр. 96-99
4. Родкина Т.А. Управление информационными потоками в многозвенных производственно-хозяйственных комплексах (концепция, методология, реализация) Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Москва, 2001.
5. Родкина Т.А. Логистика информационных потоков: состояние и перспективы. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. №5. С. 144-148.
6. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
7. Петухов Д.В. Теоретические принципы разработки стратегии развития национальной логистической системы управления. Управление. 2015. Т.3.№ 2 С. 37-42.
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. 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.
10. Воронов В.И. Международная логистика. Вестник университета (Государственный университет управления). 2004. Т.700.с.700.
11. Лазарев В.А., Воронов В.И. Трансграничная логистика в евразийском таможенном союзе [текст]: монография: / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М. : ГУУ. 2014. -158 с.
12. Воронов В.И., Воронов А.В. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике ЛОГИСТИКА. Проблемы и решения. Международный научно-практический Украинский Журнал. 2013 №, 2. Украина. Харьков.
13. Аникин Б.А., Воронов В.И. Основные аспекты формирования аутсорсинга. Маркетинг. 2005. № 4, с. 107-116.

УДК 336.146

О.В. Андреева

к.э.н., доцент кафедры «Финансы»

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Ю. Ларина

Студентка 3 курса Факультета экономики и финансов

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ОЦЕНКА ИСПОЛНЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2016 ГОДУ

Аннотация

Проведен анализ показателей исполнения плановых назначений по доходам и расходам областного бюджета Ростовской области, показана роль программных расходов, определены направления оздоровления государственных финансов на уровне региона.

Ключевые слова

Бюджет субъекта РФ, доходы бюджета, приоритеты бюджетных расходов, программный бюджет, социальные расходы бюджета.

Бюджет Ростовской области по объему собственных доходов занимает 14 место среди субъектов Российской Федерации. По структуре расходов все бюджеты бюджетной системы России, в том числе бюджет Ростовской области, традиционно имеют преимущественно социальную направленность [1]. Более двух третей расходов бюджета приходится на отрасли социальной сферы. Социальная поддержка граждан, их обеспечение услугами образования, здравоохранения, финансирование законодательно установленных выплат и льгот – приоритеты бюджетной политики [2]. В сравнении со среднероссийскими показателями доля расходов областного бюджета социальной направленности составляет 66,3%, что выше аналогичных данных в целом по субъектам Российской Федерации – 61,3%.

Программно-целевой метод бюджетирования в полной мере реализуется в Ростовской области. Доля программных расходов в 2016 году составляет 92% всех расходов областного бюджета [3]. Государственные программы Ростовской области охватывают все ключевые направления социально-экономического развития территории: развитие социальной сферы, агропромышленного комплекса, коммунальной и транспортной инфраструктуры, обеспечение населения области жильем, связью и телекоммуникациями. В 2016 году на 10 государственных программ социального блока (развитие образования, здравоохранения, культуры, спорта, социальную поддержку и социальное обслуживание населения, поддержку молодежи, обеспечение жильем льготных категорий граждан и их семей) выделено более 70% всех программных расходов областного бюджета.

Одним из важнейших направлений остается подготовка донской территории к проведению Чемпионата мира по футболу в 2018 году. Продолжается создание и реконструкция объектов спортивной и транспортной инфраструктуры за счет средств федерального, областного, местных бюджетов. Кроме того, финансируется строительство объектов водопроводно-канализационного хозяйства и теплоэнергетики, капитальный ремонт областных и муниципальных учреждений культуры.

Муниципальное развитие и поддержка территорий также являются одним из приоритетов бюджетной политики в Ростовской области. Реализация идет в двух основных направлениях: финансовая поддержка муниципалитетов для финансирования «текущих» расходов и стимулирование экономического развития [4]. По уровню удельного веса финансовой помощи местным бюджетам на текущие расходы в общем объеме расходов Ростовская область сохраняет лидирующие позиции – 3,9% при среднероссийском показателе – 3% и среднем по субъектам ЮФО – 2,5%.

По данным интернет-портала «Открытый бюджет» по состоянию на 17.10.2016 г. бюджет Ростовской области по доходам исполнен на 53,6%, а по расходам на 70,1% [5].

Такая ситуация сложилась в связи со значительным недопоступлением таких налоговых доходов, как (проранжировано по степени убывания процента исполнения):

- налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, – 5,0 млрд. руб. из 7,5 млрд. руб., или 67,3% от плановых назначений;
- акцизы на алкогольную продукцию и нефтепродукты – 9,2 млрд. руб. из 13,9 млрд. руб., или 66,2% исполнения;
- налог на имущество организаций исполнен на 59,1% (7,8 млрд. руб. из 13,0 млрд. руб.);
- налог на игорный бизнес – процент исполнения составил 59% (9,6 млн. руб. из 16,3 млн. руб.);
- налог на добычу полезных ископаемых – 57,1% исполнения (141,5 млн. руб. из 247,8 млн. руб.);
- госпошлина – процент исполнения 56,5% (161,0 млн. руб. из 284, 7 млн. руб.);
- налог на доходы физических лиц – 20,4 млрд. руб. из 38,8 млрд. руб., или 52,5 % от плана;
- налог на прибыль организации – 13,9 млрд. руб. из запланированных 26,8 млрд. руб., а это 52% исполнения;
- транспортный налог – на 19% (0,6 млрд. руб. из 3,1 млрд. руб.).

Также наблюдается недопоступление неналоговых доходов в следующих размерах (проранжировано аналогично):

- доходов от оказания платных услуг, процент исполнения которых составил 64,7% (из 51,1 млн. руб. поступило 33,1 млн. руб.);
- административных платежей и сборов – 49,1% (0,5 млн. руб. из 1,0 млн. руб.);
- штрафов, санкций, возмещения ущерба – исполнено на 40,5% (658,2 из 1624,1 млн. руб.);
- доходов от использования имущества, находящегося в государственной собственности, – 25,1% исполнения (174, 9 млн. руб. из 696,4 млн. руб.).

Доходы от безвозмездных поступлений в областной бюджет на 17.10.2016 г. составили 51,2% исполнения (20859, 3 из 40749,8 млн. руб.).

В таких непростых экономических условиях необходима серьезная работа по оздоровлению государственных финансов. Приоритетными задачами по исполнению бюджета 2016 года в Ростовской области выступают следующие:

- обеспечение оптимизации бюджетных расходов, структурные преобразования бюджетной сферы;
- поддержка реального сектора экономики;
- реализация комплекса мероприятий, направленных на обеспечение устойчивости бюджетов муниципальных образований;
- проведение взвешенной долговой политики;
- контроль за эффективностью использования бюджетных средств [6].

В настоящее время реализуется: план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в Ростовской области в 2016-2017 годах и план мероприятий по оздоровлению государственных финансов, включая мероприятия, направленные на рост доходов, оптимизацию расходов, а также сокращение государственного долга в Ростовской области до 2017 года.

Актуальной является работа по повышению открытости бюджетной политики Ростовской области. Должно быть продолжено развитие интернет-портала «Открытый бюджет», что существенно повысит прозрачность бюджетного процесса за счет создания единой областной базы данных, содержащей всю информацию по планированию и исполнению общественных финансов Ростовской области.

Список использованной литературы:

1. Андреева О.В., Суховеев А.В., Суховеева А.А. Расходы бюджета. Часть I. – Ростов-на-Дону, 2007. 284 с.
2. Андреева О.В., Карепина О.И., Герасимова К.А. Бюджетная система Российской Федерации: Учебно-методическое пособие. – Ростов-на-Дону, 2015. 250 с.
3. Голубев В. До 25 сентября должна быть утверждена 21 государственная программа Ростовской области. – URL: <http://www.donland.ru/news/Vasilijj-Golubev-Do-25-sentyabrya-dolzha-byt-utverzhdena-21-gosudarstvennaya-programma-Rostovskoj-oblasti?ItemID=48426&mid=83793&pageid=92218> (дата обращения 10.11.2016).
4. Андреева О.В., Сидякина О.И. «Отрицательные трансферты» как инструмент межбюджетного регулирования / В сб.: НАУКА СЕГОДНЯ: ЗАДАЧИ И ПУТИ РЕШЕНИЯ. Материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 52-53.
5. Данные интернет-портала «Открытый бюджет» Ростовской области. – URL: <http://minfin.donland.ru:8088/performance/213881471> (дата обращения 15.11.2016).
6. Гербутова М. В., Андреева О. В. Проблемы формирования расходов бюджета субъекта РФ в условиях экономической нестабильности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 1811–1815. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86389.htm>.

© Андреева О.В., Ларина Ю., 2016

УДК 338.2.001.76

И.В. Аргюхова

к.э.н., доцент

Е.С. Зотикова

магистрант

Институт экономики и управления (СП)

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

г. Симферополь

КОМПОНЕНТЫ МАТРИЦЫ SWOT-АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Рассматриваются компоненты матрицы SWOT-анализа для оценки инновационного потенциала предприятия. Рассмотрены характеристики факторов внутренней и внешней среды.

Ключевые слова

Инновационный потенциал, инновационный климат, SWOT-анализ, аспекты деятельности предприятия, составляющие инновационного макроклимата

Одним из популярных инструментов стратегического планирования развития организации является SWOT-анализ. Он достаточно продуктивно может быть использован для оценки инновационного потенциала компании.

В предыдущих работах [1] авторами были рассмотрены возможности и принципы использования матрицы SWOT-анализа для оценки инновационного потенциала, а также применения результатов анализа для разработки стратегии инновационного развития предприятия.

Цель дальнейших исследований заключалась в детальном описании блоков авторской матрицы для практического применения данной концепции на практике. Также в результате изучения научных работ [2,3] и других было принято решение для оценки внешней среды организации применить сведения об

инновационном климате.

«Инновационный климат характеризует условия, в которых функционирует предприятие и определяет его возможность создавать и потреблять инновации» [2]. «Составляющие инновационного макроклимата предприятия подразделяются на четыре основные сферы: 1) социальная, природно-географическая и коммуникационная сфера; 2) технологическая и научно-техническая сфера; 3) экономическая и финансовая сфера; 4) политическая и правовая сфера» [3].

Рассмотрим алгоритм построения матрицы SWOT-анализа для оценки инновационного потенциала организации. Процедура проведения SWOT-анализа состоит, как минимум, из четырех этапов.

На первом этапе осуществляется сбор аналитической информации.

Сущность второго этапа состоит в анализе внутренней и внешней среды предприятия. Данный этап предполагает построение матрицы на основе стандартной методики, в которой учитывается собственно внутренний потенциал организации, а также инновационный климат - внешняя среда, представленная возможностями и угрозами для процесса осуществления инновационной деятельности. Рассмотрим схематично зоны оценивания на рисунке 1.

Внутренняя среда организации построена из элементов, образующих ее производственно-хозяйственную систему. Для удобства анализа эти элементы обычно группируют в следующие аспекты (направления) деятельности: 1) продуктовый - результаты в виде продуктов и услуг (проекты и программы); 2) функциональный - преобразование ресурсов в продукты и услуги в процессе деятельности персонала; 3) ресурсный - комплекс материально-технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов; 4) организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура; 5) управление - общее руководство организации, система управления и стиль управления.

		<i>Инновационный климат</i>	
		Возможности реализации инновационной деятельности	Угрозы дальнейшей инновационной деятельности
<i>Инновационный потенциал организации</i> Аспекты деятельности: • продуктовый • функциональный • ресурсный • организационный • управление	Факторы и процессы, способствующие развитию инновационной деятельности <i>(сильные стороны)</i>	Поле СИВ	Поле СИУ
	Факторы, сдерживающие инновационные процессы <i>(слабые стороны)</i>	Поле СЛВ	Поле СЛУ

Рисунок 1 – SWOT-матрица для оценки инновационного потенциала организации

Третий этап – это анализ состояния инновационного потенциала на основе изучения характеристик инновационных возможностей предприятия (сильных и слабых сторон) и факторов внешней среды. С помощью сопоставления четырех компонентов (СИВ, СЛВ, СИУ, СЛУ) на пересечении столбцов и строк матрицы на четвертом этапе разрабатывается стратегия инновационного развития организации.

Список использованной литературы:

1. Артюхова, И.В. Применение SWOT-анализа для оценки инновационного потенциала фирмы/И.В. Артюхова, Е.С Зотикова// Инновационная наука. - 2015. - № 11(1). - С.12-15.
2. Шерстобитова, Т.И. Маркетинг инноваций: учебник/Т.И. Шерстобитова. - Пенза: Издательство ПГУ, 2009. - 126 с.
3. Никоноров, Л.В. Диагностика благоприятного инновационного климата деятельности промышленного предприятия на основе показателей оценки инновационного потенциала/ Л.В. Никоноров // Транспортное дело в России.-2014. - №5. - С. 67-70.

© Артюхова И.В., Зотикова Е.С., 2016

Арутюнян Ф.Г.,
д.э.н., профессор, ФГБНУ ВНИОПТУСХ,
Топоров В.Т.,
к.э.н., доцент ФГБНУ ВНИОПТУСХ

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ РФ

Аннотация

В статье авторы исследуют уровень и тенденции роста производительности труда по основным отраслям и видам деятельности экономики РФ. Выделены отрасли и виды деятельности производящие товары и оказывающие услуги. Анализируются и оцениваются показатели производительности живого, овеществленного и совокупного труда за 2010-2014гг.

Ключевые слова

Общественное производство, отрасли и виды деятельности, производительность труда живой, и овеществленный труд, тенденции роста.

Annotation

In this article the authors examine the level and trend of labor productivity growth in the main branches and activities of the Russian economy. Obtained industries and activities producing goods and providing services. Analyzes and evaluates the performance metrics of the living, and the total labor embodied for 2010-2014.

Keywords

Social production, industry and activities, labor productivity and living embodied labor, the growth trend.

Производительность труда нами рассматривается как главный критерий эффективности хозяйствования во всех отраслях экономики, в том числе и сельского хозяйства. Когда рассчитывается уровень производительности живого, овеществленного и совокупного труда, то в принципе речь идет об определении эффективности всех ресурсов, использованных в производственном процессе данного периода (год, пятилетка и т.п.). В сельском хозяйстве речь идет о занятых в отрасли, земельных угодьях и материальных средств производства. Помимо этого, важно определить и эффективность (производительность) всех наличных ресурсов – ресурсного потенциала. В данном варианте, в сельском хозяйстве определяется конечный результат производственной деятельности за оцениваемый период в расчете на единицу наличных (не только использованных) ресурсов. Практически во всех хозяйствующих субъектов в производственном процессе данного периода используются не все наличные ресурсы. Определенная часть земельных угодий, основных и оборотных средств, имеющихся в наличии, могут не участвовать в производственном процессе данного расчетного периода. Производительность наличного ресурсного потенциала, при сопоставлении с производительностью фактически использованных ресурсов, будет отражать обоснованность и оправданность приобретения и хранения тех или иных материальных ресурсов, степень рациональности и полноты использования всех земельных угодий. На основе такого сопоставления можно выявить неиспользованные резервы повышения эффективности хозяйствования (т.е. производительности совокупного труда). Относительно оценки производительности живого труда, в целом по общественному хозяйству страны и регионов (субъектов федерации), помимо расчетов по занятым на данном этапе производственного процесса, целесообразно определить производительность всего населения и экономически активной части населения. Вести эти же расчеты в разрезе конкретных отраслей, например по сельскому хозяйству, нет необходимости. На практике значительная часть экономически активного сельского населения занята трудовой детальностью в других отраслях общественного производства, поэтому результаты расчетов по производству аграрной продукции на одного экономически активного сельского населения не могут сопоставляться с производительностью фактически занятых в отрасли. Однако

целесообразно по субъектам федерации определить удельный вес занятых в сельском хозяйстве от общей численности экономически активного сельского населения. Это позволит оценить возможности расширения аграрного производства с привлечением рабочей силы из экономически активной части сельского населения – такой вариант по всем оценкам более приемлем, чем привлечение рабочей силы из городского населения.

Нами принята следующая методология исследования проблемы:

1. На уровне всего общественного производства продолжить исследования по уточнению тенденции в производительности труда по отраслям и видам деятельности за пятилетку 2010-2014 гг. – с учетом имеющихся официальных данных Росстата. Это позволит оценить положение сельского хозяйства более объективно, поскольку итоги деятельности в аграрном производстве во многом коррелируются с результатами остальных отраслей и видов деятельности общественного производства.

2. Анализировать динамику производительности труда в сельском хозяйстве за более продолжительный срок. Чтобы в определенной мере снизить влияние погодных условий, необходимы сопоставления средних показателей двух последних пятилеток.

3. Необходимы сопоставления тенденций в производительности труда по федеральным округам, так как природно-климатические и экономические условия для ведения аграрного производства по регионам страны отличаются очень существенно.

4. Такие же сопоставления целесообразно выполнять по областям Центрального федерального округа, который был выбран нами в качестве основной базы для проведения исследования.

5. Далее в целом по всей стране и областей Центрального федерального округа следует оценить уровень производительности труда по трем категориям хозяйств отрасли – сельскохозяйственным организациям, хозяйствам населения и фермерским хозяйствам. Это позволит уточнить зависимость среднего уровня производительности труда сельского хозяйства от результатов деятельности трех категорий хозяйств.

6. Более подробные исследования вопросов производительности труда следует проводить по коллективным сельскохозяйственным организациям, поскольку здесь имеются официальные источники информации по необходимым для расчетов данным: объемами производства, численности занятых, производственным затратам, наличным и использованным материальным ресурсам и т.п. По хозяйствам населения и фермерским хозяйствам имеются лишь ограниченные данные.

7. По сельскохозяйственным организациям следует проводить исследования и обосновать условия экономического и материального стимулирования коллективов и отдельных категорий работников за реализацию имеющихся резервов повышения производительности труда в растениеводстве и животноводстве.

На уровне общественного хозяйства показатели производительности труда можно определить на базе нескольких итоговых результатов деятельности всех отраслей. В расчете на одного занятого в общественном производстве допустимо определить выход валового национального продукта (ВНП), валового внутреннего продукта (ВВП), национального дохода (НД), и ряда других результатов. С нашей точки зрения, когда необходимо определить уровень производительности труда не только в целом по общественному хозяйству (по экономике страны), но одновременно оценить вклад отдельных отраслей и видов деятельности, наиболее оптимальный вариант расчетов – на основе валовой добавленной стоимости. Именно добавленная стоимость формируется при использовании живого и овеществленного труда, в то время как в сумме валового внутреннего продукта отражаются различные налоги и субсидии на созданные продукты. Так, за 2014 г. сумма валовой добавленной стоимости всех отраслей и видов деятельности составила 61089377,4 млн. руб., при этом общая сумма валового внутреннего продукта (ВВП) составила 71406399,2 млн. руб. Разница в сумме 10317021,8 млн. руб. за счет налогов на продукты (10550840,4 млн. руб.), которые при формировании ВВП страны добавляются к сумме валовой добавленной стоимости отраслей и видов деятельности, и суммы субсидий на продукты (233818,6 млн. руб.) которые исключаются из итоговой суммы. Значит $61089377,4 + 10550840,4 - 233818,6 = 71406399,2$ млн. руб. Очевидно, что в образовании налогов и субсидий на продукты не принимают участие ни живой, ни овеществленный труд. Итоги производственной деятельности в целом по стране, в официальных изданиях Росстата обозначенных как «Выпуск в основных ценах» (не что иное, как «Стоимость валовой продукции»), включает стоимость промежуточного потребления (материальных и

приравненные к ним расходов) и валовой добавленной стоимости (вновь созданная стоимость). Так, за 2014 г. сумма выпуска в основных ценах составила 126186277,6 млн. руб., она получена сложением сумм промежуточного потребления (65096900,2) и валовой добавленной стоимости (61089377,4). В этой связи, с нашей точки зрения, производительность живого и овеществленного труда по всей экономике страны, отдельным отраслям и видам деятельности, следует определить на базе добавленной стоимости, а не ВВП.

Таблица 1

Динамика производительности труда в общественном хозяйстве РФ за 2010-2014 гг.
(по добавленной стоимости)

Отрасль и вид деятельности	2010 г.		2014 г.			
	на одного занятого, тыс. руб.	на 100 руб. материальных затрат, руб.	на одного занятого		на 100 руб. материальных затрат	
			тыс. руб.	% к 2010 г.	руб.	% к 2010 г.
Сельское хозяйство, охота, лесоводство	215	92,3	381	177,2	98,1	106,3
Промышленность	853	55,7	1394	163,4	57,2	102,7
Строительство	479	80,8	700	146,1	79,3	98,1
В среднем по отраслям материального производства	608	61,4	981	161,3	62,8	102,3
Оптовая торговля	664	161,6	833	125,4	139,4	86,3
Транспорт и связь	686	101,0	986	143,7	91,2	90,3
Операции с недвижимостью	912	169,3	1267	138,9	181,0	106,9
Образование	208	268,3	330	158,6	332,1	123,8
Здравоохранение	322	166,3	563	174,8	195,3	117,4
В среднем по видам деятельности, оказывающие услуги	584	145,8	854	146,2	140,0	96,0
В среднем по всей экономике	593	95,3	901	151,8	93,8	98,4

Наши расчеты представлены в таблице. 1.

Эти данные отражают динамику уровня производительности живого и овеществленного труда за период анализируемой пятилетки 2010-2014 гг. Из этих данных следует, что за анализируемый период производительность одного занятого (живого труда) в экономике страны выросла на 51,8 %, а на единицу материальных затрат (100 руб. промежуточного потребления) снизилась на 1,6 п.п. Однако при этом следует иметь в виду, что в расчетах производительности живого труда, по принятой методике (т.е. на одного занятого) не учитываются изменения в стоимости самого труда.

В рыночной экономике важна не только численность работников, принявших участие в производственном процессе, но также имевшие место затраты на каждого из них – эти расходы, наряду с материальными затратами, формируют себестоимость производимой продукции, соответственно при тех же реализационных ценах товаров и услуг, определяют величину добавленной стоимости. Общая сумма заработной платы занятых в экономике страны в 2010 г. составила 22995636,0 млн. руб. За этот год сумма валовой добавленной стоимости составила 40040077,5 млн. руб. или 174,3 руб. на 100 руб. заработной платы занятых в экономике страны ($40040077,5:22995636,0 \times 100$). За 2014 г. сумма заработной платы равнялась 37119238,8 млн. руб., а сумма добавленной стоимости 61089377,4 млн. руб. или 164,6 руб. на 100 руб. заработной платы. При такой методике расчетов производительности живого труда, с позиций рыночной эффективности экономике, не только не выросла, но даже снизилась на 5,6 п.п. ($164,6:174,3 \times 100 = 94,4$).

Что же касается овеществленного труда, то во всех расчетах представлена его стоимость. Так как ежегодно цены на материальные ресурсы растут, то соответственно повышается и общая стоимость овеществленного труда. За 2010 г. сумма промежуточного потребления по экономике страны 42014537,4 млн. руб., соответственно на 100 руб. этих затрат добавленная стоимость составила 95,3 руб. ($40040077,5:42014537,4 \times 100$). За 2014 г. при сумме промежуточного потребления 65096900,2 млн. руб., в расчете на 100 руб. добавленная стоимость составила 93,8 руб. ($61089377,4:65096900,2 \times 100$).

Эти данные показывают, что если оценить производительность живого труда в расчете на одного занятого (когда отсутствует его стоимость по заработной плате), а производительность овеществленного труда в расчете на единицу его стоимости (т.е., на 100 руб. промежуточного потребления), то будет невозможно определить уровень производительности совокупного труда (именно по этой причине он не представлен в таблице 1). Чтобы рассчитать этот показатель, необходима оценка живого труда в стоимостном выражении. В наших расчетах общая стоимость совокупного труда (по сумме стоимости живого и овеществленного труда) и уровень его производительности составит:

- за 2010 г. $65010173,4 (22995636,0+42014537,4)$ и 61,6 руб. добавленная стоимость на 100 руб. совокупного труда ($40040077,5:65010173,4 \times 100$);

- за 2014 г. $102216139,0 (37119238,8+65096900,2)$ и 59,8 руб. добавленная стоимость на 100 руб. совокупного труда ($61089377,4:102216139,0 \times 100$) или 97,1 % от уровня 2010 г.

Таким образом можно констатировать, что с позиции эффективности общественного хозяйства в рыночной экономике, имеет место снижение производительности совокупного труда, т.е. отдача производственных затрат снизилась на 2,9 п.п.

Представленная методика расчета производительности совокупного труда, когда оценка живого труда производится по сумме заработной платы, не указывает на отсутствие актуальности определения производительности живого труда на одного занятого в общественном хозяйстве. Этот показатель потребуется в расчетах планирования необходимой численности работников на последующий год, с учетом ожидаемой суммы валовой добавленной стоимости. Кроме того, темпы роста производительности живого труда на одного занятого в общественном хозяйстве могут подсказать оптимальный уровень заработной платы работников.

В таблице 1 эти же расчеты представлены в разрезе отдельных отраслей и видов деятельности. Они объединены в две группы: отрасли и виды деятельности, производящие материальные товары (сельское хозяйство, охота и лесоводство, рыболовство и рыбоводство, промышленность, строительство) и оказывающие услуги (все остальные отрасли и виды деятельности). Данные показывают, что за 2010-2014 гг. в среднем по отрасли и видам деятельности материального производства производительность труда занятых выросла на 61,3 %, на овеществленного труда (материальные затраты) на 2,3 %. В этой группе по обоим показателям первую позицию занимает сельское хозяйство, охота и лесоводство. Хуже обстоят дела в строительстве, где производительность труда занятых в отрасли выросла на 46,1 %, но одновременно снизилась производительность овеществленного труда.

В отраслях и видах деятельности нематериального производства (или оказывающего услуги) темпы роста производительности живого труда существенно ниже – 46,2 %, а овеществленного труда снижение на 4 %. И здесь значимый разброс показателей по отдельным видам деятельности.

Если оценить уровень производительности труда, то по производительности живого труда впереди отрасли и виды деятельности материального производства, относительно результатов второй группы видов деятельности у них превышение в 2010 г. на 4,1 % ($608:584 \times 100$), в 2014 г. на 14,9 % ($981:854 \times 100$). По производительности овеществленного труда значительное превосходство второй группы, за 2010 г. превышение от показателя первой группы почти в 2,4 раза ($145,8:61,4$), а за 2014 г. в 2,2 раза ($140,0:62,8$).

Здесь причина заключается в том, что по многим видам деятельности второй группы доля материальных затрат (промежуточного потребления) невелика. Так, в среднем по отраслям и видам деятельности первой группы удельный вес промежуточного потребления в общей стоимости валовой продукции (выпуска) за 2010 г. составил 54,1 %, а добавленная стоимость 45,9 %, во второй группе соответственно 48,4 и 51,6 %. За 2014 г. эти показатели в первой группе областей и видов деятельности 61,4 и 38,6 %, а во второй группе 41,7 и 58,3 %. Если в первой группе доля материальных затрат выросла с 54,1 до 61,4 %, то во второй группе снижение с 48,4 до 41,7%. Эта разница позволяет видам деятельности второй группы увеличивать долю выпуска, предназначенного на потребление и накопление (т.е. заработной платы и прибыли). Например, в сфере финансовой деятельности за 2014 г. доля добавленной деятельности в выручке составила 70,7 % - самый высокий показатель среди всех отраслей и видов деятельности обеих групп. Благодаря этому, уровень оплаты труда работников финансовой сферы самый высокий. За 2010 г. их

номинально начисленная среднемесячная заработная плата составила 239,2 % от соответствующего показателя в среднем по всей экономике страны, за 2014 г. 211,0 %. В сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве доля добавленной стоимости в стоимости выпуска за 2010 г. составил 48,0 %, уровень оплаты труда занятых 50,9 % от средней по экономике, а за 2014 г. соответственно 49,5 % и 54,5 %.

По представленном выше материалам можно отметить, что в среднем по общественному производству страны за 2010-2014 гг. уровень производительности труда занятых в экономике вырос в 1,52 раз (по добавленной стоимости в текущих ценах), однако имеет место снижение показателя производительности овеществленного труда. При этом ситуация в сфере материального производства относительно лучше по сравнению со сферой услуг.

Список использованной литературы:

- 1 Абалкин Л.И. Производительность общественного труда: сущность, роль, факторы. – М.: Наука, 1987- 148 с.
- 2 Машенков В.Ф., Иванов П.Ф. Повышение производительности труда в сельском хозяйстве.. - М.: Экономика, 1988. – 231 с.
- 3 Арутюнян Ф.Г., Головина Л.А., Панин А.В., Топоров В.Т. Методические подходы к оценке эффективности аграрного производства.- М.: Изд. «Ваш полиграфический партнер». – 2014. – 164 с.
- 4 Арутюнян Ф.Г., Баер Т.А. и др. Эффективность деятельности субъектов сельскохозяйственного производства: критерии, показатели и методы оценки. -М.: ООО «ПРИНТ ПРО», 2016. – 116с.
- 5 Арутюнян Ф.Г., Топоров В.Т. Стимулирование роста производительности труда в сельском хозяйстве. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2007. – 104 с.
- 6 Арутюнян Ф.Г. Методологические основы оценки производительности труда в сельском хозяйстве//АПК: Экономика, управление. 2015. № 8. С. 45-52

©Арутюнян Ф.Г., Топоров В.Т., 2016

УДК 347.736.3

Ю.В. Батищева

Студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

г. Новосибирск, Российская Федерация

О НЕКОТОРЫХ ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА

Несостоятельность (банкротство) — признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Процедуры банкротства – предусмотренные действующим законодательством меры, применяемые арбитражным судом к должнику в целях восстановления его платежеспособности и (или) соразмерного удовлетворения требований кредиторов. К видам процедур банкротства относятся: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение. Их проведение в РФ регулируется Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» N 127-ФЗ от 26 октября 2002 года.

Дела о банкротстве рассматривает арбитражный суд по месту нахождения должника — юридического лица или по месту жительства гражданина.

Процедура банкротства начинается с заявления о признании должника банкротом.

Следует указать, что существует банкротство, которое квалифицируется как фиктивное банкротство. В таком случае процедура банкротства может использоваться как противоправное средство ухода от своих обязательств, введения контрагентов в заблуждение, также может применяться с целью сокрытия хищения

имущества организации, что является уголовно наказуемым. В Уголовном кодексе и Кодексе об административных правонарушениях предусмотрена и ответственность за преднамеренное банкротство – действия (бездействия) руководителя, участника организации, которые причиняют ущерб компании и приводят к несостоятельности.

После принятия заявления о признании должника банкротом арбитражный суд рассматривает обоснованность такого заявления (проверяет наличие признаков банкротства). Убедившись, что требования кредиторов не удовлетворены на момент данного судебного заседания, суд вводит процедуру наблюдения, которая по общему правилу длится 7 месяцев. Главная задача – принять эффективные меры по сохранению имущества должника[1, с. 215]. Сохранность этого имущества ключевой фактор, который необходим для анализа финансового состояния несостоятельной компании и в дальнейшем принятия решения относительно справедливого удовлетворения требований кредиторов, а также будущего организации. Осуществляет процедуру временный управляющий.

Другая важная задача – составление реестра требований кредиторов. Каждый кредитор с момента введения процедуры наблюдения направляет свои требования временному управляющему и в арбитражный суд (выясняется общее количество кредиторов должника, их требования).

Финансовое оздоровление имеет две важные особенности:

1. Организация продолжает свою хозяйственную деятельность и участники (учредители) должника сохраняют относительный контроль над компанией. Органы управления должником обычно остаются прежними с некоторыми ограничениями. Судом назначается административный управляющий. Без его согласия организация не имеет права заключать сделки, которые связаны с отчуждением имущества должника (кроме имущества, изготовление и реализация которого является целью ее деятельности).

2. Суд, вынося определение о введении финансового оздоровления, утверждает план погашения задолженности перед кредиторами, а также устанавливает срок финансового оздоровления[2, с. 21]. Данная процедура вводится на срок не более 2 лет, и в случае, если требования так и не удовлетворены, то собрание кредиторов обращается с ходатайством в арбитражный суд о введении внешнего управления, либо конкурсного производства.

При процедуре внешнего управления органы управления должником отстраняются, обязанность по руководству организацией возлагается на внешнего управляющего. Важной особенностью является установление моратория на удовлетворение требований кредиторов, которые возникли до его введения, что позволяет должнику отсрочить осуществление выплат. Также составляется план внешнего управления, в котором предусмотрены меры для устранения несостоятельности. Данная процедура вводится на 18 месяцев и может быть продлена судом на срок до полугода.

В заключение можно сказать, что законодательством предусмотрены несколько вариантов развития процедуры банкротства должника (от полной финансовой «реабилитации» до ликвидации бизнеса и даже уголовной ответственности учредителей). Процедуры финансового оздоровления и внешнего управления схожи, поскольку обе направлены на восстановление платежеспособности должника, что выгодно и кредиторам, поскольку увеличивается вероятность того, что должник сможет в полной мере расплатиться по своим обязательствам. Если же восстановить платежеспособность не получится, закон гарантирует защиту интересов кредиторов, предоставляя возможность для принудительной ликвидации должника и взыскания задолженности (или части задолженности) за счет его имущества. Следовательно, закон защищает как интересы должника, так и интересы кредитора.

Список использованной литературы:

1. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России: монография. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 432 с.
2. Рубцова Н.В. Процедуры банкротства юридических лиц: автореферат дис. ...канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2003. – 27 с.

В.Р. Батыщева

студент 3 курса

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация**М.Л. Вилисова**

К.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ СНИЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

Аннотация

В статье рассмотрены причины, вызывающие предпринимательский риск и виды их последствий. Даны рекомендации, позволяющие предотвратить серьезное негативное влияние риска на организацию. Приведены примеры методов уменьшающих влияние коммерческого риска.

Ключевые слова

Предпринимательский риск, неопределенность, страхование, диверсификация, лимитирование.

Одной из главных задач создания рыночной экономики является всестороннее развитие и преумножение предпринимательской деятельности. Вся хозяйственная деятельность осуществляется физическими и юридическими лицами на свой страх и риск. Государство не несет ответственности за результаты предпринимательской деятельности, и бизнесмены реализовывают её под свою имущественную ответственность. Таким образом коммерческие предприятия напрямую сопряжены с риском.

В условиях современной неопределенности - экономической и политической нестабильности, санкциях, инфляции, разрыва налаженных связей между странами, несовершенного законодательства - влияние предпринимательского риска очень высоко. Предпринимателю, чтобы не потерять то, что он уже имеет и получить ожидаемую прибыль, необходимо оценивать риск, постараться предвидеть, а также максимально снизить его отрицательное влияние на хозяйственную деятельность. Риск - это возможная опасность потерь в виде дополнительных расходов и убытком предприятия [1]. Предпринимательский риск сопряжен с неопределенностью условий работы компании, невозможностью полного и многостороннего анализа всех условий и факторов, влияющих на итог конкретных действий. Существуют три основные причины, вызывающие неопределенность: случайность (невозможность предугадывания ситуаций на рынке товаров и услуг, поведения конкурентов, курса валюты), неполнота знаний (невозможно знать точно многие процессы и явления, и далеко не вся информация является доступной), противодействие (источниками могут служить конфликты с сотрудниками, поставщиками и покупателями) [2]. Разного вида причины вызывают многообразие типов потерь в организации. Потери от риска бывают: материальными (здания, сырье), трудовыми (потери от рабочего времени, уход квалифицированных работников), финансовые (непредусмотренные штрафы), временные и специальные (причинение вреда здоровью людей, окружающей среде) [3].

Примером предприятий, не выдержавших "испытание кризисом" является сеть магазинов "ЦентрОбувь", по данным "СПАРК - Интерфакс" долгосрочные обязательства сети на конец 2015 года составили 15,3 миллиарда рублей, а краткосрочные - 10,1 миллиарда рублей [4].

Чтобы избежать серьезных негативных последствий от неопределенности, предприятию необходимо выработать определенную политику в области риска.

Существуют три направления политики риска:

- политика избегание риска - заключается в отказе от таких хозяйственных операций, риск которых очень высок. Организация разрабатывает мероприятия, позволяющие полностью исключить конкретные

причины появления предпринимательского риска.

- политика принятия риска - это возможность и желание покрытия риска за счет собственных средств предприятия.

- политика снижения риска - предполагает снижения объема потерь и вероятности их появления.

Существуют различные приемы и методы, с помощью которых можно уменьшить коммерческий риск. К ним относятся:

1) страхование (внутреннее и внешнее) - оно заключается в передаче ответственности другой организации (страховой компании) за результаты предпринимательского риска, с назначаемым вознаграждением. К предметам страхования предпринимательской деятельности относят:

- имущество предприятия, фирмы, учреждения, индивидуального предпринимателя, возникшее в процессе формирования (учреждения) и функционирования коммерческой структуры;

- гражданская ответственность бизнесмена за несвоевременный либо неполный возврат кредитов (с процентами), ссуд, за непогашение обязательств и невыплату процентов согласно выданных облигаций, дивидендов согласно привилегированным акциям, израсходованным в виде источника инвестиций при формировании коммерческой структуры;

- инновационные проекты и/или их окончательные результаты;

- трудоспособность элементов и систем производства в полном объеме и/или потери от остановок производства;

- гражданская ответственность бизнесмена, образующаяся из-за причинения вреда жизни, самочувствию или имуществу прочих лиц в следствии производственной, любой другой деятельности, произошедших при этом вредоносных выбросов, аварий и т.п.;

- гражданская ответственность бизнесмена за неисполнение им договорных обязательств согласно оплате поставленных товаров, производственных работ, выполненных услуг перед производителями, исполнителями и продавцами;

- уменьшение объема продаж, дополнительных расходов и потерь от собственной коммерческой деятельности, в том числе убытков от внереализационных операций (к примеру, от перемены курсовых различий согласно валютным счетам и операциям с зарубежной валютой, поручительства и гарантиям);

2) диверсификация - это процесс разделения средств предприятия между различными объектами (филиалами, поставщиками), которые непосредственно не связаны между собой;

3) лимитирование - характеризуется установлением системы ограничений на величину сделки (ограничение на максимальный размер товарного запаса, максимальный размер кредита, предоставляемого покупателям) [3]. Любое снижение предпринимательского риска имеет свою цену, так называемую "плату" за снижение. При внутреннем страховании появляются затраты на создание резервных фондов, при внешнем платой будет величина страховых взносов. В большинстве случаев использование диверсификации и лимитирования приведёт к снижению прибыли от каждого источника дохода.

Таким образом, из всего выше перечисленного следует вывод, что разрабатывая программу по управлению предпринимательским риском на уровне фирмы можно обеспечить управление, при котором основным элементам структуры и деятельности организации гарантируется высокая степень устойчивости и защищённость от данных рисков. Выбирая способ снижения риска предприятию необходимо учитывать его стоимость и целесообразность.

Список использованной литературы:

1. Wikipedia : - Режим доступа URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D1%81%D0%BA>.
2. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития. Буснюк Н.Н., Вилисова М.Л., Коньшев В.А., Куницкая Е.В., Лукьянов В.И., Новиков В.А., Станкевич И.И., Суарэс Л.И., Татарникова И.В., Тунин С.А., Фалько Л.П., Федосеева Е.В., Черная О.А. Москва-Воронеж, 2012.
3. Grandars : - Режим доступа URL: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/predprinimatelskiy-risk.html>.
4. Лента : - Режим доступа URL: <https://lenta.ru/news/2016/04/04/bankrupt/>.

© Батыщева В.П., Вилисова М.Л., 2016

К ВОПРОСУ О ДОСТАТОЧНОСТИ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ БАЗЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЕМКОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается проблема достаточности существующей информационно-аналитической базы для оценки экологической емкости территории. Отмечаются необходимые к выполнению условия для такой оценки. Указывается необходимость сбора комплексных эмпирических данных.

Ключевые слова

Экономика природопользования, рациональное природопользование, экологическая емкость территории, критерии оценки экологического состояния экосистемы.

В работах «К вопросу об экологической емкости территории и способам ее оценки» [1, с. 754] и «Концепция подхода к оценке экологической емкости территории» нами были рассмотрены: подходы к определению указанного термина; различные способы оценки экологической емкости территории в существующей практике; подходы к определению ассимиляционного потенциала. На основе данных исследований были предложены авторские определения понятий «экологическая емкость территории» и «ассимиляционный потенциал», выдвинута гипотеза о взаимосвязи данных явлений и существовании между ними зоны неустойчивости, описана концепция подхода к оценке экологической емкости территории. При дальнейшей разработке подхода к оценке экологической емкости территории возникает закономерный вопрос о структуре информационно-аналитической базе, необходимой для непосредственной оценки. В данной статье попробуем указать на основные проблемы, связанные с определением и накоплением информационно-аналитической базы для оценки экологической емкости территории.

Принято считать, что информационная база исследования должна соответствовать следующим характеристикам:

- достоверность, то есть соответствие фактическому состоянию рассматриваемого объекта, явления;
- репрезентативность, достаточная представительность в отношении рассматриваемой проблематики;
- открытость, что предполагает возможность проверки и верификации использованных в исследовании данных;
- ясность происхождения, что предполагает обязательные требования к возможности однозначной идентификации источника и наличие официального подтверждения достоверности данных.

Исходя из вышеперечисленного, для получения исходных данных для расчетов могут использоваться различные документы официальной государственной статистики, разнообразная проектная документация (которая хоть и не всегда является полностью открытой, но, тем не менее, имеет однозначную ясность происхождения, достоверность и репрезентативность), прочие документы. Однако возникает вопрос о достаточности вышеуказанных источников для проведения оценки экологической емкости территории.

Одной из основных проблем в оценке экологической емкости территории является выбор базы исследования. Иными словами, возникает сложность в части определения точных пространственных границ рассматриваемой экосистемы. Действительно, крайне редко складывается ситуация, при которой границы экосистемы совпадают с границами административно-территориального деления (которым, в свою очередь, соответствуют данные официальной государственной статистики). Как отмечалось в предыдущих исследованиях, оценка экологической емкости территории предусматривает выбор конкретной зоны и экосистемы. Следовательно, информационная база должна соответствовать выбранным границам оценки. Надежным источником, к примеру, для оценки текущего состояния экосистемы и возможного изменения в

результате антропогенного воздействия могут являться инженерно-экологические изыскания, расчетные размеры негативного воздействия на окружающую среду, формы статистической отчетности предприятий (например, 2-тп). Отметим, что в данной ситуации исследователь сталкивается с малой доступностью указанной информации. Проектная документация, содержащая инженерно-экологические изыскания, раздел мероприятий по охране окружающей среды (включающий расчеты НВОС), является закрытой информацией.

Возвращаясь к статье «Концепция подхода к оценке экологической емкости территории», следует отметить, что поскольку экологическая емкость территории является точкой перехода из «зоны неустойчивости» в «зону бедствия», ключевыми показателями являются критерии оценки экологического состояния экосистем [2, с. 214]. В предыдущих исследованиях отмечалось, что экологическая емкость территории численно равна антропогенному воздействию в точке перехода из «зоны неустойчивости» в «зону бедствия». Отметим, что для нахождения данного равенства непременно требуется выразить антропогенное воздействие в виде единого потока, то есть в сопоставимых единицах (например, такими единицами могут являться условные тонны [3]). Исходя из выводов предыдущих исследований, предполагается, что оценка экологической емкости территории возможна через сопоставление уровня антропогенного воздействия и текущего значения критерия оценки экологического состояния экосистемы. Такие критерии обычно делятся на следующие: тематические, пространственные и динамические. Тематические, в свою очередь, делятся на ботанические, биохимические, зоологические и почвенные. Предполагается, что для получения наиболее взвешенной оценки экологического состояния экосистемы следует применять каждый критерий. Значит, и для оценки экологической емкости территории необходимы все критерии. На данном этапе исследования и возникает проблема недостаточности информационно-аналитической базы. Действительно, в области соответствия определенных критериев (например, площади нарушенных земель, уменьшения годичной растительной продукции, лесистости от нормы, уменьшения биоразнообразия и прочих) и уровня антропогенной нагрузки совершенно недостаточно эмпирических данных. Сложно определить, как именно отреагирует экосистема на одну дополнительную единицу антропогенного воздействия. В связи с этим возникает необходимость получения комплекса эмпирических данных, которые позволили бы провести оценку экологической емкости территории на отдельно рассматриваемой территории.

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-32-01264: «Разработка подхода к экономической оценке экологической емкости территории и ее применение для регулирования экономики региона».

Список использованной литературы:

1. Безгубов В.А. К вопросу об экологической емкости территории и способам ее оценки / В.А. Безгубов, С.Н. Часовников // *Фундаментальные исследования*. – Пенза.: Издательский дом «Академия естествознания», 2015. – 751-754.
2. Касьяненко А. А. *Современные методы оценки рисков в экологии: Учебное пособие*. – М.: Изд-во РУДН 2008. – 271 с.
3. Методика определения предотвращенного экологического ущерба [Электронный ресурс] : утв. Председателем Государственного комитета Российской Федерации по охране окружающей среды В.И. Даниловым-Данильяном 30 ноября 1999 г. // *Консультант Плюс* : справ. Правовая система. – Законодательство.
4. Старченко Е.Н., Часовников С.Н. Разработка рыночных механизмов устойчивого экологического развития промышленно-развитых регионов // *Вестник Кемеровского государственного университета*. 2014. № 3-3 (59). С. 257-262.
5. Часовников С.Н., Старченко Е.Н., Вержицкий Д.Г. Формирование рыночных механизмов экологического рынка промышленно-развитых регионов (на примере Кемеровской области) // *Вестник Кемеровского государственного университета*. 2014. № 3-3 (59). С. 263-271.

© Безгубов В.А., 2016

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА НЕГАТИВНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ В РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается проблема оценки эффективности платежей за негативное воздействие на окружающую природную среду, как инструмента регулирования природопользования и стимулирования экологизации производства.

Ключевые слова

Экономика природопользования, рациональное природопользование, экологические платежи, экология, экосистема.

В современных условиях технологического прогресса и промышленного развития загрязнения окружающей среды является актуальной. Для защиты природы в большинстве стран мира реализуется принцип платности природопользования. В данной работе рассматривается эффективность системы платежей за негативное воздействие на окружающую среду.

Для достижения цели необходимо сравнить и проанализировать как минимум два показателя: объем поступлений платежей за негативное воздействие на окружающую среду в бюджет Российской Федерации и объемы выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду [4, с.560]. Необходимо уточнить, что статья, касающаяся платежа за НВОС, стала учитываться в бюджете РФ только с 2005 года [5, с.260]. Она подразумевает учет следующих платежей: за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными объектами, за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух передвижными объектами, за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты, за размещение отходов производства и потребления и за иные виды негативного воздействия на окружающую среду. Однако объем платежей с представлением вышеуказанных показателей включен только в отчеты об исполнении бюджета за 2012 и 2013 годы. В целях однородности будем использовать только общую сумму поступлений. Представляется необходимым представить платежи в сопоставимых ценах. Динамика поступлений денежных средств в бюджет является возрастающей (положительный наклон тренда) [1].

Принцип платности природопользования и, в частности, система платежей за негативное воздействие на окружающую среду предполагают постепенное снижение предприятиями объемов своих выбросов при использовании современных технологий очистки и фильтрации.

Для отражения взаимосвязи между объемами платежей и объемами загрязнения используем коэффициент корреляции. Результаты следующие:

- КК между платежами за НВОС и выбросами загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными и передвижными объектами составил -0,3 (слабая обратная связь);
- КК между платежами за НВОС и сбросами загрязняющих веществ в водные объекты составил -0,49 (умеренная обратная связь);
- КК между платежами за НВОС и размещением отходов производства и потребления составил 0,83 (высокая прямая связь).

Указанные коэффициенты корреляции характеризуют реальную ситуацию нечетко, так как рассчитывалась связь между объемами загрязнения по видам и общей суммой платежей. Для более точного корреляционного анализа необходимы данные о структуре платежей за НВОС.

По рассчитанным показателям представляется возможным сделать некоторые выводы. Во-первых, рост суммарных платежей за НВОС (положительный тренд) при одновременном сокращении выбросов и сбросов загрязняющих веществ в атмосферу и водные источники (отрицательный тренд) и росте образования

отходов потребления и производства (положительный тренд) подтверждает высокий КК между платежами за НВОС и размещением отходов производства и потребления. Очевидна неэффективность работы системы платежей за НВОС по данному направлению. Во-вторых, снижает эффективность системы отсутствие расширенного учета региональных аспектов, специфики деятельности предприятия-загрязнителя, а также жесткой системы стимулирования, при которой предприятию выгоднее устанавливать очистное оборудование, нежели просто оплачивать платежи за НВОС. Возникает вопрос, действительно ли платежи недостаточно высоки для стимулирования производителя к движению на пути к экологизации. При этом необходимо учитывать, что по аналогии с кривой Лаффера, чрезмерно высокие платежи спровоцируют сворачивание производства, либо частичное перемещение в сторону «теневого рынка». Определить однозначно, является ли нынешний размер платежей существенным для природопользователя, представляется маловероятным из-за значительной неоднородности предприятий-загрязнителей (различия в сфере производства, размерах предприятия и прочее) [3, с.312]. Практика показывает, что во многих случаях предприятию выгоднее сделать платеж за НВОС, чем использовать фильтры или очистные сооружения [8, с.269].

Представляется необходимым исследовать взаимосвязь объемов загрязнения и объемов государственных затрат на охрану окружающей среды. Из диаграммы [2] видно, что затраты на охрану окружающей среды в десятки раз превышают поступления от платежей за негативное воздействие на окружающую среду. Подобные цифры могут говорить о несоответствии размера платежа за НВОС и реального ущерба окружающей среде, на ликвидацию которого тратится больше средств. Точные выводы могут быть даны только при наличии структуры платежей за НВОС и структуры затрат на охрану окружающей среды, после их сопоставления. Между загрязнением атмосферы и загрязнением сточных вод и затратами на защиту окружающей среды по данным направлениям присутствует сильная обратная связь, что является положительным моментом. В то же время, между образованием отходов производства и потребления и затратами на обращение с расходами наблюдается сильная прямая связь, то есть, несмотря на увеличение затрат по этому направлению, образование отходов наращивает масштабы. В данном случае размер платежа не является достаточным, иначе динамика была бы обратной.

Подводя итог, отметим, что главным критерием эффективности реализации принципа платности природопользования, и, в частности, системы платежей за негативное воздействие на окружающую среду является снижение нагрузки на окружающую среду именно за счет экологизации процесса производства предприятия-загрязнителя, без ущерба экономическому росту и сокращения деловой активности. Учитывая все вышеперечисленное, реализация принципа платности природопользования через систему платежей за негативное воздействие на окружающую среду в РФ представляется недостаточно эффективной. Решением данной проблемы могут послужить различные способы, в том числе и совершенствование метода учета региональных аспектов при расчете платежей за негативное воздействие на окружающую среду.

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-32-01264: «Разработка подхода к экономической оценке экологической емкости территории и ее применение для регулирования экономики региона».

Список использованной литературы:

1. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2005-2015 гг. [Электронный ресурс] / Министерство финансов Российской Федерации. – Режим доступа: http://old.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/ (Дата обращения: 27.11.2016)
2. Затраты на охрану окружающей среды [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/oxrana/tab-graf.htm (Дата обращения: 27.10.2016).
3. Безгузов В.А., Часовников С.Н. Обзор существующей системы экономических инструментов охраны окружающей природной среды в РФ//В сборнике: Наука и образование Белово, 2015. С. 312.
4. Вержицкий Д.Г., Безгузов В.А., Старченко Е.Н., Часовников С.Н. перспективы развития экологических рынков в регионах Сибирского Федерального Округа // Фундаментальные исследования. 2015. № 6 -3. С. 560.

5. Старченко Е.Н., Часовников С.Н. Разработка рыночных механизмов устойчивого экологического развития промышленно - развитых регионов // Вестник Кемеровского государственного университета. 2014. № 3 -3 (59). С. 260.
6. Старченко Е.Н., Часовников С.Н. Опыт работы научной школы по направлению «Разработка рыночных механизмов устойчивого экологического развития промышленно -развитых регионов»//Вестник Кемеровского государственного университета. 2013. № 3 -2 (55). С. 151.
7. Степанов Ю.А. Оценка экологической ситуации в Кемеровской области при воздействии техногенных массивов / Степанов Ю.А., Часовников С.Н., Корчагина Т.В.// Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2008. № 2. С. 53.
8. Часовников С.Н., Старченко Е.Н., Вержицкий Д.Г. Формирование рыночных механизмов экологического рынка промышленно - развитых регионов (на примере Кемеровской области)//Вестник Кемеровского государственного университета. 2014. № 3 -3 (59). С. 269.
9. Часовников С.Н. Перспективы экологизации экономического развития Кемеровской области: монография/С.Н. Часовников, Е.Н. Старченко. -Саарбрюккен, 2013. С.123 с.
10. Часовников С.Н. Разработка регионального экономического механизма охраны окружающей среды от загрязнения промышленными предприятиями: на примере Кемеровской области: дисс. ... к.э.н. -Кемерово, 2007. С. 71.

© Безгубов В.А., 2016

УДК 332.14

А.И. Безуглова

Магистрант 1 курса Института экономики и управления
Направление Экономика, профиль «Региональная экономика»
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются условия внедрения инноваций на предприятиях, актуальность развития инновационного потенциала хозяйствующих субъектов. Изучены составляющие инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова

Инновационный потенциал, инновации, конкурентоспособность, инновационная экономика.

На современном этапе развития, переход к инновационной экономике является одной из основных целей государственной политики России в области формирования инновационного и научно-технического потенциалов.

В условиях рыночной экономики и усиления конкурентной борьбы между товаропроизводителями, предприятия сталкиваются с жесткими условиями выживаемости. Одним из главных факторов успеха и эффективности деятельности в такой период выступает развитие инновационного потенциала предприятия. В связи с этим, субъекты хозяйственной деятельности, которые стремятся поддержать и повысить свою конкурентоспособность на рынке должны самостоятельно формировать и осуществлять инновационную политику, а также эффективно использовать научно-технические достижения в ходе осуществления рыночных отношений.

Как показывает практика, без перехода на инновационный путь развития, а также без проведения преобразований, в том числе и структурных, организации не смогут занять устойчивую конкурентоспособную позицию на рынке [1, с. 24].

Инновационная деятельность организации является одной из важнейших сфер реализации его стратегии, которая охватывает внутренние и внешние проявления деятельности хозяйствующего субъекта и создает предпосылки для повышения эффективности реализации существующих стратегий и масштабных стратегических прорывов с целью повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятия в будущем [2, с. 56]. В связи с этим, организации, преодолевая экономические трудности, начинают самостоятельно вести разработки в области технологических инноваций, связанных с их производственной деятельностью.

Выделим основные условия для внедрения инноваций в организации:

1) стремление руководства осуществлять и поддерживать инновационную деятельность в хозяйствующем субъекте, а также готовность выделять необходимые ресурсы для осуществления инновационного процесса;

2) создание специального подразделения в организации, которое будет отвечать за разработку и внедрение инноваций или приобретение инноваций за плату у сторонней организации;

3) разработка эффективной системы маркетинга и сбыта, посредством которой возможно оперативно выявлять требования покупателей к качеству нового товара.

Последнее условие имеет важное значение, поскольку большинство неудач с выведением инноваций на рынок эксперты и маркетологи связывают с тем, что не учитываются потребности потребителей.

Обобщая вышеперечисленные условия, можно сделать вывод, что для осуществления инновационной деятельности необходимо наличие инновационного потенциала организации, который представляет собой совокупность различных ресурсов:

1) интеллектуальных (патенты, лицензии);

2) материальных (технологическое оборудование, ресурсы);

3) финансовых (собственные, заемные, инвестиционные);

4) кадровых (высококвалифицированный персонал с опытом проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, с опытом управления проектами);

5) инфраструктурных (собственные подразделения НИОКР, маркетинга и сбыта новой продукции, и т.д.);

Помимо наличия инновационного потенциала, предприятие также должно выработать основную цель ведения инновационной деятельности. Это может быть повышение конкурентоспособности, выход на новые рынки сбыта, совершенствование производимых товаров или же создание принципиально новых, а также множество других целей, которые будут определять стратегию и направления инновационной деятельности организации.

В заключении можно отметить, что развитие инновационного потенциала обуславливает развитие организации и ее подразделений, а также всех элементов производственно-хозяйственной системы [3, с. 152].

Список использованной литературы:

1. Безуглова А. И. Способы преодоления экономических кризисов / Материалы III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Мин-во образования и науки Рос. Федер., ФГБОУ ВО «Югор. гос. ун-т». – Ханты-Мансийск : Югорский государственный университет. – 2016.
2. Кондратьев В.Н. Инвестиционно-инновационный потенциал предприятия // Экономика и социум. – 2016. – №3(22).
3. Возбранная Т.В. Инновационный потенциал как элемент стратегического развития предприятия / Т.В. Возбранная, Л.П. Кириченко // Вестник Бурятского государственного университета. – 2011. – №2.

© Безуглова А.И., 2016

Bobrysheva A.A.

A Student is 4 courses of faculty of economy and management Saratov state agrarian university named after N. I. Vavilov, Saratov, Russian Federation

COOPERATION OF RUSSIA AND ITALY IS IN CLUSTER POLITICS

Annotation

To this article the mechanism of creation of shoe cluster is driven in Russia and jointly with the Italian enterprises. Aims and tasks of cluster are certain. On the basis of the obtained data corresponding conclusions are done.

Keywords

Shoe cluster, investments, co-operation of enterprises.

With initiative of creation of the Russian-Italian shoe cluster the Italian companies came forward at support of authorities of the Italian region Lombardy. Presently between a business concern and Agency of investment development of the Novosibirsk area a corresponding agreement is celled.

This project is on the stage of forming. An initiator from the Italian side is an engineering company Macsenior. A company Macsenior has quinqu agenarian experience of creation and development of complex industrial projects. An AIR-LIFT and Macsenior will conduct work on forming of potential participants of shoe cluster, on development of financial model of project. It is also necessary to study the questions of organization in Novosibirsk of center on preparation of specialists in the field of to the shoe production, to define potential investors in parts of property complex, work comes true on bringing in of investments and measures state support.

To date the model of future cluster is already formed: activity of the enterprises included in him will have to include the complete cycle of production from treatment of skin and stuff wares to producing modern, made taking into account the world tendencies of masculine, woman and child's shoe, articles of clothing and wares from a skin. In a cluster must be educational and designer centers.

The prognosis parameters of future cluster are preliminary formed: his composition about 15 factories presenting all links of productive chainlet must enter. It is assumed that on leaving of cluster on a complete production capacity the volume of output can exceed the 2,5 million pairs of shoe in a year, about 2,5-3 thousand new workplaces will be created. A requirement in investments is preliminary estimated in a volume €80 millions Term of realization of project will make 5 from 3 to.

Presently an import occupies about 70 volume of suggestion at the Russian market. The average annual level of consumption of shoe products per capita makes 3 pairs in a year market and competition environment.

Analysis talks about the wide prospects of project : from a rise in prices of the imported commodities for the last 2 the import of the Italian shoe to Russia grew short on 3,5 million pairs (almost in 2 times), and localization of production in Novosibirsk will allow to produce the shoe of European quality and design on more subzero prices and glut market competitive and accessible products.

The Novosibirsk area has a row of advantages for placing of cluster, as at a region near going into the markets of Kazakhstan and Mongolia. It does the Novosibirsk area one of the basic Russian centers of trade after Ural.

The row of perspective directions of collaboration is also certain an agreement. A to the shoe production, producing of food stuffs, instrument-making, transport-logistic sphere, enter here. In addition, Ренато Лоренцо Ниџози added, large attention is spared to development of cultural connections. So, in Novosibirsk the Siberian-Italian house that on intention of authors of project will include a trade complex on the sale of the best commodities of the Italian enterprises, sector for business-contacts with a display ground and in a civilized manner-entertaining sector, will be open for realization of concerts, festivals, exhibitions.

In an apartment AIR-LIFT will earn the office of permanent representative office of the Italian consortium in the near time. In his tasks collection, analysis and having a special purpose distribution of information, will be included about the Novosibirsk area in the environment of the Italian businessmen, organization of business-

missions, assistance to establishment of direct contacts between the Novosibirsk and Italian enterprises interested in a collaboration. In addition, in composition an office a specialist is envisaged from a number the habitants of Novosibirsk with plenary powers to conduct collection and analysis of information, and also to conduct business negotiations directly on behalf of JC1. A candidature is already certain.

Role of key functional elements, in fact, AIR-LIFT and Novosibirsk commercial and industrial chamber will play - they will be information generators about industries, enterprises and projects, where participation of partners from Italy is seen perspective.

The idea of creation of center of shoe production in Novosibirsk is perspective. Cluster approach is characteristic and for development of shoe industry in China, Italy, India. The concentration of shoe production on territory of our region will promote and to the height of small and midsize businesses that can be involved in contiguous industries, such as a packing and other.

References:

1. Electronic resource: <http://www.ksonline.ru/221055/v-obuvnoj-klaster-v-novosibirskoj-oblasti-vojdut-15-fabrik/> (date of appeal:20.11.16)
2. Electronic resource :<http://rg.ru/2015/10/15/reg-sibfo/obuv.html> (date of appeal:20.11.16)

© Bobrysheva A.A., 2016

УДК 336

К.С. Боева

студент

Юго-Западный государственный университет

г. Курск, Российская Федерация

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Аннотация

Иностранный капитал является важным элементом в экономике РФ. В статье дана характеристика и рассмотрена структура иностранных инвестиций. Также проведен анализ поступления иностранных инвестиций в экономику страны.

Ключевые слова

Инвестиции, иностранные инвестиции, российская экономика.

В связи с продолжающейся экономической нестабильностью РФ большая часть ведущих экономистов связывают будущее нашей страны с привлечением в широких масштабах в российскую экономику иностранных инвестиций, которые позволят создать в России цивилизованное общество с высоким уровнем жизни населения. Однако, сложно представить, что лишь с помощью одних иностранных инвестиций можно осуществить подъем российской экономики. Но, с другой стороны, иностранные инвестиции могут послужить стимулом развития и роста отечественных инвестиций.

Иностранное инвестирование является важнейшей формой международных экономических отношений для современного мирового хозяйства. Прямые инвестиции связаны с передачей технологий, экспертных знаний, организационного капитала между странами. Посредством привлечения иностранного капитала во многих странах проводится стратегия импортозамещения и экспортной ориентации производства, решаются проблемы, связанные с индустриализацией, увеличением наукоемкого

производства и занятости населения. Результатом успешного привлечения иностранных инвестиций выступает усиление международных производственно-технологических связей [1, с. 218].

Иностранные инвестиции включают в себя: прямые инвестиции, портфельные инвестиции и прочие инвестиции. Прямые иностранные инвестиции представляют собой способ повышения производительности и технического уровня российских предприятий. Размещая свой капитал в России, иностранная компания приносит с собой новые технологии, новые способы организации производства и прямой выход на мировой рынок.

Портфельными инвестициями принято называть капиталовложения в акции зарубежных предприятий, которые не дают права контроля над ними, в облигации и другие ценные бумаги иностранного государства и международных валютно-финансовых организаций.

Помимо прямых и портфельных инвестиций существуют и прочие инвестиции. Они включают в себя: торговые кредиты, операции с наличной валютой, ссуды, займы и др. [3, с. 123].

Рассмотрим поступление иностранных инвестиций в 2011-2013 гг.

Таблица 1

Поступление иностранных инвестиций в 2011-2013 гг. [4]

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
Поступление иностранных инвестиций, всего	190643	100	154570	100	170180	100
в том числе:						
Прямые инвестиции	18415	9,7	18666	12,1	26118	15,3
Портфельные инвестиции	805	0,4	1816	1,2	1092	0,7
Прочие инвестиции	171423	89,9	134088	86,7	142970	84

Анализируя данную таблицу видно, что наибольший удельный вес в структуре поступления иностранных инвестиций, на протяжении всего анализируемого периода, приходится на прочие инвестиции, так в 2011 г. они составили 89,9%, в 2012 г. 86,7%, а в 2013 г. 84%. Гораздо меньший удельный вес занимают прямые инвестиции, например, в 2013 г. они составили всего 15,3%. Доля портфельных инвестиций в структуре поступления иностранных инвестиций незначительна, она колеблется в пределах 1%.

Прямые иностранные инвестиции играют важнейшую роль. В настоящее время в России происходит увеличение притока прямых иностранных инвестиций. Но в абсолютных цифрах иностранное инвестирование остается очень небольшим и явно не удовлетворяющим потребностей российской экономики.

В силу названных причин Россия остается страной высокого инвестиционного риска. Это обстоятельство сдерживает не только иностранных, но и отечественных инвесторов.

Список использованной литературы:

1. Емельянова О.В. Структура иностранных инвестиций в корпоративный сектор национальной экономики [Текст] / О.В. Емельянова // Сборник научных статей.- 2016.- С.218-225.
2. Колмыкова Т.С., Юткина Т.Ф. Ключевые аспекты реализации стратегии инновационного развития национальной промышленной системы // Известия Юго-Западного государственного университета. - 2011. - № 6-1 (39). - С. 52-59.
3. Николаева И.П. Инвестиции : учебник / И.П. Николаева. - М. : Дашков и Ко, 2015. - 256 с. - (Учебные издания для бакалавров).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru

Е. В. Бондаренко
магистр 2 курса направления «Экономика»
Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского
г. Симферополь, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЦЕНОВЫЕ СТРАТЕГИИ INTEL И AMD НА РЫНКЕ ПРОЦЕССОРОВ ДЛЯ ПЕРСОНАЛЬНЫХ КОМПЬЮТЕРОВ

Аннотация

В данной статье был проанализирован рынок микропроцессоров для настольных компьютеров. Выявлено, что рынок представляет собой олигополию. Исследована история становления компании Intel и AMD на рынке полупроводников. Изучены ценовые стратегии обеих компаний. Выявлена ключевая роль инвестиций в НИОКР и создание новых заводов по производству чипов, в общем уровне конкурентоспособности компании, выраженной в занимаемой ею рыночной доле.

Ключевые слова

Ценовая стратегия; инвестиции; доля рынка

Основные результаты исследования.

На данный момент, рынок процессоров для настольных ПК представляет собой олигополию (дуополию), так как свыше 90% рынка контролируется двумя компаниями. Процессоры создаются на архитектуре x86, впервые реализованной в процессорах компании Intel [1]. Рассмотрим структуру рынка процессоров для desktop, на примере рисунка 1 [2].

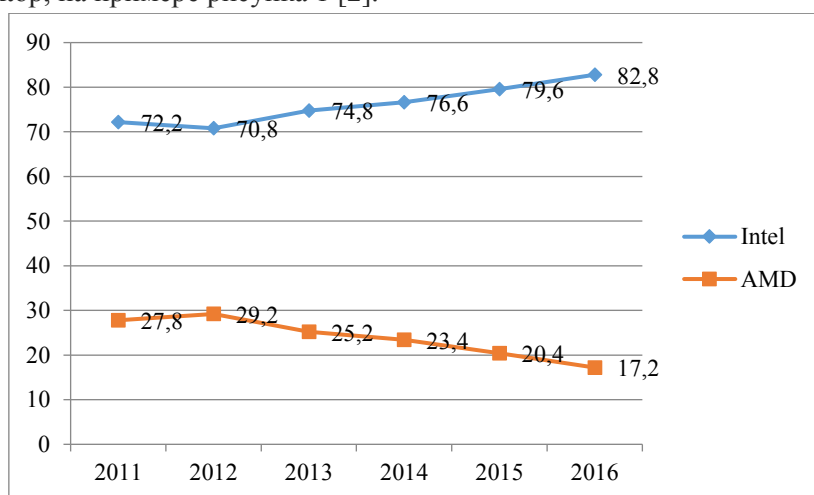


Рисунок 1 – Доля рынка, занимаемая Intel и AMD, % (2011-2016 гг.)*

*Доля других производителей процессоров на базе x86 незначительная и не превышает 1% от общего размера рынка

Обе компании используют отличные друг от друга ценовые стратегии. Так, ценовую стратегию Intel можно охарактеризовать как стратегию высоких цен. Цель данной стратегии — получение сверхприбыли путем «снятия сливок». Также, компания применяет и стратегию льготных цен, в случаях, когда заказчик продукции является её постоянным контрагентом производит закупку в больших объёмах. AMD, напротив, применяют стратегию низких цен (ценового прорыва) [3].

Давайте проанализируем причины выбора разных ценовых стратегий исследуемых компаний. Первым однокристальным микропроцессором считается 4-битный Intel 4004, вышедший 15 ноября 1971 года. Компания Intel только начинала свой путь становления и ее создатели, Роберт Нойс, Гордон Мур и Эндрю Гроув, потратили немало сил на процесс развития. Благодаря вкладу итальянского физика Федерико

Фаджина, инженерам компании удалось разместить ключевые компоненты на один чип и создать микропроцессор 4004[1]. Таким образом, Intel фактически стал пионером в создании процессоров для ПК коммерческого значения для всеобщего потребления.

Первым микропроцессором компании AMD стал Am9080. Первоначально он выпускался без лицензии как клон Intel 8080. Позже на его выпуск было подписано соглашение с Intel. Первые версии Am9080 появились в апреле 1974 года. Этот процессор работал на частоте 2 МГц [4].

В дальнейшем обе компании заключили кросс-лицензионное соглашение. Однако, AMD создавало свои новые процессоры со схожими параметрами как у Intel, но при этом значительно снижая цены на свой продукт.

Таким образом, легально выпуская клонов процессоров Intel, компания AMD добивалась экономии на затратах в НИОКР. Более того, Intel являясь, фактически, первой компанией в этой сфере имела монопольное преимущество и достаточную известность, в то время как AMD выступало в роли «тёмной лошадки». Это позволяло, при относительно равных капитальных затратах на создание заводов для производства микропроцессоров, обеспечить снижение себестоимости производства процессора AMD за счёт использования существующих разработок компании конкурента.

И так, AMD используя более низкие цены на собственную продукцию, чем её конкуренты, старалась захватить большую долю рынка, стать более известной, сформировать благоприятный имидж и закрепиться на рынке полупроводников. Данная стратегия оказалась довольно успешной.

Крайне важным аспектом в производстве процессоров является переход на более совершенный технологический процесс, который характеризуется удвоением количества транзисторов, размещаемых на кристалле интегральной схемы [5].

Tick-Tock — модель развития микропроцессоров, которой Intel пользуется с 2007 года. В определённые промежутки времени технологии позволяют уменьшить размер элементов на плате, что позволяет снизить энергопотребление и уместить большее количество транзисторов на кристалле того же размера. Если можно уместить больше элементов, то возможна новая микроархитектура: добавляются новые команды, улучшается логика работы, увеличивается количество разных элементов.

Стратегия «тик-так» разделяет два процесса. За «тик» транзисторы становятся меньше. Изменения микроархитектуры есть, но они незначительны. «Так» означает создание новой микроархитектуры, то есть большие, иногда фундаментальные изменения в целях достижения больших приростов производительности [6].

Такими шажками Intel двигается уже почти 10 лет. Каждый из них занимает от года до полутора лет. Но в последнее время уменьшать техпроцесс становится всё сложнее. При переходе с 22 до 14 нанометров появились задержки в 6—9 месяцев. В это время приходилось повышать процент выхода работоспособных чипов с пластин до допустимого по себестоимости уровня. Закон Мура, который описывает удваивание количества транзисторов на кристалле каждые 24 месяца, приходится корректировать.

Компания объясняет, что будет увеличено общее время использования продуктов на текущем техпроцессе в 14 нанометров и будущем в 10 нм. Но будет сохраняться рыночный темп выпуска новых продуктов.

Теперь процессоры будут производиться по новому циклу «процесс — архитектура — оптимизация». Это значит, что потребителям придётся ждать значительного прироста производительности на год дольше. На третий год чипы будут иметь наименьший рост вычислительной мощности, так как усилия компании будут брошены на оптимизацию и уменьшение энергопотребления [7].

Как и Intel, AMD работало в направлении создания новых заводов с более совершенным технологическим процессом. Однако, объём инвестиций в создание подобных заводов составляет около \$5млрд [6]. Intel, на протяжении всего существования компании, имел собственные производственные мощности с наилучшими для своего времени, внедрёнными технологическими процессами.

В октябре 2008 г. AT&T и AMD объявили о намерении создать совместное предприятие по выпуску полупроводников, которое должно было состоять из производственных мощностей AMD, отделенных от

американского чипмейкера к моменту создания предприятия. Сделка была завершена 2 марта 2009 г. После этого AMD сфокусировалась на R&D-деятельности. Компания Globalfoundries объявила о достижении договоренности с AMD о выкупе оставшейся доли AMD в 2012 г [8].

Таким образом, компания AMD лишилась собственных производственных мощностей. Данное решение было принято в виду того, что финансовое состояние компании было неудовлетворительным, а содержание заводов и поддержание их работоспособности, а также переход на новые технологические процессы является крайне затратным мероприятием. И если раньше компания снижала стоимость процессора по отношению к Intel для роста рыночной доли на рынке, то сейчас поддержание низкой цены на собственную продукцию и оптимизация затрат призвана сохранить эффективную деятельность чипмейкера и защитить собственную рыночную долю.

На данный момент, активно развивается такое направление бизнеса как контрактное производство микросхем. AMD пошло по этому пути: занимаясь НИОКР и маркетингом собственной продукции, компания заключала договор с другими производителями чипов, передавала им свои лицензии после чего компания-производитель предоставляла готовые процессоры AMD для сбыта. AMD сотрудничает с такими компаниями как: GlobalFoundries, Samsung и TSMC [9].

В предыдущие периоды времени, когда у AMD были свои собственные производственные мощности, компания испытывала проблемы в отставании их технологического процесса от Intel. В итоге, хоть процессоры AMD и могли конкурировать с Intel, но имели большее тепловыделение и энергопотребление. Не смотря на это, компания могла осуществлять жёсткий контроль качества за производством своих изделий внутри завода и обеспечивать тот уровень объёма производства, который ей был необходим. В настоящее время, AMD не может контролировать сам производственный процесс на контрактных фабриках, а только лишь проверять качество процессоров на выходе. Более того, AMD вынужденно диверсифицировать собственную структуру заказов на производство процессоров с разными контрактными производителями, чтобы снизить риски недопоставки и обеспечить гибкость в объёмах производства своей продукции.

Intel напротив, удерживает «львиную долю» рынка микропроцессоров на протяжении длительного времени, благодаря своей политике соблюдения баланса между высокими ценами и наивысшего качества. Это стало возможным благодаря колоссальным инвестициям в НИОКР и постоянному созданию новых фабрик с наилучшими технологическими процессами в мире.

В 2015 году исследовательский бюджет AMD достиг минимума за 10 лет, а Intel — максимума [10]. Это связано с сильным конкурентным давлением от Intel и других чипмейкеров, требующее постоянного снижения стоимости конечных продуктов. Однако, чем больше затраты, тем выше шансы создать более мощную и более эффективную архитектуру, разработать конкурентную технологию.

Конечно, AMD пользуется фабриками контрактных производителей, которые имеют сопоставимые технологические процессы с Intel, что позволяет обеспечить необходимую конкуренцию на рынке процессоров на базе x86, но необходимо понимать, что 10 нм — это лишь наименование технологического процесса, указывающее на одну из его характеристик. Все производственные процессы Intel, как правило, превосходят аналогичные технологии других производителей полупроводников. Так, 14-нм и 16-нм FinFET технологии Samsung, GlobalFoundries и TSMC хоть и используют уменьшенные транзисторы, базируются на межблочных соединениях от 20-нм техпроцессов. Таким образом, размер микросхем, произведённых по технологиям 14LPE и CLN16FF, не отличается от тех, что изготавливались с использованием менее совершенных процессов, что не даёт возможности серьёзно увеличить их транзисторный бюджет по сравнению с предшественниками [11].

По сравнению с технологиями изготовления микросхем других производителей полупроводников, новые техпроцессы Intel всегда и по всем характеристикам превосходят своих предшественников. Так, 14-нм техпроцесс Intel не только увеличивает частотный потенциал и уменьшает энергопотребление, но и увеличивает плотность транзисторов, что даёт возможности интегрировать в микросхемы больше функциональных блоков [11].

Более того, Intel инвестировал в создание подразделения Intel Custom Foundry в рамках своей группы технологий и производства в начале 2010 года [12]. Данное подразделение является новым контрактным производителем на рынке чипмейкеров. Intel нуждается в контрактном бизнесе по производству полупроводников, чтобы максимизировать использование своих производственных мощностей и компенсировать затраты на разработку новых технологических процессов. Каждый новый процесс изготовления микросхем обходится дороже предыдущего, а стоимость новых производственных комплексов растёт. Сегодня инвестиции в научно исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) одного технологического процесса составляют \$1–\$1,5 млрд, в то время как капитальные вложения в новую фабрику, как правило, превышают \$5-6 млрд [12].

Вывод:

Intel продолжает использовать стратегию высоких цен для покрытия колоссальных затрат и инвестиций в НИОКР, и создание новых заводов. Данная стратегия на рынке процессоров на базе архитектуры x86 является на данный момент самой успешной, так как на протяжении длительного периода времени позволяет компании Intel занимать наибольший сегмент рынка процессоров для настольных ПК и сохранять свои конкурентные преимущества, выраженные в гибком и масштабном объёме производства процессоров, с сохранением наивысшего качества и внедрением новых технологий.

В начале своей деятельности, когда AMD сэкономила на НИОКР, выпуская клоны процессоров компании Intel, и снижая цену на продукцию, AMD обеспечивала рост собственной доли на рынке микропроцессоров — ведя агрессивную ценовую войну. На данный момент AMD вынужденно уменьшать цены на свою продукцию в виду технологического отставания от своего конкурента и отсутствия собственных производственных мощностей, для сохранения финансовой устойчивости и защиты собственной доли на рынке. Тем самым можно сказать, что в современных условиях снижение цен на продукцию AMD является защитной реакцией.

Наращивание инвестиций в НИОКР и создание новых заводов с передовыми технологическими процессами является основой для поддержания наивысшего уровня конкурентоспособности компании в сфере высоких технологий. AMD в попытках увеличить свою долю за счёт снижения затрат на разработку новых технологий и заводов, оказалось в положении технологического отставания от своего конкурента. Как следствие, компания начала терять свою долю на рынке процессоров.

Список использованной литературы:

1. Geektimes – режим доступа: <https://geektimes.ru/company/ua-hosting/blog/266820/>. – Дата доступа: 04.12.2016 г.
2. PassMark – режим доступа: https://www.cpubenchmark.net/market_share.html. – Дата доступа: 04.12.2016 г.
3. ЭЛИТАРИУМ. Центр дистанционного образования – режим доступа: <http://www.elitarium.ru/cenovye-strategii-cenoobrazovanie-rynok-tovar-proizvodstvo-pokupatel-pribyl/>. – Дата доступа: 04.12.2016 г.
4. Википедия. – режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Advanced_Micro_Devices. – Дата доступа: 04.12.2016 г.
5. Википедия. – режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Закон_Мура. — Дата доступа: 04.12.2016 г.
6. Хабрахабр. – режим доступа: <https://habrahabr.ru/company/intel/blog/108615/>. – Дата доступа: 04.12.2016 г.
7. Geektimes – режим доступа: <https://geektimes.ru/post/273180/>. – Дата доступа: 04.12.2016 г.
8. Cnews издание о высоких технологиях – режим доступа: http://www.cnews.ru/news/top/amd_okonchatelno_lichilas_svoih_zavodov. – Дата доступа: 04.12.2016 г.
9. Мир Nvidia — режим доступа: <https://nvworld.ru/news/tags/amd/производство/>. – Дата доступа: 04.12.2016 г.
10. 3Dnews – режим доступа: <http://www.3dnews.ru/911635>. – Дата доступа: 04.12.2016 г.
11. 3Dnews – режим доступа: <http://www.3dnews.ru/917247>. – Дата доступа: 04.12.2016 г.
12. 3Dnews – режим доступа: <http://www.3dnews.ru/921608>. – Дата доступа: 04.12.2016 г.

© Бондаренко Е. В., 2016

А.Ф. Буравлева, студент
 Н.А. Клипина, студент
 Р.Г. Абакумов, к.э.н., доцент
 БГТУ им. В. Г. Шухова
 г. Белгород, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О РАСХОДАХ НА ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические и методические аспекты определения расходов на эксплуатацию зданий и сооружений.

Ключевые слова

Расходы, эксплуатация, здание, сооружение.

Уровень современной цивилизации напрямую зависит от качества построенных зданий и сооружений и уровня их содержания. Каждое здание и сооружение представляет собой сложный и дорогостоящий объект недвижимости, выполняющий конкретные функции и обладающий установленными эксплуатационными качествами. Для эффективного использования, здание должно находиться в исправном состоянии, то есть выполнять заданные функции с параметрами, установленными требованиями технической документации.

Техническая эксплуатация зданий и сооружений – это комплекс мероприятий, направленный на обеспечение нормативного срока службы.

Основные задачи эксплуатации здания: отслеживание технического состояния и жизнеобеспечения объекта недвижимости; обеспечение безотказной работы конструкций; соблюдение нормальных санитарно-гигиенических условий и условий микроклимата; корректное использование инженерного оборудования; поддержание температурно-влажностного режима помещений; проведение своевременного ремонта; повышение степени благоустройства зданий.

При оценке эффективности использования объектов недвижимости основными показателями, выступающими в качестве текущих затрат, являются эксплуатационные расходы за нормативный срок службы.

Под нормативным сроком службы здания понимается продолжительность его безотказного функционирования, то есть установленное СП календарное время, по истечении которого эксплуатация объекта становится нецелесообразной.

Цена приведенных затрат на содержание зданий и сооружений должна стремиться к минимуму. Приведенные затраты (ПЗ) складываются из всех расходов капитального и эксплуатационного характера с учетом нормативных коэффициентов эффективности (ЕН, Е'Н).

Математическое выражение имеет вид:

$$П = K + ENZ + E'NZ' \rightarrow \text{минимум}, \quad (1)$$

где K – средняя стоимость капитального ремонта, руб.

Преобразования дают выражение для определения оптимального срока службы здания, стоимость единовременных первоначальных затрат на возведение которого составляет Z руб. Объемно-планировочные и конструктивные решения предусматривают проведение ремонтов через tp лет со средней стоимостью ремонта K руб.

Общее число ремонтов тобщ за нормативный срок службы n (лет):

$$\text{тобщ} = tp \sqrt{2Z(nK)}, \quad (2)$$

где $n=2(n-1)$ – коэффициент, учитывающий непропорциональную зависимость стоимости

капитального ремонта от его порядкового номера.

Исходя из этого выражения, можно сделать вывод, что оптимального срок зависит от средней стоимости капитального ремонта K , межремонтного периода tr , объема первоначальных затрат на возведение здания Z .

Чем реже ремонтируются конструктивные элементы и стоимость этих ремонтов минимальна, тем больше оптимальный срок службы элементов и здания в целом. Как правило, срок службы отдельных конструктивных элементов и инженерных систем в несколько раз меньше нормативного срока службы всего здания, поэтому, эффективное использование объекта требует замены необходимых элементов в течение всего срока его эксплуатации.

Процессы эксплуатации зданий и сооружений, несущие основные расходы и затраты: 1) управление эксплуатацией (организация и планирование эксплуатации; взаимоотношения с поставщиками; все виды работы с нанимателями и арендаторами); 2) обслуживание и ремонт строительных конструкций и инженерных систем: (обслуживание, включая диспетчерское и аварийное; осмотры, определяющие степень износа; подготовка к сезонной эксплуатации; текущий ремонт (проводится через 2-5 лет); капитальный ремонт (проводится через 9-25 лет)); 3) обеспечение условий микроклимата (отопление; вентиляция; кондиционирование; освещение); 4) обеспечение жизнедеятельности пользователей здания (водоснабжение и водоотведение; работа санузлов; обеспечение электроприборами; обеспечение продуктами питания и т.д.)

Расходы на эксплуатацию исчисляются по каждой их статье соответствующими расчетами, основой для которых являются проектные данные, действующие нормы, тарифы и цены.

Затраты на эксплуатацию инженерных систем исчисляются на основе расчетных показателей потребности в водоотведении и водоснабжении, расхода газа и электроэнергии, теплотеря на отопление и действующих тарифов на коммунальные услуги, а показатели потребности в энергоресурсах на основе инженерных расчетов по составу проекта.

По оценке экспертов по недвижимости, согласно действующей в Российской Федерации системе нормативных документов, затраты на мероприятия по эксплуатации зданий и сооружений в соотношении с первоначальной стоимостью объекта имеют следующие размеры: обеспечение зданий коммунальными услугами –5-8% от первоначальной стоимости; техническое обслуживание и ремонт строительных конструкций и инженерных систем зданий –2-3% от первоначальной стоимости; санитарное содержание – 0,5-0,75% от первоначальной стоимости.

В целом затраты на эксплуатацию зданий и сооружений за год составляют 5-15 % от стоимости их возведения (сметной стоимости строительных работ).

Резюмируя выше сказанное, сделаем вывод, что эффективное и безопасное использование зданий и сооружений напрямую зависит от правильной эксплуатации, безотказной и исправной работы всех конструктивных элементов и инженерных сетей, что позволяет обеспечить максимально комфортные условия для жизни и работы.

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.

Л.З. Буранбаева

К.э.н., доцент

СИБашГУ

г. Сибай, Российская Федерация

Г.Ш. Шарапова

студент спец. Банковское дело, 2 курс

ГБПОУ «Сибайский многопрофильный колледж»,

г. Сибай, Российская Федерация

Д.Х. Яндавлетова

преподаватель

ГБПОУ «Сибайский многопрофильный колледж»,

г. Сибай, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрена деятельность исламских банков. Представлено развитие исламских банков в банковской деятельности. Учтены особенности деятельности исламских банков.

Ключевые слова

Исламские банки, развитие, различие, принципы, процент, исламский банкинг.

Развитие банковской деятельности сопровождается активным применением новых современных банковских услуг, например, таких как различные виды интернет-банкинга, а также способов ведения банковских дел. Одним из них является развитие исламских банков.

Данная тема начала распространяться в России в форме научных публикаций и дискуссий со второй половины 1990-х гг., известной финансовым и другими кризисами того периода.

«Второй этап» развития указанной проблемы приходится на 2014 г. сначала в качестве темы для обсуждения, но прозвучала почти на всех федеральных каналах телевидения, радио, а также на страницах государственных и частных профессиональных журналов [9].

Понятие «исламский банк» часто упоминается на международных банковских форумах. Исламский банк представляет собой кредитно-финансовое учреждение, действующее на беспроцентной основе и использующее в своей деятельности такой принцип исламской экономики, как мушарака, что позволяет обходить существующий в исламе запрет на ссудный процент [8].

Исламский банкинг представляет собой методы и способы ведения банковских дел, предписанные шариатом (правовыми исламскими нормами). Согласно шариату запрещено преднамеренно рисковать капиталом, принимать участие в азартных играх, заниматься ростовщичеством и спекуляцией, что отличает исламский банкинг от традиционного [2, 84].

Основным различием исламских банков от традиционных считается то, что при предоставлении кредитов и в депозитных вкладах не используется начисление процентов. Следовательно, что исламские Центральные банки также без взимания процентов кредитуют коммерческие банки и различные инвестиционные проекты. При этом традиционные Центральные банки, выдавая коммерческим банкам кредиты под проценты, применяют ключевую ставку.

Услуги Исламских банков основываются на следующих принципах: следование нормам шариата, указанным в Коране и Сунне Пророка Мухаммада; запрет процентов; запрет на финансирование неисламских кредитных организаций, а также проектов, связанных с алкогольной индустрией, свиноводством, развлекательной индустрией и всего подобного, что противоречит правовым и этическим нормам Ислама. [3]

Отметим, что банки, работающие в соответствии с принципами Ислама, не пользуются источником прибыли, являющийся основным для традиционных коммерческих банков: разницей между процентной ставкой по размещенным ссудам и привлеченным средствам. Для исламских банков источниками доходов

являются иные операции, не противоречащие шариату. [3], [1].

В настоящее время более 500 исламских финансовых институтов действуют в 75 странах всех континентов, контролируя активы на сумму, превышающую 2 трлн долл. США [4, с. 8]. Исламские финансовые институты в глобальном плане все время своего существования показывают стабильность и поступательный рост. Спекулятивные банки разоряются, прибыли исламских банков стабильно увеличиваются на 15-20% каждый год, а активы — более чем на 20% в год, считает эксперты издания The Banker [5]. По данным Совета по исламским финансовым услугам (IFSB), с 2009 по 2014 г. ставка общего годового роста составила 17,3% [6]. Ростовщические финансовые институты теряют клиентов, а исламские компании только увеличивают свою клиентскую базу. По оценкам Ernst & Young, к концу 2018 г. в мире исламские финансы будут контролировать активы на общую сумму 5 трлн долл. США [7], а к 2020 г., по расчетам Агентства по научным исследованиям в области исламской экономики (ISRA), приблизятся к 6,5 трлн. долл. США [4, с. 3].

России исламские банки функционируют в Башкортостане, Татарстане, планируются открытия в других регионах РФ.

Внедрение исламских банков должно регулироваться преобразованиями в законодательной сфере.

Список использованной литературы:

1. Лазарев А. Д. Исламские банки: принципы, услуги и различия с традиционными банками // Символ науки. 2016. №4-1 С.112-118.
2. Халидов Ш.А., Подколзина И.М. Исламский банкинг: сущность и перспективы развития // Проблемы экономики и менеджмента. 2014. №1 (29) С.83-85.
3. Шибанова-Роевко Е.А., Саидов А.А. Современная исламская банковская система / РАЕ, 2014.
4. Islamic Finance Prospects and Challenges, MIFC, 28.08.2015, Kuala-Lumpur, 128 p.
5. The Banker Editorial. Islamic Bank of the 2015 Year Awards. 6.06.2015 Электронный ресурс: URL: <http://www.thebanker.com/Markets/Islamic-Finance/Islamic-Bank-of-the-Year-Awards-2015> (дата обращения: 12.12.2015).
6. IFSB Stability Report, IFSB, 2015, Kuala Lumpur, 288 p.
7. Ernst & Young. World Islamic Banking Competitiveness Report, 2014, London, 386 p.
8. <http://islamist.ru/%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA/>
9. http://www.webeconomy.ru/index.php?cat=mc&mc=186&newsid=3285&page=cat&sb=90&top_menu=&type=news

© Буранбаева Л.З., Шарапова Г.Ш., Яндавлетова Д.Х., 2016

УДК 338.467.6

Э.Н. Ватагина

студентка 4 курса факультета Экономики и Менеджмента
Российский государственный университет им. Косыгина

М.А. Кирбякова

к.э.н., доцент кафедры Экономики и Менеджмента
Российский государственный университет им. Косыгина
Г. Москва, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ СЕТЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В НОВОЙ МОСКВЕ

Аннотация

В статье рассмотрены возможности сетевого планирования и управления для разработки проекта открытия предприятия общественного питания в Новой Москве.

Ключевые слова

Сетевое планирование, Новая Москва, предприятие общественного питания, внешняя среда, процесс, проект.

Москва является крупнейшим городом России и представляет истинную культурную ценность всего государства. Это многомиллионный мегаполис, самый крупный в Европе, живущий в своем неповторимом ритме.

Москва - политический, научный, культурный, туристический и финансовый центр, а также центр притяжения для ищущих работу. Это определяет характер и проблемы мегаполиса, особенно это касается транспортной ситуации. Сложная транспортная ситуация, постоянно растущая численность населения и стремительное развитие Москвы стали причинами увеличения территории города. Проект расширения Москвы был официально презентован 11 июля 2011 г., а уже 1 июля 2012 г. начал воплощаться в жизнь. Для расширения Москвы рассматривались различные территории Московской области. Выбор пал на юго-западную ее часть. Данная территория имеет менее развитую систему расселения по сравнению с другими территориями Московской области.

Новая площадь Москвы составила 2584 кв. км и получила официальное название ТиНАО (Троицкий и Новомосковский Административный Округ). Присоединенные территории позволят реализовать политику развития города. В Новой Москве будет несколько центров деловой активности, в которых планируется создать новые рабочие места для горожан. Это поможет решить транспортные проблемы и обеспечит стабильное экономическое развитие Москвы. Планируется увеличить население ТиНАО до 1,5 млн.чел. и создать 1 млн. рабочих мест.

Новая Москва активно заселяется, идет строительство жилых комплексов, деловой и коммерческой недвижимости, а также транспортной и социальной инфраструктуры. Развитие транспортной инфраструктуры предполагает увеличение количества маршрутов автобусов, реконструкцию дорог и транспортных развязок, планируется строительство нескольких станций метрополитена.

Высокие темпы застройки районов, безусловно, будут способствовать развитию коммерческой недвижимости. Жителям нужны торговые точки, где они могут покупать продукты питания, одежду, мебель, бытовую технику и т.д. Но развивающиеся районы также нуждаются в местах, несущих досуговую функцию. Одним из таких направлений является открытие предприятий общественного питания.

При разработке плана открытия объекта общественного питания особое внимание должно уделяться его организационно-экономическому обоснованию. Сюда относятся выбор района, опрос населения о необходимости предприятия общественного питания, выбор вида предприятия общественного питания, получение разрешения и т.п.

Важнейшим этапом организационно-экономического обеспечения бизнес-плана является анализ внешней среды. Это позволяет учесть положительные стороны и предусмотреть недостатки при открытии объекта общественного питания. Эффективность выбора места и вида объекта общественного питания во многом зависит от того, насколько тщательно обоснована и проанализирована внешняя среда объекта проектирования.

Наиболее приемлемым методом организации и планирования работ последовательного обследования внешней среды является метод сетевого планирования и управления (СПУ), который был использован в данной работе.

Сетевой график - это модель процесса, в которой отражается зависимость и последовательность выполнения всего комплекса работ. Основные элементы сетевого графика - работы и события. Работа отражает трудовой процесс, а событие - факт окончания этого процесса. Непрерывная последовательность работ, при которой конечное событие каждой работы совпадает с начальным событием последующей работы называется путем сетевого графика.

Для разработки бизнес-плана строительства объекта общественного питания в Новой Москве был составлен перечень работ, который необходимо выполнить для обоснования открытия этого предприятия.

Определение комплекса работ осуществлялось в несколько этапов. Одним из главных факторов влияющих на прибыльность предприятия общественного питания является его местоположение. Поэтому на начальном этапе в перечень были включены работы, связанные с анализом территории, инфраструктуры и рынка общественного питания в Новой Москве. Это позволит выбрать район открытия предприятия, а также сформировать представление о потенциальных конкурентах.

В ходе анализа был выбран пос. Коммунарка. Данная территория активно заселяется, планируется строительство станции метрополитена (что является дополнительным фактором привлечения посетителей) и на данный момент в выбранном районе существуют всего две точки общественного питания: ресторан быстрого питания "Макдоналдс" и пекарня-кондитерская "Горячий калач".

Следующий этап включал работы, направленные на анализ потребителя. Были составлены анкеты и проведен предварительный опрос местного населения. В анкетах затронуты вопросы, которые дали ответы о необходимости предприятия общественного питания в данном районе, о типе предприятия (кафе, ресторан, столовая и т.д.) и о возможной целевой аудитории.

Еще одним важным вопросом является выбор в пользу аренды помещения или его покупки. У каждого варианта есть свои плюсы и минусы. Для данного проекта более выгодным является покупка помещения. Район является перспективным и цена недвижимости (а следовательно и аренды) будут расти. Такой выбор также снижает риск зависимости от арендодателя, который в любой момент может расторгнуть договор.

В результате в сетевой график были включены следующие работы:

Код работы Принятие решения об открытии точки общественного питания в Новой Москве 1-2

Изучение рынка общественного питания в Новой Москве 2-5
 Анализ территории Новой Москвы 2-3
 Исследование состояния инфраструктуры Новой Москвы 2-4
 Анализ рынка недвижимости с целью выбора помещения 4-5
 Выбор района пункта строительства предприятия общественного питания 5-7
 Подготовка анкет для опроса населения о необходимости открытия точки общественного питания и выбора ее вида 5-6
 Проведение опроса среди населения 7-8
 Обработка результатов опроса 8-9
 Выбор помещения для открытия точки общественного питания 9-10
 Встреча с продавцом помещения 11-13
 Оформление и заключение договора купли помещения 11-14
 Выбор вида предприятия общественного питания 9-11
 Организация встречи с местными органами власти 11-12

Проведение встречи с местными органами власти 14-16

Получение разрешения об открытии предприятия общественного питания 14-15

Оформление всей необходимой документации 16-17

Проведение рекламной компании 17-18

Разработка и создание сайта 17-19

Принятие решения о разработке бизнес-плана открытия предприятия общественного питания 19-20

Сетевой график обоснования открытия объекта общественного питания изображен на рисунке 1.

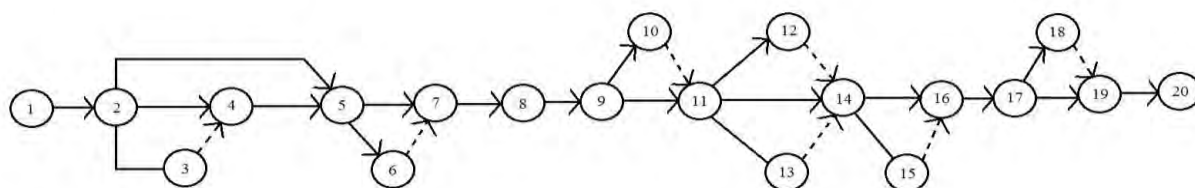


Рисунок 1 – Сетевой график обоснования открытия объекта общественного питания.

Результатом проделанной работы является принятие решения о разработке бизнес-плана открытия предприятия общественного питания в Новой Москве.

Как показала работа, сетевое планирование и управление является эффективным способом планирования, координации и управления комплексом взаимосвязанных работ, обеспечивающих более рациональное использование трудовых и материальных ресурсов и сокращает сроки выполнения разработки.

Разработанную сетевую модель можно использовать как типовую при обосновании открытия предприятия общественного питания.

Список использованной литературы:

1. М.А. Разу Управление проектом, основы проектного управления. Учебник. Кнорус, 2015.
 2. Т.С. Бронникова Разработка бизнес-плана проекта. Учебное пособие. Альфа-М, Инфра-М, 2014.
- © Ватагина Э.Н., Кирбякова М.А., 2016

УДК 338.46, 659

А.К. Вафина

магистр 2 курса экономического факультета
Набережночелнинский институт ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет
Научный руководитель: **Р.Р. Аетдинова**
к.п.н., доцент кафедры «Производственный менеджмент»
Набережночелнинский институт ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет
Г. Набережные Челны, Республика Татарстан

**ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ПЕЧАТНЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН**

Аннотация

В статье рассмотрены с какими трудностями сталкиваются печатные издания в Республике Татарстан в эпоху информационных технологий.

Ключевые слова

Печатные массмедиа, рекламный рынок, рекламные печатные издания.

Общий объем средств массовой информации на 2015 год на территории Республики Татарстан насчитывает 768 единиц [1, с. 35].

Печатные СМИ Республики Татарстан представлены следующими сегментами: бесплатные рекламные издания, платные рекламные издания, корпоративные издания, специализированные издания, журналы регионального уровня, информационные и информационно-развлекательные газеты, деловые газеты, муниципальные газеты.

Издания ведут острую конкуренцию за рекламодателя, имеют отработанные технологии привлечения рекламных заказов. Наиболее острыми направлениями конкуренции являются: цена размещения, география распространения и способ доставки [2, с. 39].

Наиболее рекламируемые категориями являются услуги – банки и связь (21,5 %), продукты питания (21%), а также парфюмерия, косметика (17%).

На сегодняшний день массовые бесплатные газеты занимают самый крупный сегмент рынка печатных СМИ Татарстана. Как известно, бесплатная пресса не зависит от читательского спроса, а существует на доходы, получаемые от продажи рекламных площадей. Лидерами среди бесплатных газет в Казани являются «Pro Город», «Metro», «Ва-банкъ». Еженедельный тираж газеты «Ва-банкъ» составляет 284 тыс. экземпляров, газета «Pro Город» еженедельно распространяется по почтовым ящикам во всех районах города Казани тиражом 290 тыс. экземпляров. Газета «Metro» - 150 тыс. экземпляров каждую неделю.

В Набережных Челнах бесплатно распространяются газета «Единство» (тираж 133 тыс. экземпляров), газета «Капитал-Закамье» (тираж газеты составляет 70 000 экземпляров еженедельно. Также в регионе представлены бесплатные гляцевые журналы (например, «Я покупаю», «Выбирай»).

Платные издания можно приобрести по подписке и в розницу. Неуклонное падение тиражей платных изданий и, как следствие, снижение объемов подписки в современных условиях является общенациональной тенденцией.

Проанализируем печатные СМИ АО «Татмедиа», АО «Татмедиа» - крупнейшая региональная медиакомпания в РТ. Печатные СМИ АО «Татмедиа» выходят на татарском, русском, чувашском и удмуртском языках.

Подписной тираж изданий АО «Татмедиа» по Татарстану на 2 полугодие 2016 года составляет 288 555 экземпляров, это на 5,2% меньше, чем годом ранее и на 7,6% меньше, чем за 1 полугодие 2016 года. В том числе: по районным и городским газетам — 194 443 экземпляра, на 5,9% меньше, чем годом ранее и на 8,3% — чем в 1-м полугодии 2016 года; по республиканским газетам — 37 001 экземпляр, на 10,8% меньше, чем годом ранее и на 10,6% — чем в 1 полугодии 2016 года; по журналам — 57 111 экземпляров, на 1,2% больше, чем годом ранее и на 3,3% меньше, чем в 1 полугодии 2016 года [3].

Согласно результатам исследования, влияние кризиса отразилось на печатные СМИ следующим образом: произошло снижение тиражей и доходов от рекламы, сократилась финансовая поддержка учредителей и спонсоров, обострилась конкуренция, партнеры (распространители, полиграфисты, поставщики бумаги) увеличили расценки.

Помимо снижения тиражей, отрицательно сказывается на развитии рынка печатных СМИ и сокращение объектов розничной торговли прессой. За последние годы количество киосков в Казани сократилось вдвое. Такая же тенденция наблюдается и в других городах РТ.

В числе ключевых антикризисных мер можно выделить: увеличение объемов скрытой рекламы, сокращение персонала, уменьшение объема заработной платы.

Несмотря на кризис, ряд изданий продолжают работать успешно. Например, газета «Аргументы и факты», это говорит о том, что потребитель готов платить за оригинальную идею и ценный контент в полиграфическом оформлении.

Если говорить о ситуации в целом, то печатные издания столкнулись с большой конкуренцией со стороны электронных СМИ. Многие новости устаревают ещё до выхода газет. Рекламные бюджеты частично переходят из прессы в Интернет. Интересно, что многие издания направили свои усилия на создание своей электронной версии. Все большее количество людей отдает предпочтение именно интернет-версиям изданий.

Стоит отметить, что позитивными факторами влияющими на рынок СМИ, является разработка маркетинговых стратегий, детальное изучение потребительских предпочтений, увеличение оборотов газетного рынка и рост конкурентоспособности отдельных издательств вследствие их дифференциации. Потенциал традиционных печатных СМИ, несмотря на переживаемый кризис, остается высоким. Разработка новых подходов форм контента, новации в организации труда с параллельным развитием печатной версии СМИ позволяет редакциям расширить аудиторию и получить новые доходы. Платным печатным изданиям важно точно очертить свою целевую аудиторию, чтобы отвечать ее запросам.

Список использованной литературы

1. Гильманова А. Н. Развитие специализированных СМИ в Республике Татарстан / А. Н. Гильманова // Журналистика цифровой эпохи: как меняется профессия: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Екатеринбург, 14–15 апреля 2016 года. — Екатеринбург, 2016. — С. 35-39.
2. Коробов О.В. Тенденции рынка печатных средств массовой информации в волгоградской области // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. Выпуск №2, том, 2010 г. — с. 39-45.
3. URL: <https://kazanfirst.ru/article/330312>. (дата обращения: 7.10.2016 г).

З.Т. Вахитова

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Государственный аграрный университет Северного Зауралья»,

г. Тюмень, РФ

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОЙ МАТЕМАТИКИ В КРЕДИТОВАНИИ**Аннотация**

В статье представлены методологические аспекты выявления скрытых процентов потребительского кредитования.

Ключевые слова

Кредитные операции, проценты, процентная ставка, погасительный платеж

В последнее десятилетие в России наблюдается значительный прогресс в развитии взаимодействия населения и коммерческих банков. Это проявляется не только в росте депозитных операций, расширении спектра депозитных вкладов, но и развитии различных форм потребительского кредитования физических лиц. Практически все крупные торговые центры взаимодействуют с коммерческими банками («Русский стандарт», «Ноум Кредит энд Финанс Банк») предлагая потребителям приобрести товары в кредит на выгодных условиях, без переплаты.

Основная сумма долга может быть погашена целиком по окончании срока кредита или может погашаться постепенно в течении всего срока. Проценты обычно выплачиваются от суммы непогашенного остатка кредита (от остаточной суммы долга).

Существуют различные варианты погашения основной суммы долга:

- Единовременное погашение основного дога и процентов;
- Погашение периодическими взносами:
 - с равномерным погашением основной суммы долга
 - с неравномерным погашением основной суммы долга
- Амортизационное – постепенная выплата равномерными погасительными взносами основной суммы долга и процентов.

С точки зрения заемщика более выгодным является возможность расплатиться с кредиторами как можно позже, и с этих позиций заемщику более выгоден, казалось бы, вариант единовременного погашения долга. Однако нельзя упускать из виду и задачу минимизации процентных расходов по обслуживанию долга, а в этом случае сумма процентов является наибольшей из приведенных вариантов погашения кредита.

Вместе с тем для банка менее желательным является вариант единовременного погашения основной суммы долга. Способы, предполагающие периодические выплаты в счет погашения основной суммы долга, являются предпочтительными, поскольку постепенно снижаются кредитные риски по мере истечения срока кредита. Как правило, вариант единовременного погашения долга используется при краткосрочном кредитовании первоклассных заемщиков.

Остановимся подробнее на втором и третьем способах погашения кредита и постараемся ответить на вопрос о том, какой вариант предпочтительнее с точки зрения заемщика. Если в качестве критерия рассматривать минимизацию суммы процентов, то предпочтение, казалось бы, следует отдать периодическим взносам с равномерным погашением основной суммы долга. Однако если сравнивать погасительные платежи, то в первом, втором и третьем полугодии они меньше при способе амортизации долга. Возможность инвестирования этих средств может перекрыть не только разность процентов по этим способам погашения долга, но и даст дополнительный доход. По этим соображениям заемщику окажется предпочтительнее вариант амортизации долга.

Для кредитора вариант погашения кредита равными погасительными платежами в сравнении с равномерными выплатами основной суммы долга привлекателен большей суммой процентных выплат, хотя

с другой стороны, большей остается на начало периода непогашенная сумма основного долга, что означает наличие большего кредитного риска для банка. Поэтому при выборе варианта погашения долга должна быть учтена цель, поставленная кредитором: максимизация процентного дохода или минимизация кредитного риска.

Рассмотрим на примере приобретения бытовой техники в кредит. Холодильник определенной марки на момент покупки его клиентом стоит в магазине 17500. клиент может заплатить наличными 3500 руб. (20 % от стоимости). Следовательно, 14 тыс. руб. банк представляет в качестве кредита.

График платежей по кредиту, предлагаемый банком, представлен в таблице.

Номер платежа	Погасительный платеж	В том числе	
		проценты	Погашение основного долга
1	2577	388	2189
2	2577	350	2227
3	2577	275	2302
4	2577	216	2361
5	2577	141	2436
6	2577	90	2485
итого	15460	1460	14000

И далее на основе представленных расчетов покупателю сообщают, что проценты по кредиту (1460 руб.) составляют 10,45 % от размера кредита (14 тыс. руб.).

Можно ли принимать представленную здесь величину 10,45 %, за размер процентной ставки?

Рассмотрим более подробно, как получена величина 10,45 %. Размер процентов составил 1460 руб. но ведь это сумма за пол года, а процентная ставка приводится в расчете на год. Воспользуемся формулой процентов для простой процентной ставки и рассчитаем годовую процентную ставку:

$$i = \frac{I}{P * n} = \frac{1460}{14000 * 0,5} = 0,20857$$

То есть, процентная ставка составляет 20,86 %

Следует также учесть, что при расчете мы не учли то обстоятельство, что в действительности клиент в соответствии с условиями погашения кредита не пользуется суммой 14 тыс. руб. на протяжении всего срока кредитования, а только в течении первого месяца, после первого месяца клиент остается должен банку 11811 руб. и т.д.

Следовательно для расчета реальной процентной ставки нужно определить средний месячный размер основного долга:

Номер погасительного платежа	Остаточная сумма основного долга
1	14000
2	11811
3	9584
4	7282
5	4921
6	2485
итого	5083

Можно определить, что в среднем ежемесячный долг клиента составлял 8347,17 (50083:6=8347,17). Следовательно, реальная процентная ставка по кредиту будет равна 34,98% (1460:(8347,17*0,5)= 0,3498 или 34,98%).

Этот результат можно сравнивать с процентными ставками других банков, в том числе и Сбербанка России, в котором процентная ставка по потребительским кредитам в зависимости от условий и сроков кредитования колеблется от 20-26%.

Список использованной литературы:

1. Милоенко Е.В. Современная концепция и основные индикаторы устойчивого развития сельских поселений Тюменской области// Наука и бизнес: пути развития. 2014. № 6 (36). С. 56-59.
2. Милоенко Е.В. Состояние агропромышленного производства и основные направления поддержки сельских территорий в Тюменской области // Наука и Мир. 2014. Т. 2. № 2 (6). С. 58-59.

УДК 338

З.Т. Вахитова
старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Государственный аграрный университет Северного Зауралья»,
г. Тюмень, РФ

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО КРЕДИТАМ И ЗАЙМАМ

Аннотация

В статье представлены методологические аспекты учета расчета по кредитам и займам, в том числе на малых предприятиях.

Ключевые слова

Кредит, заем, долгосрочный кредит, краткосрочный кредит

Учет кредитов и займов регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/08), утвержденным приказом Минфина России от 06.10.08 г. № 107н.

Согласно ПБУ 15/08 основная сумма долга по полученному кредиту (займу) учитывается в соответствии с условиями договора займа или кредитного договора в сумме фактически поступивших денежных средств или в стоимостной оценке других вещей, предусмотренной договором.

Различают долгосрочную и краткосрочную задолженность заемщика по заемным средствам. Краткосрочной считается задолженность по кредиту или займу, срок погашения которой не превышает 12 месяцев. Долгосрочной задолженностью считается задолженность, срок погашения которой превышает 12 месяцев.

Информация о состоянии краткосрочных кредитов и займов, полученных отражается с использованием счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам».

Информация о состоянии долгосрочных кредитов и займов, полученных, отражается на счете 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам».

Согласно п. 3, 4 ПБУ 15/2008, проценты по кредитам нужно отражать отдельно от основной суммы долга.

Поэтому для учета краткосрочных кредитов и займов на предприятии к счету 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» открывают следующие субсчета:

- 66.1. «Расчеты по основной сумме краткосрочного кредита»;
- 66.2 «Расчеты по процентам по кредиту».

Для учета долгосрочных кредитов и займов к счету 67 открывают следующие субсчета:

- 67.1. «Расчеты по основной сумме долгосрочного кредита»;
- 67.2 «Расчеты по процентам по кредиту».

В бухгалтерском учете суммы полученных краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов отражаются по кредиту счетов 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» в корреспонденции со счетами учета денежных средств или со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в момент их фактического получения.

Возврат полученного от заимодавца кредита, займа, включая размещенные заемные обязательства, отражается в бухгалтерском учете заемщика как уменьшение (погашение) указанной кредиторской задолженности.

При погашении кредитов или займов на суммы погашаемых кредитов, займов дебетуются счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» или 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» в корреспонденции со счетами денежных средств (счета 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках»).

Информация о размещенных заемных обязательствах (обеспеченных векселями или облигациями) учитывается на счетах 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» или 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» обособленно.

Если облигации размещаются по цене, превышающей их номинальную стоимость, то делаются записи по дебету счета 51 «Расчетные счета» в корреспонденции со счетами 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» или 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» (по номинальной стоимости облигаций) и 98 «Доходы будущих периодов» (на сумму превышения цены размещения над номинальной стоимостью). Сумма, отнесенная на счет 98 «Доходы будущих периодов», списывается равномерно в течение срока обращения облигаций на субсчет 91-1 «Прочие доходы». Если облигации размещаются по цене ниже их номинальной стоимости, то разница между ценой размещения и номинальной стоимостью доначисляется равномерно в течение срока обращения облигаций с кредита счетов 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» или 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» в дебет субсчета 91-2 «Прочие расходы».

В бухгалтерском учете операции по учету кредитов и займов на предприятии отражаются следующими проводками:

Дебет 51 «Расчетные счета»

Кредит 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» – получен краткосрочный кредит (заем);

Дебет 51 «Расчетные счета»

Кредит 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» – получен долгосрочный кредит (заем).

Кредиты и займы, не оплаченные в срок, учитываются обособленно.

Следует отметить особенности отражения в бухгалтерском учете операций по договору займа в натуральной форме. Для того чтобы возратить ранее полученный заем, заемщик должен сначала приобрести новые вещи, соответствующие тем же качествам, что и ранее полученные, а уже затем передать их заимодавцу. Возврат вещей по истечении договора займа означает, что право собственности на них перешло от заемщика к заимодавцу. Поэтому такая операция отражается у заемщика на счетах реализации. При этом выручка от реализации вещей определяется по рыночной цене переданных ценностей согласно пункту 6.3 ПБУ 9/99 «Доходы организации».

Обратимся к отражению в бухгалтерском учете погашения полученных кредитов и займов.

В соответствии с пунктом 3 ПБУ 10/99 выбытие активов, связанных с погашением кредита и займа, не признается расходами организации. Возврат организацией-заемщиком полученного кредита и займа, включая размещенные заемные обязательства, отражается в бухгалтерском учете как уменьшение кредиторской задолженности и отражается по дебету счетов 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» в корреспонденции с кредитом счетов 50 «Касса», 51 «Расчетные счета».

Таким образом, от правильности и достоверности учета кредитов и займов зависит знание руководством предприятия их объемов и структуры, что позволяет принимать правильные решения по изменению данных характеристик, анализировать рентабельность полученных средств.

Краткосрочная и долгосрочная задолженность может быть срочной или просроченной.

Предприятия должны по истечении срока платежа обеспечить перевод срочной задолженности в просроченную. Данный перевод задолженности осуществляется организацией-заемщиком в день, следующий за днем, когда по условиям договора займа и/или кредита заемщик должен был обеспечить возврат основной суммы долга.

В соответствии с НК РФ операции по получению и погашению займов и кредитов, иных аналогичных средств, независимо от формы оформления заимствования, не облагаются налогом на прибыль и налогом на добавленную стоимость.

Банковское кредитование означает предоставление денежных средств банком или кредитной организацией заемщику денежных средств на условиях возвратности, срочности и платности. При банковском кредитовании заключается кредитный договор.

Малые предприятия могут учитывать любые расходы по займам как прочие. В том числе и расходы на покупку инвестиционных активов (п. 7 ПБУ 15/2008).

Таким образом, любые займы и кредиты оформляются договором, согласно которому банк или коммерческая организация обязуются предоставить денежные средства (кредит) или вещи заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик принимает на себя обязательство возвратить сумму, полученную займы, и уплатить проценты на нее. В случае договора займа предметом договора служит заем – деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, в случае договора кредита – денежные средства.

Список использованных источников:

1. Михайлюк О.Н., Вахитова З.Т. Экономический механизм государственной поддержки форм малого бизнеса аграрного сектора экономики// Научное обозрение.– 2015. – № 19. – С. 222-225.
2. Милоенко Е.В. Актуальные вопросы устойчивого развития сельских территорий//Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 179. С. 487-492.
3. Милоенко Е.В. Качество жизни населения - основной критерий устойчивого развития сельских территорий//Наука и Мир. 2013. № 4. С. 126-127.
4. Милоенко Е.В. Основные социально-экономические показатели устойчивого развития сельских территорий в Тюменской области//Научно-исследовательские публикации. 2014. № 2 (6). С. 48-52.
5. Милоенко Е.В. Оценка социальных ресурсов сельских домохозяйств региона для повышения качества их жизни //Научное обозрение. 2014. № 9-2. С. 539-541.

© Вахитова З.Т., 2016

УДК 330

Войтова А. С., Убирайлова В. Г., Черненькая Л. Н.

Студенты

НИМИ ДГАУ им. А. К. Кортунова
г. Новочеркасск, Российская Федерация

РАЗНОЧТЕНИЯ В ОБЛАСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДМЕТА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В данной статье рассмотрено формирование направления институциональной экономики учеными-экономистами XIX–XX вв. и поставлена задача разобраться в терминологии и выяснить, что стоит на самом деле за предметом изучения этой науки.

Ключевые слова

Институциональная экономика, предмет, определение, терминология, ученые-экономисты.

Институционализм как направление экономической науки возник на рубеже XIX–XX вв. в США и сформировался к 1920–1930-м годам. Его формирование проходило под влиянием работ представителей немецкой исторической школы, социологии и других наук. Играя заметную роль в 1930, 1960 и 1970-х годах, это направление в своем развитии эволюционировало от старого (раннего, традиционного) институционализма к современному институционализму, который в свою очередь распадается на несколько направлений. В настоящее время существует множество статей и научных публикаций, где авторы по-

разному трактуют как понятие институт, так и предметную область. Цель данного исследования – разобраться в терминологии и выяснить, что стоит на самом деле за предметом изучения этой науки. Последние разработки ученых-экономистов во-многом переплетаются, дублируют друг друга в самом понятийном аппарате институциональной экономики. Разберемся в этом подробнее.

Основоположник институционализма Т. Веблен под институтами понимал два взаимосвязанных типа явления. С одной стороны институты – это «...привычный образ мысли, руководствуясь которым, живут люди...», «...привычные способы реагирования на стимулы, которые создаются изменяющимися обстоятельствами...» [1, с. 200-204].

В традиционном институционализме трактовка институтов основывается на известном определении Т. Веблена: «Институты — это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе» [1, с. 201-202].

Сходную с Вебленом позицию занимает Эмиль Дюркгейм. Он рассматривает институты как любой вид мыслей, действий и чувств, который ограничивает индивидов. В этом смысле социальные факторы и институты достаточно схожи. Ученый подчеркивал, что регулярные институты (например, контракты) создаются людьми, и часто дизайн институтов определяется не их эффективностью, а моральными и этическими нормами, создающих людей [2, с. 6-7].

В похожем аспекте рассматривает институты Джон Коммонс. Анализируя институты как организационные механизмы достижения коллективных целей и в этом смысле отождествляя их с организациями, он пишет: [2, с.6-7] «Мы можем определять институт как коллективную деятельность по контролю индивидуальной деятельностью. Диапазон коллективной деятельности велик – от неорганизованных обычаев до множества организованных предприятий, таких как семья, корпорация, холдинг, торговая ассоциация, профсоюз... государство. Общий для всех них принцип – та или иная степень контроля над деятельностью отдельных лиц, который осуществляется коллективным действием» [3, с. 3-4].

Томас Гоббс в своем труде «Левиафан» говорил о базовых политических институтах как о результате заключения социального трактата между людьми, которые жили в обществе без государства и наносили в погоне за выгодой ущерб друг другу [4, с.10].

В отличие от Гоббса, который подчеркивал намеренный характер формирования институтов, Д. Юм в «Трактате о человеческой природе» писал, что такие институты, как правосудие и собственность, возникли спонтанно в виде побочного продукта социальных взаимодействий. По его мнению, важным фактором формирования института является повторение тех или иных взаимодействий, которое и закрепляет устойчивые правила, а возникающие подобным образом институты и приносят пользу всему обществу [2, с. 204].

А. Смит имел ту же теорию, что и Д. Юм, и считал, что рынки способствуют формированию выгодных для общества в целом институтов, а невыгодные институты вытесняются с рынка конкуренцией.

Формирование институционализма проходило и под влиянием работ представителей немецкой исторической школы. Одним из ее представителей был Густав Шмоллер. Его двойная трактовка отличалась от трактовок представителей классической экономической теории. Он говорил об институтах как об обычных стационарных формах хозяйствования (отождествлял их с организациями). И рассуждал о соглашениях и других стереотипах поведения, которые, по его мнению, надо рассматривать в специфическом контексте существующих идей, моральных норм и законов (отождествлял институты с правилами).

Институт определяется как коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия. Когда нечто трактуется с точки зрения «динамики» в противоположность «статике»; «процесса» в противоположность «товару»; деятельности в противоположность чувствам; массового действия в противоположность индивидуальному действию; управления в противоположность равновесию; контроля вместо принципа *laissez faire*, — такой подход объявляется институциональным [6, с. 648–657].

Одно из наиболее тиражируемых определений института – это определение, которое дают представители кафедры прикладной институциональной экономики Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова: «Институт – это совокупность, состоящая из правила и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила» [7, с. 51-57].

В итоге, приходим к выводу о предметной области науки. Исследования показали, что институциональная экономика может изучать:

1. Экономические отношения внутри и между общественными институтами;
2. Экономические отношения, организующие взаимодействие индивидов и различных субъектов общественного производства;
3. Проблемы на микро- и макро- уровнях;
4. Институты и их воздействие на экономическое поведение человека;
5. Проблемы экономической жизни во взаимосвязи и взаимообусловленности с институциональными изменениями.

Очевидно, на самом деле наука может изучать экономические явления с разных позиций и точек зрения, что говорит о широких ее возможностях и перспективах.

Список использованной литературы

1. Веблен, Т. Теория праздного класса. — М. : Прогресс, 1984.
2. Максимова, Е.А.. Институциональная трансформация товарного обмена. – Ростов-на-Дону. : СНКЦ ВШ ЮФУ, 2009. 108с.
3. Commons, J. Institutional Economics: Its Place in Political Economy/ L. : Transaction, 1989. P. 69.
4. Гоббс, Т. Левиафан//Т. Гоббс. Избранные произведения: В 2т. Т.2. М. : Мысль, 1964.
5. Commons, J.R. Institutional Economics // The American Economic Review. 1931.
6. Commons, J.R. Institutional Economics // The American Economic Review. 1931. Vol. 21. No. 4. P. 648–657.
7. Максимова, Е.А. Особенность российского институционализма: теоретические разногласия Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2014. № 7 (23). С. 51-57.

© Войтова А.С., Убирайлова В.Г., Черненькая Л.М., 2016

УДК 658.155

В.С.Гаврин

Студент 5 курса факультета геологии, горного и нефтегазового дела
Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова
г. Новочеркасск, Российская Федерация

А.Ю. Целикова

Студент 1 курса магистратуры кафедры «Лесоводства и лесных мелиораций»
Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К.Кортунова»,
г. Новочеркасск, Российская Федерация

А.Ю. Лаврищев

Студент 5 курса факультета геологии, горного и нефтегазового дела
Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова
г. Новочеркасск, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Статья посвящена анализу финансовых результатов и разработке комплекса мероприятий по

совершенствованию управления финансовыми результатами предприятия, специализирующегося на производстве стеновых материалов.

Ключевые слова

Финансовые результаты, затраты предприятия, метод учета затрат, калькуляция, себестоимость продукции, технологический процесс, финансовый анализ.

В настоящих условиях развития Российской промышленности возрастает необходимость оптимизации и минимизации производственных затрат. Целью данной работы является выявление резервов эффективной работы производственного предприятия на основе анализа основных финансово-экономических показателей деятельности и совершенствования системы управления финансовыми результатами.

Управление хозяйственной деятельностью организации требует соответствующего информационного обеспечения, важнейшей составной частью которого являются данные о финансовом положении. Существенный элемент такой информации – сведения о финансовых результатах (прибыли или убытка). Их анализ и совершенствование управления в условиях функционирования рыночных отношений – необходимый инструмент в принятии управленческих решений тактического и стратегического характера любого хозяйствующего субъекта, что и подтверждает актуальность выбранной темы.

Таблица 1

Основные финансово-экономические показатели предприятия за 2014 и 2015 г.г.

Наименование показателей	2015 г.	2014 г.	Отклонение, тыс. руб.	Относительное отклонение, %
1	2	3	4	5
1. Выручка (тыс.руб.)	956691	907400	+49291	+5,4
2. Себестоимость продаж (тыс.руб.)	702727	641972	+60755	+9,5
3. Среднегодовая стоимость основных фондов (тыс. руб.)	1613936	1717232	-103296	-6,0
4. Среднегодовая стоимость внеоборотных средств, тыс. руб.	1664712,5	1745387,5	-80675	-4,6
5. Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	217839	193030	+24809	+12,9
6. Фондоотдача (руб./руб.)	0,593	0,528	+0,065	+12,3
7. Прибыль/убыток от продаж, тыс. руб.	192610	195808	-3198	-1,6
8. Рентабельность продаж, %	20,1	21,6	-1,5	-6,9
9. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	57639	102960	-45321	-44
10. Чистая рентабельность, %	6,02	11,3	-5,28	-46,7
11. Рентабельность активов, %	3,3	5,2	-1,9	-36,5

В ходе анализа данных табл. 1 было выявлено снижение основных результирующих показателей, а именно прибыли и рентабельности. Данное снижение обусловлено тем, что темпы роста затрат на производство превысили темпы роста выручки.

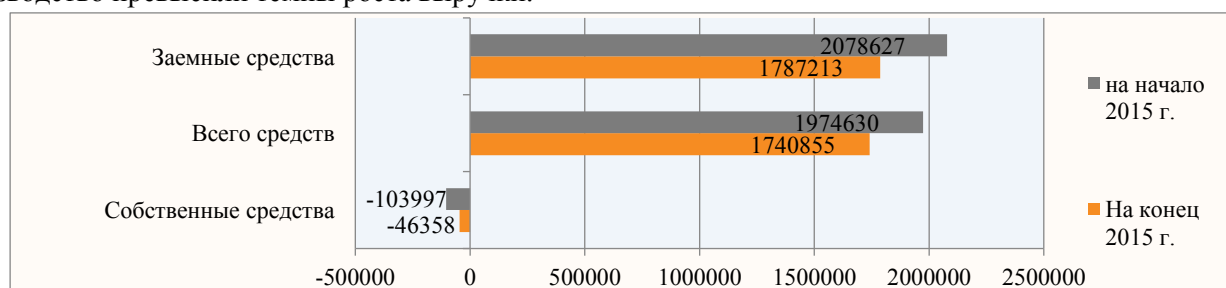


Рисунок 1 – Динамика пассива, собственных и заемных средств за 2015 год

Как видно из анализа динамики пассива (рис. 1) в 2015 году в компании отсутствуют собственные средства и это связано с наличием непокрытого убытка в балансе.

Анализ затрат предприятия по элементам (табл. 2) так же показывает, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом затраты предприятия увеличились на 9%. Наибольший темп роста отмечен по материальным затратам. А преобладание материальных затрат над иными затратами указывает на материалоемкий характер производства.

Таблица 2

Анализ затрат предприятия по элементам

Виды затрат	2015 г.		2014 г.		Отклонения (+,-)		Темп роста, %
	тыс.руб.	в %	тыс.руб.	в %	тыс.руб.	в %	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Материальные затраты	418630	56,4	333148	49	+85482	+7,4	125,7
2. Затраты на оплату труда	39314	5,3	44895	6,6	-5581	-1,3	87,6
3. Отчисления на социальные нужды	11127	1,5	14285	2,1	-3158	-0,6	77,9
4. Управленческие расходы	39040	5,3	38257	5,6	+783	-0,3	102,0
5. Амортизация	156513	21,1	167336	24,6	-10823	-3,5	93,5
5. Прочие затраты	77144	10,4	82308	12,1	-5164	-1,7	93,7
Итого по элементам затрат	741767	100	680229	100	+61538	-	109,0

Перед финансовым менеджером для осуществления управления финансовыми результатами компании стоят взаимосвязанные и разнонаправленные задачи – с одной стороны, постоянный контроль за эффективным использованием существующего имущественного комплекса, т.е. осуществление текущего управления, а с другой – выбор наиболее выгодного варианта инвестиций (управление на перспективу развития).

Одним из направлений текущего управления является контроль и совершенствование системы управления затратами.

Однако, как показал анализ организации контроля затрат, связанных с производством продукции на исследуемом предприятии, данная операция осуществляется в конце технологического Процесса, что обуславливает неконтролируемые и необъяснимые потери на отдельных стадиях технологического процесса, а отсюда невозможность регулирования материальных затрат, составляющих наибольший удельный вес в себестоимости выпускаемой продукции по основным технологическим переделам. В данной работе для контроля, анализа и принятия управленческих решений по снижению фактических сырьевых затрат предлагается попроцесная система учета затрат и соответствующего документооборота. Данная система включает разработку первичных документов по каждой стадии передела, формирование производственных отчетов мастеров и аналитических балансов, что позволяет контролировать прямые затраты и себестоимость выпускаемой продукции.

Также для повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия необходимо разработать механизм управления финансовыми результатами, осуществляющийся по двум направлениям: управление финансовыми результатами с ориентацией на прибыль и с ориентацией на эффективность возврата вложенного капитала.

По первому направлению для определения оптимального ассортимента выпускаемых изделий исследуемого производства строительных материалов предлагается использование новых подходов к управлению затратами в разрезе видов деятельности - ABC-метод.

Для принятия управленческих решений на предприятии предложено использование метода маржинального анализа к управлению финансовыми результатами. С помощью метода высшей и низшей точек, что даст возможность осуществить анализ чувствительности изменения прибыли от изменения объемов продаж.

Список использованной литературы:

1. Киреева Н.В. Экономический и финансовый анализ [Текст]: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 291 с.

© В.С. Гаврин, А.Ю. Целикова, А.Ю. Лаврищев, 2016

В.С. Гаврин

Студент 5 курса факультета геологии, горного и нефтегазового дела
Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова
Г. Новочеркасск, Российская Федерация

А.В. Харитонова

Студентка 5 курса факультета геологии, горного и нефтегазового дела
Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова
Г. Новочеркасск, Российская Федерация

В.С. Рефель

Студентка 4 курса факультета геологии, горного и нефтегазового дела
Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова
Г. Новочеркасск, Российская Федерация

ПОГРЕШНОСТЬ НОРМАЛЬНЫХ ВЫСОТ ПРИ СПУТНИКОВОМ НИВЕЛИРОВАНИИ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению преимуществ и недостатков спутникового нивелирования по сравнению с традиционными методами определения высот.

Ключевые слова

ГЛОГАСС, GPS, квазигеоид, нормальные высоты, ГНСС, спутниковое нивелирование.

В конце 20 века в Российской геодезии произошли кардинальные изменения. В это время начали применять способ определения координат по радиосигналам глобальных навигационных систем GPS (Америка) и ГЛОНАСС (ГНСС) (Россия). Выявились их существенные достоинства относительно классических методов геодезии. К ним относятся большой интервал точностей (от десятков метров до миллиметров), отсутствие влияния погодных условий, времени суток и года, отсутствие необходимости взаимной видимости между пунктами, высокая автоматизация и, как результат, оперативность, возможность непрерывной и динамичной. Эти качества обусловили высокую эффективность и экономичность ГНСС, что особенно ощутимо в труднопроходимых и малообжитых районах, которые занимают большую часть нашей страны.

Наиболее вероятно, что причина относительно невысокой точности спутникового нивелирования заключается в особенностях вычисления геодезических и нормальных высот, которая объясняется принципиальным различием между традиционными и спутниковыми методами геодезии, которое состоит в следующем.

Высоты и превышения в геодезии традиционно определяют относительно поверхности квазигеоида, то есть в основе измерений лежит физический принцип измерений. В результате геодезические сети, построенные таким методами, разделяются на плановые (В и L) и высотные Н_у, практически не имеющие связи между собой.

В основе спутниковых методов лежит геометрический принцип измерений, когда измеряются расстояния, являющиеся инвариантными величинами, связанными с пространственными прямоугольными координатами относительно центра масс Земли, и не дающие связь с квазигеоидом.

Для успешной реализации результатов спутниковых измерений и получения неискаженных координат пунктов в государственной геодезической системе координат и, особенно, для спутникового нивелирования, необходима точная модель высот квазигеоида. Основная территория России имеет средние квадратические ошибки высот квазигеоида относительно исходного пункта в Пулково не более 1 м, а для дальних регионов ошибки доходят до 1,5 м из-за погрешности передачи высот в эти районы астрономо-геодезическим нивелированием. Следует особо отметить, что в настоящее время нет модели высот квазигеоида с точностью, необходимой для успешной обработки результатов спутниковых измерений и, особенно, для спутникового

нивелирования. В результате нормальная высота, найденная с использованием спутниковых данных, существенно уступает по точности высоте, найденной из высокоточного геометрического нивелирования.

В связи с этим, для повышения эффективности использования спутникового нивелирования в геодезии, требуется совершенствовать методику и технологическое обеспечение спутниковых измерений.

Проанализировав имеющиеся литературные источники по применению спутникового нивелирования в инженерно-геодезических работах можно сделать вывод, что ключевой причиной, ограничивающей возможности использования спутниковых методов для вычисления нормальных высот взамен классического нивелирования, по крайней мере, III и IV классов, является не только отсутствие достаточно детальной и точной информации о высотах самой поверхности квазигеоида, но и недостаточная возможная точность спутниковых определений.

Список использованной литературы:

1. Кравчук И.М. Особенности вычисления нормальных высот по результатам спутниковых измерений. Известия вузов. Геодезия и аэрофотосъемка. № 4, М.: МИИГАиК, 2010.
2. Ключин Е.Б., Кравчук И.М. Теоретические исследования точности спутникового нивелирования. Материалы 5-й Международной научно-практической конференции «Геопространственные технологии и сферы их применения». 11-12 марта 2009 г. Материалы конференции. М.: Информационное агентство «Гром», 2009, 92 с.

© Гаврин В.С., Харитонов А.В., Рефель В.С., 2016

УДК 69.059

К. В. Гальченко

студент

Р.Г. Абакумов

К.э.н., доцент

БГТУ им. В. Г. Шухова

г. Белгород, Российская Федерация

РЕГЛАМЕНТИРОВАНИЕ ПОРЯДКА ОБСЛЕДОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ЗДАНИЙ И ИНСТРУМЕНТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы правового регулирования порядка обследования технического состояния зданий и сооружений, приведен обзор многофункционального инструментария технического контроля.

Ключевые слова

Здание, технический контроль, обследование.

Первое обследование технического состояния зданий проводится не позднее чем через 2 года после их ввода в эксплуатацию. В дальнейшем проводится не реже одного раза в 10 лет и не реже одного раза в пять лет для зданий и сооружений или их отдельных элементов, работающих в неблагоприятных условиях. Для уникальных зданий и сооружений устанавливается постоянный режим мониторинга.

Техническое обследование зданий можно проводить в соответствии со следующими документами:

1. ГОСТ 31937-2011. Здания и сооружения. Правила обследования и мониторинга технического состояния. Данный стандарт регламентирует требования к работам и их составу по получению информации, необходимой для контроля и повышения степени конструктивной безопасности здания (сооружения).

2. СП 13-102-2003. Правила обследования несущих строительных конструкций зданий и сооружений.

В нем приведены основные положения, регламентирующие общий порядок подготовки, проведения и оформления результатов обследований несущих строительных конструкций зданий и сооружений и оценки их технического состояния.

3. Ведомственные строительные нормы (ВСН) 57-88(р) «Положение по техническому обследованию жилых зданий».

4. Ведомственные строительные нормы (ВСН) 48-86(р) (Госгражданстрой)

5. «Правила безопасности при проведении обследований жилых зданий для проектирования капитального ремонта».

6. «Рекомендации по оценке надежности строительных конструкций зданий и сооружений по внешним признакам».

7. «Рекомендации по обследованию и оценке технического состояния крупнопанельных и каменных зданий».

8. «Положение о порядке расследования причин аварий зданий и сооружений, их частей и конструктивных элементов на территории Российской Федерации» (утв. приказом Министерства строительства РФ от 06.12.1994 г. № 17-48).

9. Ведомственные строительные нормы (ВСН) 53-86 (р) «Правила оценки физического износа жилых зданий».

10. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 56542-2015 «Контроль неразрушающий. Классификация видов и методов».

По итогам обследования технического состояния зданий заполняется техническая карта, которая входит в общую регистрационную карту, заводимую на исследуемый объект. В графе «Состояние» проставляется оценка состояния конструктивных элементов (удовлетворительная или неудовлетворительная). В случае неудовлетворительной оценки каких-либо конструктивных элементов кратко описывается причина их плохого состояния. В графе «Физический износ» оценивается в процентном соотношении величина физического износа каждого конструктивного элемента Фк. Правильная эксплуатация здания может замедлить физический износ, но не в состоянии остановить его полностью.

К многофункциональным инструментам которые целесообразно использовать при обследовании технического состояния зданий относят:

1. Ультразвуковой прибор (моноблок) ПУЛЬСАР-2М и ультразвуковой прибор для контроля прочности ПУЛЬСАР-2.1. Прибор ПУЛЬСАР-2.1 предназначен для: контроля прочности, однородности и класса бетона и других материалов на основании измерения в них времени и скорости распространения ультразвука; обнаружения пустот, трещин и других дефектов, при технологическом контроле и обследовании объектов, измерении глубины поверхностных трещин; оценки степени зрелости бетона при монолитном бетонировании; определения плотности и модуля упругости материалов, звукового индекса абразивов; оценки пористости, трещиноватости и анизотропии материалов.

2. Ультразвуковой многоканальный толщиномер А1250 CorroScan – портативный ручной ультразвуковой многоканальный толщиномер для быстрого широкозахватного контроля коррозии на объектах из металлов с двумерной визуализацией результатов контроля.

3. Тепловизор Testo 880. Позволяет оценивать состояние обшивки здания, чтобы анализировать потери энергии в отоплении или кондиционировании воздуха, детально визуализирует плохую теплоизоляцию, тепловые мостики и повреждения зданий.

4. Ультразвуковой дефектоскоп А1214 EXPERT предназначен для поиска и определения координат различных нарушений сплошности и однородности материала в изделиях из металлов и пластмасс.

5. Testo 835-T1 Пирометр с функцией измерения температуры воздуха. Используется для измерений: в процессе мониторинга температуры и влажности стен, при проведении инспекции систем вентиляции и кондиционирования воздуха, техническом обслуживании промышленного оборудования или в вопросах контроля качества продукции, изготавливаемой промышленным способом.

6. Анализаторы химического состава металлов и сплавов Olympus NDT, Анализатор металлов и сплавов DELTA Element служат для быстрого и высокоточного анализа и идентификации марки сплава.

7. Электронный тахеометр Nikon NPL-352, лазерная сканирующая система 3D Laser Scanner MENSIS200, нивелир Nikon AE-7C;

8. Вибрации измеряют в различных режимах и сочетаниях нагрузок при эксплуатации оборудования с использованием следующих приборов: виброметр общей и локальной вибрации «Октава-101В»; комплект вибропреобразователей AP98-100-01; вибропреобразователь AP-2038; - программный комплекс «Октава-101».

Приборы и аппаратура, используемые для контроля, должны иметь свидетельства о государственной или ведомственной проверке согласно «Порядка проведения испытаний стандартных образцов или средств измерений в целях утверждения типа, Порядка утверждения типа стандартных образцов или типа средств измерений, Порядка выдачи свидетельств об утверждении типа стандартных образцов или типа средств измерений, установления и изменения срока действия указанных свидетельств и интервала между поверками средств измерений, Требований к знакам утверждения типа стандартных образцов или типа средств измерений и порядка их нанесения» (приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 30.11.2009 г. № 1081) (с изм. на 25.06.2013 г.).

При оценке неопределенности измерений физических факторов необходимо руководствоваться Национальным стандартом Российской Федерации ГОСТ Р 54500.1-2011/Руководство ИСО/МЭК 98-1:2009 «Неопределенность измерения. Часть 1. Введение в руководства по неопределенности измерения». Основные условные графические изображения и обозначения элементов зданий, сооружений и строительных конструкций применяемые в проектной и рабочей документации для строительства определены в Межгосударственном стандарте ГОСТ 21.201-2011 «Система проектной документации для строительства. Условные графические изображения элементов зданий, сооружений и конструкций».

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. Экспертиза и инспектирование инвестиционно-строительного процесса: учебное пособие: в 3 ч. Ч.1. Техническая экспертиза / Абакумов Р. Г. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. - 278 с.

© Гальченко К. В., Абакумов Р.Г., 2016

УДК 330

Герасименко Е.М., Кравцов И.А.

Студенты

НИМИ ДГАУ им А.К. Кортунова
г. Новочеркасск, Российская Федерация

ОЦЕНКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается оценка и тенденции развития видов экономической деятельности российской экономики. Проанализирована динамика основных факторов развития экономики, рентабельность проданных товаров, индекс цен и тарифов, индекс производительности труда. На основе проведенного исследования приводится вывод о спаде функционирования видов экономической деятельности.

Ключевые слова

Виды экономической деятельности, тенденции развития, рентабельность, индекс цен, производительность труда.

Современное развитие России в совокупности можно оценить, как функциональность видов экономической деятельности или отраслей. Большое значение играет оценка их по ряду характеристик: динамика инвестиций, производительность труда, рентабельность.

Целью данной статьи является оценка состояния и тенденций развития видов экономической деятельности.

Для осуществления поставленных целей необходимо решить следующие задачи:

1. Разобраться с основными факторами развития экономики;
2. Выявить состояние цен на различные товары;
3. Оценить функциональность видов экономической деятельности по производительности труда и рентабельности их продукции.

К основным факторам, определяющим развитие российской экономики последних лет, можно отнести: сокращение внешнего спроса и цен на основные российские сырьевые товары, составляющие основу экспортного потенциала; ослабление внутреннего спроса, связанное с падением доходов экономики и ростом издержек; сужение масштабов импорта, формирующих более трети ресурсов внутреннего рынка; сокращение объемов отечественных и иностранных инвестиций в основной капитал [3]. Основные показатели отражены в табл.1[4].

Таблица 1

Динамика основных факторов развития экономики в 2011 – 2015 гг., % к предыдущему году

Основные факторы	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП	104,3	103,5	101,3	100,7	96,3
Внутренний спрос	108,8	105,5	100,5	101,3	89,7
В том числе:					
Конечное потребление домашних хозяйств	106,8	107,4	103,7	101,7	89,9
Инвестиции в основной капитал	110,8	106,8	100,8	97,3	91,6
Внешний спрос	100,3	101,4	104,8	99,4	92,4
Средние цены экспорта	132,9	101,6	95,7	94,3	64,8
Средние цены импорта	109,2	97,3	102,5	98,2	81,1
Индекс потребительских цен	106,1	106,6	106,8	109,1	112,9
Цены на нефть	139,3	101,0	97,2	90,9	52,9
Официальный курс (руб./долл.)	105,6	94,3	107,8	171,9	129,5

Данные табл.1 показывают, что за период 2011-2015 гг. происходит постепенное снижение темпов экономического роста, падает инвестиционная активность производителей, усиливается диспропорция в сферах производства и потребления. Развитие, которое основывалось на экстенсивном использовании основных факторов, приводит к снижению конкурентоспособности российской экономики.

Российская экономика характеризуется снижающимся потенциалом развития, что подтверждается отсутствием масштабных инвестиций. Низкая эффективность использования факторов производства остается одной из основных причин низких рентабельности производства и конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем и внешнем рынках.

Изучая рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг по видам экономической деятельности (табл.2), можно наблюдать высокое процентное увеличение в таких направлениях, как: сельское хозяйство, охота и лесное дело; рыболовство, рыбоводство; государственное управление и обеспечение военной безопасности[4].

Таблица 2

Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг по видам экономической деятельности в 2011 – 2015 гг., %

Виды экономической деятельности	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Всего в экономике	9,6	8,6	7,0	7,3	9,3
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	9,1	10,7	5,2	17,4	21,3
Рыболовство, рыбоводство	18,2	16,2	16,5	28,6	59,4
Добыча полезных ископаемых	31,4	28,0	22,1	19,2	26,8
Обрабатывающие производства	13,2	10,7	8,8	9,9	12,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,4	3,9	4,4	3,7	5,5
Строительство	4,3	5,0	8,3	3,4	5,4

Продолжение таблицы 2

Оптовая и розничная торговля	8,9	6,7	6,5	6,1	7,1
Гостиницы и рестораны	5,9	5,9	6,0	4,4	5,8
Транспорт и связь	11,4	11,1	9,7	8,4	10,6
Из них связь	21,9	23,7	23,6	20,8	21,4
Финансовая деятельность	-0,3	0,8	0,5	1,5	0,5
Операции с недвижимым имуществом	9,2	10,6	10,4	10,7	9,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	6,8	8,3	7,8	10,3	11,7
Образование	4,1	2,5	11,8	2,3	6,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,7	6,6	4,8	6,2	7,6

Рассматривая данные рассчитанные Федеральной службой государственной статистики «Индекс цен и тарифов» (табл.3), можно сказать, что в 2014 – 2015 гг. цены практически по всем категориям динамично возросли, чего не сказать о производителях сельскохозяйственной продукции. Хотя, по отношению к 2011г., где индекс цен равен 94,9, происходит значительное увеличение к 2015г. (108,5) [4].

Таблица 3

Индекс цен и тарифов в 2011 – 2015 гг. декабрь к декабрю

	2011	2012	2013	2014	2015
Индекс потребительских цен	106,1	106,6	106,5	111,4	112,9
Индекс цен производителей промышленных товаров	112,0	105,1	103,7	105,9	110,7
Добыча полезных ископаемых	126,3	109,3	107,0	98,4	109,8
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	128,1	110,5	107,7	97,0	109,8
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	112,4	98,9	101,0	109,9	110,0
Обрабатывающие производства	108,3	103,2	101,6	108,5	112,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	105,1	107,0	108,1	104,5	109,3
Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции	94,9	110,8	102,7	114,1	108,5
Сводный индекс цен строительной продукции	108,0	106,9	104,9	107,2	110,3
Индекс тарифов на грузовые перевозки	107,7	107,5	108,0	100,9	111,5

Рассматривая индекс производительности труда по России и основным отраслям экономики РФ (табл.4), который представлен в Росстате, можно сделать вывод, что за последние 5 лет происходит динамический спад по всем отраслям экономики РФ: «Сельское хозяйство, охота и лесное дело» 2011г. (115,1) – 2015г. (105,0); «Рыболовство, рыбоводство» 2011г. (103,5) – 2015г. (98,1); «Добыча полезных ископаемых» 2011г. (102,7) – 2015г. (99,3); «Обрабатывающее производство» 2011г. (105,6) – 2015г. (96,5); «Строительство» 2011г. (105,2) – 2015г. (95,4); «Оптовая и розничная торговля» 2011г. (101,9) – 2015г. (90,3); «Гостиницы и рестораны» 2011г. (102,3) – 2015г. (93,3); «Транспорт и связь» 2011г. (105,4) – 2015г. (99,0); «Операции с недвижимым имуществом» 2011г. (99,6) – 2015г. (95,7); но рассматривая данные 2014 – 2015 гг. видно, что индекс одной из отраслей идет на возрастание, это сельское хозяйство, охота и лесное дело [4].

Таблица 4

Индекс производительности труда по России и основным отраслям экономики РФ
(по разделам ОКВЭД) в 2011 – 2015 гг.

Основные отрасли экономики РФ	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
В целом по экономике	103,8	103,5	101,8	100,9	96,8
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	115,1	100,4	106,5	103,3	105,0
Рыболовство, рыбоводство	103,5	108,5	103,8	104,6	98,1
Добыча полезных ископаемых	102,7	100,4	97,1	102,7	99,3
Обрабатывающие производства	105,6	105,7	106,0	102,3	96,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	99,8	101,3	99,5	99,7	100,0
Строительство	105,2	101,6	99,8	98,5	95,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	101,9	102,1	100,0	99,4	90,3
Гостиницы и рестораны	102,3	101,5	101,0	100,5	93,3
Транспорт и связь	105,4	102,2	102,7	99,8	99,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	99,6	103,2	100,2	97,3	95,7

Изучив данные рассчитанные Федеральной службой государственной статистики, можно прийти к выводу, что на данный период времени, положительное развитие получила такая экономическая отрасль, как сельское хозяйство, охота и лесное дело. Значительный рост в этой области достигнут благодаря увеличению

объемов государственной поддержки отрасли в ходе реализации Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.». На сегодняшний день сельское хозяйство является одним из основных драйверов роста экономики страны, демонстрируя положительную динамику.

Существующие перекосы в развитии видов деятельности обусловлены:

- отсутствием гибкой ценовой политики государства;
- недостаточностью внимания к учету показателя производительности труда на предприятии;
- разбалансировкой производства и обращения не вниманием государства к функционально воспроизводственного процесса[1,2].

В заключении необходимо сделать ряд выводов:

1. Почти все показатели развития экономики представлены в табл.1 демонстрируют существенный спад.
2. Наблюдаются диспропорции в ценах между товарами сельскохозяйственного назначения, строительства, промышленности, тарифами.
3. Снижение уровня производительности труда и рентабельности продукции в производящих отраслях, кроме сельского хозяйства, рыболовства, рыбоводства и повышение этих показателей в отраслях реализованной продукции и оказывает услуги, говорит о работе не эквивалентном отношении фаз воспроизводства процесса.

В итоге, нужно говорить не о тенденции развития, а о тенденции спада видов экономической деятельности.

Список использованной литературы:

1. Максимова-Кулиева, Е.А.// Взаимосвязь сфер воспроизводства в контексте импортозамещения в России / Современное состояние и приоритетные направления развития аграрной экономики в условиях импортозамещения : материалы международной научно-практической конференции, 17 февраля 2016г. – пос. Персиановский : Донской ГАУ, 2016г. – 345 с.
2. Максимова-Кулиева, Е.А.// Импортозамещение и его влияние на товарный обмен в период экономических санкций в России// В сборнике: Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. III Международная научно – практическая конференция. – 2015г. – 202-209с.
3. Реальный сектор экономики России: стратегии управления, инвестиции и инновации. – М.: Издательство «Перо», 2016. – 2015 с.
4. Российский статистический ежегодник: Стат. Сб. / Росстат. - 2015. – 728 с.

© Герасименко Е.М., Кравцов И.А., 2016

УДК 658.155:631.11

О.А. Герасименко

к.э.н., доцент кафедры «Финансы»

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

А.С. Баркова

студентка 4 курса факультета «Финансы и кредит»

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

В статье проведена оценка деловой активности и финансовой устойчивости на примере конкретной

сельскохозяйственной организации, и предлагаются пути повышения деловой активности как основы совершенствования финансовой политики.

Ключевые слова

Финансовая устойчивость, деловая активность, финансовая политика, сельскохозяйственная организация, финансовое состояние.

Важнейшим этапом разработки финансовой политики организации является оценка ее финансовой устойчивости и деловой активности. При наличии абсолютной финансовой устойчивости у организации имеется преимущество перед другими организациями в получении кредита, в выборе поставщиков и привлечении инвестиций.

Деловая активность сельскохозяйственной организации ощутимо реагирует на непрерывную трансформацию внутренних и внешних условий и факторов функционирования [3, с. 56].

Влияние таких факторов может быть позитивным и создавать благоприятный предпринимательский климат, а может быть и отрицательным, создавая условия к снижению деловой активности организации [4, с. 58].

От уровня деловой активности сельскохозяйственной организации зависит ее финансовый потенциал, а именно финансовая устойчивость, и структура капитала [2, с. 187].

Наши исследования проводились на примере ОАО «Имени Ильича» Ленинградского района Краснодарского края.

ОАО «Имени Ильича» это сельскохозяйственная многоотраслевая организация. Основными видами экономической деятельности организации являются: выращивание зерновых и зернобобовых культур.

На первом этапе анализа финансовой устойчивости организации рассчитаем абсолютные показатели, представленные в таблице 2. Для этого сформируем источники формирования запасов и затрат в таблице 1.

Таблица 1

Источники формирования запасов и затрат

Показатель	Абсолютные показатели, тыс. руб.		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Общая величина запасов (ЗАП)	447 965	438 058	589 331
Источники формирования запасов и затрат			
Собственные источники (СИ)	364 244	624 102	1 550 324
Собственные оборотные средства (СОС)	550 546	759 958	1 734 757
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат (ОИ)	644 126	900 653	2 117 288

По данным таблицы 1 можно сказать, что за рассматриваемый период динамика источников формирования запасов и затрат была положительной, что наглядно представлено на рисунке 1.

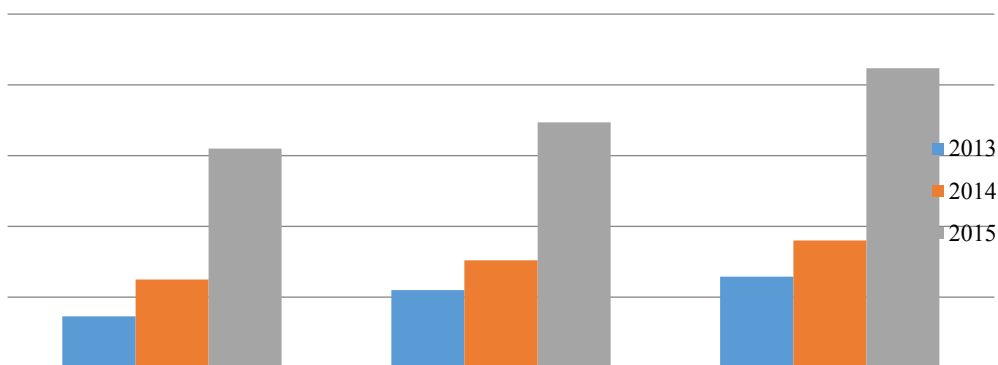


Рисунок 1 – Динамика источников формирования запасов и затрат по ОАО «Имени Ильича» за 2013-2015гг.

Сопоставим рассчитанные источники формирования запасов и затрат с общей величиной запасов.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Наименование (обозначения)	Абсолютные значения, тыс. руб.		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Собственные источники (СИ)	-83 721	186 044	960 993
Собственные оборотные средства (СОС)	102 581	321 900	1 145 426
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат (ОИ)	196 161	462 595	1 527 957

По данным таблицы можно сделать следующий вывод о том, что в 2013 году организации было недостаточно общей величины источников для формирования запасов, в последующие годы этот показатель имеет положительный результат. На конец 2015 года общая величина источников формирования запасов покрывает запасы организации в сумме 1527957 тыс. руб.

Определим тип финансовой устойчивости организации за каждый исследуемый период.

В 2013 году у ОАО «Имени Ильича» была нормальная финансовая устойчивость, в 2014-2015 гг. – абсолютная финансовая устойчивость.

Проведем расчет относительных показателей финансовой устойчивости ОАО «Имени Ильича» за 2013-2015 гг. в таблице 3.

Таблица 3

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости

Показатель	Значение показателя			Норма	Сопоставление с нормативом		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.		2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент автономии	0,798	0,813	0,796	больше 0,5	Более норматива	Более норматива	Более норматива
Коэффициент финансовой зависимости	0,202	0,187	0,204	меньше 0,5	В пределах норматива	В пределах норматива	В пределах норматива
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,254	0,230	0,256	меньше 0,7	В пределах норматива	В пределах норматива	В пределах норматива
Коэффициент финансирования	3,943	4,354	3,901	1 или менее	Не соответствует нормативу	Не соответствует нормативу	Не соответствует нормативу
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,288	0,401	0,609	0,5	В пределах норматива	В пределах норматива	В пределах норматива
Коэффициент финансовой устойчивости	0,915	0,884	0,854	больше 0,5	В пределах норматива	В пределах норматива	В пределах норматива
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	0,532	0,636	0,704	больше 0,1	Более норматива	Более норматива	Более норматива
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,813	1,429	2,635	0,6-0,8	Соответствует нормативу	Более норматива	Более норматива
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	0,762	1,052	2,214	-	-	-	-

В период 2013-2015 гг. ОАО «Имени Ильича» являлось финансово устойчивым и слабо зависимым от внешних источников финансирования. Данный факт подтверждается коэффициентами – автономии и финансовой зависимости. Коэффициент автономии был равен в 2013 году- 0,798, в 2014 году – 0,813, в 2015 году- 0,796. В свою очередь, коэффициент финансовой зависимости в 2013 году был равен 0,202, в 2014 году – 0,187, в 2015 году – 0,204.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показал, что в 2013 году на 1 рубль собственных источников приходилось 0,254 руб. заемных средств, в 2014 году на 1 рубль собственных источников приходилось 0,230 руб. заемных средств, в 2015 году на 1 рубль собственных источников приходилось 0,256 руб. заемных средств.

Коэффициент маневренности собственного капитала имеет значение выше нормы, это говорит о том, что собственные средства организации используются в текущей деятельности.

Доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в валюте баланса (коэффициент финансовой устойчивости) в 2013 году - 0,915, в 2014 году – 0,884, в 2015 году – 0,854. Данные значения являются высокими и характеризуют финансовую устойчивость организации.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами и коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами имеет положительно значение. Данный факт означает, что оборотные активы организации и запасы в данных периодах были сформированы за счет собственных средств.

Финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта является одним из показателей финансового состояния любого хозяйствующего субъекта. При помощи системы абсолютных и относительных показателей можно понять, насколько организация является зависимой или независимой от внешних источников финансирования, достаточно ли ей собственных оборотных средств для покрытия запасов, как соотносятся собственный капитал и заемный и т.д.

Проведя анализ финансовой устойчивости как с помощью абсолютных показателей, так и с помощью относительных было выявлено, что ОАО «Имени Ильича» является финансово устойчивой организацией.

Деловая активность организации и ее финансовая устойчивость проявляются в стабильном росте доходов, динамичности развития, устойчивых деловых связях, конкурентоспособности, достижении поставленных стратегических целей, эффективности использования ресурсов.

Эти признаки деловой активности компании можно оценить как по качественным, так и по количественным критериям. При этом качественные критерии, такие, как, например, широта рынков сбыта или деловая репутация компании не могут быть выражены в абсолютных величинах, для их оценки используется метод сравнения с подобными организациями, имеющими такую же ресурсную базу и работающими в той же отрасли.

Для качественной оценки также можно воспользоваться динамикой изменения таких показателей одной организации за определенный временной период.

Количественные параметры выражаются в натуральных и стоимостных показателях. Основными показателями, по которым производится оценка эффективности и деловой активности компании, являются объемы реализованной продукции и полученная прибыль.

Так же широко используется методика оценки деловой активности организации с использованием «золотого правила экономики»

Методика оценки деловой активности основывается на получении результатов динамического изменения основных показателей и сопоставлении темпов этих изменений. При сравнении динамики изменения в абсолютных показателях используются соотношение, которое считается идеальными и носит название «золотого правила экономики». Согласно этому правилу, темп роста чистой прибыли должен опережать темпы роста активов.

Проведем расчет показателей деловой активности для ОАО «Имени Ильича» за 2013-2015 гг. в таблице 4.

Таблица 4

Показатели деловой активности ОАО «Имени Ильича»

Показатель	Значение показателя			Темп роста 2015 г./2013 г.
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
Выручка, тыс.руб.	1024263	913351	1632769	159,4
Величина активов, тыс.руб.	1583492	1914589	3197928	202,0
Чистая прибыль, тыс.руб.	236691	293045	521036	220,1
Оборачиваемость активов, об	0,647	0,477	0,511	78,9
Рентабельность деятельности, %	23,11	32,08	31,91	-
Рентабельность активов, %	14,95	15,31	16,29	-

Согласно представленным в таблице данным можно увидеть, что «золотое правило» не выполнено: $220,1 > 159,4 < 202,0 > 100 \%$

Темп роста выручки меньше темпа роста активов.

Так же следует отметить снижение оборачиваемости активов, что так же обусловлено превышением темпов роста активов над темпами роста выручки.

Положительную динамику показали показатели рентабельности: рентабельность деятельности выросла с 23,11 до 31,91 %, рентабельность активов выросла с 14,95 % до 16,29 %.

Таким образом, эффективность деятельности ОАО «Имени Ильича» высокая, но необходимо наращивать темпы роста оборачиваемости активов.

Одним из направлений совершенствования финансовой политики организации и улучшения показателей деловой активности является разработка мероприятий по управлению дебиторской задолженностью.

Это обусловлено непосредственным влиянием уровня инкассации дебиторской задолженности на платежеспособность сельскохозяйственной организации и на оборачиваемость оборотных активов в целом. Соответственно, управление дебиторской задолженностью служит залогом не только эффективной финансовой политики, но и основой финансового благополучия [1, с. 32].

Рассмотрим динамику дебиторской задолженности в ОАО «Имени Ильича» на рисунке 2:

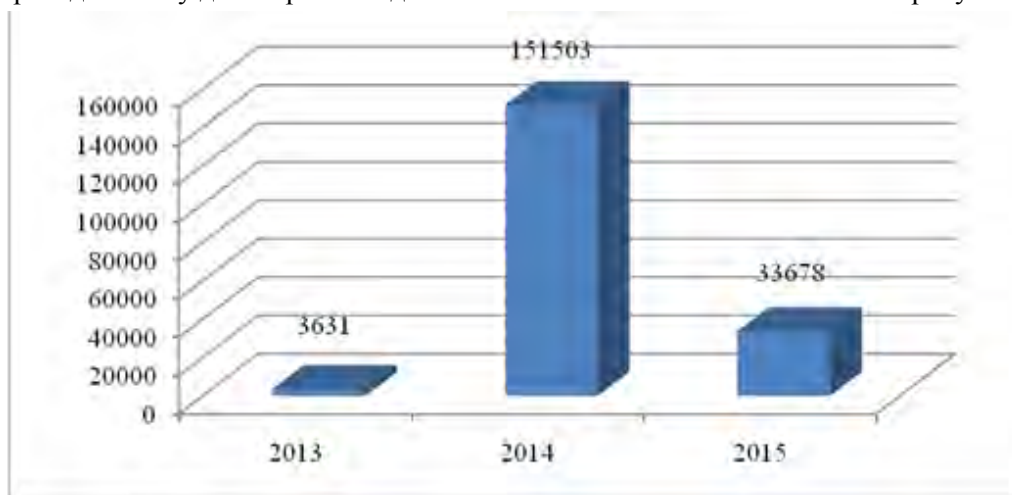


Рисунок 2 – Динамика дебиторской задолженности

Отсюда видим, что в 2014 году произошел существенный рост дебиторской задолженности, что обусловлено нарушением платежной дисциплины дебиторами организации, так как выручка за период 2013-2014 гг. не имела такой динамики. В 2015 году дебиторская задолженность снизилась более чем в 4 раза, однако остается еще достаточно высокой.

Решить проблему снижения дебиторской задолженности и найти внутренние резервы высвобождения оборотного капитала можно несколькими способами:

1. Использование такой формы рефинансирования дебиторской задолженности как спонтанное финансирование. Спонтанное финансирование – предоставление скидок покупателям за сокращение сроков расчетов.

2. Факторинг. Это продажа дебиторской задолженности. Организация может продать право на получение денег у дебитора факторинговой фирме.

3. Новация. Новация как механизм урегулирования дебиторской задолженности представляет собой разновидность реструктуризации долга. Основным ее признаком является прекращение первоначального обязательства новым. Новация, как и любой другой способ урегулирования задолженности, всего лишь инструмент, который зачастую целесообразно применять вместе с другими в рамках общей стратегии компании.

Таким образом, выбрав наиболее приемлемый вариант работы с дебиторами, причем выбор инструмента может быть различным для отдельных групп дебиторов, можно добиться снижения дебиторской задолженности до 50%. Следовательно, величина изменения задолженности составит:

$$\Delta ДЗ = 33678 * 50\% = 16839 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем период оборота дебиторской задолженности до и после предложенных мероприятий:

$$Поб0 = 360 * 33678 / 1632769 = 7,4 \text{ дня}$$

$$Поб1 = 360 * 16839 / 1632769 = 3,7 \text{ дней}$$

Экономический эффект от ускорения оборачиваемости составит:

$$Ээ = V1 / 360 \times \Delta O \text{ об.,}$$

где V1 - выручка по предприятию;

Δ Поб. - изменение оборачиваемости дебиторской задолженности.

$$Ээ = 1632769 / 360 * (3,7 - 7,4) = - 16781 \text{ тыс.руб.}$$

Знак минус показывает на экономию денежных средств в сумме 16781 тыс. руб.

Величину прироста объема продукции за счет ускорения оборотных средств (при прочих равных условиях) можно определить, применяя метод цепных подстановок:

$$\Delta V1 = (Коб1 - Коб0) \times CO1.$$

где V1 - выручка от реализации продукции, работ, услуг, тыс. руб.;

CO - средняя величина оборотного капитала (дебиторской задолженности), тыс. руб.

Коб - коэффициенты оборачиваемости на начало и конец периода.

$$\Delta V1 = (360/3,7 - 360/7,4) * 16839 = 816384,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$V = 3197928 * 0,477 * 1,5 = 2288117 \text{ тыс. руб.}$$

В этом случае темп роста выручки к 2014 году составит:

$$2288117 / 913351 * 100\% = 250,5\%$$

Чистая прибыль за счет роста выручки составит:

$$2288117 = 734133 \text{ тыс. руб.}$$

Темп роста чистой прибыли:

$$734133 / 293045 = 250,5\%$$

Таким образом, согласно полученным расчетам видим, что ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности привело к росту выручки организации на 816384,5 тыс. руб. В этом случае «золотое правило» будет считаться выполненным:

$$250,5 \geq 250,5 > 202,0 > 100\%$$

Подводя итог, следует сделать вывод, что анализ финансовой устойчивости и деловой активности позволяет выявить проблемы в финансово-хозяйственной деятельности организации и принять необходимые управленческие решения.

Список использованной литературы:

1. Герасименко О.А. Роль и значение оценки финансового состояния организации в разработке финансовой политики / О.А. Герасименко, В.С. Сидельникова // В сборнике: Общество и экономика постсоветского пространства. Международный сборник научных статей. Ответственный редактор А.В. Горбенко. – Липецк, 2014 г. – С. 30-34.
2. Герасименко О.В. Оценка финансовой устойчивости организации в контексте эффективного управления финансовыми ресурсами / О.В. Герасименко // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2014 г. – №12. – С. 187-190.
3. Богославский Д.И., Герасименко О.А. Финансовые аспекты повышения эффективности деятельности сельскохозяйственной организации // Инновационная наука. – 2016 г. №4-1. – С. 54-58.
4. Лобазова В.В., Герасименко О.А. Формирование парадигмы инновационного потенциала организации как основы ее устойчивого финансового развития // Экономика и предпринимательство. – 2016 г. №2-2(67-2). – С. 56-61.

© Герасименко О.А., Баркова А.С., 2016

О.В. Герасименко

ассистент кафедры «Финансов»

Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар, Российская Федерация

В.М. Федченко

студент

4 курс, факультет «Финансы и кредит»

Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар, Российская Федерация

ВЗАИМОСВЯЗЬ ВЕЛИЧИНЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА, СЕБЕСТОИМОСТИ И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Статья посвящена характеристике влияния собственного капитала, себестоимости и кредиторской задолженности на финансовое состояние. Финансовое состояние в данной работе раскрывается как совокупность показателей, которые отражают его способность своевременно погасить свои долговые обязательства. Взаимосвязь данных показателей будет рассмотрена на примере предприятия АО «Красный гидропресс».

Ключевые слова

Собственный капитал, ликвидность, себестоимость, финансовое состояние, кредиторская задолженность, платежеспособность.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Данное понятие подразумевает наличие достаточного количества финансовых ресурсов для организации бесперебойного процесса производства и реализации продукции, а также рациональное размещение финансовых ресурсов, их эффективное использование, ликвидность, финансовая устойчивость, успешное взаимодействие с юридическими и физическими лицами, платежеспособность [2, с. 105].

Главной задачей предприятия является устранение негативных сдвигов в собственной финансово-хозяйственной деятельности, искать пути улучшения финансового состояния и повышения платежеспособности.

Понятие ликвидность представляет собой скорость обращения активов в денежные средства. Проведем анализ ликвидности баланса предприятия АО «Красный гидропресс» в таблице 1.

Таблица 1

Анализ ликвидности баланса АО «Красный гидропресс»

Актив	2014 г.	2015 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.
A1-Наиболее ликвидные активы	176311	305996	П1-Наиболее срочные обязательства	1159678	1207915
A2-Быстро реализуемые активы	184001	221483	П2-Краткосрочные пассивы	215721	30164
A3-Медленно реализуемые активы	862205	997347	П3-Долгосрочные пассивы	282543	285068
A4-Трудно реализуемые активы	811607	861307	П4-Постоянные пассивы	376181	862986
Валюта баланса	2034124	2386132	Валюта баланса	2034124	2386132

Условие абсолютной ликвидности баланса:

$A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

Проводим анализ по 2014 году:

1) $176311 < 1159678$;

2) $184001 < 215721$;

3) $862205 > 282543$;

4) $811607 > 376181$.

Следовательно, можно отметить, что в 2014 году баланс предприятия АО «Красный гидропресс»

абсолютно неликвидный.

При условии абсолютной неликвидности баланса необходимо в первую очередь увеличить величину источников собственных средств, чтобы достичь выполнения главного неравенства: $A_4 \leq П_4$. Требуется увеличить статью «капитал и резервы» на 440426 тыс. руб., данное действие поможет предприятию выйти на уровень перспективной ликвидности, который характеризуется следующими неравенствами:

$$A_1 \leq П_1; A_2 \leq П_2; A_3 \geq П_3; A_4 \leq П_4.$$

Для повышения собственного капитала можно выделить следующие меры:

- повышение нераспределенной прибыли;
- размещение прибыли в банках в виде депозитов до востребования, следовательно, банк будет зачислять проценты предприятию по депозиту;
- привлечение инвесторов;
- сдача имущества в аренду;
- увеличение уставного капитала путем дополнительных взносов участников или индексации основных фондов [1, с. 56].

К примеру, АО «Красный гидропресс» может разместить 100000 тыс. руб. в банке ПАО «Кубань кредит» по вкладу «Умные инвестиции» с процентной ставкой 7,7 % на год, при этом при необходимости договором предусмотрена возможность осуществления расходных операций и досрочного расторжения без потери процентов. За год предприятие получит по выплаты по процентам равные 7975 тыс. руб., если же начальную сумму разместить на 3 года, то 25890 тыс. руб.

Так же предприятие может рассмотреть вариант привлечения инвесторов через такие крупнейшие инвестиционные компании России, как: «Компания Брокеркредитсервис», БД «Открытие», «ВТБ Капитал», ФИНАМ, «Унисон Капитал» и другие. Либо рассмотреть газетно-журнальные объявления от инвесторов.

Одним из вариантов увеличения собственного капитала является предоставление термических и сборочных цехов предприятия АО «Красный гидропресс» другим машиностроительным заводам в г. Таганрог в порядке кооперирования, например, ООО «Завод Югмашдеталь», ЗАО «Югсталь», ООО «ЮгПром». Так же можно предоставить данным предприятиям складские помещения или инструментальные цеха в аренду. К примеру, если сдать производственную площадь размером 4500 м² на год по цене 200 руб./м²/месяц, то полученный доход будет равен 10800 тыс. руб.

Платежеспособность предприятия выражает возможность предприятия выполнять финансовые обязательства своевременно и в полном объеме. Платежеспособность можно оценить с помощью коэффициента потенциальной платежеспособности:

$$K_{\text{пот.пл.}} = TA/TO,$$

где TA — текущие активы,

TO — текущие обязательства.

$$K_{\text{пот.пл.}} = 1222517 / 1375400 = 0,889$$

Так как значение коэффициента ниже 1, можно сказать о неплатежеспособности предприятия АО «Красный гидропресс». Но с помощью уменьшения кредиторской задолженности на 440426 тыс. руб., мы сможем понизить величину текущих обязательств. То есть данное изменение повысит потенциальную платежеспособность предприятия, а коэффициент увеличится до 1,307.

Для уменьшения кредиторской задолженности предприятия можно предложить ввести следующие мероприятия:

- обсудить отсрочку платежей с кредиторами;
- выявить имущество, которое можно реализовать для погашения долга;
- сформировать систему резервов по сомнительным долгам;
- привлекать новых инвесторов;
- создать систему штрафов за несвоевременное поступление платежей от дебиторов;
- реинвестировать дебиторскую задолженность [3, с. 131].

Например, АО «Красный гидропресс» поставил крупному заказчику партию электронасосов на сумму 80000 тыс. руб., 85 % суммы поставки финансируется банком. Применяется ставка в размере 15% годовых.

Отсрочка платежа 160 дней. Дебитор расплатился через 31 день. После обработки всех документов и счета-фактуры банк выплатит предприятию: $80000 * 0,85 = 68000$ тыс. руб. Переплата (комиссия) по поставке составит: $(80000 * 0,85 * 0,15) / 365 * 31 = 866,30$ тыс. руб. После перечисления дебитором долга в банк, на счет предприятия вернется сумма: $80000 - 68000 - 866,30 = 11133,70$ тыс. руб. Возможность использования необходимых средств от покупателя в данный момент, не дожидаясь оплаты в конце отсрочки, компенсирует переплату.

Финансовая устойчивость предприятия свидетельствует о превышении его доходов над расходами, что позволяет ему осуществлять нормальную финансово-хозяйственную деятельность, эффективно используя финансовые ресурсы. Для начала проанализируем финансовую устойчивость АО «Красный гидропресс» по трехкомпонентной модели в таблице 2.

Таблица 2

Анализ финансовой устойчивости АО «Красный гидропресс» по трехкомпонентной модели

Показатель	2014 г.
Капитал и резервы	376181
Основные средства и прочие внеоборотные активы	811607
Наличие собственных оборотных средств	- 435426
Долгосрочные кредиты и заемные средства	282543
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	- 152883
Краткосрочные кредиты и заемные средства	213760
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	60877
Общая величина запасов и затрат	861529
Излишек «+» или недостаток «-» собственных оборотных средств для обеспечения запасов и затрат – В1	- 1296955
Излишек «+» или недостаток «-» собственных и долгосрочных заемных источников для формирования запасов, и затрат – В2	- 1014412
Излишек «+» или недостаток «-» общей величины основных источников формирования запасов и затрат – В3	- 800652
Тип финансовой устойчивости	Кризисное финансовое состояние: В=(0;0;0)

Проанализировав таблицу 2, мы можем сказать, что отсутствуют все виды источников финансирования, предприятие полностью не платежеспособно и находится на грани банкротства.

В процессе последующего анализа необходимо разобраться, какие показатели характеризуют непосредственно финансовую устойчивость. Для этого применим балансовую модель:

$$F + Eз + Rд = Ис + Сск + Сдк + Ко + Rp,$$

где F — основные средства и вложения;

Eз — запасы и затраты;

Rд — денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы;

Ис — источники собственных средств;

Сск — краткосрочные кредиты и займы;

Сдк — долгосрочные кредиты и займы;

Ко — ссуды, не погашенные в срок;

Rp — кредиторская задолженность и прочие пассивы.

Можно преобразовать данную модель в следующую формулу:

$$Eз + Rд = ((Ис + Сдк) - F) + (Сск + Ко + Rp).$$

Отсюда следуют два ограничения:

$$1) Eз \leq Ис + Сдк - F;$$

$$2) Rд \geq Сск + Ко + Rp.$$

По предприятию АО «Красный гидропресс» можно составить следующие неравенства:

$$1) 1320086 > 376181 + 247000 - 760286;$$

$$2) 360312 < 213760 + 1159678.$$

Можно заметить, что для данного предприятия они не выполняются. Проверим влияние полной себестоимости на данные неравенства.

При снижении запасов и затрат (Ез) денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы (Рд) покроют краткосрочную задолженность предприятия, которая следует из второго ограничения.

Методы снижения себестоимости:

- повышение эффективности использования средств труда (применение новых технологий, автоматизация и механизация);
- экономия ресурсов;
- снижение потерь от брака;
- повышение квалификации персонала;
- нормирование затрат;
- снижение налоговой нагрузки;
- понижение цен на сырье.

При увеличении себестоимости, которая повлечет за собой повышение дебиторской задолженности, запасов и затрат будет выполняться только второе ограничение. Но в ситуации предприятия АО «Красный гидропресс» наиболее оптимальным решением будет понижение кредиторской задолженности предприятия.

Таким образом, можно сказать, что рост себестоимости негативно влияет на финансовую устойчивость предприятия, так как повышаются затраты и предприятие не в полной мере может покрывать их собственными средствами, возникает потребность в краткосрочных кредитах и займах. А в случае с АО «Красный гидропресс» не рекомендуется повышать затраты, необходимо увеличить недостаточную величину источников собственных средств на 440426 тыс. руб. и на аналогичную величину снизить кредиторскую задолженность, применив предложенные в статье меры.

Список использованной литературы:

1. Богославский Д.И., Герасименко О.А. Финансовые аспекты повышения эффективности деятельности сельскохозяйственной организации // Инновационная наука. 2016. № 4-1. – С. 54-58.
2. Герасименко О.А., Матусева О.А. Управление рентабельностью организации как элемент повышения эффективности сельскохозяйственного производства // Инновационная наука. 2016. № 4-1. – С. 103-107.
3. Яковлева А.А., Герасименко О.В. Мероприятия, способствующие увеличению финансовой устойчивости предприятия // В сборнике: Экономика. Теория и практика. Перспективы XXI века. Материалы международной научно-практической конференции. 2014. – С. 126-133.

© Герасименко О.В., Федченко В.М., 2016

УДК33

И.Н. Дышловой

д.э.н., профессор кафедры менеджмента
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
г. Симферополь Республика Крым РФ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ – КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация

В статье рассмотрены некоторые предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы для стимулирования работы предприятий санаторно-курортного комплекса Российской Федерации, и в частности, Республики Крым. Актуальность этой темы вытекает из поручения Президента Российской Федерации

Федерации В.В. Путина на заседании президиума Государственного совета «О мерах по повышению инвестиционной привлекательности санаторно-курортного комплекса в Российской Федерации».

Ключевые слова

Деятельность предприятий, санаторно-курортный комплекс, нормативно-правовая база, курорт.

26 августа 2016 года на заседании президиума Государственного совета «О мерах по повышению инвестиционной привлекательности санаторно-курортного комплекса в Российской Федерации» Президентом Российской Федерации В.В. Путиным было дано поручение о разработке полноценной, всесторонне продуманной стратегии развития санаторно-курортного комплекса в России, которая определяла бы приоритеты государственного финансирования и порядок привлечения частного капитала в эту сферу [1]. Одним из важнейших условий инвестиционной привлекательности является законодательная и нормативно-правовая база, определяющая государственную стратегию развития отрасли. Насколько компетентно мы сможем сформулировать, а также внести свои предложения в готовящийся документ, зависит развитие санаторно-курортного комплекса России. Первостепенным для Республики Крым является повышение эффективности использования природно-лечебных ресурсов в санаторно-курортном лечении и медицинской реабилитации. Природно-лечебные ресурсы и эффективные методики лечения в санаторно-курортных организациях республики Крым выступают базисом для привлечения инвесторов. Единая государственная стратегия санаторно-курортного комплекса в России на современном этапе должна охватывать развитие курортов, современной лечебной базы, повышение сервиса и качества обслуживания отдыхающих. Существующая система управления и координации работы курортной сферы в России не обеспечивает выполнение государственных задач по сохранению и развитию данной отрасли. Будущая стратегия должна повысить доступность санаторно-курортной помощи всем слоям населения, не зависимо от социального статуса, уровня доходов и места жительства. Для повышения доступности санаторно-курортного лечения необходимо решить проблему информированности лечащих врачей на местах о возможностях наших здравниц, восстановить цепочку «поликлиника – стационар – санаторий», действующей до развала СССР.

В контексте поручения Президента Российской Федерации В.В. Путина по превращению санаторно-курортного комплекса России в высокорентабельную и конкурентоспособную сферу экономики, можно сформулировать некоторые предложения по стимулированию деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса. В части совершенствования законодательной и нормативно-правовой базы принципиально важно исключить в п.1 статьи 284.1 Федерального закона от 29.12.2010 № 395 – ФЗ слова «При этом деятельность, связанная с санаторно-курортным лечением, не относится к медицинской деятельности» [2]. Внести в статью 219 Налогового кодекса дополнения в части отнесения к социальным налоговым вычетам суммы, уплаченные налогоплательщиком за санаторно-курортное лечение (путевки), в статью 264 – в прочие расходы, связанные с производством и реализацией, «расходов организации, направленных на приобретение санаторно-курортных путевок для своих работников». Предлагаем также рассмотреть вопрос о ликвидации налога на имущество санаторно-курортных предприятий, имеющих полноценную лечебную базу по профилю и НДС на современное медицинское оборудование, приобретаемое этими предприятиями. Также заслуживает внимания введение льготы по налогу на прибыль для санаторно-курортных организаций в размере 50%, или сроком на 5 лет на 100% при условии направления этих средств на обновление, развитие, модернизацию, внедрение новых технологий и методик в санаторно-курортном лечении и реабилитации.

Одним из важных факторов развитие отрасли является объявление территорий курортами местного, регионального или федерального значения. В Республике Крым, имеющей значительные природные рекреационные ресурсы, к сожалению, нет курортов ни местного, ни регионального, ни тем более федерального значения. Не заинтересованы местные органы власти в организации этой работы, не видят кроме ограничений своих выгод. В связи с этим, предлагается оставлять не менее 25% в муниципальных бюджетах, а также сохранять в прежнем объеме все дотации, субвенции и межбюджетные трансферты из регионального бюджета и закрепить эту норму в законодательстве.

Бурное обсуждение произвел вопрос введения курортного сбора в Российской Федерации. Размер курортного сбора должен зависеть от статуса курорта и категории здравницы, отталкиваясь от минимальной ставки 10рублей за сутки пребывания в объекте размещения. Денежные средства при этом должны оставаться в местном бюджете. Актуальным является стимулирование использования земельных участков, на которых находятся объекты незавершенного строительства в границах лечебно-оздоровительных местностей и курортов. В связи с этим необходимы изменения в Законодательстве. Нормативно-правового регулирования в виде создания межотраслевого стандарта необходимо для определения основных составляющих санаторно-курортной путевки – медицинские услуги, питание, гостиничные услуги и досуг. Необходимо рассмотреть проект ГОСТа, предложенный Техническим Комитетом по стандартизации ТК 199 совместно с ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт» - «Туристические услуги и услуги средств размещения. Санаторно-курортные услуги. Общие требования»[4].

Вышеуказанные факторы, на наш взгляд, несомненно, окажут стимулирующее действие на деятельность предприятий санаторно-курортного комплекса, в контексте с организацией постоянного мониторинга рынка санаторно-курортных услуг (с учетом объемного частного сектора). Применение такого набора финансовых инструментов приведет к качественно новому подходу в организации менеджмента предприятий санаторно-курортного комплекса, улучшению качества предоставляемых услуг с конкурентоспособной политикой на путевки.

Список использованной литературы:

1. <http://kremlin.ru>
2. <http://www.consultant.ru>
3. <http://www.vniis.ru>
4. <http://docs.cntd.ru>
5. Официальный сайт Министерства курортов и туризма РК

© Дышловой И.Н., 2016

УДК 159

Елпанова Я.В.,

студент группы ЭП-333 Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ
ВО Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского,
г. Симферополь, Российская Федерация.
yana.elpanova@gmail.com

Митина Э.А.,

ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления
(структурное подразделение) ФГАОУ ВО Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского,
г. Симферополь, Российская Федерация.
zhilina_ella@list.ru

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ МОТИВАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены основные аспекты управления маркетинговой деятельностью на основе мотивации потребительского поведения, выделены задачи предпринимателей в управленческом процессе, обозначены факторы, оказывающие влияние на поведение потребителей, описаны функции, которые должна выполнять эффективная маркетинговая компания.

Ключевые слова

Мотивация, потребители, предприниматели, маркетинг, управление.

Увеличение продаж, повышение качества предлагаемого товара или услуги, продвижение собственной продукции на рынке - это основные задачи, которые практически невозможно осуществить, не владея достаточной информацией о своих покупателях. Для того, чтобы определить особенности предпочтений потребителя, необходимо проводить исследования, которые требуют дополнительных расходов. Для экономии денежных средств и времени, руководители современных предприятий отдают предпочтение психологическим методам изучения потребительского поведения.

Целью данного исследования является выявление основных аспектов управления маркетинговой деятельностью на основе мотивации потребительского поведения.

Мотивация потребителей заключается в изменении их поведения с целью увеличения потребления товаров и услуг. К основным задачам потребительской мотивации можно отнести: привлечение потребителей, снижение цены на товар и увеличение объема продаж и потребления, повышение частоты покупок, и, как следствие, расширение средней потребительской корзины покупателя [1, с. 72-79].

Изучение поведения потребителя является постоянным процессом, без которого предприятие не сможет успешно функционировать. При анализе потребительского поведения, необходимо, в первую очередь, обратить внимание на два основных аспекта: удовлетворение потребностей и исполнение желаний. Для первоначального исследования достаточно узнать, что, где и когда приобрел человек, почему он отдал предпочтение какому-то конкретному товару. Эти данные можно получить путем изучения более глубоких аспектов мотивации.

Продавец, ключевая цель которого – продать товар или услугу, стремится понять основные и второстепенные мотивы поведения покупателей, определить рычаги давления на потребителя и т.д. Маркетинговые коммуникации оказывают влияние на поведение потребителей, поэтому необходимо обладать информацией о природе потребительского поведения. В управленческом процессе предприниматели должны четко знать:

- 1) от чего зависит поведение потребителя на рынке;
- 2) кто влияет на принятие решений о покупке товара;
- 3) на основании чего потребители принимают свои решения.

После удовлетворения первичных потребностей, потребителю необходимо перейти к удовлетворению потребностей второстепенной значимости.

Основными факторами поведения потребителя являются цены на товары, доходы покупателей и их предпочтения. Но при этом существует также ряд дополнительных факторов, таких как [2, с. 37-41]:

1. Культурные (набор ценностей и стереотипов, оказывающих влияние на выбор);
2. Социальные (человек живет в обществе, а члены общества влияют на выбор, это может быть семья, коллеги, друзья);
3. Личностные (возраст, образ жизни, самооценка);
4. Психологические (мотивация, убеждение, восприятие, усвоение).

Правильная реклама должна содержать информацию о том, для чего необходим данный товар или услуга. Если маркетинговую кампанию построить логично относительно психологии потребителя, то она должна выполнять следующие функции [3, с. 138]:

- постоянное привлечение новых клиентов;
- увеличение объема продаж;
- контроль и регулирование сбыта.

Всем известно, что реклама способна влиять на мотивацию покупателей. Покупательские предпочтения напрямую зависят от их убеждений. В свою очередь, сами убеждения могут формироваться из реальных знаний, мнений, советов или просто на веру. Также, значительную роль играют эмоции, которые часто подталкивают потребителя к нерациональному поведению.

Мотивацией можно управлять, если определить скрытые потребности потребителя и выставить на рынок такой товар, который сможет удовлетворить эти потребности, активизирует их и смотивирует человека к покупке. Необходимо помнить, что потребитель может решить возникшую проблему разными способами, поэтому всегда важно детально изучать товары конкурентов по удовлетворению данной потребности [4].

Таким образом, теория маркетинга основывается на том, что на решение покупателя влияет бесконечное количество факторов. Некоторыми из них можно управлять, некоторыми - нет. Мотивация потребительского поведения базируется на комплексном исследовании рынка, анализе потребностей потребителя, изучении конкуренции, цен и ценовой политики, проведении товарных исследований, анализе условий торговли, требований к рекламе, сбыту и сервису с учетом внешней и внутренней среды, в которой действует предприятие.

Список использованной литературы:

1. Матковская Я.С. Мотивы потребительского поведения на рынке инновационных технологий // Российское предпринимательство. - 2014. - № 7-1 (138). - С. 72-79. - URL: <http://bgscience.ru/lib/5363/>.
2. Золотарева Ю.В. Теории мотивации и их место в концепции маркетинга // Российское предпринимательство. - 2010. - № 12-2 (174). - С. 37-41. - URL: <http://bgscience.ru/lib/6427/>.
3. Маркетинг: вопросы и ответы / под ред. Н.П. Кетовой. - Ростов н/Д: Феникс. - 2012. - 478 с.
4. Воронкова О. В. Оценка мотивации потребителей в системе управления эффективностью продаж товаров // Вестник ТГТУ. - 2013. - №1-2. - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-motivatsii-potrebiteley-v-sisteme-upravleniya-effektivnostyu-prodazh-tovarov>.

© Елпанова Я.В., Митина Э.А. 2016

УДК 658

Р.И. Ерманкулова

К.э.н., доцент
МКТУ имени Х.А. Ясави,
г.Туркестан, Казахстан

Альмухамбетова Б.Ж.

К.э.н., доцент
МКТУ имени Х.А. Ясави,
г. Туркестан, Казахстан

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются факторы влияющие на децентрализацию государственной власти

Ключевые слова

Децентрализация, государственная власть, стратегия, система.

В настоящее время наибольший интерес представляет государственная власть, что может быть объяснено ее потенциалом, способностью воздействовать на общественные отношения. Отправление государственной власти, возникающие при этом издержки, противоречивость полученных результатов позволяет заключить, что государственная власть из плоскости сугубо теоретических споров все больше переходит в прикладную плоскость, то есть в область конкретных властных отношений. Приступая к анализу государственной власти, мы полагаем, что в рамках нашего исследования необходимо разрешить следующие задачи: 1) проанализировать сущность государственной власти; 2) выявить ее основополагающие свойства;

3) определить предназначение и роль государственной власти. Более девяноста лет назад видный русский правовед С.А. Котляревский писал, что при исследовании проблем государства недостаточно внимания уделялось таким положениям как разделение властей, народный суверенитет, права человека и гражданина¹. В этой связи зададимся вопросом: «Изменилась ли сегодня принципиально ситуация?» Думается, что ответить утвердительно на этот вопрос нельзя [1].

Децентрализация системы государственного управления представляет собой процесс передачи ответственности за планирование и реализацию ресурсного обеспечения, распределения компонентов процесса социального управления от высших органов власти к тем или иным структурам. При этом передача функций происходит к нижестоящим государственным и иным структурам публичной власти с республиканского уровня на региональный уровень и еще ниже. Для стран переходного периода децентрализация выступает в качестве необходимого элемента демократизации, формирования общества, ориентированного на активное и реальное участие граждан в управлении делами общества, основанного на инициативе и ответственности отдельного человека. В этом случае децентрализация приводит к изменениям существенных характеристик общества, приближение власти к обществу и людям и, следовательно, к росту влияния граждан на власть через соответствующие институты гражданского контроля.

Опыт стран, в которых децентрализация получила реальное осуществление, показывает, что ее преимущества носят как политический, так и экономический характер [2]. Стратегия децентрализации предполагает учет существующего в мире разнообразия моделей децентрализации, а также реалий и традиций государственного управления. Наличие в нашей стране необходимых внутренних ресурсов для осуществления децентрализации систем государственного управления прежде всего подтверждается проводимым поиском оптимальных моделей управления, осуществлением передачи определенных функций, полномочий, финансовой ответственности от Правительства нижестоящим уровням государственной власти. В связи тем, что полномочия акимов даже несколько превышают принятые нормы в развитых странах, возникает необходимость анализа состояния реальных полномочий в соотношении с существующим объемом ответственности. В то же время в настоящей сфере существует ряд проблемных узлов. Так, существующая система назначения руководителей органов местного государственного управления не обеспечивает их подотчетности и подконтрольности населению. Кроме того, отсутствие четкой схемы разграничения полномочий между уровнями власти, а также дублирование некоторых функций между органами государственной власти различного уровня обуславливают сохранение негативной практики перекладывания ответственности, а также способствуют возникновению конфликтов между различными уровнями власти [3]. В настоящее время в Казахстане насчитывается 27 моногородов., численность населения которых составляет 1,53 млн. человек, или 16,8 % городского населения страны из них 16 городов являются административными центрами соответствующих районов, 11 городов не являются центрами районов – Степногорск, Текели, Серебрянск, Курчатов, Шахтинск, Сарань, Каражал, Лисаковск, Аркалык, Аксу, Жанаозен [4].

Программа развития моногородов определены следующие направления:

- оптимизация моногородов в зависимости от производственной емкости стабильно работающих предприятий;
- диверсификация экономики и развитие малого и среднего бизнеса для обеспечения оптимальной структуры занятости населения моногородов;
- повышение мобильности трудовых ресурсов моногородов, стимулирование добровольного переезда в населенные пункты с высоким потенциалом социально-экономического развития и центры экономического роста;
- развитие социальной и инженерной инфраструктуры моногородов в расчете на оптимальную численность населения.

На втором этапе, на уровне административно-территориальных единиц нижнего уровня, то есть на уровне сельских округов, поселков городского типа и городов районного значения, необходимо рассмотреть возможность создания полноценных органов самоуправления. На этом этапе децентрализации требуется реформа местного государственного управления на районном уровне. С целью усиления подотчетности и

подконтрольности населению необходимо ввести порядок назначения на определенный срок и смещения с должности акимов районов (городов областного значения) с согласия соответствующих представительных органов - районных (городских) маслихатов, а также назначения акима района (города областного значения) областным акимом из числа депутатов районного (городского) маслихата.

Список использованной литературы:

1. Котляревский С.А. Власть и право. Проблема правового государства. - СПб.: Издательство «Лань», 2001.- С. 14.
2. Реформирование системы государственного управления: зарубежный опыт и Казахстан. Научное издание. - Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2005. - 276 с
3. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 года // Интернет-ресурс
4. Программа развития моногородов на 2012-2020годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 мая 2012 года № 683

© Ерманкулова Р.И., Альмухамбетова Б.Ж., 2016

УДК 332

Р.И. Ерманкулова

К.э.н., доцент

МКТУ имени Х.А. Ясави,

г.Туркестан, Казахстан

Альмухамбетова Б.Ж.

К.э.н., доцент

МКТУ имени Х.А. Ясави,

г.Туркестан, Казахстан

ФАКТОРЫ И ПРИНЦИПЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ В СОВРЕМЕННОМ КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В статье рассматриваются факторы и принципы производительных сил и промышленных предприятий.

Ключевые слова

Промышленность, управление, производственные силы, регион, рынок, принципы, фактор.

Совершенствование управления размещением промышленности регионов, во многом обусловлено экономическими особенностями территориального планирования, которое предусматривает разработку схем развития и размещения отраслей хозяйства, продуктивных сил областей и экономических районов на основе успешного осуществления экономических реформ. Именно реформирование экономики послужило той основой, которая определила необходимость перестройки сложившейся в условиях командно-административной экономики деформированной структуры народного хозяйства - страны и ее регионов. Нельзя забывать и то, что дальнейшее повышение эффективности экономики не мыслится без решения управления размещением, как на уровне макроэкономики, так и регионов, предприятий. В условиях углубления экономических реформ, осуществляя переход к рынку, как отметил президент РК Н. Назарбаев - мы одновременно должны не только преодолеть хозяйственный кризис, но и провести структурную перестройку экономики и конверсию оборонных предприятий, устранить наше техническое и технологическое отставание, превратиться в высокоиндустриальную страну с экологически чистыми производствами[1].

Современный Казахстан занимает одно из ведущих мест в стране по производству черных и цветных металлов, по уровню развития химической промышленности, добыче нефти и угля. В республике имеются предприятия тяжелого, тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, получили широкое развитие легкая, пищевая и мясо-молочная промышленность, ведется огромное по своим масштабам капитальное строительство.

По производственным мощностям Казахстан вышел на третье место в СССР. Около 300 видов изделий республика поставляет в 70 стран мира. Она дает стали и готового проката больше, чем Дания, Португалия и Швейцария, вместе взятые.

С ростом промышленности росли старые города и появлялись на карте новые. Теперь в республике имеется 80 городов. Среди них такие важные в промышленном отношении центры, как Караганда, Темиртау, Балхаш, Дзезказган, Сарань, Абай, Шахтинск, Каражал, Лениногорск, Зыряновск, Серебрянск, Рудный, Джетыгара, Аркалык, Ермак, Экибастуз, Текели, Шевченко, Новый Узень, Кентау, Алга, Хромтау, Каратау, Жанатас и др.

В условиях развития рыночных отношений на современном этапе, особенно важен принцип первоочередного освоения и комплексного использования наиболее эффективных видов природных ресурсов.

В процессе размещения и развития производительных сил в регионах и условиях рынка остро встают вопросы совершенствования управления природопользованием. Анализ отечественного и зарубежного опыта показывает необходимость комплексной системы решений экологических и ресурсных проблем регионального развития. В современных условиях необходимо преодоление экологической безответственности за ущерб, наносимый природе, за выпуск экологически грязной продукции, за разбазаривание природных ресурсов. Для оздоровления экологической обстановки, достижения эффективности природопользования требуются экономические регуляторы.

Учитывая, что экономика СССР была очень сильно интегрирована, а после его распада экономические связи с бывшими республиками разрушены, обострилась кризисная обстановка в экономике Казахстана и этих государств. Поэтому, в настоящее время особое значение приобретают межправительственные соглашения о взаимных поставках продукции, договоры о выполнении совместных работ по вводу в действие производственных объектов, осуществляемых на деловых началах [2]. В современных условиях особенно важны такие формы экономического сотрудничества с зарубежными странами, как совместное финансирование и строительство производственных объектов у нас в стране, создание совместных предприятий, сотрудничество в финансовой и банковской сферах и пр.

В размещении производительных сил учитываются и другие принципы, например принцип регулирования роста больших городов, активизации больших и малых городов и пр.

Каждый временной этап развития экономики страны имеет свои, присущие именно этому периоду, принципы размещения производительных сил и промышленных предприятий.

Наряду с закономерностями и принципами размещения производительных сил в теоретическом обосновании размещения производства важную роль играют и многообразные факторы, определяющие локализацию производства, влияющие на конкретное размещение отдельных промышленных предприятий и отраслей хозяйства, на формирование территориальных комплексов различного ранга - экономических районов, внутрирайонных ТПК и др.

Факторами размещения принято считать совокупность условий для наиболее рационального места размещения хозяйственного объекта, группы объектов, отрасли, или же конкретной территориальной организации структуры хозяйства республики, экономического района, ТПК.

Все многообразие факторов, оказывающее огромное влияние на размещение промышленного объекта можно объединить в родственные группы факторов: природные, включающие оценку отдельных природных условий и ресурсов; экономические факторы, к которым относятся транспорт, научно-технический прогресс и другие; демографические факторы, под которыми понимаются системы расселения, обеспеченность отдельных территорий трудовыми ресурсами. В состав этих факторов следует включить и состояние социальной инфраструктуры. Особенно большую роль в рациональном размещении производительных сил страны играют многообразные экономические факторы [3].

Размещение отраслевых комплексов, социальной инфраструктуры, а также хозяйства экономических районов характеризует систему территориальной организации народного хозяйства. Размещение производительных сил является объектом территориального планирования, которое предусматривает разработку схем развития и размещение отраслей хозяйства, продуктивных сил областей и экономических районов.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 6 марта 2009 г. «Через кризис к обновлению и развитию»
2. Утаров А.К., Методические вопросы изучения и прогнозирования территориальных структурных сдвигов в промышленности // Вестник МКТУ им. Х.А.Ясави.- Туркестан, 2012. -№-2.- 167-172б.
3. Досумов Р.Я. Перестройка управления промышленным производством в новых условиях хозяйствования // Т: Фан, 2000.-218б.

© Р.И. Ерманкулова, Альмухамбетова Б.Ж., 2016

УДК 336

М.С. Заикина

Студент ЮЗГУ, г. Курск, Российская Федерация

СИСТЕМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

Аннотация

В данной статье даётся понятие инвестициям, рассматривается инвестиционный процесс и его отличие от текущей деятельности организации. Также представлена схема инновационной деятельности и определены источники её финансирования.

Ключевые слова

Инвестиции, инновационный процесс, инновационная деятельность.

«Инвестиции» — (от лат. investire, нем. investition), в переводе - долгосрочное вложение капитала в какие-либо объекты, социально-экономические программы, проекты в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода и социального эффекта [3, с.6].

Под инновационным процессом понимается последовательная цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от исследований и разработок новой технической идеи до практического внедрения созданного на ее основе новшества. Поэтому необходима целостная система управления инновациями.

Для того чтобы лучше понять суть инновационного процесса и его отличие от обычной текущей деятельности, можно воспользоваться следующей таблицей 1.

Таблица 1

Инновационный процесс и его отличие текущей деятельности

Параметры	Инновационный процесс	Текущая деятельность
Цель	Удовлетворение новой потребности	Удовлетворение сложившейся потребности
Риск	Высокий	Низкий
Тип процесса	Дискретный	Непрерывный
Управляемость	Низкая	Высокая
Результат для системы	Переход на новый уровень	Сохранение на прежнем уровне
Отношение к текущим интересам участников	Противоречит	Соответствует

Новшества формируют рынок новшеств (новаций), инвестиции рынок капитала (инвестиций), нововведения (инновации) рынок чистой конкуренции нововведений. Эти три основных компонента и образуют сферу инновационной деятельности (рис. 1) [2, с. 78].

Инновационная деятельность – деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение её деятельности [1, с.25].

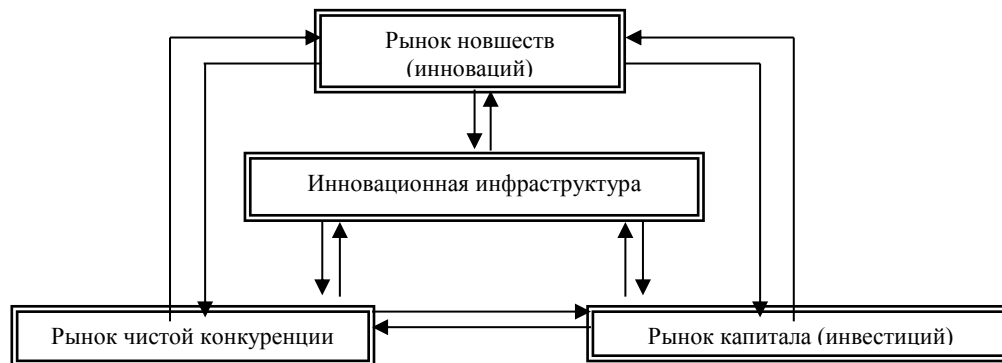


Рисунок 1 - Схема инновационной деятельности

Источники финансирования инновационной деятельности организаций, предприятий можно подразделить на внешние и внутренние:

Внешнее финансирование инновационной деятельности предполагает привлечение и использование средств государства, финансово-кредитных организаций, отдельных граждан и нефинансовых организаций.

Внутреннее финансирование инновационной деятельности предусматривает использование собственных средств организаций и предприятий. Сюда, прежде всего, входят часть прибыли и амортизационных отчисления, акционерный капитал предприятия.

Таким образом, на сегодняшний день инновационная деятельность – это основополагающий стержень в управлении предприятием, который должен обеспечивать устойчивое экономическое развитие предприятия.

Список использованной литературы:

1. Емельянова О.В. Правовые основы регулирования инновационной деятельности корпораций // Управленческие технологии и модели модернизационных процессов в российской экономике: история и современность Сборник научных статей II Международной научно-практической конференции под редакцией Кузьминой В.М.. 2015. С. 24-28.
2. Котлер, Ф. Привлечение инвесторов: маркетинговый подход к поиску источников финансирования: учебник / Ф. Котлер. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. - 193 с.
3. Павлючук Ю.Н., Козлов А.А. Эффективное управление инновационными проектами / Ю.Н. Павлючук // Менеджмент в России и за рубежом. №4. 2011.

© Заикина М. С., 2016

УДК 336

Г.Р.Зарипова, магистрант 3 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, уфимский филиал
 Научный руководитель: **Т.Н.Шашкова**
 к.э.н, кафедра: – «Учет, анализ, аудит»,
 Финансовый университет при Правительстве РФ, уфимский филиал

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данной статье проведен анализ поступлений НДФЛ в консолидированный бюджет Российской Федерации, рассмотрен прогноз экономического развития на 2017-2019 гг.

Ключевые слова

Налог на доходы физических лиц, консолидированный бюджет субъектов, налоговая база.

Налог на доходы физических лиц (далее – НДФЛ) является одним из основных прямых налогов, уплачиваемых физическими лицами. Данный налог, являясь с одной стороны федеральным налогом, с другой стороны, - поступает в региональные и местные бюджеты. Его значимость весьма велика для бюджета Российской Федерации, для социального развития нашего государства и повышения качества жизни граждан, проживающих в регионах РФ,

Налоговую базу по НДФЛ формируют все доходы налогоплательщика, полученные в денежной и натуральной формах, а также доходы в виде материальной выгоды. Исключение составляют доходы, не облагаемые налогом. Среди них государственные пособия (за исключением больничных), государственные пенсии и установленные законом компенсационные выплаты. В частности, налогом не облагаются компенсации, связанные с увольнением (за исключением компенсации за неиспользованный отпуск), и возмещение командировочных расходов. Так же не облагаются алименты, стипендии, доходы от продажи жилых домов, квартир, земельных участков, находящихся в собственности налогоплательщика 3 года и более если последние приобретены до 31 декабря 2015 г, с 1 января 2016 г. согласно новым, утвержденным законом, указанный период увеличился до 5 лет. [2].

Для того чтобы определить рост или снижение пополняемости консолидированного бюджета субъектов РФ, необходимо рассмотреть динамику поступления доходов по налогу на доходы физических лиц, представленную в таблице 1.

Таблица 1

Динамика поступления доходов в консолидированный бюджет субъектов Российской Федерации за 2013-2015 гг.*

Показатель	2013	2014	2015	Отклонение 2013 г. к 2015 г.	
				Абсолютное	Относительное
Всего доходов, млрд. руб.	5959	6459	6907,8	+948,8	+115,9
НДФЛ, млрд. руб.	2498	2679	2806,5	+308,5	+112,3
Удельный вес в общей сумме поступлений налогов в бюджет, %	42	42	40,6	-1,4	-96,6

* Источник: составлено автором на основании информационно-аналитического раздела официального сайта Министерства финансов РФ [1]

В 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. наблюдается положительная динамика: поступления увеличились на 948,8 млрд.руб. с 5959 до 6907,8 млрд. руб. (+115,9%), однако удельный вес НДФЛ в общей сумме поступлений налогов в бюджет уменьшился на 1,4%. Таким образом, исходя из вышеизложенного, следует признать, что НДФЛ занимает достаточно прочное место в бюджетной системе РФ и является средством регулирования доходов бюджетов субъектов РФ и достаточно стабильным источником пополнения государственной казны. Также имеет место тенденция роста налоговых поступлений НДФЛ, что оказывает положительное влияние на формирование и мобилизацию финансовых ресурсов государства в целом.

Для того, чтобы определить, какое место занимает НДФЛ в налоговой системе РФ рассмотрим рисунок 1.



Рисунок 1 – Структура доходов консолидированного бюджета субъектов РФ по состоянию на 01.10.2016 г., %*

*Источник: составлено автором на основании информационно-аналитического раздела официального сайта Министерства финансов РФ [1].

Консолидированные бюджеты субъектов РФ по состоянию на 01.10.2016 г.*

Показатель	млрд.руб
Налог на прибыль организаций	1971,2
Акцизы	547,4
Налог на добычу полезных ископаемых	51,5
Налог на доходы физических лиц	2342,5
Имущественные налоги	903,9
Остальные налоги и сборы	383,8

*Источник: составлено автором на основании информационно-аналитического раздела официального сайта Министерства финансов РФ [1].

Поступление НДСЛ в консолидированный бюджет РФ за отчетный период имеет самую большую долю всех доходов и составляет практически их треть, а именно 37,8 % бюджетов субъектов или в денежном выражении 2342,5 млрд. руб. Налог на доходы физических лиц, являясь одним из основных источников доходов региональных и местных бюджетов и формируя их доходную базу более чем на 37 % оказывает значительное влияние на объемы доходной части соответствующего бюджета, а следовательно, на возможность осуществления расходов, направленных на социальное и экономическое развитие каждого отдельно взятого региона и страны в целом. Социально-экономическое развитие Российской Федерации во многом зависит от повышения производительности труда, роста реальной заработной платы, численности занятого населения, собираемости налогов и ряда других факторов. По итогам проведенного анализа можно сделать следующий вывод: по всем рассмотренным показателям зафиксированы позитивные тенденции, поскольку за период с 2013 по 2015 гг. наблюдался не только устойчивый, но и положительный рост экономики, однако в настоящее время по состоянию на конец 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. наблюдается уменьшение удельного веса НДСЛ в общей сумме поступлений налогов в бюджет с 42 % в 2013 г. до 40,6 % в 2015г. на 01.10.2016 г. мы видим некоторое снижение поступления доходов, на которое негативным образом влияет нестабильная экономическая и геополитическая ситуация в стране. В России на сегодняшний день наблюдается тенденция трансформации системы обложения налогом на доходы физических лиц от фискальной к социальной: систематически совершенствуется механизм обложения НДСЛ. Однако изменения не оказывают существенного воздействия на общий размер налоговой обязанности отдельного налогоплательщика [4, с.57].

С целью составления прогноза поступлений от налога на доходы физических лиц в период с 2017 г. по 2019 г. рассмотрим прогнозы изменения основных экономических показателей, а также состояния экономики в целом на указанный период, в том числе разработанные Министерством экономического развития РФ. Прогноз социально-экономического развития рассматривает развитие российской экономики в условиях относительной стабилизации геополитической обстановки, отсутствия дальнейших серьезных санкций стороны ЕС и США, а также введения новых ответных санкций со стороны России. Прогноз разработан в составе трех основных вариантов - базового, "базового+" и целевого. Основные варианты прогноза базируются на предположении о продолжении антироссийской санкционной политики и ответных экономических мер со стороны России на протяжении всего прогнозного периода, а также отсутствия геополитических потрясений и экономических шоков. Прогноз базируется на гипотезе о сохранении макроэкономической стабильности и финансовой устойчивости при выполнении государственных социальных и внешнеэкономических обязательств. Прогноз разработан исходя из единой для всех вариантов гипотезы развития мировой экономики со среднегодовым темпом роста в 2016 году на уровне 2,9% и последующим ускорением роста до 3,3% в 2017 году и 3,6% - в 2018 - 2019 годах.

Базовый вариант разработан исходя из достаточно низкой траектории цен на нефть марки "Юралс": на уровне 41 доллара США за баррель в 2016 году и стабилизации на уровне 40 долларов США за баррель на протяжении всего прогнозного периода. Подобная оценка уровня цен на нефть является консервативной, так как она существенно ниже текущего консенсус-прогноза цен на нефть. Предполагается существенное увеличение объемов экспорта нефти - почти на 21 млн. тонн к 2019 году по сравнению с 2016 годом при одновременном увеличении доли несырьевого экспорта в общем объеме экспорта до 34,8% в ценах 2015

года. В условиях ограниченных финансовых возможностей и медленного восстановления экономики основные социальные параметры будут характеризоваться сдержанной динамикой, при этом предусматривается обязательное исполнение минимальных социальных обязательств государства. В этих условиях оборот розничной торговли также будет восстанавливаться умеренными темпами - до 1,8% в 2019 году. В условиях сохранения умеренно жесткой денежно-кредитной политики инфляция снизится до 5,8% в 2016 году (в годовом исчислении), а по итогам 2017 года достигнет 4,0% и сохранится на этом уровне до конца прогнозного периода. К середине 2017 года ожидается стабилизация инвестиционной активности. В 2018 году рост инвестиций возобновится. Среднегодовой прирост инвестиций в 2018 - 2019 годах составит 1,3% и будет определяться возможностью наращивания частных инвестиций на фоне сокращения государственных инвестиционных расходов. Чистый отток капитала увеличится с 18 млрд. долларов США в 2016 году до 25 млрд. долларов США к концу прогнозного периода. Подходы к бюджетной политике в целом консервативны и не отличаются по вариантам прогноза. Федеральный бюджет, по оценке Минэкономразвития России, будет дефицитным на протяжении всего периода 2016 - 2019 годов во всех вариантах прогноза. С целью финансирования дефицита потребуются использование средств бюджетных фондов, привлечение внутренних и внешних заимствований, приватизация государственного имущества.

В 2016 году падение ВВП замедлится до 0,6%, и уже к концу года в экономике предполагается переход от стагнации к восстановлению экономического роста. В 2017 году темп роста ВВП перейдет в положительную область и составит 0,6%, в 2018 году темп роста ВВП повысится до 1,7%, в 2019 году - до 2,1 процента.

Вариант "базовый+" рассматривает развитие российской экономики в более благоприятных внешнеэкономических условиях и основывается на траектории умеренного роста цен на нефть "Юралс" до 48 долларов США за баррель в 2017 году, 52 доллара США за баррель в 2018 году и 55 долларов США за баррель в 2019 году. В социальной сфере данный вариант прогноза предусматривает повышение уровня жизни населения на основе умеренного увеличения социальных обязательств государства и бизнеса. Потребительский спрос будет восстанавливаться по мере ускорения роста доходов, а также за счет расширения потребительского кредитования. В 2019 году рост оборота розничной торговли повысится до 3,5%, объема платных услуг населению - до 2,8 процента.

Целевой вариант ориентирует на достижение целевых показателей социально-экономического развития и решение задач стратегического планирования. Предполагается в среднесрочной перспективе выход российской экономики на траекторию устойчивого роста темпами не ниже среднемировых при одновременном обеспечении макроэкономической сбалансированности. В результате, оборот розничной торговли после умеренного роста на 1,5-2,3% в 2017 - 2018 годах ускорится до 5,3% в 2019 году. Инфляция достигнет уровня 3,9% по итогам 2018 года. В 2019 году инфляция сохранится на уровне 2018 года на фоне повышенного потребительского спроса.

Можно предположить, что в 2017-2019 гг. динамика поступлений от налога на доходы физических лиц будет характеризоваться спадом, темпы снижения роста поступлений от НДФЛ составят в среднем от 0,5 до 5 % в год, однако, если учитывать благоприятный прогноз, то поступления НДФЛ будут обеспечивать существенную часть доходов бюджетов и характеризоваться умеренным темпом роста. Основную долю поступлений от налога на доходы физических лиц по-прежнему будут обеспечивать доходы, облагаемые по ставке 13 %, преимущественно заработная плата. Ввиду вышесказанного, ни один из прогнозов не может быть достоверным и принят к рассмотрению, поскольку прогнозируемые тенденции далеки от истинных показателей и с учетом точки зрения многих российских и зарубежных экономистов о неизбежности кризиса, оптимистичный вариант развития в ближайшие годы маловероятен [3].

Несмотря на неутешительные прогнозы социально – экономического развития экономики нужно совершенствовать имеющуюся систему налогообложения и в целях повышения собираемости налога на доходы физических лиц необходимо:

- 1) активизировать работу налоговых органов с налоговыми агентами – работодателями с целью легализации скрытых доходов наемных работников;
- 2) рассмотреть поэтапное увеличение размеров налоговых вычетов;

3) пересмотреть размер взносов в Пенсионный Фонд и предоставить льготы для отдельных категорий работодателей;

Список использованной литературы:

1. Информационно-аналитический раздел [Электронный ресурс]: официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа : <http://info.minfin.ru/>
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
3. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017-2018 годов [Электронный ресурс]: официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа:<http://economy.gov.ru/>
4. Бублик Н.Д., Лукина И.И., Шашкова Т.Н. Организация налогового контроля: состояние и пути развития. Уфа: ВЗФЭИ, 2008 – С.314

© Зарипова Г.Р., 2016.

УДК 658.14

А.В. Звягинцева

студент 4 курса факультета финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

О.А. Герасименко

к.э.н., доцент кафедры «Финансы»
Кубанский государственный аграрный университет

ЭМПИРИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены сущность и особенность оценки оптимальной структуры капитала, а также ее влияние на финансовое состояние организации. В ходе исследования были рассмотрены теоретические аспекты оптимизации структуры организации, а также проведен анализ структуры капитала организации. По завершению работы было выбрано оптимальное соотношение заемного капитала к собственному в анализируемой организации. Объектом исследования является структура капитала ОАО «Сад-Гигант».

Ключевые слова

Капитал; структура капитала; рентабельность.

Финансовое состояние организации зависит от многих факторов, как внешних (конкуренты, покупатели, экономика страны и другое), так и внутренних (перебои в производстве нарушение технологической или хозяйственной дисциплины). Чтобы улучшить финансовое состояние, организация использует разные методы оценки своей деятельности и структуры. К таким методам относится оптимизация структуры источников финансирования деятельности организации, то есть капитала, отраженного в пассиве баланса в форме собственного капитала и обязательств (заемных источников) [1, с. 338].

Для выявления оптимальной структуры капитала необходимо провести анализ соотношения заемного и собственного капитала в источниках финансирования деятельности организации. Для начала рассмотрим состав и структуру основных источников финансирования деятельности ОАО «Сад-Гигант» (таблица 1).

Состав и структура источников финансирования

Источники средств финансирования	На начало периода (2014 г)		На конец периода (2015 г)		Отклонения тыс.руб.	Темп прироста, %
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%		
Собственные средства финансирования	1534834	49,06	1988397	61,39	453563	29,55
Заемные источники финансирования	1593802	50,94	1250501	38,61	-343301	-21,54
в том числе:						
- долгосрочные обязательства	695580	22,23	605176	18,68	-90404	-13,00
- краткосрочные обязательства	898222	28,71	645325	19,92	-252897	-28,16
Итого средств финансирования	3128636	100,00	3238898	100,00	110262	3,52

Из таблицы 1 следует, что средства финансирования деятельности организации в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличились на 3,52 % или 110262 тыс.руб. Это увеличение произошло прежде всего за счет роста собственных средств организации в 2015 году на 29,55 % или 453563 тыс.руб., что превышает снижение заемных источников на 343301 тыс.руб.

Критерии оценки, с помощью которых можно обосновать структуру капитала, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Критерии обоснования структуры капитала организации

Показатели, играющие важную роль в обосновании оптимальной структуры средств финансирования, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели анализа оптимальной структуры капитала организации

Показатель	Формула	Расшифровка формул
Показатель рентабельности собственного капитала (Rск)	$R_{ск} = П/СК$	П – прибыль до налогообложения организации СК – собственный капитал организации
	$R_{ск} = (П - г * ЗК) * (1 - СН) / СК$	СН – ставка налога г – средневзвешенная ставка процента
Экономическая рентабельность (Rэ).	$Rэ = (Пч)/(СК+ЗК)$	Пч - чистая прибыль СК+ЗК – совокупный капитал
Коэффициент капитализации, U1	$U1 = ЗК/СК$	ЗК – заемный капитал
Соотношение «рентабельность – финансовый риск» (PP)	$PP = R_{ск} / \text{уровень финансового риска}$	Rск – коэффициент рентабельности собственного капитала

Представленные выше показатели используются для анализа влияния структуры капитала на уровень эффективности конкретного варианта капиталовложений. Соотношение «рентабельность – финансовый риск» (PP) используют в качестве критерия оптимизации обобщающего показателя. Положительный эффект данного показателя заключается в том, что учитываются не только интересы собственников организации, но и соединяются частные показатели финансового риска и рентабельности рентабельность организации [2, с. 188].

В совокупности с показателями, представленными в таблице 2, используется срок окупаемости (Сок) для оптимизации структуры капитала. Данный показатель характеризует скорость возврата вложенного капитала и рассчитывается по формуле:

$$Сок = (\text{Совокупный капитал}) / (1 - СН) \times (Пч - г \times ЗК) \quad (1)$$

Обязательным условием проведения анализа и оптимизации структуры капитала организации является

последовательное выполнение этапов, представленных на рисунке 2.



Рисунок 2 – Этапы проведения оптимизации структуры капитала

На основании этапов, представленных на рисунке 2, проведем расчет обобщающих показателей (таблица 3).

Таблица 3

Обобщающие показатели ОАО «Сад-Гигант»

Показатели	Структура капитала, % (ЗК/СК)										
	0/ 100	10/ 90	20/ 80	30/ 70	40/60	50/50	60/40	70/30	80/20	90/10	100/0
1. Источники финансирования ОАО «Сад-Гигант», тыс.руб.	3128636 = 100 %										
2. Стоимость собственного капитала, направленного на финансирование (СК) %	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10	0
3. Стоимость заемного капитала, направленного на финансирование (ЗК) %	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
4. Безрисковая ставка рентабельности на финансовом рынке	0,15										
5. Средняя ставка процента по заемным средствам	0,22										
6. Величина прибыли до налогообложения, тыс.руб	467221										
7. Ставка налога и пр. отчислений организации	0,24										

В представленной выше таблице показаны примеры соотношения заемных и собственных средств организации, также основные показатели, необходимые для последующего расчета.

Далее рассмотрим стоимость собственного и заемного капитала ОАО «Сад-Гигант» по процентному соотношению, представленную в таблице 4.

Для определения оптимальной структуры капитала ОАО «Сад-Гигант» необходимо на основе показателей, представленных в таблице 4, рассчитать критерии оценки, указанные выше. Данные расчеты представлены в таблице 5.

Стоимость заемного и собственного капитала ОАО «Сад-Гигант»

%	0/ 100	10/ 90	20/ 80	30/ 70	40/ 60	50/ 50	60/ 40	70/ 30	80/ 20	90/ 10	100/ 0
Стоимость собственного капитала (СК)											
тыс.руб.	3128636	2815772	2502909	2190045	1877182	1564318	1251454	938591	625727	312864	0
Стоимость заемного капитала (ЗК)											
тыс.руб.	0	312864	625727	938591	1251454	1564318	1877182	2190045	2502909	2815772	3128636

Таблица 5

Аналитические показатели структуры капитала

Показатели	Структура капитала, % (ЗК/СК)										
	0/ 100	10/ 90	20/ 80	30/ 70	40/ 60	50/ 50	60/ 40	70/ 30	80/ 20	90/ 10	100/ 0
Рентабельность СК	0,113	0,108	0,100	0,090	0,078	0,060	0,033	-0,012	-0,101	-0,370	-
Уровень финансового риска	0,000	0,007	0,014	0,021	0,028	0,035	0,042	0,049	0,056	0,063	0,070
Показатель «рентабельность – риск»	-	15,361	7,148	4,309	2,775	1,708	0,784	-0,241	-1,809	-5,870	-
Скорость возврата вложенного капитала	5,09	7,85	9,49	11,99	16,30	25,42	57,68	-214,45	-37,51	-20,55	-14,15

По данным представленной выше таблицы можно сделать вывод, что для ОАО «Сад-Гигант» оптимальная структура капитала с долей заемного капитала не должна превышать 10–20 %. При увеличении доли заемного капитала в структуре источников формирования имущества ОАО «Сад-Гигант» снижается уровень рентабельности собственного капитала и переходит в убыточность, возрастает уровень финансового риска снижается скорость вложенных средств.

Для выбора оптимального соотношения собственных и заемных источников в структуре капитала необходимо провести сопоставление показателей ОАО «Сад-Гигант» отчетного года и прогнозного (с изменением структуры капитала данной организации). Значения отчетных и прогнозных показателей ОАО «Сад-Гигант» представлены в таблице 6.

Таблица 6

Отчетные и прогнозные показатели ОАО «Сад-Гигант»

Показатель	До оптимизации	ЗК/СК	
		10/90	20/80
1. Стоимость собственных средств (СК) тыс.руб.	1988397	2815772	2502909
2. Стоимость заемного капитала (ЗК) тыс.руб.	1250501	312864	625727
3. Прибыль до налогообложения	467221	467221	467221
4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,083	0,172	0,076
5. Коэффициент финансовой активности	0,629	0,111	0,250
6. Коэффициент автономии	0,614	0,870	0,773
7. Коэффициент финансирования	1,590	9,000	4,000
8. Рентабельность заемного капитала	0,374	1,493	0,747

Структура капитала равная 10% заемного капитала и 90% собственного капитала увеличивает эффективность деятельности. Это обуславливается увеличением коэффициента обеспеченности собственными средствами по сравнению со значением этого показателя до оптимизации структуры капитала. В плановый период при структуре капитала 10/90 данный показатель составил 0,172, что выше нормативного значения. Коэффициент финансовой активности сократился на 0,518 п.п., что также говорит о

положительном влиянии данной структуры капитала [3, с. 628].

Коэффициент финансовой автономии увеличился на 0,256 п.п., что предполагает увеличение финансовой стабильности организации, улучшении структуры ее источников и снижении уровня финансового риска для кредитов.

Увеличение коэффициента финансирования (финансовой устойчивости) на 7,410 п.п., также указывает на улучшение финансовой устойчивости организации. Данный показатель показывает, что на каждый рубль заемного капитала приходится 9 рублей собственного капитала.

Рост показателя рентабельности заемного капитала с 0,374 (до оптимизации) и до 1,493 (после введения структуры капитала 10/90), то есть на 1,120 п.п. является индикатором, отражающим увеличение качества управления привлеченным капиталом. Это способствует повышению инвестиционной привлекательности и стоимости ОАО «Сад-Гигант».

Список использованной литературы:

1. Герасименко О.А. Источники финансирования как ключевой элемент устойчивого финансового развития корпорации / О.А. Герасименко, А.А. Орлов // Молодой учёный. 2016. № 1. – С. 335-340.
2. Герасименко О.В. Оценка финансовой устойчивости организации в контексте эффективного управления финансовыми ресурсами / О.В. Герасименко // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2014. – № 12. – С. 187-190.
3. Крыжановская О.В., Герасименко О.А. Практические аспекты механизма оптимизации структуры капитала ОАО «Приволье» // Экономика и социум. 2014. № 4-3 (13). - С. 626-631.

© Звягинцева А.В., Герасименко О.А., 2016

УДК 336

З. А. Золотарёва

студентка 4 курса финансового факультета

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

А.Н. Семенова

к.э.н., доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

На современном этапе развития российской экономики предположение банкротства, выявление отрицательных тенденций развития компании приобретают первостепенное значение. И методики, которые позволяют с достаточной степенью точности прогнозировать неблагоприятный исход, не всегда дают правильный результат. Нет универсального метода оценки, который подходил бы к предприятиям, занимающимся различными видами деятельности, в том числе розничной торговлей.

К настоящей проблеме интерес оправдан, так как столкнуться может любая организация с положением неустойчивого финансового состояния, банкротством, неплатежеспособностью, по признанным методикам.

Своевременное обнаружение признаков возможных финансовых затруднений в будущем во избежание несостоятельности, дает шанс принять правильные управленческие решения. Даже в период увеличения основных экономических показателей деятельности предприятия, ни одна организация не может быть уверена в своем будущем.

Сегодня проблема оценки риска банкротства предприятия чрезвычайно актуальна, а принимая во внимание сложившуюся в нашей стране на сегодняшний день экономико-политическую ситуацию можно полагать, что актуальность рассматриваемой темы только возрастает.

Цель данной статьи – это дать краткий обзор основных методик прогнозирования и диагностики банкротства, рассмотреть преимущества и недочеты методик, выбрать состав наиболее целесообразных методов для оценки риска банкротства на предприятиях розничной торговли, для чего проанализируем их недостатки и достоинства.

Вероятность банкротства организации – одна из оценочных характеристик текущего состояния и обстановки в исследуемой компании. Проводя ежемесячно анализ вероятности банкротства, руководство организации постоянно может поддерживать такую вероятность на низком уровне. На практике используются различные методы оценки вероятности банкротства компании, которые основаны на анализе финансово – экономических показателей деятельности предприятия [1, с. 7].

Одним из самых авторитетных зарубежных методик прогнозирования банкротства является работа на основе Z счета Альтмана. Он относится к количественным методам, так как основывается на конкретных финансовых параметрах.

Альтман разработал 5-факторную модель определения индекса кредитоспособности:

$$Z=0,717x_1+0,847x_2+3,107x_3+0,42x_4+0,995x_5, \quad (1)$$

где x_1 – деление оборотного капитала на суммарное количество активов компании;

x_2 – финансовый рычаг;

x_3 – деление суммарного размера прибыли до налогообложения на заемные средства;

x_4 – деление суммарной ценности капитала на стоимость заемных обязательств;

x_5 – деление совокупности продаж на общий размер активов предприятия.

По значению показателя Z прогнозируется возможность банкротства компании:

$Z < 1,81$ - довольно высокая;

$1,81 < Z < 2,77$ – средняя;

$2,77 < Z < 2,99$ - незначительная;

$2,99 < Z$ – минимальная.

Для примера рассчитаем показатели компании X5 Retail Group. В нашем случае, у компании X5 Retail Group значение $Z=3,707$ – минимальная возможность банкротства.

Основным «минусом» этой модели можно признать ограниченность ее действия. Она подходит исключительно для компаний, которые имеют свои акции на фондовом рынке. Необходимо также отметить, что эта модель отлично подходит для зарубежных компаний, но не всегда применима для российских фирм, потому что она не учитывает особенности их деятельности в нашей стране. Тем более она была разработана довольно давно и с тех пор значительно изменилась ситуация в экономике всех стран мира. Ее нельзя назвать универсальной, так как она не иллюстрирует ситуацию в разных отраслях экономики.

В 1977 году ученые Р. Таффлер и Г. Тишоу разработали четырехфакторную модель для анализа возможности банкротства. Эта методика создана при анализе статистики по 80 компаниям, в числе которых были как фирмы обанкротившиеся, так и платежеспособные.

Модель этих британских ученых может быть применена к фирмам, акции которых обращаются на бирже. Формула выглядит следующим образом:

$$Z=0,53x_1+0,13x_2+0,18x_3+0,16x_4, \quad (2)$$

где x_1 - степень выполнимости обязательств, деление прибыли до выплаты обязательных платежей на суммарные заемные средства;

x_2 – состояние оборотного капитала, которое определяется, как деление суммарного количества текущих активов на их общий объем;

x_3 – финансовые риски, деление суммарного количества текущих обязательств на совокупное количество активов;

x_4 – возможность компании погасить свои долги, деление всего объема выручки на суммарное количество активов.

Если величина Z больше 0,3, то вероятность признания компании несостоятельной ничтожна. В том случае, если этот показатель менее 0,2, то она достаточно высока.

Величина Z компании X5 Retail Group равна 0,475, что значит вероятность компании несостоятельной минимальна.

Эта модель обладает высокой точностью прогноза, что объясняется ее построением на базе опыта

многих компаний.

Однако и она обладает некоторыми недостатками:

- ограниченность, что проявляется в возможности ее использования исключительно для акционерных организаций;

- сложность в выявлении результата;

- недопустимость использования для российских компаний из-за специфики отечественной экономики;

- применение устаревших данных.

Из отечественных моделей для оценки вероятности банкротства компаний можно выделить ту, которая разработана российскими учеными в Иркутской государственной экономической академии. Она была создана в 1997 году после масштабного опроса представителей предпринимательства с целью определения показателей для оценки работы компаний.

В результате обработки полученной информации была разработана следующая методика:

$$R=8,38K1+K2+0,054K3+0,63K4, \quad (3)$$

где $K1$ – коэффициент эффективности применения активов, деление оборотного капитала на собственный капитал;

$K2$ – коэффициент рентабельности, деление чистой прибыли на собственный капитал;

$K3$ – коэффициент оборачиваемости активов, деление чистого дохода на валюту баланса;

$K4$ – норма прибыли, деление чистой прибыли на расходы.

При определении показателя R устанавливается вероятность банкротства компании:

R менее 0 – максимальная;

R от 0 до 0,18 – высокая;

R от 0,18 до 0,32 – средняя;

R от 0,32 до 0,42 – низкая;

R более 0,42 – минимальная.

В нашем случае, показатель $R=1,4$ – минимальная возможность банкротства.

Основным преимуществом этой модели считается ее особенная точность, а также применимость для отечественных компаний.

Из недостатков этой методики можно выделить следующие:

- не принимает во внимание особенности разных отраслей рынка;

- используются устаревшие данные;

- высокая зависимость итогового результата от исходных сведений.

Таким образом, проводя анализ отдельных методик оценки вероятности наступления риска банкротства можно сделать вывод, что модели, рассмотренные в статье подходят для российских предприятий розничной торговли.

Список использованной литературы:

1. Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства сельскохозяйственных организаций: Монография/Ю. И. Сигидов и др. – М: НИЦ ИНФРА-М, 2015.

© Золотарёва З. А., Семенова А.Н. 2016

УДК 2964

И.Г. Иванова, А.С. Золотухина, А.А. Батунова

К.э.н., доцент, студент, студент

КубГАУ, г. Краснодар, Российская Федерация

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемы функциональной роли исследования в менеджменте.

Проанализированы характерные особенности управленческой деятельности. Также выявлена и обоснована важность исследований системы управления, поиск и решение проблем, связанных с менеджментом.

Ключевые слова

Функциональный, исследования, управленческий, менеджмент, организация, анализ.

Функциональная роль исследования помогает точнее понять проблему, а так же выявить наилучшее инновационное решение. Исследование в наше время является неотъемлемым атрибутом профессионализма. Любой менеджер в современном мире старается овладеть мастерством исследовательской специальности.

При активном развитии нынешнего производства социальной структуры управление должно развиваться постоянно, что на сегодняшний день не имеет возможности. Управленческое обследование-это метод, используемый для распознавания проблем. Он базируется на планомерном исследовании разнообразных функциональных аспектов предприятия.

Идея стратегического планирования включает в себя такие функциональные аспекты как:

- маркетинг;
- денежные средства;
- организация;
- рабочие;
- организационную культуру;
- имидж организации. [2,7]

Способ исследования организации явно отличается от способа оценочного организационно-технического яруса производства. Данное различие трактуется сосредоточением изучения на стратегическое управление и прогрессирующие рыночные взаимоотношения.

Выбор политики на будущее зачастую устанавливает именно финансовое отношение организации. Теневые стороны предприятия, являющиеся допустимыми, способствует обнаружить подробный разбор финансового состояния.

Разрешение проблем нынешних организаций в большей степени зависит как от финансового положения организации, так и от регулирования квалифицированным персоналом.

Потери и растраты имеют возможность возникать в разделах формальной сферы, естественно происходит соединение причин, подлежащие анализу. При изучении экономических причин раскрываются: рост инфляции, либо дефляции; налоговые ставки; международный денежный оборот; уровень занятости населения; платежеспособность организации.

Рыночные факторы вовлекают различные характеристики, оказывающие давление на эффективность работы предприятия. Их анализ дает возможность управляющим организовать оптимальную стратегию предприятия и улучшить ее уровень на рынке. Наблюдение за технологической внешней средой дает возможность уследить моменты возникновения в ней модификаций, представляющие угрозу продолжительности работы предприятия.

Анализ факторов конкуренции представляет собой вечный контроль начальства за махинациями конкурентов. В анализе конкурентов присутствуют четыре диагностические зоны: анализ будущих целей конкурентов, рейтинг их текущей стратегии, рецензия положения относительно конкурентов и перспектив формирования разделов, познание положительных и отрицательных сторон конкурентов. [1,16]

С позиции управленцев внешние факторы не столь уступают влиянию предприятия, по причине того, что создаются внешней средой, где функционирует предприятие. В наши дня данная среда определяется трудностью, многообразностью, активностью, нестабильностью, а это, в свою очередь, усложняет подсчет внешних факторов при постановке управленческих задач. На работу предприятий проявляют разнообразное воздействие внешние факторы, такие как производитель, покупатели конкуренты, отделы законодательного управления, кредиторы и прочие организации, напрямую объединенные с той сферой деятельности, с которой работает эта организация, оказывает большое воздействие на ее функционирование, вид появляющихся трудностей и их разрешение.

Подведя итог, можно сказать, что исследования как отрасль менеджмента организации — это

совокупность методов организационного и технико-экономического исследования всех указанных выше факторов и системных характеристик организации.

Поиск путей и методов совершенствования системных характеристик является главной целью исследований как составной части менеджмента.

Исследования как составная часть менеджмента имеют следующие задачи: достижение оптимального соотношения между управляемой и управляющей подсистемами, повышение производительности труда управленческих работников и рабочих производственных подразделений, улучшение использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов в управляющей и управляемой подсистемах, снижение затрат на продукцию или услуги и повышение их качества. [3, 9]

Обследование и изучение могут продолжаться непрерывно, в особенности, если учесть, что система развивается вместе с обследованием и под конец имеет различия с первоначальным вариантом. Поэтому важно своевременно закончить изучение фирмы. При изучении важно узнать не только как работает система, но и почему она работает именно так, а не иначе. Умение выбирать нужные сведения развивается по мере получения опыта.

Список использованной литературы:

1. Иванова И. Г., Петрусенко А.Н. Проблемы связанные с квалификацией кадров и пути их решения // В сборнике : Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе. Материалы VIII международной научно-практической конференции, 2015. –С 37-40
2. Иванова И. Г. Менеджмент : учеб. пособие / И. Г. Иванова, В. А. Беспалько, Д. Д. Кушнир. – Краснодар : Краснодар. кооператив. ин-т (филиал) Российск. ун-та кооперации, изд-во В. В. Арнаутов, 2011. – 176 с.
3. Лобанова В.В., Кобцева О.Н. Маркетинговые возможности конкуренции при формировании персонала предприятия // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-3 (42-3). С. 668-675.
4. Тютюнник Я.Б., Кобцева О.Н. Основные подходы к определению социального обслуживания населения в РФ // В сборнике: Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики Материалы научно-практической конференции . 2015. С. 259-262.

© Иванова И.Г., Золотухина А.С., Батунова А.А., 2016

УДК 338

О.Н. Иванова

к.э.н, старший преподаватель кафедры информатики и математики
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Новороссийске, Российская Федерация

Э.А.Танырвердиева

бакалавриат направления «Экономика»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Новороссийске, Российская Федерация
e-mail: milochka04.08.97@yandex.ru

САНКЦИИ И ЦЕНЫ НА НЕФТЬ КАК ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация

Рассматриваются проблемы, мешающие развитию экономики России на современном этапе, а именно экономические санкции и низкая цена нефти. Анализируется влияние экономических санкций на конкурентоспособные отрасли РФ.

Ключевые слова

Российская Федерация, развитие экономики, экономические санкции, цена нефти, конкурентоспособные отрасли РФ.

Уже довольно продолжительное время Россия находится под действием экономических санкций. Отличительной особенностью данных санкций является их точечная направленность, т. е. ограничения накладываются не на государство в целом, как на единый геоэкономический субъект, а на отдельных резидентов страны: коммерческие структуры и физические лица. Также, отдельно следует отметить, что санкции исходят не только от отдельных суверенных государств, но и от экстерриториальных организаций.

Вводились санкции в три этапа: первый пакет был введен после признания Крымского референдума, второй – после обострения ситуации на востоке Украины и третий после крушения самолета под Донецкой областью. В настоящий момент санкции продлены до 31 января 2017 года.

Экономические санкции против России направлены исключительно на конкурентно способные отрасли экономики: газовая, атомная, военная и нефтяная промышленности, а так же банковская сфера.

На сегодняшний момент Россия является крупнейшим в мире производителем газа. Зависимость стран Европы от российского газа колеблется от 0 до 100% (больше всего потребляют газ Германия и Италия). Но в общей сумме Газпром, как монополист производитель, удовлетворяет треть всей потребности газа в Европе, так же по данным Минэнерго России потребление газа странами дальнего зарубежья увеличилось на 15%, что говорит нам о том, что российский газ наиболее конкурентоспособен. [1]

С самого начала введения санкций некоторые государства изъявляли желание отказаться от российского газа, но, что бы пойти на такой шаг, нужно найти поставщиков, которые заменят российский газ, а таких компаний в Европе нет. Запасы природного газа Евросоюз так же покрывает собственными разработками газа, поставкой из Норвегии и Алжира и сжиганием сжиженного природного газа, но даже всего этого не хватит, что бы отказаться от российского газа. Выход был найден в США, которые последнее десятилетие вкладывают большие деньги в развитие сланцевого газа. Дело в том, что США вынуждены искать потребителей газа за территорией своего континента, потому что переизбыток газа на своей родине вызовет обвал цен. Но и тут возникает целый ряд проблем, который не позволит сланцевому газу выместить российский газ с рынков Европы: во-первых, это малое количество регазификационных терминалов в Европе, во-вторых, практически полное отсутствие таких же экспортных терминалов в США, а в-третьих – долгосрочные контракты с Газпромом. Санкции в этой области уже направлены на проекты Газпрома, например, остановка строительства газопровода «Южный поток». Еще одним рычагом давления Евросоюза и США стало снятие эмбарго с Ирана, что негативно сказывается на нашей стране, так как мы вынуждены вести сражения за энергетические рынки в Европе и других странах.

Благодаря мировому финансовому кризису многие зарубежные банки оказались в упадочном состоянии, что позволило российским банкам выйти на международную арену. Финансовые резервы помогли российским банкам в приобретении зарубежных банковских активов и в расширении сети филиалов за рубежом. Более всего в этих делах преуспели такие банки, как «Сбербанк» (имеет представительство в примерно 20 странах), «ВТБ», «Газпромбанк», уже довольно долгое время расчетными картами данных банков воспользоваться за рубежом проблематично, ввиду отказа в их обслуживании.

В данной сфере санкции более разнообразны, например, это заморозка активов физических и юридических лиц, отказ в кредитовании, ограничение доступа к инвестиционным проектам, ограничение финансовых операций российских компаний за рубежом. В результате санкций обанкротились более 100 кредитных учреждений, многие банки решились лицензии. В 2015 году прибыль банков снизилась в три раза из-за санкций. [2]

Многие страны, такие как США, Германия, Англия сразу же после введения основного пакета санкций ввели и санкции, направленные на военную и космическую отрасли. В военной сфере были приостановлены все двусторонние встречи, а так же заморожены контракты на поставку вооружения и их компонентов, например, вертолетоносцы «Мистраль», которые по контракту должны были быть переданы России, но из-за санкций Франция отказалось выполнять свои условия контракта. В военной отрасли западные

микросхемы, интегральные схемы составляли около 90%, после введения санкций их поставка прекратилась, соответственно это довольно сильно ударило по возможности модернизации военного производства.

В космической сфере были ограничены поставки станков, микросхем и других важных для этой сферы компонентов и оборудования. Космическая программа России подорожала на 30%. Увеличилось время изготовления спутников на 8-10 месяцев.

Огромное значение для нашей страны имеет нефть. Существует даже термин «нефтяная игла», который означает сильную зависимость страны от этого вида ресурса. Большое значение для России сыграло обрушение цены на нефть более чем на 75%, наименьшая цена за баррель была зафиксирована 18 января 2016 года и равнялась она 27,67 долларов, произошло это из-за снятия санкций с Ирана. [3] К настоящему времени цена на нефть установилась в размере около 50 долларов за баррель.

Но прежде чем перейти к рассмотрению влияния экономических санкций в данной сфере, следует рассмотреть формирование цены на нефть. Как и на любой другой товар, цена нефти зависит главным образом от спроса и предложения, но существенность влияния прочих факторов все более возрастает. В список этих факторов входит все, что затрагивает производство и добычу нефти, главным образом официальная договоренность стран-производителей нефти, входящих в ОПЕК. Именно эта организация определяет квоту добычи нефти, соответственно при увеличении квоты цена на нефть может резко упасть. Так в сентябре 2016 года Ирак, Ливия и Нигерия обновили рекорд по добыче нефти, увеличив ее добычу на 100 тысяч баррелей в сутки. Так как нет официальных договоренностей, страны стремятся нарастить свою добычу, что в дальнейшем может привести к сильному падению цены на «черное золото». [4]

Прочие факторы, влияющие на формирование цены нефти:

1. Политическая ситуация в странах богатых нефтью (Саудовская Аравия, Иран, Ирак) может нарушить поставки и транспортировку нефти.

2. Природные катаклизмы.

3. Рост или ослабление мировой экономики - чем значительнее темпы ее роста, тем больше требуется нефти.

4. Научные разработки – позволяю осваивать новые труднодоступные месторождения нефти с одной стороны и сделать более эффективным производство товаров-заменителей нефти.

5. Отдельно стоит отметить фактор доллара, так как цена за баррель исчисляется именно в этой валюте, следовательно, ослабление скажется на подъеме цены нефти и наоборот.

В России из-за экономических санкций пострадали такие гиганты как «Лукойл» и «Роснефть», которые потеряли значительную часть прибыли, а «Роснефти» потребовалась помощь государства для поддержания ликвидности. Кроме того был осуществлен запрет на ввоз в Россию новых технологий для добычи и переработки нефти, отказ от совместных проектов.

По мнению Владимира Путина, санкции негативно сказались на экономике России, ибо затруднили возможности компаний и государства на внешних рынках. Но так же он отметил, что наибольший вред принесло падение цен на нефть. [4] .

Так же стоит обратить внимание на мнение профессора МГИМО Кирилла Коктыша, который отметил, что за счет экономических отношений с Китаем и другими странами Россия смогла снизить эффект от экономических санкций. [5]

Бывший министр финансов РФ Алексей Кудрин в интервью ТАСС предположил, что санкции в 2017 году ослабнут. По его мнению, санкции нанесли экономический ущерб стране, но никакого политического эффекта не оказали, политический взгляд России остался неизменным. [6]

По мнению экспертов Bloomberg у США практически не осталось возможности давления на Россию путем ввода новых санкций, кроме событий в Сирии, но они вряд ли принесут нужный эффект. [7]

Отдельно стоит отметить ограничения на въезд многих известных личностей, введенные Евросоюзом и США. В черный список попали более 150 человек, среди которых политики, звезды шоу-бизнеса, представители ЛНР и ДНР. Так же в список попали и около 35 крупных компаний.

Таким образом, санкции действительно ударили по экономике России, но не сломали ее. Россия активно развивается в направлении импортозамещения внедряются российские технологии взамен ушедших,

производится поиск новых торговых партнеров в лице Китая, Бразилии, Индии, ищутся новые рынки сбыта продукции.

Список использованной литературы:

1. Экономические санкции против России [РФ]: причины, анализ, списки, последствия. [Электронный ресурс] // weic.info: Информационный Центр Мировой Экономики. 2013-2016. URL: http://weic.info/ekonomicheskie_statii/ekonomicheskie_sankcii_protiv_rossii_rf_prichiny_analiz_spiski_posledstviia (дата обращения: 16.11.2016).
2. Список санкций против России [Электронный ресурс] // Кредит без проблем: электрон. журн. URL: <http://crediti-bez-problem.ru/spisok-sankcij-protiv-rossii-v-2016-godu-aktualnaya-informaciya.html> (дата обращения: 15.11.2016).
3. Снятие санкций с Ирана обвалило цены на нефть [Электронный ресурс] // Швейцария Деловая (Новости Швейцарии): профессиональный сайт. URL: <http://business-swiss.ch/2016/01/snyatie-sanktsij-s-irana-tseny-na-neft/> (дата обращения: 15.11.2016).
4. Интервью с Путиным [Электронный ресурс] // lenta.ru: информационное агентство. URL: <https://lenta.ru/news/2016/01/11/putin/> (дата обращения: 16.11.2016).
5. NOONPOST: Россия нашла ответа на санкции [Электронный ресурс] // gia56.ru: Региональное информационное агентство "оренбуржье" URL: <https://goo.gl/GdOkXw> (дата обращения: 15.11.2016).
6. Интервью с Кудриным [Электронный ресурс] // Росбалт.RU: информационное агентство URL: <http://www.rosbalt.ru/business/2016/10/26/1562252.html> (дата обращения: 16.11.2016).
7. Bloomberg: США исчерпали возможности по санкциям против России [Электронный ресурс] // Деловая газета «Взгляд». URL: <http://vz.ru/news/2016/10/26/840253.html> (дата обращения: 16.11.2016).

© Иванова О.Н., Танырвердиева Э.А., 2016

УДК33

Иванько М. П.

Магистрантка 1 курса РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва

РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ КЛИМАТОМ В КОЛЛЕКТИВАХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Аннотация

В статье рассматривается проблема формирования социально-психологического климата в коллективе, как важная функция руководителя. Даны рекомендации по повышению удовлетворенности персонала гостиничного предприятия и повышению производительности труда.

Ключевые слова

Производительности труда, социально-психологический климат, руководитель, удовлетворенность персонала

Abstract

The article considers the problem of formation of social and psychological climate of kollektive as an important function of manager. The article include the recommendations to improve staff satisfaction in hospitality companies and to improve productivity.

Keywords

Productivity, social and psychological climate, manager, staff satisfaction

Формирование благоприятного социально-психологического климата в коллективе важная функция руководителя. Именно перед руководителем стоит задача создания в предприятии особой социально-психологической атмосферы единства и взаимозависимости работников всех уровней управления, как по вертикали, так и по горизонтали (между руководителями подразделений).

Социально-психологический климат играет важную роль в системе управления персоналом предприятия. Он оказывает большое влияние на деятельность предприятия, на настроение персонала, является показателем уровня социального развития коллектива и его психологических резервов.

Успех деятельности руководителя в этом направлении зависит от того, насколько правильно применяет он различные формы социально-психологического воздействия, которые, в конечном счете, сформируют нормальные межличностные отношения.

Формирование благоприятного социально-психологического климата трудового коллектива являются одним из условий борьбы за рост производительности труда и качество выпускаемой продукции.

Значимость социально-психологического климата определяется тем, что он способен выступать в качестве фактора эффективности социальных явлений и процессов, служить показателем как их состояния, так и изменения под влиянием социального и научно-технического прогресса.

Повышение в современных условиях роли человеческого фактора в управлении обуславливает необходимость всестороннего исследования социально-психологических процессов в коллективе с целью выявления недостатков в применении социально-психологических методов в управлении и активного влияния их на формирование нормальных условий для работы персонала предприятий гостинично-ресторанного бизнеса.

Для достижения качественных результатов деятельности предприятий необходимо управлять социально-психологическим климатом в коллективе. Важную роль в управлении психологическим климатом играет руководитель. Именно от его личностных качеств, поведения, отношения к работе и подчиненным во многом зависит устойчивость социально-психологического климата в коллективе.

Воздействие руководителя на коллектив может быть прямым, непосредственным, когда он предъявляет требования к людям и разрешает проблемы межличностных отношений и косвенным, когда руководитель создает оптимальные условия труда и осуществляет воспитание кадров. Хорошо организованный труд, обеспечивающий ритмичную работу коллектива и каждого из его членов, способствует психологической уравновешенности, положительно сказывается на настроении людей. Значимость для подчиненных черт руководителя, при которых осуществляется добровольное подчинение ему на основании доверия связано с авторитетом руководителя.

Для повышения удовлетворенности персонала трудом необходимо создать следующие условия:

- доброжелательное и уважительное отношение руководителя к работнику;
- работнику предоставляется возможность работать там, к чему он чувствует признание и интерес;
- повысить заинтересованность работников в росте профессионального мастерства и культурного уровня;
- поддерживать авторитет и имидж руководителя, как высококвалифицированного принципиального наставника коллектива.

Таким образом, в условиях рыночных отношений происходят изменения в содержании социально-психологических методов управления, что вызвано пересмотром некоторых ценностных ориентаций в обществе.

В связи с этим активизация роли персонала гостиничного предприятия должна осуществляться с учетом индивидуальных особенностей работников. Руководители предприятий гостинично-ресторанного бизнеса должны понимать важность создания нормального социально-психологического климата, формировать в коллективе хорошие взаимоотношения между работниками. Управляя психологическим климатом, руководители гостиничных предприятий получают дополнительные конкурентные преимущества, ведь атмосфера взаимной поддержки и участия, а также удовлетворенность трудом побуждают сотрудников прилагать все усилия для того, чтобы гостиничное предприятие добивалось высоких результатов работы.

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. Тарасов В.М. Управленческая элита. Как мы ее отбираем и готовим, М.ЭПИКОН, 2000, 104с.
4. Смельцова С.В., Зинчак Е.В. Диагностика профессиональных ролей руководителей как средство повышения социальной эффективности управленческой деятельности в современных организациях. Монография. ООО "Научно-исследовательский социологический центр" (Нижний Новгород), 2015, 157 с.
5. Птуха Н.И., Краснобаева И.А., Кушнирык В.В. Роль личностного потенциала руководителя в формировании стиля управленческой деятельности руководителя. Журнал. Сервис в России и за рубежом. 2009, №1(11), с. 194-205

©Иванько М. П., 2016

УДК 338.26

Л.В. Исланова, О.В. Федоров

Магистр; д.т.н., профессор,

Институт экономики и управления

Нижегородский государственный технический университет

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ОБОРУДОВАНИЕМ АТОМНЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ**Аннотация**

В статье рассмотрено электрооборудование АЭС и АСТ, обобщающие показатели видового распределения электродвигателей на промышленных предприятиях, а также по различным структурным подразделениям АЭС. Сделан ряд обобщений по результатам анализа структур электродвигателей различных предприятий энергетической промышленности. При исследовании ремонтируемого оборудования выявлено воздействие на структуру установленного электрооборудования на промышленных предприятиях в направлении унификации. Рассмотрены способы уменьшения трудоемкости ремонтов (обслуживания) электродвигателей сложных и простых конструкций.

Ключевые слова

Электрооборудование, электродвигатели АЭС и АСТ, относительная частота появления электродвигателей, трудоемкость ремонта электродвигателей.

На АЭС (атомные электростанции) во всех структурных подразделениях (машинный зал, специальный корпус, вспомогательные отделения, реакторное отделение и других подразделениях) наиболее распространенными являются электродвигатели. В масштабах страны на их долю потребления приходится около 70 % всей вырабатываемой электроэнергии. Кроме этих электростанций были проанализированы структуры электродвигателей и различных тепловых электростанций – ТЭС, а также и на теплоэнергоцентралях (ТЭЦ). Видовые распределения электродвигателей АЭС и АСТ (атомные станции теплоснабжения) несколько отличаются от распределения электроприводов общепромышленных предприятий. Относительные частоты появления электродвигателей вторых групп значительно больше частот первых групп. Характер кривой этих видов распределений представлен на рис. 1 (кривая б)

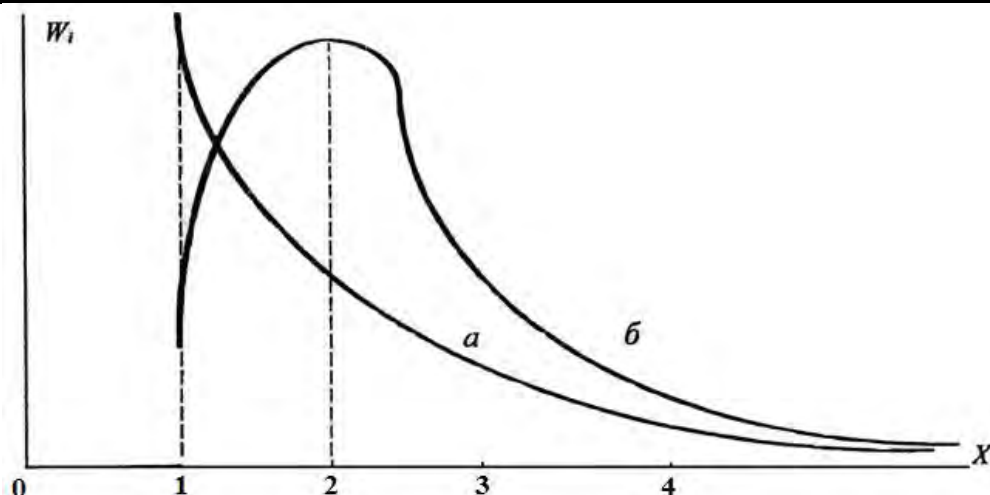


Рисунок 1 – Характер видовых распределений электродвигателей:
a – на общепромышленных предприятиях; *б* – на АЭС, АТС и ТЭЦ

Вторая группа, в отличие от общепромышленных предприятий (кривая *a*), имеет наибольшее число видов электродвигателей. Это объясняется тем, что практически все основное оборудование, в том числе и электродвигатели АЭС и АСТ, резервируется. Уникальные привода (с точки зрения повторяемости) применяются только для уникальных целей.

В табл. 1 приведены обобщающие показатели видового распределения электродвигателей по различным структурным подразделениям Калининской АЭС и в целом по ней.

По всем структурным подразделениям АЭС численные значения относительных частот появления электродвигателей вторых групп (ω_2) значительно больше, чем первых групп.

Таблица 1

Показатели видового распределения электродвигателей АЭС

Структурное подразделение АЭС	Количество видов электродвигателей первых трех каст, %	Относительная частота появления электродвигателей первых трех каст			Численные значения		
		ω_1	ω_2	ω_3	Числа видов <i>S</i>	Повторяемость видов, <i>d</i>	Координаты точки, <i>R</i>
Машзал	38,9	0,028	0,333	0,028	36	5,77	22,7; 1
Спецкорпус	43,5	0,113	0,274	0,048	62	6,31	32,7; 1
Вспомогательные сооружения	55,7	0,180	0,279	0,098	61	4,80	17,4; 1
Реакторное отделение	64,4	0,220	0,271	0,153	59	4,55	17,3; 1
В целом по АЭС	44,5	0,117	0,241	0,088	137	8,47	32,0; 1

Наибольшее количество редко встречаемых видов электродвигателей (электродвигатели первых трех групп) имеется в реакторном отделении АЭС, где они применяются для уникальных целей. В машинном зале и спецкорпусе количество видов электродвигателей первых трех групп несколько меньше, чем в реакторном зале АЭС. Это объясняется тем, что на объектах электроэнергетики в соответствии с жесткими требованиями к безаварийной работе станций применяются многоканальные системы безопасности и осуществляют резервирование технологического оборудования, а, следовательно, и его электродвигателей. К объектам атомной энергетики предъявляются еще более жесткие требования по ядерной и радиационной безопасности. Так, например, по существующим нормам на два рабочих насоса водяного охлаждения генераторного блока устанавливается два резервных. В некоторых случаях имеется ещё и ремонтный насос. Приводом каждого насоса служит электродвигатель вида 110 кВт серии 4АМ 280.

Количество видов электродвигателей второй группы в целом по АЭС на 106% больше, чем в первой.

На основании табл. 1 рассчитаны удельные веса электродвигателей первых трех групп, структурных подразделений относительно соответствующих групп в целом по АЭС (табл. 2).

Удельные веса электродвигателей первых трех групп подразделений АЭС

Структурное подразделение АЭС	Численные значения, %		
	ω'_1	ω'_2	ω'_3
Машзал	23,9	138,2	31,8
Спецкорпус	96,6	113,7	54,5
Вспомогательные сооружения	153,8	115,6	111,4
Реакторное отделение	188,0	112,4	173,9

Удельные веса определялись соотношением

$$\omega'_i = \frac{\omega_i}{\omega_{iАЭС}} * 100 \%, \quad (1)$$

где $\omega_{iАЭС}$ – относительная частота появления электродвигателей i -й группы в целом по АЭС.

В целом по АЭС количество видов электродвигателей первых трех групп значительно меньше, а численные значения показателя «средняя повторяемость видов» больше, чем на промышленных предприятиях.

Полученные научные результаты по АЭС и АСТ подвержены соответствующим заключением Нижегородской инжиниринговой компании «АТОМЭНЕРГОПРОЕКТ».

Характер распределения электродвигателей ТЭЦ аналогичен распределению их на АЭС. Однако, из-за отсутствия жестких требований к ТЭЦ по ядерной и радиационной безопасности, количество видов электродвигателей второй группы лишь незначительно (на 27 %) превышает их количество в первой группы.

Учитывая, что для объектов электроэнергетики характер распределения электродвигателей имеет вид кривой b (рис. 1), программа STRUCTURE должна рассчитать составляющие уравнения (2) со значением $X = 2$, что, и заложено в указанный программный продукт.

$$W_x = \frac{W_0}{x^\alpha} = W_0 X^\alpha \quad (2)$$

где W_0 – численность индивидуумов в первой группе $W_1 = [W_0]$;

$x \in [1, \infty]$ – непрерывный аналог мощности численности популяций i (i – дискретная величина);

α – постоянная распределения;

ω_i – относительная частота появления группы, определяемая эмпирически.

Следует отметить, что на крупных промышленных предприятиях типовое распределение трансформаторов вида 10/0,4 кВ также описывается кривой b (рис. 1)

По результатам анализа структур электродвигателей различных предприятий можно сделать ряд обобщений:

- чем больше численное значение средней повторяемости вида d , тем, как правило, меньше относительная частота (вероятность) появления электродвигателей, составляющих группу уникальных приводов;

- анализ видовых распределений показывает, что численное значение α находится в пределах от 0 до 2, что подтверждает формальные математические выводы в теории устойчивых безгранично делимых распределений. Изменение α от 1 до 2 соответствует состоянию «норма», когда количество редких видов соизмеримо с общим числом элементов в системе. Существуют и аномальные состояния: эффект концентрации и эффект рассеяния. В первом состоянии появляется многочисленный типоразмер изделия – «модный» вид. Во втором состоянии велико число видов изделий, которые встречаются в исследуемой системе только один раз. Эффект рассеяния является самым неэкономичным случаем для ремонтного производства. При появлении эффекта рассеяния средняя повторяемость видов составляет $d = 1,3-1,8$;

- велик удельный вес видов электродвигателей, представленных в выборках не более чем тремя. В процентном соотношении это составляет 60-70 %, что соответствует существующему положению, например, на предприятиях черной металлургии;

- в исследованных совокупностях практически отсутствуют электродвигатели серии АИ и ее модификации, что свидетельствует, о слабой обновляемости основных фондов (электродвигателя является

элементом основных фондов);

- по видовому распределению ремонтной совокупности можно только приблизительно судить о видовом распределении генеральной совокупности электродвигателей всего предприятия. Это объясняется, как отмечалось ранее, несовершенством ремонтной технологии предприятия, где эксплуатируются эти электродвигатели, и их последующей некачественной эксплуатацией (один и тот же электродвигатель в течение года может неоднократно ремонтироваться, особенно это относится к электродвигателям многочисленных групп);

- на узкопрофильных предприятиях, например, РОСТОРГМОНТАЖ, все обобщающие показатели видовых распределений могут значительно отличаться (в лучшую сторону) от аналогичных показателей других предприятий. Это объясняется узкой номенклатурой используемого оборудования, и как следствие этого, узкой номенклатурой электродвигателей, используемых в этом оборудовании;

- существует совокупности, в которых наибольшее число видов электродвигателей имеет не самая первая группа. Как правило, это наблюдается на предприятиях, где установка уникального (сточки зрения повторяемости) электродвигателя по каким-либо причинам нежелательна. Из проанализированных общих перечней электродвигателей предприятий такие распределения имеют электродвигатели ТЭЦ, АЭС и АСТ, где требования к надежности являются определяющими. Наибольшее число видов в генеральной совокупности электродвигателей этих объектов имеет вторая группа.

Исследования показывают, что анализ ремонтируемого оборудования, воздействие на структуру установленного электрооборудования на промышленных предприятиях в направлении унификации совокупности при проектировании, техническом перевооружении и модернизации позволяют перейти к серийному производству ремонтных работ.

Отмечается, что себестоимость и трудоемкость ремонта электродвигателей изменяются по гиперболическому закону. В результате обработки материалов, опросов специалистов электроремонтных служб было установлено, что показатель степени снижения трудоемкости электродвигателей (Z) однородными партиями изменяется в пределах 0,1 – 0,4. Большее значение этого коэффициента имеют предприятия, располагающие хорошей электроремонтной базой. На рис. 2 показано изменение трудоемкости капитального ремонта асинхронного электродвигателя с короткозамкнутым ротором напряжением до 500 В и номинальной мощности $P_n = 30$ кВт ($T_{рем}^{кап} = 45$ чел.-ч.) в зависимости от объема ремонтной партии (количество электродвигателей N в ремонтной партии). Пунктирными линиями обозначены предельно возможные значения трудоемкости ремонта. Производство электроремонтных работ электродвигателей партиями обеспечивает повышение производительности труда на основных участках электроремонтного цеха на 8-10 %.

Реальное уменьшение трудоемкости ремонтов (обслуживания) можно достичь при объеме ремонтных партий: для простых по конструкции электродвигателей порядка пяти единиц; для электродвигателей сложной конструкции – десяти. Заметного снижения фактической трудоемкости при больших ремонтных партиях не происходит из-за практически установившихся навыков и приемов работы ремонтными работниками.

Традиционно при изучении электротехнических совокупностей промышленных предприятий электрооборудование рассматривалось как элемент этой системы, далее неделимый. Такой подход приемлем при решении таких задач, как прогнозирование входящего ремонтного потока, точное определение и планирование объемов и трудоемкости ремонтных работ. Но всякое электрооборудование является композиционным целым, то есть состоит из составных частей, деталей и т.д. Например, электродвигатель вида 4АНЛ315S4У3 $P_n = 200$ кВт содержит 25 различных наименований сборочных единиц и деталей, а их общее количество составляет 898 единиц. Следовательно, при техническом обслуживании и ремонте важно знать не только, какой вид электродвигателей выйдет из строя, но и какие составляющие их будут необходимы при ремонте.

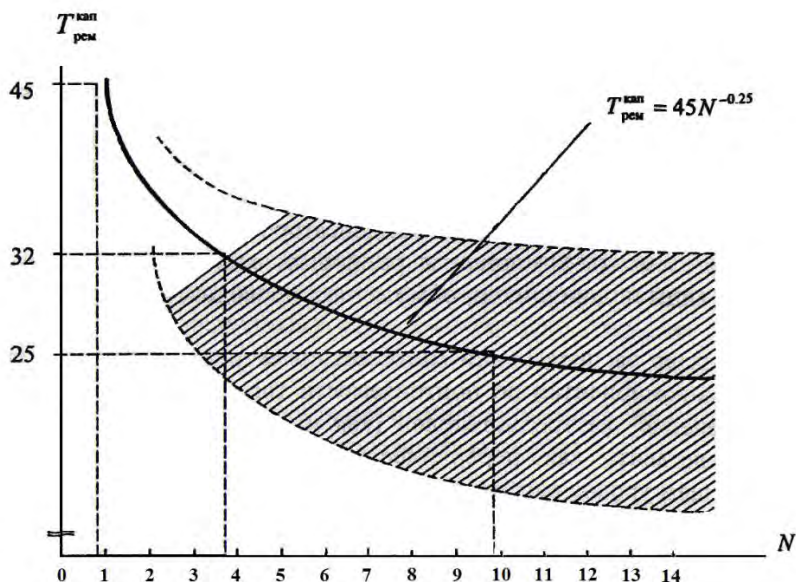


Рисунок 2 – Зависимость трудоемкости от величины ремонтной партии

В связи с этим декомпозиция электрооборудования на составляющие его элементы-компоненты и изучения закона их распределения на основе системного анализа позволяют повысить эффективность обеспечения комплектующими и материалами. В качестве объектов исследования могут использоваться месячные, квартальные, полугодовые и годовые выборки электродвигателей, поступающих в ремонт. Затем каждый электродвигатель разбивается на составляющие элементы, и анализируются выборки по элементам.

Анализ типовых распределений этих элементов показал, что численные значения характеристического показателя α находится в пределах 0,3-1,5. При этом значение α для типовых распределений электродвигателей и преобразователей (электродвигатель и преобразователь образуют регулируемый электропривод) за один и тот же период времени выше, чем у компонентов, например, подшипников, обмоточных проводов и конденсаторов. Это обусловлено тем, что одноименные элементы-компоненты различных видов электродвигателей могут совпадать (виды подшипников, обмоточных проводов, крепежа, резисторов и т.д.).

Список использованной литературы:

1. Федеральные нормы и правила в области использования атомной энергии "Общие положения обеспечения безопасности радиационных источников": НП-038-16 : утв. приказом Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору 28.09.2016: введ. в действие с 24.10.2016. – М.:ЭНАС, 2016. – 50 с.
2. Федоров О.В. Аспекты ресурсообеспечения новых технологических укладов: Монография / О.В. Федоров – М.:ИНФРА-М, 2016 – 166 с.
3. Федоров О.В. Топливо-энергетические ресурсы электроэнергетики: Учебное пособие для высшей школы / О.В. Федоров, Н.В.Голубцов – М.:Кнорус, 2013 – 182 с.

© Исланова Л.В., Федоров О.В., 2016

УДК 33

Е.Э. Казанцева, студентка 6 курса
Институт экономики и бизнеса, УлГУ, г. Ульяновск, РФ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Аннотация

Аудит в сочетании со службой экономической безопасности позволяет повысить функции полезности

этих служб, а также предотвратить внешние и внутренние угрозы. В данной статье отображен примерный перечень охраняемых ресурсов, а также представлены способы выявления внешних и внутренних угроз. Также обоснована необходимость проведения аудиторских проверок и существования аудита на предприятии в целом.

Ключевые слова

Экономическая безопасность; аудит; внутренний аудит; внешний аудит; система; система внутреннего аудита; угрозы.

Для любого государства важно существование структур, которые будут непрерывно обеспечивать его безопасность от различного вида угроз. Как известно, угрозы бывают внутренние и внешние. И каждая организация-это словно маленькое государство, которому также требуется наличие подразделений, которые будут усиленно заниматься его защитой. Тем более в некоторых случаях федеральное законодательство требует это делать, например ФЗ 152 от 27. 07. 2006 г. «О персональных данных».

Существует много точек зрения на то, как должен выглядеть эффективный механизм защиты бизнеса от угроз. Различные специалисты-безопасники, полагаясь на свой опыт, профессионализм, применяют разнообразные технологии. В одной фирме эта технология даст положительный результат, а для другой фирмы и вовсе может оказаться бездейственной и вредоносной. И для избежания подобного необходимо тщательно ознакомиться со всеми особенностями и нюансами бизнеса. Возникнет достаточно вопросов, ответы на которые, к сожалению, не будут лежать на поверхности. Важный первый вопрос, который будет стоять перед нами «Что необходимо сделать для защиты бизнеса от угроз?» И поэтому нужно выяснить, какие угрозы имеются уже и, какие угрозы могут появиться в ближайшей перспективе. Также, следует узнать какие ресурсы охраняются фирмой. Для каждой организации он индивидуален. Итак, перечень охраняемых ресурсов:

-экономические ресурсы бизнес-планы, бизнес-процессы, с использованием которых предприятие получает прибыль;

-финансовые ресурсы наличные и безналичные денежные средства, счета, ценные бумаги;

-материальные ресурсы все, что причисляется к материальному обеспечению фирмы (помещения, техника, транспорт, основные средства);

-информационные ресурсы совокупность информации, имеющей большую значимость для фирмы, также средства внешней и внутренней информации, коммерческая тайна, конфиденциальная информация. Сюда относят и деловую репутацию организации;

-человеческие ресурсы персонал организации.

Кроме этого могут существовать ресурсы экологические, в случае, если предприятие ведет активное воздействие на окружающую среду.

После того, как определим перечень охраняемых ресурсов, необходимо узнать, какие принимаются меры по их защите и процент эффективности этих мер. На следующем этапе потребуется получить ответ на вопрос, каким способом организация вычисляет текущие угрозы и перспективные. Существуют следующие способы выявления угроз:

-информационный;

-аналитический;

-реализационный.

Информационный способ информация получается от различных источников (персонал, системы видеонаблюдения, «прослушка», электронные носители). В финансовом плане этот способ обойдется гораздо дороже, чем другие, но и эффективность будет на достойном уровне.

Аналитический способ - представление и анализ текущей ситуации, анализ производственного процесса, результатов по решению ситуационных вопросов. Этот способ, позволяющий получить широкомасштабный взгляд на ситуацию и в случае чего, не допустить появления текущих и перспективных угроз, является недорогим, но недостаточно точным, потому, как уровень вероятности очень низок.

Реализационный способ – «выявление угроз по факту их реализации. С точки зрения безопасности этот способ не достаточно эффективен, но является самым точным. Ведь речь идет не о предотвращении угрозы, а лишь о фиксации факта» [2, с.20]. Хотя если использовать этот способ в комплексе с информационным способом (камеры видеонаблюдения), то выявление угроз в организации не станет сложной задачей.

Если в организации уже существует специализированная служба, следящая за экономической безопасностью, то она также должна быть продиагностирована. Во-первых, проверить теоретические знания своих сотрудников, соответствуют ли они должностным обязанностям. Выяснить соответствуют ли эти обязанностями стратегии фирмы, задачам, которые стоят перед службой безопасности. Наиболее простым, а также недорогим и эффективным способом проверки знаний сотрудников является решение тестов с установленным лимитом времени. В этом случае тесты рассматриваются не только с точки зрения правильности, но и с точки зрения быстроты. Одно, когда сотрудник дает правильный ответ относительно быстро, сразу после прочтения, а совсем другое, когда работник затрачивает значительное время на решение, а это говорит о том, что в случае форс-мажора сотрудник не сможет применить свои теоретические знания в практической ситуации.

Кроме знаний теории очень важна практика. И для этого используется методика проведения ситуационных игр, которая может дать наиболее точные результаты при наименьших затратах и без отрыва работников от выполнения своих обязанностей.

Но наличие отличных теоретических и практических знаний не дает уверенности в том, что сотрудник является первоклассным специалистом. Да, он может быть великолепным сотрудником и отвратительным работником который не имеет ни малейшего желания делать что-либо из-за простого отсутствия внутренней мотивации. Но определение профессиональной мотивации работника задача не из легких. Она нематериальна: ее невозможно увидеть, ошутить, выявить при помощи различных тестов. Но «багаж» управленцев по персоналу имеет в наличие «систему оценки «360», которая позволяет не только определить личностные и профессиональные качества, но и уровень профессиональной мотивации» [4, с.88]. Результативность работы всей системы безопасности предприятия зависит от правильного, качественного и функционального взаимодействия подразделений между собой. Из-за специфической деятельности в секторе экономической безопасности нет показателя прямой доход от экономической деятельности», но зато всегда присутствует «прямой ущерб». Он может быть, экономическим, материальным, также ущерб может быть нанесен репутации организации, из-за халатного отношения сотрудников к своим обязанностям. Одной из основных проблем может быть ущерб, причиняемый косвенным путем. Например, на входе в торговом зале охранник показал некорректное поведение. С одной стороны, это не связано с ущербом, а с другой это может способствовать к негативному отношению покупателя к организации, и покупатель просто не пожелает приобрести товар или услугу в этой фирме.

В заключение можно сказать о том, кто должен проводить аудит безопасности организации. Несколько вариантов: либо самостоятельно, либо привлечь сторонних специалистов, либо заняться созданием службы внутреннего аудита (СВА). У каждого способа свои особенности. При проведении аудита собственными силами сотрудники: не обладают достаточным опытом и знаниями, в отличии от специалистов, чья деятельность направлена только на проведение аудита(у них больше практики); могут иметь корыстные цели при проведении аудиторской проверки; могут предвзято выявить конечный результат.

Этот способ обойдется вам гораздо дешевле. «Служба внутреннего аудита достаточно эффективна, позволит контролировать работу подразделений фирмы, находить недостатки» [3, с.43]. Но при формировании СВА на малом предприятии, это повлечет за собой увеличение затрат на оснащение службы. Вариант привлечения сторонних специалистов повлечет за собой значительные финансовые затраты, но ввиду высокого уровня профессиональных знаний специалистов вы получите более точный и верный результат.

Таким образом, организация вправе самостоятельно выбрать способ проведения аудита [1]. Стоит помнить, что его проведение является обязательным условием ведения эффективного бизнеса и залог успешного развития.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" // СПС КонсультантПлюс.
2. Гусаков Н.П. Проблемы развития интеграционных процессов в рамках Единого экономического пространства и новые угрозы экономической безопасности России / Н.П.Гусаков, И.В.Андропова // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – М.: МГУ, 2014.
3. Корнева Г.В. Организация внутреннего контроля: цели, задачи и принципы построения. Интернет-журнал Института Государственного управления, права и инновационных технологий (ИГУПИТ) «НАУКОВЕДЕНИЕ» №4. - 2013.
4. Маслова Я.Ю. Оценка персонала как инструмент повышения конкурентоспособности вуза // Вестник Поволжского института управления. –№ 2. - 2015.

© Казанцева Е.Э., 2016

УДК 656.073

П.Д. Калашникова

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

**ТРАНСПОРТИРОВКА И ХРАНЕНИЕ РАДИОАКТИВНЫХ МАТЕРИАЛОВ В УСЛОВИЯХ
УГРОЗЫ ЯДЕРНОГО ТЕРРОРИЗМА**

Аннотация

Рассматриваются логистические процессы, связанные с транспортировкой и хранением радиоактивных материалов, которые требуют принятия и соблюдения специальных отдельных мероприятий безопасности.

Ключевые слова

Безопасность, радиоактивные материалы, ядерный терроризм, транспортировка, хранение.

В наше время распространение ядерных технологий, вкупе с обострением экстремистских движений, создает серьезную угрозу ядерного терроризма и ставит перед мировым сообществом вопросы разработки комплексов эффективных мер по обеспечению безопасности всех процессов, связанных с радиоактивными материалами, выявлению и нейтрализации террористических групп, стремящихся завладеть ядерными ресурсами.

В региональной [1-3, с.4], национальной [4-5, с. 4], трансграничной [6-7, с. 4], международной [8-10, с. 4] логистике важное значение придается качеству используемых транспортных средств, грузовых единиц, таре и тарным материалам, упаковке и упаковочным комплектам, соблюдению требований и правил, условий способов транспортировки для особо для опасных грузов, в том числе и при перевозке радиоактивных материалов. Данное исследование выполнено в научной школе кафедры логистики ГУУ [11-13, с. 5] в продолжении выполнения планов учебной и научно-исследовательской деятельности [14, с. 5].

За прошедшие 70 лет мировое сообщество сделало гигантский шаг вперед в развитии атомной отрасли, в частности, в развитии безопасных и эффективных способов транспортировки радиоактивных веществ и ядерных материалов [12,18, с. 5]

На сегодняшний момент число транспортировок радиоактивных грузов растет, только в США ежегодно осуществляется около 2,8 млн. перевозок упаковок радиоактивных материалов, (из них 5,5 тыс. грузов в рамках работ Министерства энергетики (DOE)). Всего же опасные грузы составляют около 300 млн. перевозок в год (или же 3,1 млрд. тонн в год). В Великобритании перевозится около 600 тыс. упаковок

радиоактивных материалов в год (из них автотранспорт – 500 тыс., ж/д – 4 тыс., море – 30 тыс. упаковок и 1 тыс. рейсов, авиаперевозки – 75 тыс. упаковок и 6 тыс. рейсов). Во Франции перевозится 940 тыс. упаковок радиоактивных материалов в год, где около 85 % – перевозки для отраслей промышленности: медицины, сельского хозяйства и т.д., что составляет примерно 3% от перевозок других опасных грузов [14, с. 5].

В России ежегодно в режиме специальных перевозок осуществляется около 2 тысяч межобъектовых перевозок РМ как автомобильным, так и железнодорожным транспортом (касается ядерного топливного цикла, в день число составов с подобными материалами может достигать 7). Суммарно перевозки всех опасных грузов составляют 800 млн. тонн в год [14; 17 с. 5].

Однако, несмотря на существующий ныне высокий уровень обеспечения безопасности перевозки РМ и ЯМ в отношении как общества, так и окружающей среды, в условиях резкого обострения экстремистской противообщественной деятельности многочисленных террористических группировок (среди них и запрещенные в РФ группировка «Аль-Каида» и «Исламское государство») все большую актуальность приобретает проблема угрозы применения и активного распространения ядерного терроризма.

На сегодняшний момент ядерный терроризм представляет собой реальную угрозу обществу, которая требует тесного содружества стран и международных организаций, таких как МАГАТЭ, Генеральная Ассамблея и Совет Безопасности ООН и другие. В частности, угроза ядерного терроризма послужила предпосылкой создания автоматизированной системы безопасности транспортирования (АСБТ), представляющую собой комплекс средств автоматизации и физической защиты при перевозке радиоактивных материалов. АСБТ направлен на физическую защиту специальных грузов при транспортировке от несанкционированных ситуаций, мониторинг местоположения транспортного средства и контроль параметров безопасности транспортировки с оповещением и организацией работы аварийно-спасательных формирований и сил реагирования о наличии и совершении несанкционированных действий и возникновении чрезвычайных ситуаций, а также на обеспечение сохранности и защиты информационного потока, сопутствующего транспортировке радиоактивных грузов [15-16, с.5].

Структура АСБТ состоит из сети диспетчерских пунктов: центрального диспетчерского пункта Госкорпорации «Росатом», и диспетчерских пунктов, расположенных на предприятиях «Росатом», перевозчиках ЯМ и РВ, диспетчерского пункта Главного штаба внутренних войск МВД России и технического диспетчерского пункта на ФГУП «СНПО «Элерон». Все перечисленные компоненты оснащены комплексами автоматизации, связи и приема сигналов тревоги, а также средствами обмена информацией о транспортных средствах между другими диспетчерскими пунктами. Помимо этого, технические комплексы АСБТ установлены на транспортных средствах. Для обнаружения транспортного средства, транспортирующего радиоактивные вещества или ядерные материалы [15, с.5].

Для определения местонахождения транспортного средства используется специально разработанный для АСБТ и учитывающий важнейшие требования безопасности навигационный приемник спутниковых навигационных систем «ГЛОНАСС/GPS» («ГАЛС-П-АСБТ») [15, с.5].

На данное время активно внедряется новое поколение комплексов АСБТ, предназначенных для оборудования вагонов, ибо, как известно, железнодорожные перевозки радиоактивных веществ и ядерных материалов в Российской Федерации является приоритетным способом, как и транспортировка международного уровня. Новое поколение комплексов направлено на расширение функционала системы АСБТ, обеспечение большего централизованного контроля работоспособности АСБТ как в целом. Так и ее отдельных составляющих, но и упрощение системы в обслуживании, увеличение задействованных в ней абонентов и обеспечение информационного обмена «каждый с каждым». В частности, речь идет о комплексах «Лотос», и комплексе АСБТ-М.

АСБТ-М предназначен для всех типов вагонов и имеет два режима работы: горячий (во время рейса вагон используется в качестве головного или автономного, в нем находятся люди) и холодный (в вагоне отключены отопление и система энергоснабжения).

«Лотос» устанавливается для обеспечения контроля безопасности в вагонах, которые не оборудованы АСБТ. Комплекс устанавливается быстро, отличается компактностью конструкции и передачей информации как по радиоканалу, так и по сотовой связи и Интернету [16, с.5].

На сегодняшний день разработанная в нашей стране система защиты радиоактивных веществ и ядерных материалов сводит возможность хищения РМ и ЯМ и осуществления террористических актов. Однако угроза ядерного терроризма не только существует, она по-прежнему является одной из самых актуальных проблем, стоящих перед обществом. Далеко не все страны могут продемонстрировать высокий уровень защиты хранения и транспортировки радиоактивных материалов (к примеру, Пакистан, Индия). Эта проблема является лишь частью комплекса сложных задач, решение которых должно стать приоритетом в политике ведущих стран в сотрудничестве с МАГАТЭ.

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. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
4. Ермаков И., Петухов Д. Постановка проблемы развития национальной логистической системы. Логистика. 2014. № 11 (96). С. 56-59.
5. 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.
6. 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
7. Лазарев В.А., Воронов В.И. Трансграничная логистика в евразийском таможенном [текст]: монография: / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М. : ГУУ. 2014. -158 с.
8. Воронов В.И., Воронов А.В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). С. 20-28.
9. Воронов В.И. Международная логистика. Вестник университета (Государственный университет управления). 2004. Т.700.с.700.
10. Воронов В.И., Воронов А.В. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике ЛОГИСТИКА. Проблемы и решения. Международный научно-практический Украинский Журнал. 2013 №, 2. Украина. Харьков.
11. Райков С. В. 70 лет атомной отрасли. 70 лет безопасных перевозок радиоактивных материалов. Презентация. М. – СПб, 2015.
- 12.5. Ершов В. Н. Перевозка радиоактивных материалов. Обзорная лекция-доклад. Презентация. СПб, 2015.
13. Обеспечение радиационной безопасности при транспортировании РМ. Презентация. СПб, 2015.
13. Козин О. И. 70 лет атомной отрасли Развитие надежной и безопасной логистики основа глобального присутствия АО «Техснабэкспорт» на мировом урановом рынке. Презентация. М.- СПб, 2015.
14. <http://bellona.ru/2015/11/18/1447854495-86/>
15. <http://www.eleron.ru/company/50years/ssi/articles/01-asbt>
16. http://www.ndexpo.ru/mediafiles/u/files/materials_2016/7/3Davydov.pdf
17. Калашникова П.Д. Исследование логистических процессов для опасных грузов на примере радиоактивных материалов. Научно-издательский центр Аэтерна. НК 150 Современный взгляд на будущее науки, Пермь 2016 г. С. 68-72.

18. Калашникова П.Д. Анализ используемых при транспортировке радиоактивных материалов упаковок и транспортировочных упаковочных комплектов. Научно-издательский центр Аэтерна. НК 150 Современный взгляд на будущее науки, Казань 2016 г. С. 62-66.

© Калашникова П.Д., 2016

УДК 332.1

С.М. Каюгина, старший преподаватель
ФГБОУ ВО «ГАУ Северного Зауралья»
г. Тюмень, Российская Федерация

МОЛОЧНОЕ СКОТОВОДСТВО ЮГА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены основные показатели молочного скотоводства юга Тюменской области, а также направления государственной поддержки отрасли.

Ключевые слова

Молочное скотоводство, личные подсобные хозяйства, инвестиции, государственная поддержка, Тюменская область.

Сохранение и развитие молочного скотоводства и, на его основе, сельских территорий и сельского социума – приоритетное направление государственной политики на федеральном и на региональном уровне [3].

В последние годы на юге Тюменской области прослеживается отрицательная динамика показателей молочного скотоводства. По данным Росстата поголовье коров в хозяйствах всех категорий на конец 2015 года составило 98,3 тыс., что на 16% меньше уровня 2010 года. Объемы производства молока за 2010-2015 годы сократились на 48,3 тыс. тонн [4]. Уменьшается число сельскохозяйственных предприятий, которые занимаются молочным животноводством, сокращается поголовье скота в личных подсобных хозяйствах населения. Причинами такого положения дел в отрасли являются рост расходов на производство, нехватка квалифицированных кадров, низкие закупочные цены на молоко.

Преодолеть негативные тенденции в молочном скотоводстве возможно при помощи государственной поддержки. В регионе реализуется государственная программа Тюменской области «Основные направления развития агропромышленного комплекса» на 2013-2020 годы, в рамках которой за 2016-2018 годы на развитие отрасли молочного скотоводства планируется направить 4 млрд. рублей. С целью комплектования животноводческих комплексов, построенных при государственной поддержке, 227 млн. рублей планируется направить на субсидирование расходов на приобретение племенных животных. На техническое перевооружение животноводства и развитие материальной базы планируется направить 736 млн. рублей, из них в 2016 - 245 млн. рублей. Сохранятся существующие виды субсидирования, преимущественно субсидии на молоко [2].

Региональные власти уделяют внимание как крупным производителям молока, так и малым формам хозяйствования. В области реализуется уникальная для России программа поддержки личных подсобных хозяйств, получившая название «Пять плюс». Проект организован по инициативе департамента АПК Тюменской области совместно с компанией «Золотые луга» - одним из крупнейших переработчиков молока в регионе. Он дает возможность фермерам нарастить поголовье и получать прибыль от сдачи молока в кооператив. Название программы складывается из условий участия в ней. Владельцам личных подсобных хозяйств нужно иметь пять коров и больше, причем надои каждой фуражной коровы должны составлять не

менее пяти тонн в год. Только при таких условиях они смогут оправдать затраты на их поддержку. Кроме наличия в ЛПХ пяти коров, надо продолжительное время сдавать молоко в переработку и иметь приемлемые показатели по ветеринарному благополучию.

Первый этап программы уже реализован в ЛПХ Вагайского района, куда было поставлено около двухсот голов племенного крупного рогатого скота. Это позволило увеличить реализацию молока с этой территории на тридцать процентов. На втором этапе задействованы хозяйства Исетского и Упоровского районов, на третьем - Абатского, Викуловского и Сладковского. На этих территориях программа продлится до конца 2017 года, после этого по плану она придет в другие муниципальные образования региона [1].

В регионе реализуется специальная программа для средних и мелких предприятий, своеобразная «школа фермеров» на базе Государственного аграрного университета Северного Зауралья. Главные задачи программы: увеличение молочной продуктивности и объёма реализации молока на малых фермах [3].

Молочное скотоводство региона представляет интерес также и для крупных инвесторов. Так группа компаний «Дамате» при участии компании Danone высокими темпами ведет строительство молочно-товарного комплекса на 4600 голов в Гольшмановском районе Тюменской области. После выхода на полную мощность он станет крупнейшим в регионе и будет производить 44,7 тысяч тонн молока в год. В результате реализации нового проекта регион значительно нарастит объемы производства молока, а применение инновационных технологий позитивно скажется на уровне развития молочного животноводства. Будут созданы новые рабочие места с достойной зарплатой и хорошими условиями труда.

Список использованной литературы:

1. Бетляев Р.О. Малые молочно-товарные фермы: условия успешной работы [Электронный ресурс] // <http://svetich.info/publikacii/molochnye-tehnologii/malye-molochno-tovarnye-fermy-uslovija-u.html>
2. Государственная программа Тюменской области «Основные направления развития агропромышленного комплекса» на 2013-2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://admtiumen.ru>
3. Ковалева О.В. Развитие молочного скотоводства в личных подсобных хозяйствах // Наука и образование: новое время, 2016. - № 5. - С.184-188.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

© Каюгина С.М., 2016

УДК 2964

М.А. Кислева

студент 1 курса факультета управления
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Аннотация

Сегодня, финансово-кредитная политика находится в постоянно изменяющемся состоянии. Появляются новые формы кредита, финансирование становится более доступным для разных слоёв населения. На современном этапе, можно выделить некоторые тенденции и закономерности развития финансово-кредитной сферы, а так же рассмотреть позитивные и негативные их стороны.

Ключевые слова

Кредит, финансы, экономика, банки, ссудный капитал, денежное обращение.

В связи с ростом масштаба товарообращения и распространением малого и среднего бизнеса, кредитная сфера стала развиваться особенно активно. Динамика в сферах кредитования и

предпринимательства тесно взаимосвязана. Развитие кредитно-финансовой сферы пропорционально развитию производства в стране или регионе.

В период подъёма экономики кредитно-финансовая активность возрастает, в связи с подъёмом производственной активности населения. Во время спада экономики напротив – падает активность предпринимательского и кредитного секторов. Это связано, прежде всего с объёмом денежного обращения в стране.

В современной России становится более популярно кредитование физических лиц, а так же предоставление ипотек и кредитов на недвижимость. Данные направления были не актуальны во времена СССР, поэтому стали развиваться только сейчас. Сегодня интеллектуальная собственность стала использоваться в качестве залога при кредитовании.

Сегодня, кредитная и финансовая система приобретают более тесную связь. Кредитование взаимосвязано с фондом ценных бумаг. Банки идут на больший риск, приобретая акции на собранные с физических и юридических лиц активы.

Имеется тенденция к объединению финансово-кредитного сектора с сектором страхования. Многие страховые компании объединяются с банками, для получения максимальной прибыли и повышения неустойчивости кредитных операций.

Российские банки стали объединяться с иностранными банками и создавать международные объединения. Это позволяет не только расширить сферу влияния конкретного банка, но и заимствовать опыт и нововведения иностранных систем.

В процентном соотношении уменьшился объём кредитования предприятий и оборот капитала в них, зато увеличился объём денежных ссуд населения. Кроме того, средний размер кредита уменьшился в России за последние 20 лет.

Несмотря на активность развития финансово-кредитного сектора за последние годы, она имеет ряд проблем. Прежде всего, это большое количество невозвращённых кредитов. Даже когда банк предпринимает все возможные действия по предотвращению невыплаты кредита, риск сохраняется, особенно в период экономического спада, когда платёжеспособность граждан падает. Так же, риски, связанные с приобретением акций на деньги населения, аккумулированные на конкретный период, порой не оправдывают себя и банки разоряются. Кроме того, в условиях повышенной инфляции, население не стремится брать кредиты.

Эти проблемы могут быть решены за счёт улучшения состояния Российской экономики и упрочнения позиций рубля среди мировых валют.

В связи с тем, что Российская экономика и финансово-кредитный сектор находятся в упадке, их развитие продолжается и основной задачей в регулировании и стимуляции активности инвестиционной деятельности является оживление экономики страны и упрочнение её позиций на международном рынке. Такие действия способствуют развитию предпринимательской и производственной деятельности в стране, расширяют рынок и повышают спрос на кредитование среди юридических и физических лиц.

Список использованной литературы:

1. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс : учебное пособие 4-е изд., стер. М.: КНОРУС. - 320 с. 2010.
2. Алпатов Г.Е., Боркова Е.А., Герман Л.А., Гончарова Е.Н., и др. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ. Коллективная монография / Санкт-Петербургский государственный экономический университет. Санкт-Петербург, 2014.
3. Свиридов О.Ю., Деньги, кредит, банки: Учебное пособие – 480с., ИКЦ «МарТ», 2004.
4. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков – 420 с., 2002.

M.A. Kisileva

1st year student of the Faculty of Management
Saint Petersburg State University of Economics
St. Petersburg, Russia

М.А. Кисилева

студент 1 курса факультета управления
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

TRENDS OF THE FINANCIAL AND CREDIT RELATIONS

Abstract

Nowadays, financial and credit sector is constantly developing. There are new forms of credit. Financing becomes more available to all segments of the population. At the present stage we can highlight some of trends and patterns of development of the financial and credit sphere and consider their positive and negative aspects.

Keywords:

Credit, finance, economics, banks, loan capital, money turnover.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация

В наши дни, финансово – кредитный сектор постоянно развивается. Появляются новые формы кредита. Финансирование становится всё более доступным для всех слоёв населения. На данном этапе мы можем выделить некоторые направления развития финансово – кредитной сферы и выделить их положительные и отрицательные моменты.

Ключевые слова

Кредит, финансы, экономика, банки, ссудный капитал, денежное обращение.

Credit develops with an increase in the scale of production. Credit is a product of material processes. The increase of material flows and services necessitates of using of additional sources of financing costs. Loan funds are such a source.

However, credit shows uneven development. It develops in the period of economic growth and slowing the development in the period of economic downturn.

The main form of a credit is still a bank loan. On the money market, multinational banks have appeared and the area of movement of loan money has changed. Merger of banks is happening more and more often. It is observed in almost all developed countries. Consolidation loan is carried out. Several banks can unite to crediting especially large objects. Innovations in the financial sector borrow at the expense of cooperation of international banks.

Today has become normal to take a credit, not only by businesses (legal entities) but also by the population (individuals). Credit investments in each sector have equalized. Mortgage lending develops the most successful. It causes the demand for building materials scale construction industry grows and their funding increased.

The number of credit facilities continues to increase. Present day, we can take a credit on an intellectual property. Credit relations stronger and stronger associated with the financial market. Market development credit bonds (loans) will inevitably lead to an increase in the number of types of collateral.

Using accumulated by banks in the population and enterprises of funds for the purchase of stocks and bonds belongs to the category of speculative operations with increased risk. Nowadays, a lot of banks unite with insurance companies. It makes possible increasing the reliability and reducing the activity of credit losses from credit operations. Besides, financing for environmental protection measures is extended.

Trends in the credit and financial sector are under the influence of modern global problems. It may be environmental problems or global economic crisis. Crediting is invariably associated with almost all the money in the turnover of production. However credit also associated with whole finance system. It is not only industrial activity.

References:

1. Lavrushkin O. Money, credit, banks. Express course: tutorial, 4th edition, M KNORUS – 320 p., 2010
2. Shirinskaya E. Commercial bank operations - 420 p., 2002.
3. Alpatov G., Borkova E., Herman L., Goncharov E., et al. Formation of innovative housekeeper. Collective monograph / Saint Petersburg State University of Economics. St. Petersburg, 2014.
4. Sviridov O, Money, credit, banks: Textbook – 480p, ICC 'MarT' 2004..

©M.A. Kisileva

УДК 69.01

М.В. Клименко

студент

Р.Г. Абакумов

К.э.н., доцент

БГТУ им. В. Г. Шухова

г. Белгород, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ РЕКОНСТРУКЦИИ С НАДСТРОЙКОЙ И ОБСТРОЙКОЙ ЖИЛЫХ ДОМОВ МАССОВЫХ СЕРИЙ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности анализа экономической целесообразности реконструкции жилых многоквартирных домов с надстройкой и обстройкой.

Ключевые слова

Реконструкция, жилые дома, массовая серия.

Экономическая целесообразность реконструкции – это расчеты, которые представляют варианты наиболее эффективных вложений. Особенностью реконструкции жилых зданий является изменение их основных технико-экономических показателей (увеличение строительного объема и общей площади), улучшение санитарно-гигиенических и социальных условий проживания. Таким образом, эффективность реконструкции включает 2 показателя: количественный (стоимостной) и качественный (социальный) [1, с. 180].

Основные факторы и их последствия, которые влияют на экономическую целесообразность реконструкции представлены в табл.

При расчетах технико-экономического обоснования реконструкции определяются многочисленные характеристики и сведения об объекте недвижимости. Основными данными для реконструкции здания являются: месторасположение объекта (адрес, ситуационный план и т.д.); генеральный план (границы придомовой территории, расстояние до соседних зданий и сооружений, их этажность и назначение, наличие необходимых элементов благоустройства придомовой территории и т.д.); объемно-планировочные и конструктивные решения здания (конструктивная схема здания; высота этажа; наличие летних помещений с указанием их типа (балкон, лоджия, веранда) и количества; материал, конструктивный тип и толщина: перекрытий, наружных стен, межквартирных перегородок, лестничных маршей и площадок и др.; и т.д.); технико-экономические показатели (площадь застройки, объем здания, общая площадь здания, количество и

общая площадь жилых и нежилых помещений и т.д.); перечень имеющихся систем инженерного оборудования - горячего и холодного водоснабжения, отопления, канализации, вентиляции, газоснабжения, электроснабжения, телефонизации, телевидения, пожарной сигнализации, домофона, лифта и др.; отделка фасадов и помещений общего пользования (вестибюли, лестничные клетки и т.п.); оценка технического состояния здания (физический износ конструкций, прежде всего несущих элементов здания; определение размеров помещений, конструкций и фактической прочности их материалов; морального износа систем и устройств инженерного оборудования и т.д.). [1, с. 181].

Таблица

Факторы экономической целесообразности реконструкции

Фактор	Последствия
физический износ	увеличение физического износа снижает эффективность реконструкции
продолжительность выполнения работ	потеря прибыли
получение дополнительных площадей за счет надстройки здания	существенное возрастание нагрузок на здание изменение и устройство лестнично-лифтовых узлов
увеличение количества и размеров летних помещений (балконов, лоджий)	увеличение собственного веса здания и полезной нагрузки
переназначение помещений нижних этажей с целью развития социальной инфраструктуры	увеличение расчетных значений удельной полезной нагрузки и увеличение общей нагрузки на несущие элементы цокольного этажа (подполья или подвала)
преобразование последнего этажа	конструктивное изменение крыши
обеспечение современных нормативных требований по теплозащите здания и звукоизоляции ограждений	возрастание собственного веса здания
перепланировка помещений	изменение размеров (часто нарушаются санитарно-гигиенические требования и инсоляция)

При определении оценки эффективности реконструкции жилых зданий руководствуются 2 методами: народно-хозяйственный (сравнение реконструкции и нового строительства) и финансовый (эффективность определенного объекта). Народно-хозяйственный метод осуществляется с помощью экономической оценки, из условия равенства объекта нового строительства и реконструируемого по основным параметрам и характеристикам. Результатом является показатель разницы доходов (реконструируемых или вновь построенных жилых домов) за вычетом затрат (на строительство и реконструкцию), положительная величина которого указывает на экономическую эффективность объекта. Финансовый метод предполагает финансовый план или бизнес-план проекта реконструкции, который включает: себестоимость реконструкции (проектирование, инженерные изыскания, экспертиза, замена коммуникаций и т.д.), источники финансирования (средства собственников жилых помещений, инвесторов и заемные), риски (внешние, которые можно элиминировать, т.к. реконструкция с надстройкой и обстройкой жилого здания относительно стандартный проект и внутренние: организационные, финансовые, проектные, технические, технологические и др. (для реконструкции с надстройкой и обстройкой жилого здания наиболее значимыми являются риски: незавершенного строительства, аварии и финансовой несостоятельности)), факторы стоимости (см.рис.) и т.д.

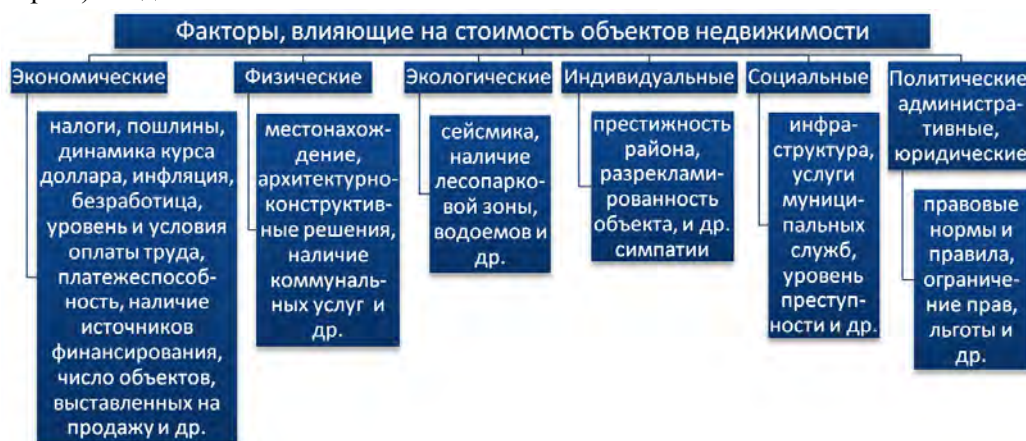


Рисунок – Влияние различных факторов на стоимость недвижимости

Экономический эффект реконструкции всегда разный, так как, с одной стороны, используются конструкции уже существующего здания (т.е. экономия материальных и финансовых затрат), с другой – стесненные условия строительной площадки, необходимость работ без отселения жильцов, замена изношенных элементов здания (т.е. увеличение стоимости). Для определения целесообразности реконструкции детально анализируются все факторы, риски и т.д., чтобы минимизировать убыточность проекта.

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.

© Клименко М.В., Абакумов Р.Г., 2016

УДК 336

И.К. Ключников

Д.э.н., профессор

Международный банковский институт

О.И. Ключников

К.э.н., ст. преподаватель

Международный банковский институт

г. Санкт-Петербург

СЕТЕВЫЕ ФИНАНСЫ КАК ФИНАНСЫ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Аннотация

Разрабатывается понятийный аппарат сетевых финансов. Анализируется отличие сетевых от несетевых финансов. Раскрывается понятие «финансовая сетевая культура». Определяются направления развития финансов под воздействием онлайн-финансов.

Ключевые слова

Финансы, сетевая экономика, финансовая культура, хозяйственная культура.

I. Klioutchnikov

Professor

International Banking Institute

O. Klyuchnikov

Ph.D., Art. teacher

International Banking Institute

Saint Petersburg

THE NETWORK FINANCE - NEW TECHNOLOGICAL POSSIBILITIES

Annotation

The article deals with the concept of "network finances." Analyzes the differences between online and off-line finances. Defines the notion "financial network culture". Determined finance development direction under the influence of online finance.

Keywords

Finance, network economy, financial culture, economic culture.

Одним из новых направлений научных исследований является изучение сетевых финансов – понятие, которое обозначает совокупность финансовых коммуникаций, основной средой существования которых является Интернет. Сетевые финансы от несетевых финансов (традиционных) отличаются новыми практическими возможностями, предоставляемых сетью [1]. Эти возможности не сводятся к простому удобству – скорость и практические повсеместность расчетов, а также расширенный доступ к биржевым площадкам, финансовым продуктам и ресурсам. Сетевые финансы предоставляют пользователям принципиально новый контент, а также нередко становятся основой для развития целой линейки новых финансовых продуктов и услуг. Для инициаторов сетевые финансы не только расширяют возможности традиционных форм обслуживания и связей с клиентами, но и дают новые возможности, нередко коренным образом отличающиеся от тех, которые имеются у традиционных финансовых учреждений.

Сетевые финансы имеют две особенности: (1) отражают в сети финансовые возможности традиционных финансовых институтов, (2) создают принципиально новые виды сетевых организационных форм, существование которых возможно только в сети (например, криптовалюта) [2]. Интернет как коммуникационная среда предоставляет в распоряжение участникам денежно-финансовых взаимодействий ряд средств и приемов, недоступных в обычной бумажной среде обращений денег, кредитов и финансовых продуктов.

Важными особенностями сетевых финансов является их интерактивность и возможность многослойной реализации клиентских запросов. Данные особенности сводятся к следующему:

- нелинейность продуктов – за счет гиперссылок потребитель самостоятельно строит свою траекторию и компоует продукт и услугу;
- интерактивность сетевых продуктов предоставляет пользователям возможность осуществлять в режиме реального времени взаимодействия с другими участниками рынка, а также получать принципиально новые виды услуг и продуктов;
- интернет меняет иерархии предпочтений, коммуникативные функции денег и кредита, выдвигает на авансцену новые продукты и формы взаимоотношений и постепенно вытесняет другие, включая традиционные сети финансовых учреждений, их локацию и постоянную клиентскую среду.

Сетевые финансы вызвали важные изменения в финансовой культуре общества [3]. Новая – сетевая финансовая культура неизбежно включает дихотомию финансовых ресурсов высокой и низкой ценности. Крайним проявлением её будет противопоставление «спасательных», «поддерживающих» и «освобождающих» и «порабощающих», «закрепощающих» и «подчиняющих» сетевых функций финансов.

Все еще сохраняется противопоставление онлайн- и оффлайн-финансовых продуктов и услуг. В настоящее время еще не все финансовые продукты и услуги представлены в сети. Но, пожалуй, это вопрос только времени и в ближайшем будущем любые финансовые продукты и услуги можно будут найти в сети. Более того, сеть становится инициатором принципиально новых продуктов и услуг, основанных на инновационных и коммуникативных финансовых функций.

Можно утверждать, что многие действия существуют не в зависимости от интернета (например, биржевые взаимодействия) и не нуждаются в трансформации в новую форму [4]. Однако сетевые финансы не являются просто новой формой традиционных финансовых взаимодействий. Они не только меняют их по существу, но и видоизменяют поведение участников.

Хронологическими рамками для исследования сетевых финансов служит 15-25 летний период существования онлайн-финансовых услуг. По времени он как раз совпадает с завершением процесса финансовализации хозяйства, означающего, наряду с прочим, чрезвычайное возвеличивание денег и кредита [5]. В настоящее время не определено место сетевой финансовой культуры как в общемировом процессе развития финансов, так и в хозяйственной культуре. И мы не беремся его определять. Наша задача гораздо скромнее: проследить различия онлайн- и оффлайн-коммуникационных свойств денег и кредита и попытаться составить основу для последующего перехода к изучению цельной сетевой финансовой культурологической картины.

Сетевые финансы можно представить как результат новых технологических возможностей, новых форм денег, кредита, денежных продуктов и услуг, а также предпочтений и, вытекающего из этого, поведения пользователей. Участниками финансовых сетевых взаимодействий становится все население. Достаточно смелое утверждение. Но сеть, по крайней мере, в перспективе и в идеале предоставляет такую возможность.

Для начала попробуем разобраться с пользователем сетевых финансовых коммуникаций, а затем подойти к построению его портрета. Определить сетевых финансовых пользователей при всей внешней доступности их обозрения и повсеместной распространенности оказывается не так просто, как кажется с первого взгляда. С формальных позиций каждый пользователь банковской или другой электронной карты является участником сетевых финансовых коммуникаций.

Чтобы стать участником сетевых финансов достаточно подключиться к сети? Является ли наличие финансовых ресурсов другим условием? Достаточно сложная технологическая цепочка отбора кредитных клиентов не просто упростилась, а заменилась на автоматическое подключение к банковским картам, которые активно распространяются через интернет и СМИ. Кредитная карта, да и сама возможность получения кредита через интернет перестала быть свидетельством элитарности и определенного уровня состояния, критерия благополучия и надежности её держателя.

Важной особенностью сетевой финансовой культуры стала смена векторов развития – с урбанисткой устремленности к универсальной, расположенной в горизонтальной плоскости и распространённой по всей территории, зачастую далекой от места расположения банковских учреждений. В результате финансовое поле вылилось за рамки городов и поглотило основную часть населения. Урбанистские ориентированные финансы сменились на децентрализованные универсально рассредоточенные сети [6].

Где проходит граница между оффлайновыми и онлайн-финансами. Если в начальный период становления онлайн-финансов они были вторичны по отношению к оффлайновым, то современные онлайн-финансы все чаще становятся генераторами новых услуг, которых нет в оффлайновом варианте и не в состоянии произвести традиционные учреждения [7]. При этом большинство специалистов проводят демаркационную линию между сетевыми и несетевыми финансами. Сетевые финансы для успешно функционирующего несетевого финансового учреждения является продолжением его успеха и непосредственной деятельности в сети. Причем на первом этапе, вплоть до 2000-2005 гг. Интернет выполнял больше рекламные функции – свидетельствовал о возможностях финансового учреждения, его значимости и информировал об оффлайновой деятельности, но не участвовал непосредственно в клиентском обслуживании. Все изменилось по мере развития Интернет-торговли, которая втянула финансовые учреждения в активную сетевую среду. Совсем другое развитие финансов в Интернете стало в ходе возникших только в сети финансовых коммуникаций, то есть тех взаимодействий, которые без сети невозможны или существуют в принципиально другой форме. До появления биткоинов и блокчейновых технологий сетевые финансы особо не повлияли на содержание финансов – онлайн служил продолжением, дополнением и специфическим полем оффлайна. Но за последние 5-7 лет все резко поменялось. Онлайн все чаще становится определяющим в развитии финансов. В связи с этим возникает вопрос об энтропии оффлайновых финансов [8]. Однако пока он существует только в постановочном плане, но тенденция к сокращению отделений кредитных учреждений уже четко прослеживается.

И еще две важные особенности онлайн-финансов:

- значительно расширение конкурентной среды;
- развитие универсальности и внепространственной деятельности, что ведет к появлению нелокализованных клиентов.

Все чаще современные финансисты полагают, что вхождение в сеть – наиболее короткий путь к клиенту. Нередко именно так и бывает. Но не менее популярна позиция – скептическое отношение к сетевым клиентам. Что же касается финансистов, выбравших сеть в качестве основы своей деятельности, то они всецело полагаются на её возможности и строят свою деятельность по новым канонам.

В завершении, вернувшись к сравнению сетевых и несетевых финансов необходимо напомнить, что финансы не только меняют свой облик и на протяжении своей жизни меняли его неоднократно, но и

постоянно выдвигают и распространяют новые продукты и формы взаимоотношений. Достаточно вспомнить целый отряд деривативных финансовых продуктов, который за последние треть столетия поступил в распоряжение инвесторов, а в средние века такими производными инструментами сначала были векселя (производные товаров), а затем паи, облигации и акции (производные активов) [9]. Сетевые финансы возможно уже сегодня предсказывают наше будущее. Уже сейчас ясно, что будущее финансов – в Сети. А вот облик их, вероятно, будет вечно изменчив...

Список использованной литературы:

1. Ключников И.К., Молчанова О.А. Финансовые инновации: теория и методология исследования // Ученые записки Санкт-Петербургского академического университета. 2015. № 2 (50). С. 5-13
2. Ключников И.К., Молчанова О.А. Финансы. Сценарии развития. Учебник. М: Юрайт, 2016. 217 с. (ISBN: 978-5-9916-8768-3)
3. Ключников И.К., Молчанова О.А., Ключников О.И. Кредитная культура: сущность, закономерности, формы. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. 221 с.
4. Ключников И.К. Мировые финансовые центры. М.: Прогресс, 2014. 276 с. (ISBN: 978-5-392-11305-7)
5. Ключников И.К., Молчанова О.А. Денежно-финансовое хозяйство: от стабильности к неустойчивости // Ученые записки Санкт-Петербургского академического университета. 2015. № 4 (52). С. 7-13.
6. Ключников И.К. Сценарии развития денежно-финансового хозяйства // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. Экономика. 2013. № 4. С. 110-129
7. Ключников О.И., Молчанова О.А. Денежное хозяйство: история и закономерности. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. 156 с.
8. Ключников И.К., Молчанова О.А. Энтропия электронных денег // Учебные записки Санкт-Петербургского академического университета. 2014. № 4 (48). С. 5-17.
9. Ключников И.К. Финансовые кризисы: теория, история и современность. СПб: СПбГУЭФ. 2011. 258 с.

© Ключников И.К., Ключников О.И., 2016

УДК 331.08

Е.А. Кобец

К.э.н., доцент

ЮФУ, г. Таганрог, РФ

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация

В статье рассмотрены основные принципы управления трудовыми ресурсами. Каждое предприятие самостоятельно определяет, какие из них оно будет использовать в своей деятельности, чтобы обеспечить эффективность своей работы.

Ключевые слова

Трудовые ресурсы, персонал, управление трудовыми ресурсами

Каждая организация в своей деятельности по управлению персоналом может выбирать и применять на свое усмотрение основные принципы, от правильности сделанного выбора которых зависит эффективность их работы [2]. Чтобы система управления кадрами работала в соответствии с поставленными задачами организации [7], необходимо соблюдение руководителями принятых норм и положений в процессе управления трудовыми ресурсами [10].

Основу управления трудовыми ресурсами составляют данные принципы:

разделение труда (повышает производительность, в результате возникает специализация функций и разделение власти) [5];

единоначалия (на основе устава или личного авторитета руководителя, при этом руководитель несет ответственность и служит личным примером) [3];

единство распорядительства (работник получает распоряжения от одного руководителя);

дисциплины (хорошие руководители на всех уровнях, применение рассудительных карательных санкций или заключение справедливых соглашений);

субординации (личные интересы подчинены интересам организации);

плановости (деятельность организации определяется одним планом, под руководством одного руководителя, предприятие работает в одном направлении);

научности (использование научных методов, подходов);

вознаграждения (мотивация в форме заработной платы, премий доплат и других выплат) [8];

централизации (руководитель принимает решение, подчиненные исполняют), децентрализации (руководство передает часть полномочий подчиненным);

вертикали власти (порядок, когда руководство подчиненными, осуществляется через низший уровень руководителей, и при этом они держат связь с руководителем предприятия);

порядка (эффективная организация, подбор и отбор персонала, правильная расстановка кадров) [9];

справедливости (равенство на всех уровнях иерархии предприятия);

стабильности (устойчивый состав руководителей предприятия);

инициативы (руководитель предоставляет персоналу инициативу);

корпоративности духа (культивация духа общности и единства)

демократии (участии в управлении всех сотрудников);

контроля над исполнением решений [6]

В управлении персоналом нет универсальных принципов управления [4], которые будут применяться в похожих условиях, так как меняются обстоятельства, а с ними меняются и работники, поэтому принципы должны обладать определенной гибкостью и применяться в разных ситуациях [1].

Список использованной литературы:

1. Анри Файоль. Общее и промышленное управление. Гуманитарные технологии [Электронный ресурс] // ГУМАНИТАРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 2012. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783/5787> (дата обращения: 21.11.2016).
2. Кобец Е.А. Факторы, влияющие на рынок труда // Инновационная наука. 2016. № 8-1. С. 69-71.
3. Кобец Е.А. Проблемы социально-трудовых отношений в Российской Федерации // Экономика и социум. 2016. № 7 (26). С. 164-166.
4. Кобец Е.А., Краснянский А.С., Тихонина А.В. Состояние трудовых ресурсов в РФ // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4-8. С. 39-43.
5. Кобец Е.А., Павлов А.Ю. Понятие и сущность трудовых отношений // Инновационная наука. 2016. № 9 (21). С. 134-136.
6. Кобец Е.А., Семенченко И.В. Влияние качества трудовых ресурсов на конкурентоспособность предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 4 (60). С. 290-293.
7. Талалай М.А., Филатова Л.С., Кобец Е.А. Управление персоналом как одно из условий успешного функционирования предприятия в период кризиса // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономики». 2015. С. 160-161.
8. Талалай М.А., Рогоженко А.А., Кобец Е.А. Материальное стимулирование как эффективный метод управления персоналом // В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А.. 2015. С. 197-199.
9. Тертышная Л.А., Кобец Е.А. Выбор будущей профессии в современных условиях // Вестник Донского государственного аграрного университета. 2014. № 4-3 (14). С. 64-68.
10. Фаррахов А.Г. Теория менеджмента: История управленческой мысли, теория организации, организационное поведение: Учебное пособие / А.Г. Фаррахов - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 272с.

© Кобец Е.А., 2016

С.М. Костин, студент магистратуры
Р.Г. Абакумов, к.э.н., доцент
БГТУ им. В. Г. Шухова
г. Белгород, Российская Федерация

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ПРИ РЕКОНСТРУКЦИИ ОБЪЕКТОВ ГРАЖДАНСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемные аспекты энергосбережения при реконструкции объектов гражданской недвижимости в городе.

Ключевые слова

Энергосбережение, реконструкция, недвижимость.

На данный момент, во многих странах быстрыми темпами происходит развитие экономики и промышленности, что связано с процессом урбанизации, являющимся основным фактором для роста энергозатрат.

Увеличение доли энергетического потребления обосновано затратами на строительство, значительными расходами на транспорт, установку и применение систем, предназначенных для вентилирования и кондиционирования воздуха.

Реконструкция зданий является выгодной исходя из экономических соображений.

В современном мире существует большое количество выработанных проектных и инженерных решений, которые связаны с независимыми самостоятельными системами для жизнеобеспечения, позволяющими сократить до минимума расход энергии и отвечающими всем теплотехническим требованиям. Такие системы учитывают показатели освещения в дневное время суток, естественное затенение, установку фотогальванических элементов на фасадах зданий, ветряных устройств, «висячих садов» в помещении здания - это играет существенную роль в создании более рентабельных проектов автономных зданий [1].

Помимо этого, используется правильная ориентация объекта относительно сторон света, учитывающая направление ветра в холодное время года. Фасады, направленные на южную сторону имеют максимальную площадь остекления, остекление северных сокращают к минимуму.

Огромную долю расхода топлива в нашей стране составляют затраты на теплоснабжение зданий - около 40% от общей добычи. Энергосбережение является важным условием для сокращения расхода природных ресурсов.

Опыт реконструкции показывает, что для энергоэффективности необходимо выполнение условий для: обоснованного выбора объемно-пространственного решения; уменьшения внутренних затрат с помощью современных технологий сбережения энергии; учета инсоляции, применения солнечных батарей, расположенных с южной стороны; верный расчет теплотехнических показателей ограждений с использованием современных материалов для утепления; экономный расход воды; учет микроклимата; использования альтернативных источников; бережное отношение к природным ресурсам.

Учет энергозатрат следует вести и при выборе архитектурно-планировочного решения для реконструкции. С этой целью применяют: двойные стены с внутренней вентиляцией; тройное остекление фасадов; потолочные отопительные приборы по ширине здания; разъединённую вентиляционную систему; систему подсушивания за счет тепла, отведенного от фасада с двойными стенами; освещение на основе радиального расположение осветительных приборов.

Поиски возможных новых и применение уже существующих методов снижения затрат энергии несомненно создадут условия снижения энергопотребления из центральных источников, повысят экологическую безопасность и эффективность реконструируемых зданий, обеспечат комфортную среду обитания и проживания людей.

Применение способов повышения энергоэффективности и энергосбережения при реконструкции

возможно не только с помощью приборов и оборудования, но и путем применения рациональных объемно-пространственных, архитектурно-планировочных и конструктивных решений, которые позволят снизить энергопотребление, загрязнение окружающей среды. Большое количество проектов реконструкции энергоэффективных зданий уже воплощены в жизнь во многих странах мира, но, к сожалению, они составляют небольшой процент от общего числа реконструируемых объектов. Важную роль в продвижении программы по реконструкции и в финансировании таких зданий, безусловно, должно играть государство, ведь реализация таких проектов позволяет повысить уровень защиты окружающей среды, комфорта проживания населения, сократить расход природных богатств - защитить интересы будущих поколений.

Для того, чтобы спроектировать энергоэффективную реконструкцию здания, инженер должен проявить индивидуальный подход к решению проблем, связанных с особенностями местности, где будет проводиться реконструкция.

В интересах инвесторов лежит максимальное извлечение прибыли от реконструкции здания. В настоящее время уровень конкуренции между инвесторами растет, возникает необходимость наиболее выгодных для покупателей предложений, которые будут экономичны в эксплуатации, благоприятны для проживания, отвечать всем требованиям безопасности.

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.
3. Владимирова А.С., Абакумов Р.Г. Современные проблемы энергоэффективности и меры ее повышения // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. Сборник научных трудов 5-й Международной научно-практической конференции. 2016. С. 48-50.
4. Унежева В.А., Абакумов Р.Г. Накопление физического износа жилого фонда в течение жизненного цикла // Тенденции развития строительства, теплогасоснабжения и энергообеспечения. Материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 250-254.
5. Полётова Е.В., Абакумов Р.Г., Наумов А.Е. Экономические проблемы ресурсосбережения при реконструкции промышленных зданий // Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 220-224

© Костин С.М., Р.Г. Абакумов, 2016

УДК 69.01

М.Г. Крамаренко, студент
Р.Г. Абакумов, К.э.н., доцент
БГТУ им. В. Г. Шухова
г. Белгород, Российская Федерация

ПОИСК ИСТОЧНИКОВ И МЕТОДОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ВОСПРОИЗВОДСТВО ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы поиска источников и методов финансирования капитальных

вложений в воспроизводство жилищно-коммунальной инфраструктуры.

Ключевые слова

Воспроизводство, источники финансирования, инфраструктура.

Услуги жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) в России оказывают более 55 тысяч организаций, доля которых ВВП более 10%, более 25% в общем объеме основных средств и 20% потребления энергоресурсов страны.

Для организаций ЖКХ необходимы большие объемы вложений в воспроизводство жилищно-коммунальной инфраструктуры.

Актуальной является проблема поиска источников финансирования капитальных вложений в воспроизводство жилищно-коммунальной инфраструктуры.

Анализ инвестиционной деятельности организаций ЖКХ дает возможность выделить следующие основные тенденции:

1) сокращение доли бюджетных средств в общем объеме капитальных вложений, среднее значение объема бюджетных инвестиций в организациях, осуществляющих продажу коммунальных ресурсов, составило 19% ,а в организациях управления и эксплуатации – 2%;

2) действующий в России закон позволяет включать в состав тарифа инвестиционную надбавку, рассчитываемую на основе финансовых потребностей ЖКХ, а также не более 5% прибыли, что позволило в среднем увеличить объем собственных средств в ресурсоснабжающих организациях на 55%, в организациях управления и эксплуатации жилого фонда на 20%;

3) большой износ инфраструктуры, ежегодный прирост энергопотерь;

4) использование организациями кредитных средств под гарантии местных органов власти.

Организациям ЖКХ следует использовать нестандартные методы финансирования, позволяющие расширить состав и объем доступных источников финансирования капитальных вложений в воспроизводство жилищно-коммунальной инфраструктуры.

В мировой практике выделяют несколько нестандартных методов финансирования организаций ЖКХ:

1) сервисный контракт (подрядный договор);

2) договор на управление;

3) договор аренды;

4) концессия, включая соглашения, которые традиционно называются BOT (Build, Operate, Transfer - строительство, эксплуатация, передача) и BOOT (Build, Own, Operate, Transfer - строительство, собственность, эксплуатация, передача);

5) полная приватизация, включая схемы BOO (Building, Operation, Own - строительство, эксплуатация, собственность).

На сегодня в России сложилась определенная практика реализации инвестиционных проектов по строительству и реконструкции объектов ЖКХ, а именно:

1) заключение с инвестором долгосрочных договоров аренды на условиях модернизации арендуемого имущества (концессия);

2) создание совместно с инвестором управляющих компаний;

3) заключение договора подряда на реконструкцию и строительство (на условиях BOT и ROT (Rehabilitate, Own, Transfer - реконструкция, владение, передача));

4) заключение инвестиционных контрактов.

Договор концессии позволяет использовать следующие источники финансирования: кредит; эмиссионный доход от выпуска инфраструктурных облигаций; собственные и заемные средства совладельца.

При этом необходимо учитывать следующие ключевые правовые аспекты заключения концессионных соглашений: необходимость изъятия в муниципальную казну объектов концессионного соглашения, подлежащих реконструкции, закрепленных на праве хозяйственного ведения за унитарными предприятиями; необходимость государственной регистрации права муниципальной собственности на объект концессионного соглашения; обязательная государственная регистрация права владения и пользования

концессионера объектом концессионного соглашения в качестве обременения права собственности концедента; обязательное проведение открытого конкурса на право заключения концессионного соглашения; обязательное установление концессионной платы; конкурсная документация должна содержать технико-экономические показатели объекта концессионного соглашения.

Положительный денежный поток может быть обеспечен за счет: передачи долгов потребителей на основе договоров цессии местным органам власти; снижения уровня потерь и затрат путем внедрение энергосберегающих технологий.

Финансовый контроль может быть осуществлен по следующим направлениям: комплексный мониторинг финансового состояния; экономическая реализуемость; финансовая реализуемость; прямая экономическая оценка эффективности; прогноз финансового и имущественного состояния (для этого составляется прогнозный балансовый отчет); прогноз движения денежных средств (смета движения денежных средств).

Представлены методы поиска источников финансирования капитальных вложений в воспроизводство жилищно-коммунальной инфраструктуры применимы даже в случаях финансовой неустойчивости и низкой коммерческой эффективности проектов.

Список использованной литературы:

1. Экономика строительства: учебное пособие: в 2 ч. Ч.2. Особенности ценообразования и инвестиционной деятельности в строительстве/ Абакумов Р. Г., Крутилова М.О. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. - 238 с.
2. Экономика строительства: учебное пособие: в 2 ч. Ч.1. Основы экономической деятельности в строительстве/ Абакумов Р. Г. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. - 277 с.
3. 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.
4. 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.

© Крамаренко М.Г., Абакумов Р.Г., 2016

УДК 330.83

И.В.Круглов

К.э.н., доцент

Экономический факультет

Липецкий государственный технический университет

г.Липецк, Российская Федерация

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ И СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические подходы институциональной экономической теории, позволяющие исследовать проблему формирования транзакционных издержек в экономике России. Дана классификация транзакционных издержек. Исследованы причины роста транзакционных издержек в экономике России.

Ключевые слова

Концепция транзакционных издержек, классификация транзакционных издержек, группы причин роста транзакционных издержек в экономике России

Реформирование экономики России связано с процессом отмирания старых институтов и возникновению новых. Все это выдвигает на первый план проблему исследования транзакционных издержек, поскольку возникновение любого института возникает как реакция на эти издержки. Отсюда следует, что использование понятия транзакционных издержек для оценки эффективности экономических процессов, в том числе трансформационных является, на взгляд автора, весьма плодотворным.

Необходимо отметить, что при анализе экономических процессов, происходящих в современной России на транзакционные издержки не обращается достаточного внимания. В странах с переходной экономикой все чаще появляются публикации, в которых доказывается, на транзакционные издержки, возникающие в результате использования институтов, являются фактором, затрудняющим рыночную трансформацию.

Концепция транзакционных издержек была разработана в 30-е годы XX века в трудах Дж. Коммонса и Р.Коуза, сконцентрировавших внимание экономической теории на транзакциях [1,с.17-19]. В дальнейшем в разработке и использовании теории транзакционной экономики принимали активное участие Д.Норт, Дж. Джоунс, С.Хилл, С.Чанг, К.Эрроу.

Несмотря на множество работ в рамках институциональной теории нет единства в объяснении природы транзакционных издержек. Их понимание в трудах указанных авторов варьируется от узких определений, связывающих данные издержки с отдельными видами экономической деятельности, до широких, подчеркивающих институциональную природу данного явления, что называть эти издержки также институциональными. Транзакционные издержки можно рассматривать «как ценность ресурсов, направленных на создание и использование институтов» [2,с.3-5]. Это позволяет говорить, с одной стороны, о всеобщем распространении транзакционных издержек, а с другой - об их определяющем влиянии на структуру и динамику социальных институтов.

В узком смысле под транзакционными издержками понимают издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности [3,с.9-10]. Для их обоснования существенны два момента: несовпадение экономических интересов взаимодействующих с друг другом агентов и феномен неопределенности. Неопределенность выявляется через фрагментарность располагаемой индивидами информации и ограниченных возможностей её переработки, которыми они располагают. Учитывая наличие этих двух аспектов в объяснении транзакционных издержек, их можно интерпретировать к издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними.

В настоящее время не существует общепринятой классификации транзакционных издержек. Анализ различных подходов к этой проблеме позволяет выделить следующие их виды:

Издержки поиска информации складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов.

Издержки измерения касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка.

Издержки спецификации и защиты прав собственности включают расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой спецификации и ненадежной защиты.

Издержки оппортунистического поведения. Оппортунистическим считается поведение, уклоняющееся от условий контракта. Издержки этого типа включают затраты на контроль за соблюдением условий сделки предотвращение уклонения от выполнения этих условий.

Таким образом, транзакционные издержки весьма многообразны и возникают до совершения сделки (сбор информации), которая приходится на момент её осуществления (переговоры и оформление контракта), некоторые носят постконтрактный характер (меры безопасности против оппортунистического поведения, по восстановлению прав собственности).

Практика рыночной трансформации в России демонстрирует определенный рост транзакционных издержек. Однако это явление невозможно объяснить ни одним из факторов, приводимых Дж. Уоллисом и Д.Нортом для объяснения причин аналогичного явления в американской экономике [4,с.35-36]. Более того,

анализ причин такого их возрастания в переходной экономике приводит к следующему парадоксу. Обычно рост транзакционных издержек служит критерием экономического прогресса общества и перехода на более высокую степень развития. Транзакционные издержки растут с повышением степени специализации, увеличением сложности контрактных отношений, расширением инновационной деятельности.

На взгляд автора, можно выделить несколько групп причин роста транзакционных издержек в России:

1. Институциональная реформа 90-х годов XX века обусловила перевод издержек неэффективного распределения ресурсов, присущих административно-командной экономической системе, в форму транзакционных издержек.

2. Низкая степень спецификации прав собственности.

3. Рентные деформации транзакционных издержек.

Таким образом, высоким транзакционным издержкам в странах с переходной экономикой присуща совсем иная природа, чем в развитых экономиках. Если одна часть транзакционных издержек порождена высокой степенью специализации предприятий [5, с.33] и неразвитостью рынка, то другая – имеет неэкономическую природу, так как обусловлена множеством неэкономических по своей природе факторов: характером государственной правовой системы, обеспечивающей спецификацию и защиту прав собственности, социальными нормами, традициями, культурными особенностями, определяющими отношение к выполнению контрактов, к интересам партнера, алгоритмы обыденного поведения.

Высокие транзакционные издержки в странах с переходной экономикой – это издержки неразвитости рыночных институтов. Развитие этих институтов, экономящих транзакционные издержки, должно стать важной частью программы экономических реформ в России, а правительство должно взять на себя главную роль в их развитии.

Список использованной литературы:

1. Коуз Р. Фирма, рынок, право. - М.: Дело, 1993. - 228 с.
2. Furubosh E.G., Richter R. The New Institutional Economics, eds. Furubosh E.G., Richter R. - 1991. - P.3-32.
3. Milgrom P., Roberts J. Economics, Organization and Management. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1992. - P.9-22.
4. Wallis J.J., North D.C. Measuring the transaction sector in American economy, 1870-1970 // Long-term factors in American economic growth / Ed. by S. Eberhart. - Chicago, 1987. - P.25-49.
5. Круглов И.В. Организация производства на предприятиях машиностроения Украины. Дис. канд. экон. наук: 08.06.01 / Круглов Игорь Валерьевич; Кировоградский государственный технический университет. - Кировоград, 2000. - 202 с.

© Круглов И.В., 2016

УДК 338.242.2

Е.И. Крылова

магистрант второго года обучения

Университет ИТМО

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

Л.В. Минченко

к.э.н., доцент кафедры ПмиТТ

Университет ИТМО

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

ТРУДНОСТИ ПЕРЕХОДА К НОВОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ В РОССИИ

Аннотация

В качестве интегрирующего показателя опережающего развития экономики и науки используется

понятие технологического уклада. Статья посвящена рассмотрению основных проблем замедления темпов модернизации технологической структуры экономики Российской Федерации. Выделены главные проблемные зоны образовательно-научной, экономической и бюрократической систем, приведены потенциальные пути их решения.

Ключевые слова

Технологический уклад, модернизация экономики.

С начала XXI века решающее значение в совершенствовании экономики страны приобрела модернизация ее технологической структуры. В теории научно-технического и экономического прогресса используется деление при помощи технологических укладов, концепция которых активно развивается отечественным экономистом С.Ю. Глазьевым и испанской ученой Карлотой Перес. Существует ряд условий, способствующих переходу к более высокому технологическому укладу. Так, к примеру, предпосылкой широкого распространения третьего технологического уклада являлся научно-технический прогресс в областях химической промышленности, тяжелого вооружения и инженерной техники с одной стороны; появление крупных трстов и картелей, профессиональных команд менеджеров, берущих на себя задачи управления предприятием, введение государством мер по антимонопольному регулированию – с другой. Таким образом, переход обеспечивается за счет двух составляющих: совершенствования науки и совершенствования организационно-правовых форм и управления ресурсами.

В настоящее время в развитых странах первого эшелона наблюдается тенденция возрастания в экономике доли предприятий пятого технологического уклада и даже появление отдельных представителей шестого уклада. Ключевыми секторами в пятом являются медиа- и компьютерные технологии, программное обеспечение, в шестом – геновая инженерия, интегрированные сети, биотехнологии, альтернативная энергетика, нанотехнологии, производство материалов с заранее заданными свойствами [1, с. 31]. Но для реализации этих технологий в первую очередь должны быть созданы благоприятные условия с точки зрения законодательства, организации и экономики страны.

Локализация основных проблем, затрудняющих переход к пятому и шестому укладам в отечественной экономике, может быть представлена следующим образом.

1. Сокращение доли государственного бюджета, выделяемого на цели проведения НИОКР. Согласно прогнозным значениям, в расходной части федерального бюджета доля НИОКР будет составлять всего 3,25% за 2016 год. Тенденция является отрицательной: затраты страны на НИОКР в 2012 г. составили 1,12% ВВП, при этом ещё в 2002 г. они были равны 1,27% ВВП, что даже меньше нормы в 1,5% для развивающихся стран. [5] Затраты на проведение разработок и исследований одним человеком в нашей стране в 8-11 раз меньше, чем в среднем по странам Европы и технологически развитым странам Азии (Япония, Китай, Южная Корея). К отрицательному эффекту также приводит малая доля негосударственного частного финансирования.

2. Большая доля инвестиций приходится на проекты с малым сроком окупаемости и невысокой долей риска, при этом основой таких проектов являются не базовые инновации, изменяющие денежные потоки и ключевые паттерны потребления, а зачастую улучшенные или даже псевдо-инновации, в лучшем случае приводящие лишь к скачку в темпах потребления. [2, с. 180] Необходимо смещение бюджетного веса с маркетинговых исследований на научно-исследовательские разработки.

3. Затрудненный процесс участия научных коллективов в тендерных аукционах на разработку и исследование; отсутствие открытости и прозрачности при их проведении.

4. Начиная с пятого технологического уклада, значимым условием для развития и успешного функционирования проекта или компании является команда специалистов и компетенции, которыми она обладает. Инфраструктура и рабочие места в проекте создаются под заведомо известные способности и особенности специалистов. [6] В отечественной же экономике наблюдается обратная тенденция, понижающая эффективность рабочего процесса.

5. Устаревшие подходы к защите ресурса интеллектуальной собственности. Патент на ту или иную разработку или решение получается сразу же после завершения соответствующих работ, что при не

определенных заранее целях и способах применения делает его практически бесполезным. При правильном подходе первоочередной задачей является конкретизация сценария коммерциализации – через трансфер технологий: лицензирование, создание стартап-компании, либо инновационное предпринимательство, либо альтернативные способы – например, передачу прав на разработку венчурной компании; затем – поиск инвесторов или покупателей, под интересы которых (а не интересы изобретателя) и будет производиться защита интеллектуальной собственности. Почти не используется маркетинг объектов интеллектуальной собственности, затруднен контакт с коммерческими заказчиками.

6. Значительные бюрократические и административные барьеры, выстраиваемые органами местного самоуправления и органами государственной власти, без сомнения относятся к негативным факторам: к ним можно причислить значительные по затрачиваемому времени и финансам согласования в различных инстанциях, постоянные визиты инспекций органов контроля. [3, с. 51] В итоге частные издержки превышают частные выгоды, а многие предприниматели вынужденно уходят с легитимного рыночного поля в теневую экономику. [4]

7. Нахождение интеллектуальных ресурсов университетов в отрыве от потребностей индустрии. Из-за значительного финансирования сверху у федеральных университетов и исследовательских институтов зачастую нет реальной необходимости выполнять коммерческие заказные НИОКР; кроме этого, отсутствуют современные модели университетского предпринимательства. Широко распространенными примерами взаимодействия ресурсов академической среды и индустрии в развитых странах являются переходы высокопоставленных управленцев на преподавательские должности по заслуге лет, профессура, оказывающая консультантские услуги индустрии, создание проектных и отраслевых ВУЗов, механизмы которых в современной России развиты достаточно слабо.

8. Значительный износ основных фондов среди предприятий – представителей крупной индустрии, как правило, «унаследованных» ещё со времён СССР. Как итог этого – ориентация на стратегию динамического навёрстывания, заключающегося в перенимании нововведений и последующей адаптацией их для реалий национальных рынков; на опережающее развитие не хватает ни средств, ни финансов.

9. Налаживание связи между фундаментальными и прикладными исследованиями, проводимыми как государственными организациями и учреждениями, так и частными. Многие академические институты (АИ) создавались под вполне конкретные цели видных учёных или же под конкретную личность, что со временем приводило к снижению темпов проведения разноплановых исследований и излишней бюрократизации внутри институтов. В качестве решения представляется возможным передача АИ аналогичным по сфере исследований высшим учебным заведениям.

Переход к более высоким технологическим укладам в Российской Федерации осложнен сложным бюрократическим аппаратом, неэффективным использованием бизнес-форм и ресурсов, большим разрывом между разработчиками и индустрией, малая способность индустрий к адаптации и реагированию на быстро меняющиеся внешние условия по причине нахождения в поле бюджетных заказов, стоящих в стороне от конкурентной борьбы.

Список использованной литературы:

1. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / С. Ю. Глазьева, В. В. Харитонов. — М.: Тривант, 2009. — 304 с.
2. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / Глазьев С.Ю. / Монография. — М.: Экономика, 2010. — 287 с.
3. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования / А. Аудан, П. Крючкова // Вопросы экономики. - 2001. - №5.
4. Административные барьеры как источник возникновения теневой экономики в современной России / Одинцов А.В. // Вестник Вологодского государственного университета. – 2008. – №2.
5. Аналитический отчет «Ежегодный мониторинг средств, выделенных из федерального бюджета на финансирование НИОКР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/4889.pdf>

6. A Diagrammatic Model of Technological Paradigms and Technological Trajectories: The Emergence and Hierarchy of Technological Paradigms / Keiichiro Suenaga [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aomevents.com/media/files/ISS%202012/ISS%20Parallel%20Sessions%20/Suenaga.pdf>

© Крылова Е. И., Минченко Л.В., 2016

УДК 336.647

С. В. Кузина

К.э.н, доцент ТвГУ

П. К. Кузин

К.т.н, доцент ТвГТУ

г. Тверь, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Для организации, находящейся в инвестиционном процессе, важна эффективная амортизационная политика. Регулирование размеров амортизационных отчислений и прибыли, а также их оптимальное соотношение в составе денежного потока предприятия в инвестиционном процессе возможно на базе развития инструментария амортизационной политики. В статье рассматривается механизм формирования инвестиционного кредита, возникающего при ускоренной амортизации, и выхода предприятия на точку безубыточности.

Ключевые слова

Амортизация, инвестиционный налоговый кредит, инвестиционные ресурсы, точка безубыточности производства, ценовая стратегия.

В настоящее время потенциал производственных мощностей не может поддерживаться на уровне, необходимом для стабилизации производства без нарастающего ввода новых мощностей за счет привлечения инвестиций, имеющих высокий инновационный потенциал. Для устранения негативных явлений необходима действенная амортизационная политика, направленная на активизацию инвестиционных процессов российских предприятий.

Проведение оценки степени финансовой устойчивости предприятия по точке безубыточности в инвестиционном процессе необходимо рассматривать в трех аспектах:

1. Если предприятие начинает реализовывать инвестиционный проект, то необходимо покрыть как переменные, так и постоянные издержки и тогда точка безубыточности R^{TC} определяется на основании учета полных издержек. Смысл точки безубыточности по отношению к полным издержкам заключается в полной окупаемости проекта. Поэтому важен процесс разнесения постоянных издержек по времени поступления инвестиционных средств, т. е. амортизационных отчислений. На этом этапе предприятие должно решить, какой метод начисления амортизации предприятие будут использовать, нужна ли переоценка основных фондов, как сформировать и сохранить амортизационный фонд для целей инвестирования.

2. Если предприятие вошло в инвестиционный процесс, часть постоянных издержек уже потрачена, предприятие на первом этапе начало производство продукции. Поэтому может возникнуть вопрос о консервации проекта, например, из-за временного падения спроса на продукцию. Точка безубыточности для отказа от консервации проекта - R^{VC} , находится из условия необходимости покрытия всех переменных издержек для проекта и финансовой нецелесообразности временной остановки процесса производства.

3. Если предприятие решает вопрос о полной ликвидации проекта, точка безубыточности для отказа от ликвидации проекта R^{TC-SC} находится из условия необходимости покрытия полных издержек за вычетом невозвратных издержек. Смысл точки безубыточности для отказа от ликвидации проекта заключается в невыгодности ликвидации проекта. При ликвидации проекта предполагается продажа оборудования и возврат фиксированных издержек за вычетом невозвратных издержек.

Если объем продаж превышает точку безубыточности R^{TC} по отношению к полным издержкам, то проект считается выгодным. Если объем продаж меньше R^{TC} , но больше R^{VC} , то предприятие покрывает лишь переменные издержки. В этом случае инвестиционный проект следует продолжать. Однако покрыть физический и моральный износ оборудования предприятие при этом не в состоянии. Оптимальным будет решение продолжать выпуск продукции до полного износа основных средств, и только потом ликвидировать проект. Если объем продаж меньше R^{VC} , то предприятие не в состоянии покрыть даже переменные издержки. Поэтому в этом случае наиболее правильное решение - законсервировать проект. Если ухудшение рыночной конъюнктуры оказывается не временным, а постоянным, то необходимо ликвидировать проект. В этом случае предприятие, продав оборудование, возвращает постоянные издержки за вычетом невозвратных издержек.

Регулирование размеров амортизационных отчислений и прибыли, а также их оптимальное соотношение в составе денежного потока (CF) предприятия в инвестиционном процессе возможно на базе развития инструментария амортизационной политики.

В случае невысокой финансовой устойчивости предприятия следует использовать понижающие коэффициенты, которые позволяют снизить амортизационные отчисления в себестоимости продукции, уменьшить цену ее реализации и совокупные налоговые платежи, что будет способствовать выводу предприятия за точку безубыточности производства. При достаточно прочных экономических позициях предприятия с помощью инструментариев амортизационной политики может быть достигнуто, дальнейшее увеличение денежного потока за счет мобилизации финансовых резервов.

Инвестиционная привлекательность предприятия зависит, прежде всего, от возможности использования его внутреннего инвестиционного потенциала, формируемого за счет прибыли и амортизационных отчислений. При наличии балансовой прибыли и ценовой конкурентоспособности продукции создаются экономические предпосылки для применения методов ускоренной амортизации.

При использовании этих методов сумма амортизационных отчислений завышена, что приводит к уменьшению прибыли и, соответственно, суммы налога на прибыль, так как, с одной стороны, амортизационные отчисления являются элементом текущих затрат и участвуют в формировании финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, а с другой стороны они являются налоговыми вычетами, позволяющими исключить из налогооблагаемой базы соответствующую часть доходов предприятия [1 с. 164, 2 с. 39]. В последующие годы картина списания стоимости актива меняется: величина годовых амортизационных отчислений становится меньше, чем могла бы быть при равномерной амортизации, т.е. возрастает прибыль. В итоге предприятие уплатит ту же самую сумму налога на прибыль, но она будет перераспределена во времени, т.е. в первые годы предприятие получит своего рода инвестиционный кредит от государства. Для того чтобы получить выгоду от ускоренной амортизации, предприятие должно воспользоваться полученным кредитом для входа в инвестиционный процесс. В настоящее время это актуально, так как у предприятий часто не хватает собственных средств для интенсификации процесса обновления основных средств.

При увеличении начисленной амортизации на величину ΔA , экономия по налогу на прибыль $\mathcal{E}_{пр}$ составит $\mathcal{E}_{пр} = r_{п} \cdot \Delta A$. Начисленная амортизация также уменьшает остаточную стоимость основных средств, участвующую в расчете налога на имущество. Экономия по налогу на имущество $\mathcal{E}_{им}$ при увеличении ΔA

составит $\mathcal{E}_{им} = r_{им} \frac{\Delta A}{2}$. В данной формуле учтено среднегодовое изменение стоимости основных средств на величину $\Delta A/2$, поскольку налогооблагаемой базой по налогу на имущество является среднегодовая стоимость имущества предприятия, а амортизационные отчисления списываются на себестоимость равномерно в течение года. Налог на имущество относится на финансовые результаты предприятия, поэтому

на экономленную величину налога на имущество будет увеличена налогооблагаемая прибыль, что приведет к сокращению экономии по налогу на имущество на величину $r_{им} \cdot \mathcal{E}_{им}$.

Тогда суммарная налоговая экономия или инвестиционный налоговый кредит (ИНК), или налоговый щит амортизации, возникающий при использовании ускоренных методов амортизации, составит:

$$\text{ИНК} = \mathcal{E}_{пр.} + \mathcal{E}_{им.} - r_{п} \cdot \mathcal{E}_{им.}$$

При ставках налога на прибыль 20% ($r_{п} = 0,2$) и налога на имущество 2% ($r_{им} = 0,02$)

$$\text{ИНК} = 0,216 \cdot A_i,$$

где A_i - сумма начисленной амортизации – i - го актива от первоначальной (восстановительной) стоимости с использованием соответствующей нормы амортизации N_{Ai} .

Чем больше сумма начисленной амортизации, тем меньше налоговые обязательства предприятия, т.е. тем больше налоговый щит и тем больше средств предприятие может аккумулировать на инвестиционные цели [3, с. 32].

Однако свобода выбора метода амортизации ограничена ценовыми пределами, обусловленными факторами конкурентоспособности продукции и рентабельности предприятия. Поэтому принятие решения о возможной ускоренной амортизации основных средств для мобилизации внутренних ресурсов должно основываться на оценке предельных значений коэффициентов ускорения линейных амортизационных отчислений в рамках выбранной предприятием ценовой стратегии:

$$K_{a \max} = 1 + \frac{P_{\text{чист.}}}{(N_{Ai} \cdot \Phi_{oc})},$$

где: $P_{\text{чист.}}$ – чистая прибыль;

Φ_{oc} - среднегодовая стоимость основных средств.

Многочисленные расчеты, проведенные с использованием данных 86 промышленных предприятий, показали, что если $K_{a \max} > 3$, то предприятие имеет возможность перейти на ускоренную амортизацию, если $K_{a \max} < 3$, то у предприятия нет потенциальной возможности применять методы ускоренной амортизации.

Эффективность применения методов ускоренной амортизации должна оцениваться на базе комплексного критерия, учитывающего экономические результаты применения этого инструмента амортизационной политики предприятия. В качестве такого критерия можно использовать чистый денежный поток от активов $CF_{\text{акт}}$, складывающийся из амортизации, налогового щита и чистой прибыли предприятия. Выбор эффективной амортизационной политики должен осуществляться с учетом обеспечения максимума чистого приведенного дохода NPV, достигаемого за счет изменения чистого денежного потока от активов, вызванного применением методов ускоренной амортизации в инвестиционном процессе.

Прирост чистого приведенного дохода ΔNPV предприятия при этом оценивается в размере:

$$\Delta NPV = (K_a - 1)(1 - (1 - r_{п})(1 - r_{им})) CF_{\text{акт}},$$

где: K_a – коэффициент ускорения к линейной норме амортизации.

При ставках налога на прибыль 20% ($r_{п} = 0,2$) и налога на имущество 2% ($r_{им} = 0,02$)

$$\Delta NPV = 0,216(K_a - 1) CF_{\text{акт}}$$

Прирост чистого приведенного дохода ΔNPV является налоговым щитом, возникающим при использовании ускоренных методов амортизации в инвестиционном процессе.

Чем больше сумма начисленной амортизации, тем меньше налоговые обязательства предприятия, т.е. тем больше налоговый щит и тем больше средств предприятие может аккумулировать на инвестиционные цели. Поэтому очень важно связать амортизационную политику и ценовую политику предприятия для обеспечения налогового щита амортизации.

Использование амортизационных отчислений как источника финансирования инвестиционных проектов является одной из стержневых структурных проблем, решение которых требует согласованного использования инструментов государственного регулирования и инструментария амортизационной политики предприятия в инвестиционном процессе.

Список использованной литературы.

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб.-практ. пособие. – М.: Дело, 2001. – 832 с.

2. Коробейников И. О. Амортизационная политика - инструмент формирования инвестиционного потенциала и оптимизации деятельности предприятия // Инвестиции в России. 2000. № 6.
3. Кузина С.В., Кузин П.К. Налоговый щит амортизации. Проблемы и перспективы развития финансового рынка: Сб. научн. тр. – Тверь: ТвГУ, 2012.

© Кузина С.В., Кузин П.К., 2016

УДК 338.532.4.025.24

Куценко В.Е.,

Студент 4 курс

Факультет «Корпоративной экономики и предпринимательства»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

ЦЕНОВОЙ СГОВОР

Аннотация

В статье раскрывается информация о «картельных соглашениях». Больше внимание уделено «ценовому сговору», как опаснейшему из всех существующих.

Ключевые слова

Ценовой сговор, явный сговор, тайный сговор, картель.

Роль основной движущей силы к развитию экономики берет на себя конкуренция. Экономическая теория выявила множества факторов, которые ограничивают ее. При этом, так и не разработав универсальной модели поддержания конкуренции на рынке. Одним из факторов является желание доминирования крупных игроков своих отраслей, наращивание влияния на рынке и получение сверхприбыли по средствам формирования «картельного соглашения».

Существует множество точек зрения на тему картелей и с каждым годом их становится все больше. Это говорит о том, что тема является актуальной и несет за собой реальную угрозу. По мнению Кинёва А.Ю. картелями признаются сговоры конкурентов путем заключения тайных незаконных соглашений, направленных на ограничение конкуренции и извлечение сверхприбылей. Данное определение в полной мере раскрывает главную суть «картелей». Компании путем сговора намеренно повышают входные барьеры, ограничивая конкурентную борьбу на рынке.

Мы рассмотрим один из самых популярных видов картелей – «ценовой сговор». И его влияние на экономику.

Ценовой сговор состоит из нескольких направлений:

- соблюдение определенного уровня цен (единая цена);
- установление минимальной цены (минимальная цена);
- установление процента скидок (согласование уровня скидок);
- установление типовой формулы расчета (калькуляционный картель)[4].

Согласование поведения фирмы осуществляется в форме «явного» или «тайного» сговора.

Явный сговор является формальным соглашением фирм, как правило, сопровождается документацией, где прописаны права и обязанности каждой из сторон. Данный формат не распространен по причине существования ФАС.

Тайный сговор - это негласное соглашение о разделении рынков, ценах и иных способах ограничения конкуренции, преследуемые законом[5]. Данный вид сговора является самым распространенным, но так - же не является устойчивым. Со временем приходит к краху при вхождении на рынок новых игроков.

Потенциальные конкуренты видят прибыльность отрасли и пытаются штурмовать рынок. В результате происходит насыщение рынка и компании приходят к разрыву договоренностей по причине давления неравного спроса и издержек на производстве.

Все начинается с дилеммы, которая возникает у конкурирующих компаний той или иной отрасли. Их общий интерес - монополизация или картелизация этой отрасли и поддержание цен на высоком уровне. Проблема состоит в том, что успешное решение такой дилеммы в рамках группы участников отрасли наносит вред интересам общества. Потребители вынуждены платить завышенную цену, а компании не поставляют часть своих запасов на рынок, чтобы поддержать цену на высоком уровне. Часто, как говорят Е.А. Ярошевич и Т.В. Гениберг, такие компании реализуют похожую бренд-стратегию [10, с. 133], и даже занимаются благотворительностью, т.к. они являются крупными и их статус обязывает помогать обществу [2, с. 137]. Как сказал Адам Смит, «люди одной профессии редко собираются вместе даже для развлечения, но их встречи заканчиваются заговором против общества или планом увеличения расценки» [8]. Правительства, которые стремятся защитить интересы общества, вмешиваются в подобные ситуации и вводят в действия антимонопольные законы, запрещающие компаниям вступать в сговор.

Ключевое значение в предотвращении сговоров отводится ФЗ «О защите конкуренции»[9]. Однако как показывает практика, данный закон выступает лишним стимулом к более сплоченному сотрудничеству в режиме картелей. Компании под угрозами санкций со стороны ФАС быстрее находят общий язык и удачей функционируют друг с другом, находясь в сговоре. Доказательством неэффективности законов являются ежегодные скандалы с участием крупнейших рыночных игроков нашей страны (см. таблицу 1)

Таблица 1

Анализ выявленных Картельных сговоров в РФ[3][1]:

Период выявления сговора	Участники картельного сговора	Пример сдерживания конкуренции в отрасли
Октябрь 2011г.	Сговор между МТС и «Вымпелком» («Билайн»).	Ценовой сговор при реализации смартфонов iPhone.
Май 2012г.	Сговор между ООО «Камышинские Колбасы Соловьева», ООО «Мясокомбинат «Дубки» и др.	Поддержание высоких цен всеми производителями на рынке мясной продукции.
Май 2013г.	Сговор «Группы компаний «Русское море» RSEA, «Акро», «Профи-бизнес», «Нептун», рыбообрабатывающий комбинат № 1, московское ООО «РК-Викинг	Нарушение антимонопольного законодательства в ходе поставки рыбы в Россию.
Январь 2015г	Ценовой сговор 34 сахарных заводов. «Русагро», «Продимекс», «Сюкден», «Атмис» и др.	Резкое повышение цен на сахар с 26 рублей до 60 рублей за 1 кг.

На сегодняшний день глава ФАС Игорь Артемьев начал с разработки новых законов, направленных против монополистов. Владимир Качалин, помощник Артемьева и один из идеологов ФАС в части законодательства, считает, что главное — мотивировать компании и обычных граждан к антимонопольной деятельности [6].

Мы можем только предположить – какой общий ущерб причиняет картель экономике страны. «Избыточные» деньги, потраченные на предметы роскоши, оседают в картелях и монополиях. Получая сверхприбыль компания перестает развиваться и двигать отрасль вперед. Эффективность экономики в целом падает за счет масштабов компаний, находящихся в статусе монополий или картелей. По словам Германа Грефа, если бы «все монопольные составляющие экономики превратить в конкурентные», то к действующему росту ВВП можно было бы прибавить как минимум 2.5%.

Подводя черту, картель – одно из самых опасных нарушений антимонопольного законодательства. Это мощный ограничитель рыночной конкуренции. Вступив в картель, формально независимые компании образуют монополию, причем тайную, отказываются от индивидуального поведения и соперничества на рынке. Подобные действия, как правило, приводят к искусственному росту цен, отсутствию новых и более качественных товаров, недопущению новых игроков на рынок. У самих нарушителей пропадает мотивация для развития и инноваций, для повышения эффективности [7]. Для результативной борьбы с «ценовыми картелями» и картелями в целом, стоит пересмотреть и усовершенствовать действующее законодательство, ужесточить применяемые санкции и организовать поиск первоисточников образования сговора,

осуществлять мониторинг чиновников на предмет содействия и помощи образования картелей. Так же следует привлекать лучших специалистов на момент расследования дел связанных со сговором любого рода.

Список использованной литературы:

1. Белик Е. А., Солонинченко Т. С. Картельный сговор: новый взгляд на старую проблему [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). — СПб.: Заневская площадь, 2014. — С. 1-3.
2. Гениберг Т.В. Исторические и современные аспекты благотворительной деятельности российских императриц и супруг президентов России. Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 4. С. 134-139.
3. Глава ФАС: борьба с картелями — приоритет [Электронный ресурс] URL: / <http://ria.ru/interview/>
4. Гурин Н.В. Картели и их влияние на экономику государства: анализ российского законодательства // Конкурентное право. 2011. N 2 // СПС "КонсультантПлюс".
5. Информационный портал — [Электронный ресурс] / URL: <http://www.economicchange.ru/echas-233-1.html> Economic Change
6. Информационный портал — [Электронный ресурс] / URL: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2004-07/20026-kartelnye-sgovory-v-ekonomike>
7. Картельный сговор — [Электронный ресурс] / URL: http://rucompromat.com/articles/fas_nashla_tsenovoy_sgovor_na_ryinke_sahara
8. Барри Д.Н. Теория игр // Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни. Изд. Манн, Иванов и Фербер. 2016. – С. 103-104. (Дата обращения 05.12.2016)
9. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в ред. 2 ноября 2013 г. № 294-ФЗ).
10. Ярошевич Е.А., Гениберг Т.В. Методические аспекты выбора и формирования бренд-стратегии компании на рынке лекарственных препаратов. В сборнике: Актуальные проблемы развития науки и образования Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: В 7 частях. ООО "Ар-Консалт". 2014. С. 133-134.

© Куценко В.Е., 2016

УДК 33

Лю Сюелин,
Шаньдунский транспортный университет
г. Цзинань

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ КИТАЕМ И РОССИЕЙ ПОСРЕДСТВОМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ "ОДНОГО ПОЯСА, ОДНОГО ПУТИ" С УЧЕТОМ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В работе представлены возможности для сотрудничества между Китаем и Россией посредством реализации стратегии "одного пояса, одного пути" с учетом реформирования российской экономики, при этом акцент сделан на полемичность подхода к мониторингу и на объяснение целесообразности реформирования в условиях рыночных отношений.

Ключевые слова

Возможности; инвестиции; строительство; проекты; сотрудничество; стратегии; экономика.

Российские реформы и перспективы, которые представляет новый «Шелковый путь» многогранны, так к реформам следует отнести: Строительство сети высокоскоростных железнодорожных магистралей;

увеличится приток иностранных инвестиций в туристскую индустрию; сотрудничество Китая и России в сфере гражданского авиастроения.

Перспективами при этом будут являться: Формирование опорной сети скоростных федеральных автотрасс.

Сотрудничество в рамках проекта ЭПШП могло бы быть интересным российским компаниям ИКТ. Здесь перспективным является сотрудничество с Китаем. Создание мобильной операционной системы, разработку программного обеспечения, построение трансграничного оптического кабеля, строительство Центра обработки данных в Сибири, рассмотрение методов обеспечения безопасности в сети интернет. Совместные НИОКР. совместное проектирование космических аппаратов для исследований Луны. Финансовое взаимодействие, которое может быть выражено в формах инвестиций, совместного финансирования проектов, кредитования и т. д.

С 2013 по 2018 гг. ОАО "РЖД" выделило на развитие этих проектов железнодорожной инфраструктуры 302 млрд руб., при этом общие потребности региона в этом направлении оцениваются в 562 млрд руб.

Также важным проектом для РЖД является строительство линий высокоскоростного железнодорожного сообщения в центральном регионе России.

В частности, в настоящее время прорабатываются предложения иностранных инвесторов, в том числе из Китая, по их участию в реализации проекта ВСМ Москва — Казань.

В сегменте автомобильных дорог центральным звеном является госкорпорация "Автодор".

В настоящее время первоочередной задачей компании является формирование опорной сети скоростных федеральных автотрасс.

Идет активная реконструкция трассы Москва — Санкт-Петербург. "Автодор" заинтересована в привлечении частных инвесторов и продвижении формата ГЧП в реализации своих проектов.

"Автодор" налаживает сотрудничество с крупнейшими китайскими компаниями — China Communication Construction Corporation, СЕСС, "Шандунские дороги", Фонд Шёлкового пути – в рамках реализации проекта "Транспортный коридор Европа — Западный Китай".

Нефтегазовая инфраструктура активно развивается на Дальнем Востоке с целью диверсификации поставок энергоресурсов в страны Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона.

"Роснефть" в настоящее время тесно сотрудничает с китайской CNPC в рамках по крайней мере трех договоров по поставкам нефти.

Текущие контракты по поставкам нефтепродуктов, которые действуют между компанией "Роснефть" и монгольскими компаниями, позволили увеличить долю российской стороны на монгольском рынке до 80%. Помимо этого "Роснефть" приобретает активы на азиатских рынках.

Сотрудничество в рамках проекта ЭПШП могло бы быть интересным российским компаниям ИКТ. Здесь перспективным является сотрудничество с Китаем.

Среди возможных совместных проектов можно отметить создание мобильной операционной системы, разработку программного обеспечения, построение трансграничного оптического кабеля, строительство Центра обработки данных в Сибири, рассмотрение методов обеспечения безопасности в сети интернет.

В целом стоит отметить, что, учитывая научно-технический потенциал таких стран, как Китай и Индия, перспективными для российских компаний являются совместные НИОКР.

Например, "Роскосмос" активно сотрудничает с этими странами как в области навигационных спутниковых систем, так и в разработке аппаратов.

В Индию идут поставки малых геостационарных спутников, с Китаем предполагается совместное проектирование космических аппаратов для исследований Луны.

Также среди направлений сотрудничества, в реализации которых российские компании заинтересованы на сегодняшний день, стоит отметить финансовое взаимодействие, которое может быть выражено в формах инвестиций, совместного финансирования проектов, кредитования и т. д.

Развивается сотрудничество Китая и России в сфере гражданского авиастроения.

Так, российские и китайские инвестиционные компании — Российско-китайский инвестиционный

фонд, ЗАО "Гражданские самолеты Сухого", ОАО "Объединенная авиастроительная корпорация", Комитет по управлению Новой областью Сисянь (Китай), а также китайская компания New Century International Leasing в мае 2015 г. пришли к соглашению о создании лизинговой компании по продвижению пассажирского лайнера "Сухой Суперджет 100" на китайском рынке и в других странах Азии.

В целом отмечается, что российские предприятия уже присутствуют на рынках стран ЭШП, причем не только на постсоветском пространстве, но и в таких государствах, как Индия, Пакистан, Иран.

В последние годы евразийское пространство стало одним из центров интенсивного развития процессов экономической интеграции.

Развитие регионализации является попыткой найти ответы на современные вызовы, варианты, позволяющие нащупать новые форматы взаимодействия и в конечном счете сформировать обновленную мировую экономическую архитектуру.

Важным аспектом так же является состояние экономической безопасности, которое определяется с помощью критериев и показателей.

Одним из приоритетных направлений политики модернизации экономики в последние годы в регионах Российской Федерации стала реализация кластерного подхода.

Мировой опыт демонстрирует широкое разнообразие государственных организаций поддержки кластеров.

В Ростовской области создан Центр кластерного развития (в рамках НП «ЕРЦИР Ростовской области»). В 2015 году Правительством Ростовской области принята «Концепция кластерного развития Ростовской области до 2020 года».

В Ростовской области продолжается работа по поддержке и дальнейшему развитию более 10 кластеров и кластерных инициатив.

По инициативе руководства ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» в 2015 году в городе Ростове-на-Дону состоялось подписание соглашения о создании инновационно-технологического кластера «Южное созвездие», в сферу деятельности которого вошли развитие авиастроительной и космической отраслей, приборостроения. В программе кластера – развитие сектора исследований и разработок, системы подготовки высококвалифицированных кадров, укрепление производственного потенциала предприятий. Среди резидентов нового кластера: «ОАО Таганрогский авиационный научно-технический комплекс им. Г. М. Бериева», ОАО «Алмаз», ЗАО «Бета ИР», ОАО «Градиент», Южный федеральный университет,

ОАО «НПП космического приборостроения «Квант», Торгово-промышленная палата Ростовской области, департамент инвестиций и предпринимательства Ростовской области, ОАО «Гранит», ОАО «Азовский оптико-механический завод» и другие. Управляющей компанией кластера определено

ОАО «Региональная корпорация развития». Научные и производственные мощности кластера будут развиваться в городах с высоким вузовским потенциалом – Ростове-на-Дону, Таганроге, Новочеркаске.

Другими ведущими кластерами в сфере промышленного производства являются: вертолетостроительный кластер, кластеры станкостроения, морского приборостроения, биотехнологий, кластер «Донские молочные продукты», а также кластер в сфере развития информационно-коммуникационных технологий «ИнТех-Дон». К наиболее перспективным кластерным инициативам можно отнести: кластер сельхозмашиностроения, винодельческий кластер «Долина Дона», кластер «ЛегТексДон» в сфере текстильной и легкой промышленности.

Донской АПК ведет активное технологическое переоснащение. Внутри донского АПК быстро формируется высокотехнологичное ядро. Уже наметились лидеры в этом важном сегменте донской экономики. В области птицеводства – это предприятия ГК «Евродон». В области овощеводства – тепличный комплекс в Тарасовском районе, рассчитанный на выпуск 14 тысяч тонн овощей в год.

В области, смежной с растениеводством, – это завод по производству лизин-сульфата мощностью 250 000 тонн пшеницы в год, строительство которого ведет ООО «ДонБиотех» в Волгодонске. С пуском этого завода будет положено начало восстановлению биотехнологической отрасли России, которая в недавнем прошлом была одной из ведущих в мире. Собственное производство позволит устранить зависимость российских потребителей от импорта лизина на начальном этапе на 60 процентов, а в перспективе – начать

экспорт этого продукта. В регионе действует старейшее на Юге России высшее учебное заведение в аграрно-промышленной сфере – Донской государственный аграрный университет. В структуре Южного федерального университета разрабатываются перспективные биотехнологические решения.

В донском регионе сформировались необходимые предпосылки для создания в рамках реализации Концепции кластерного развития Ростовской области еще одного многоядерного кластера – сельскохозяйственного, что позволит нарастить конкурентные преимущества донского АПК в межрегиональной борьбе за инвестиции.

В 2015 году между министерством сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области и ОАО «Региональная корпорация развития» подписано соглашение о создании кластера по производству и переработке молока «Донские молочные продукты». Партнерами и шефами кластера стали министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области, департамент инвестиций и предпринимательства Ростовской области, а также Донской государственный аграрный университет. Организатором выступило ОАО «Региональная корпорация развития». В проекте участвуют межрегиональные игроки – группа компаний «Молвест» и ГК «Степь», задействовано более 30 донских компаний. Кроме того, предусмотрено активное участие высших учебных заведений, банковских структур, муниципальных образований.

На целом ряде предприятий Ростовской области продолжают, возобновили свою деятельность или вновь созданы центры исследования и разработок.

Создано три образовательных кластера (консорциума):

научно образовательный кластер, в который вошли: ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет; ГБПОУ РО «Волгодонский техникум металлообработки и машиностроения»;

учебно-производственный кластер, в который вошли: ГАПОУ НПО РО профессиональный лицей № 3 (в настоящее время – ГАПОУ РО «Ростовский колледж технологий машиностроения»); ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет»; предприятия;

образовательный кластер авиационного профиля, в который вошли: ГБПОУ РО «Таганрогский авиационный колледж имени В.М. Петлякова»; ГБПОУ РО «Донской промышленно-технический колледж (ПУ № 8)»;

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»; ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет»; ОАО «Роствертол»; ОАО «ТАНТК им. Г.М. Бериева».

На территории Ростовской области развиваются три кластера в сфере промышленного производства: кластер машиностроительных технологий, швейный кластер, вертолетостроительный кластер.

На базе МТЕ КОВОСВИТ МАС, которое является ядром кластера машиностроительных технологий в Ростовской области, создано современное сборочное производство, организована полноценная сборка 6 моделей станков. Ведется планомерная работа по повышению локализации производства. Уровень локализации производства к 2020 году превысит 70 процентов, плановый объем производства после выхода на проектную мощность составляет не менее

340 станков в год. В результате полной реализации проекта будут созданы: станкостроительное производство полного цикла, конструкторское бюро и инжиниринговый центр.

В сентябре 2014 года подписан Меморандум о сотрудничестве между Министерством промышленности и торговли Российской Федерации, Правительством Ростовской области и государственной корпорацией по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех» по созданию вертолетостроительного кластера на территории Ростовской области. Головным предприятием проекта является ОАО «Роствертол», планирующее перенос своих производственных мощностей в г. Батайск.

Компанией «БТК групп», которая является якорным предприятием швейного кластера, создан комплекс по выпуску продукции легкой промышленности в г. Шахты, который функционирует на основе полного технологического цикла производства – от изготовления тканей до готовой продукции. Созданные производственные мощности позволят локализовать в России производство высокотехнологичных тканей из синтетических волокон и, соответственно, снизить зависимость от импортных поставок. В ближайшей перспективе компанией планируется реализация инвестиционных проектов по организации производства

утеплителя, фурнитуры и красителей. Данные инвестиционные проекты включены в комплексные планы Минпромторга России.

Разработана концепция создания «Ростовского кластера инновационного сельхозмашиностроения», которая предусматривает организацию производства тракторов с высоким уровнем локализации, самоходного кормоуборочного комбайна с производительностью более 200 тонн в час, зерноуборочного комбайна 3 класса RSM 083, комплектующих к зерноуборочным и самоходным кормоуборочным комбайнам, кукурузной жатки нового поколения, крупнопакующего пресс-подборщика, новых моделей сеялок и борон, 8 новых модификаций почвообрабатывающей техники (культиваторы и сцепки).

Планируется, что реализация одного из основных проектов кластера биотехнологий и экологической безопасности – «Увеличение мощности комбината «Амилко» (г. Миллерово) по глубокой переработке зерна кукурузы до 400 000 тонн в год с производством крахмалопродуктов и высокопротеиновых кормов» – обеспечит дальнейшее развитие смежных отраслей производства, а также создание территориального производственного кластера по глубокой переработке зерна кукурузы на базе действующего производства.

Реформирование немислимо без целевых показателей, так целевые показатели устойчивого развития сельских территорий российской федерации представлены на сайте правительства. Показатели стратегии развития промышленности строительных материалов на период до 2020 года и дальнейшую перспективу до 2030 года определены Правительством РФ, так же можно заметить, что реформы зависят от действующих реалий, экономического, политического и правового курса стран.

В целом тенденция будущего реформирования российской экономики исходит из: Сценарных условий долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года; Прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года; Концепции Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации; Государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», а также Энергетической стратегии России на период до 2020 года, Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации, других отраслевых документов стратегического планирования. Реформирование направлено на реализацию основных положений, предусмотренных Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, Концепцией кластерной политики Российской Федерации, Федеральным законом от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

На необходимость корректировки реформирования ключевых ориентиров и целей повлияли, в том числе основополагающие документы Евразийского экономического союза (Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014, акты органов Евразийского экономического союза, проект Основных направлений экономического развития ЕАЭС до 2030 года), а также итоговые документы саммита БРИКС и ШОС в Уфе в июле 2015 г. (Уфимская декларация БРИКС, План действий, Стратегия экономического партнерства, решение о создании банка БРИКС и Пула условных валютный инвестиций, решение о разработке «дорожной карты» с перечнем совместных крупных проектов в области инфраструктуры, промышленности и сельского хозяйства, решения в области стратегии проекта «Экономический пояс Великого шелкового пути»).

Список использованной литературы:

1. Архипов Э.Л., Крохичева Г.Е. Маржа безопасности в сфере экономической безопасности. Интернет-журнал «Научное обозрение» №10(3) 2014 http://www.sced.ru/ru/index.php?option=com_content&view=article&id=323:nauchnoe-obozrenie-10-3-2014&catid=43&limitstart=5 (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус.
2. Крохичева Г.Е., Архипов Э.Л., Виноградова М.А., Деточка Д.Е. Кадровая безопасность в системе экономической безопасности Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №3 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/94EVN316.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
3. Мезенцева Ю.Р. Модель анализа внешнеэкономической деятельности холдинговых структурах //

Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №1 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/59EVN116.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

1. Arkhipov E.L., Kroklicheva G.Ye. Marzha bezopasnosti v sfere ekonomicheskoy bezopasnosti. Internet-zhurnal «Nauchnoye obozreniye» №10(3) 2014 http://www.sced.ru/ru/index.php?option=com_content&view=article&id=323:nauchnoe-obozrenie-10-3-2014&catid=43&limitstart=5 (dostup svobodnyy). Zagl. s ekrana. YAz. rus.
2. Kroklicheva G.Ye., Arkhipov E.L., Vinogradova M.A., Detochka D.Ye. Kadrovaya bezopasnost' v sisteme ekonomicheskoy bezopasnosti Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIYE» Том 8, №3 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/94EVN316.pdf> (dostup svobodnyy). Zagl. s ekrana. YAz. rus., angl. (dostup svobodnyy). Zagl. s ekrana. YAz. rus., angl.
3. Mezentseva YU.R. Model' analiza vneshneekonomicheskoy deyatelnosti kholdingovykh strukturakh // Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIYE» Том 8, №1 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/59EVN116.pdf> (dostup svobodnyy). Zagl. s ekrana. YAz. rus., angl.

© Лю Сюелин, 2016

УДК 33

Лю Чуньгуан,
Шаньдунский транспортный университет
г. Цзинань

ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ ПРОВИНЦИЕЙ ШАНЬДУНЬ КИТАЙ И ЮГОМ РОССИИ (РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ) ПОСРЕДСТВОМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ "ОДНОГО ПОЯСА, ОДНОГО ПУТИ"

Аннотация

В работе представлена возможности экономического сотрудничества между провинцией Шаньдунь Китай и Югом России (Ростовская область) посредством реализации стратегии "одного пояса, одного пути", акцент при этом сделан на мониторинг преимуществ Ростовской области как стратегически значимого партнера и на взаимовыгодные стратегические направления экономического развития.

Ключевые слова

Возможности; инвестиции; строительство; проекты; сотрудничество; стратегии; экономика.

Есть целый блок проектов с российской стороны которые так же способствуют взаимному сотрудничеству. Это и инфраструктура, и строительство предприятий. Причем не только на Дальнем Востоке, но и в Южном федеральном округе. Россия предлагает Китаю активнее участвовать в территориях опережающего развития (ТОР). Пока инвестиции туда невелики, но зато ТОРы предоставляют уникальные возможности по налогообложению, по созданию предприятий – и как следствие, это очень выгодно. Проблема порой состоит в том, что Россия страдает «гигантизмом», хочет начинать сразу большие, крупные проекты. При этом многие китайские бизнесмены средней руки боятся вкладывать. И надо начинать с небольших проектов – например, с сельхозферм, которые не будут давать миллиардных доходов, но будут приучать китайский бизнес не бояться России. Поэтому сегодня «сопряжение» – это скорее политический, а не экономический лозунг. Но в этом году, особенно после визита Путина, потихонечку начались подвижки в сторону реализации этих проектов.

Несмотря на то, что в России существует свыше 600 крупных налогоплательщиков, целесообразно проводить мониторинг посредством их рейтинга и критериев релевантности (полезности), после

мониторинга Российских предприятий будет наглядно понятно степень экономической привлекательности Юга России (Ростовской области) как наиболее полезного партнера провинции Шаньдун Китая.

Крупнейшие налогоплательщики достаточно разноплановы, более того составляемая ими отчетность (бухгалтерская) отлична, то есть применяются разные стандарты. Так, применение Российского стандарта по бухгалтерскому учету (РСБУ) свидетельствует, что компания не выступает на международной арене, в отличие от международного стандарта финансовой отчетности (МСФО, США), который свидетельствует о международном капитале.

Наибольший удельный вес в наполняемость бюджета посредством налогов и сборов вносит нефтяная и нефтегазовая промышленность, их доля сопоставима 2/3 налоговых поступлений бюджета России.

Высокую значимость так же представляют сектора банковский и оптовой торговли, вслед за ними идут: розничная торговля, машиностроение, транспорт, черная металлургия, электроэнергетика и другие.

Наибольшую прибыль, при этом получают естественные монополии, ряд банков, а так же телекоммуникационные компании предоставляющие связь, особо стоит отметить такую розничную сеть как "Магнит", ее развитие на рынке обусловлено не только прибылью, но и растущим сегментом, так в 2015г. компания открывала ежедневно почти 10 новых магазинов по всей России, что свидетельствует о недонасыщении данного сектора.

Именно межрегиональные компании составляют наибольший удельный вес (порядка 82%), что в очередной раз подчеркивает важность и приоритетность релевантности администрирования крупных налогоплательщиков.

После проведенного мониторинга крупных налогоплательщиков России целесообразно перейти к исследованию Южного федерального округа (ЮФО).

Южный федеральный округ (ЮФО) – административное формирование Российской Федерации на юге европейской части России. Образован Указом Президента России РФ В. В. Путина от 13 мая 2000 года № 849. Состав ЮФО изменен 19 января 2010 г. в соответствии с Указом Президента России Д. А. Медведева № 82 «О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849, и в Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2008 г. № 724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти». Южный федеральный округ занимает 2,4 % территории России. Центром Южного федерального округа является город Ростов-на-Дону.

С момента образования 13 мая 2000 года округ носил название «Северо-Кавказский», Указом Президента РФ № 1149 от 21 июня 2000 года – переименован в «Южный».

В состав округа входят 6 субъектов (регионов) Российской Федерации и 79 городов. Ниже представлены наименования регионов с указанием их административных центров.

Краснодарский край, Краснодар (Город) 5 514,250 тыс. чел. (2016 г.)

Ростовская область, Ростов-на-Дону (Город) 4 242,261 тыс. чел. (2015 г.)

Волгоградская область, Волгоград (Город) 2 545,227 тыс. чел. (2016 г.)

Астраханская область, Астрахань (Город) 1 017,495 тыс. чел. (2016 г.)

Республика Адыгея, Майкоп (Город) 451,471 тыс. чел. (2016 г.)

Республика Калмыкия, Элиста (Город) 278,855 тыс. чел. (2016 г.)

Регионы Южного федерального округа входят в Северо-Кавказский и Поволжский экономические районы.

На территории Южного федерального округа и в его недрах сосредоточены значительные запасы термальных и минеральных вод, вольфрама, каменного угля, нефти на шельфе Каспийского моря.

Основные отрасли экономики ЮФО:

- 1) добыча и переработка термальных и минеральных вод;
- 2) горнодобывающая промышленность;
- 3) туризм;
- 4) сельское хозяйство;
- 5) приборостроение;
- 6) производство строительных материалов.

В Южном федеральном округе свыше 250 крупных налогоплательщиков.

Несмотря на тот факт, что центром Южного федерального округа является город Ростов-на-Дону, а значит и Ростовская область, наибольший удельный вклад имеет Краснодарский край, причем как по количеству компаний, так и по совокупной выручке. Волгоградская область так же имеет значительные показатели, причем несмотря на тот факт, что торговых компаний больше, причем розничная торговля имеет лучшие показатели, чем оптовая что соответствует и общероссийской тенденции, приоритетными являются нефтяная и нефтегазовая промышленность, что так же соответствует общероссийскому тренду. Угольная и стекольная промышленность переживают не лучшие времена, находясь в убыточной зоне. Неплохо себя чувствуют агропромышленный комплекс (АПК) и пищевая промышленность, строительство, банки и сервисные компании.

После проведенного мониторинга крупных налогоплательщиков ЮФО и указания отраслевой и региональной значимости, а так же раскрытия коэффициентного метода анализа применяемого для их оценки, целесообразно уточнить тот факт, что существуют межрегиональные инспекции Федеральной налоговой службы (ФНС) России по Федеральным округам, так межрегиональная инспекция ФНС России по Южному федеральному округу взаимодействует с полномочным представителем Президента Российской Федерации в федеральном округе, проводит проверки территориальных органов ФНС России по соблюдению законодательства о налогах и сборах и валютного законодательства, осуществляет финансовый контроль за деятельностью территориальных подразделений ФНС России, на территории субъектов Российской Федерации, входящих в федеральный округ.

Существует и ранжирование межрегиональных инспекций (МИ) по крупнейшим налогоплательщикам (КН):

1) МИ ФНС России по КН № 1. Инспекция осуществляет налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков в сфере разведки, добычи, переработки, транспортировки и реализации нефти и нефтепродуктов;

2) МИ ФНС России по КН № 2. Инспекция осуществляет налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков в сфере добычи (предоставления услуг по добыче) газа природного горючего, переработки, транспортировки, оптовой торговли газом природным горючим и общестроительных работ по прокладке магистральных и газораспределительных трубопроводов;

3) МИ ФНС России по КН № 3. Инспекция осуществляет налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков в сфере основных видов обрабатывающих производств, строительства, торговли и других видов деятельности;

4) МИ ФНС России по КН № 4. Инспекция осуществляет налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков в сфере электроэнергетики, в том числе производства, передачи, распределения, диспетчеризации и реализации электрической энергии и производства, передачи, распределения, диспетчеризации и реализации тепловой энергии;

5) МИ ФНС России по КН № 5. Инспекция осуществляет налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков, осуществляющих деятельность в сфере производства и реализации продукции металлургической промышленности;

6) МИ ФНС России по КН № 6. Инспекция осуществляет налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков в сфере оказания транспортных услуг;

7) МИ ФНС России по КН № 7. Инспекция осуществляет налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков, осуществляющих деятельность в сфере реализации и (или) предоставления в пользование технических средств, обеспечивающих оказание услуг связи;

8) МИ ФНС России по КН № 8. Инспекция осуществляет налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков, осуществляющих деятельность в сфере производства машин, транспортных средств, оборудования, техники, аппаратуры и оборонно-промышленного комплекса;

9) МИ ФНС России по КН № 9. Инспекция осуществляет налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков в финансово-кредитной и страховой сфере.

Все они за исключением предпоследней находятся в Москве, и одна в Санкт-Петербурге соответственно.

В следствии вышеизложенного мониторинга крупных налогоплательщиков, определения особенностей их рейтинга, особенностей постановки на учет, раскрытия критериев отнесения к ним и их администрирования целесообразно перейти к научно-аналитическим аспектам администрирования крупных налогоплательщиков и их особенностям.

Доля Юга России в промышленности страны в три раза меньше, чем в производстве сельскохозяйственной продукции. Но традиционно промышленность играет важную роль с точки зрения индустриализации, модернизации производства. В отличие от российской промышленности с доминирование добычи полезных ископаемых, Юг скромно участвует в добывающей промышленности (4% объемов производства в Российской Федерации), занимает видное место в обработке (7%) и производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (около 9%).

Несмотря на сокращение темпов общероссийских объемов промышленного производства, рост во всех отраслях промышленности Юга существенно опережает среднероссийские показатели: промышленность Юга производит более востребованную на трансформируемых рынках продукцию, быстрее адаптируется к меняющемуся спросу.

Чтобы лучше представить преимущества промышленности Юга России, проанализируем структуру отгруженной продукции в разрезе видов промышленной деятельности.

Добыча полезных ископаемых не играет доминирующей роли в экономике Юга России (в среднем 1-3% ВРП), но этот вид деятельности достаточно хорошо диверсифицирован по видам ресурсов и субъектам: газ Ставрополя, нефть Кубани и Волгоградской области, уголь Восточного Донбасса. Наряду с этим на Юге активно используют и месторождения минерального сырья для производства строительных материалов.

Обрабатывающие производства Юга России представлены достаточно широким спектром практически всех видов деятельности, но доминирующую роль играют производство пищевых продуктов (свыше 20% в большинстве субъектов), химическое производство (свыше 30%), металлургия в Волгоградской и Ростовской областях (около 20%), производство машин, транспортных средств и оборудования в Ростовской области (более 20%).

Производство и распределение электроэнергии, газа и воды на Юге, также как и в России, превышает 90%, но южане более активно занимаются сбором, очисткой и распределением воды.

Жёсткие требования к публикуемой статистической информации не позволяют раскрывать объемы производства конкретных видов продукции в отдельных субъектах, но Юг в России является основным производителем растительного масла (36%), круп (32%), вина (58%), коньяка (41%) и шампанского (48%), минеральных вод и напитков (27%), пива (8%) и водки (7%), сахара (25%), молока (13%), муки (15%) и хлебобулочных изделий (17%), колбасы (7%) и рыбы (3%), а также трикотажных изделий (34%), обуви (31%). Наряду с пищевой и легкой промышленностью Юг занимает в России важное место в выпуске продукции сельхозмашиностроения (24%), металлорежущих станков (24%), экскаваторов (11%), выплавке стали (16%), проката (6%), и стальных труб (3%). В России южане производят 2% цемента, 9% кирпича и 17% сборных железобетонных конструкций и деталей.

На Юге сконцентрировано 9% мощностей и 8% производства электроэнергии.

Рентабельность в обрабатывающих производствах Юга России (5% рентабельность активов, 12% рентабельность продукции) выше, чем в среднем по России (3% и 10% соответственно). В добывающей промышленности рентабельность на Юге намного ниже (1%), чем в Российской Федерации (12%), кроме Волгоградской области (19%). Производство и распределение электроэнергии, газа и воды на Юге России имеет низкую рентабельность.

На Юге есть возможность производить не только потребительские товары, но и оборудование для их производства!

Сельское хозяйство — это не только конкурентное преимущество, но и основа экономики Юга России. Рассчитанная на основе межотраслевого баланса доля агрокомплекса в конечной продукции Юга России составляет 20%, но если учесть не только прямые, но и косвенные затраты взаимосвязи, то доля АПК

составит 80% валового продукта региона. После уборки в урожайный год появляются доходы у бюджета, у населения, повышается спрос на новые автомобили и квартиры.

О реальных рисках неурожая можно судить по выборке значений индексов продукции сельского хозяйства.

Юг в агробизнесе всей России занимает 20-25%, и рост (спад) в урожайные (неурожайные) годы существенно сказывается на сводных показателях по стране, но диапазон этих колебаний на Юге меньше, чем в целом по Российской Федерации. В этом и проявляется глобальное конкурентное преимущество агробизнеса Юга России.

Роль разных категорий хозяйств в производстве разных видов сельхозпродукции:

— крупные хозяйства играют более весомую роль в производстве продукции на основе более индустриальных технологий (зерно, подсолнечник, мясо) и на Юге эта тенденция только усиливается;

— фермерские хозяйства и хозяйства населения выращивают продукцию, для которой требуется больше ручного труда (картофель, овощи, молоко);

— индустриализация сельхозпроизводства вытесняет хозяйства населения как производителя на селе и обостряет конкуренцию между крупными и мелкими хозяйствами за эффективное применение индустриальных технологий в производстве зерна, картофеля, молока.

Управление рисками должно учитывать, что агробизнес надо кредитовать не на три года, два из которых могут быть неурожайными, а минимум на пять лет, в которых два урожайных года окупают выданные селу кредиты.

Рентабельность растениеводства на Юге России почти вдвое выше, чем в среднем по Российской Федерации. Рентабельность животноводства на Юге вдвое меньше, чем в растениеводстве, и ниже средней по России. Животноводство на Юге — обязательное дополнение к развитому растениеводству: наличие кормовой базы и источник органических удобрений. Надо только локализовать современные технологии в животноводстве, способные реально заместить импорт молочной и мясной продукции, перерабатывать навоз, как в удобрение, так и в энергию.

Риски сельского хозяйства должны брать на себя крупные хозяйства, а фермеры — конкурировать в производстве качественной продукции. В самых трудных ситуациях выручат хозяйства населения.

На Юг России приходится 20% всех посевных площадей страны и эта доля существенно не меняется, при этом происходят трансформации в структуре посевов отдельных культур.

Во-первых, следует отметить лидирующую роль Юга России в посевных площадях овощей (36% от Российской Федерации), подсолнечника (28%), зерновых и зернобобовых (24%), сахарной свеклы (21%) и незначительную (11%) в посевах картофеля. Во-вторых, по всем видам культур, кроме картофеля, доля Юга в валовом сборе выше их доли в посевной площади, что свидетельствует: урожайность на Юге в 1,5-2 раза выше средней по стране. В-третьих, не может не радовать тот факт, что доля Юга в посевах подсолнечника существенно уменьшилась: после спекулятивной погони за дорогим, но очень тяжёлым для нормального восстановления плодородия почв подсолнечником, хозяйства возвращаются к нормальному севообороту. Восстановление севооборотов положительно повлияло на рост урожайности всех культур, в том числе и самого подсолнечника.

Если можно выращивать на Юге все культуры, то важно соблюдать оптимальные севообороты для каждой зоны земледелия.

Южане проявляют больше ответственности в соблюдении технологической дисциплины, больше вносят и минеральных, и органических удобрений, особенно Краснодарский край. Урожайный 2014 год породил эйфорию в возможности сэкономить на удобрениях, но устойчивые трансформации и локализация новых технологий требуют более строгого их соблюдения.

На Юге России выращивается две трети всех овец и коз, четверть голов крупного рогатого скота и свиней (сокращение доли свиней по сравнению с 2005 годом — результат борьбы с заболеваниями свиней). Основная доля поголовья в сельхозпредприятиях, население содержит лишь молочный скот, овец и коз. Продуктивность животноводства на Юге не сильно отличается от среднего значения по стране. Лишь в молочном животноводстве надой у южнороссийских коров на четверть выше, чем у средней российской

коровы, а у кубанской буренки это превышение составляет 40%.

С гордостью воспринимая достигнутые успехи в сельском хозяйстве Юга, полезно их сравнить с лучшей мировой практикой. Австрия по своим размерам, широтному положению, природно-климатическим условиям близка к южнороссийским субъектам и можно оценить потенциал дальнейшего роста агробизнеса Юга России.

Сравнение показывает, что урожайность большинства культур в 1,5-3 раза выше, чем в России, и только на Юге удается постепенно приблизиться к европейским стандартам.

Население в России в 17 раз больше, чем в Австрии, но поголовье крупного рогатого скота, свиней, а, следовательно, и производство мяса больше всего лишь в 6-10 раз. Площадь пашни в России в 90 раз больше, чем в Австрии, но парк зерноуборочных комбайнов больше всего лишь в 6 раз, а тракторов в сельском хозяйстве даже меньше в 1,5 раза. На российские поля вносят в 5 раз меньше минеральных удобрений, а коровы дают молока на 40% меньше австрийских коров.

Лесное хозяйство Юга составляет около одного процента от масштабов этого вида деятельности в России. Небольшие размеры лесного хозяйства требуют более внимательно следить за недопущением лесных пожаров, более эффективной работой предприятий отрасли.

Благоприятные природно-климатические условия позволяют на Юге развивать не только рыболовство, но и рыбоводство, доля которого составляет четверть от всей выращиваемой в России рыбы. Крупные предприятия по выращиванию рыбы имеют удовлетворительные финансовые результаты, но доля убыточных предприятий достаточно высока, особенно в Ростовской области (более 80%).

Лес на Юге — не главная, но очень важная часть экономики и экологии.

Основные показатели по видам экономической деятельности «Рыболовство» и «Рыбоводство»

И кризис и санкции принято рассматривать только с негативной точки зрения, но эти процессы стимулировали консолидацию общества, мобилизацию экономики и предоставили возможность экономике Юга России в 2015 году продемонстрировать свои глобальные конкурентные преимущества.

Промышленность. На фоне спада промышленного производства в России промышленность Юга весь 2015 год уверенно демонстрирует рост за счет обрабатывающих производств, в том числе переработки нового урожая и инфраструктурных отраслей. Важно, что все это время рост производства происходит при существенно меньшем росте цен производителей промышленной продукции на Юге, чем в среднем по России: южане снижают свои издержки и укрепляют свои позиции на российском рынке. Рост цен производителей к концу года — результат роста спроса на продукцию продуктов питания, производимых на Юге.

Сельское хозяйство. Второй подряд урожайный год положительно сказался на динамике сельхозпроизводства и позволил использовать конкурентные преимущества Юга России в результате санкций. Растущий спрос позволил выровнять цены на продукцию сельского хозяйства и увеличить производство той продукции, которая особенно востребована населением в условиях падения уровня доходов.

Строительство. Сокращение темпов строительного производства на Юге связано с завершением строительства объектов Олимпиады. Падение доходов населения сократило темпы жилищного строительства, особенно индивидуального. Идет перегруппировка мощностей строительных организаций и поиск источников финансирования строительства. Доходы населения от сельхозпроизводства переориентируют спрос со вторичного на первичный рынок жилья. Адаптация цен на первичном и вторичном рынках жилья еще не завершена.

Перевозки грузов в текущем году отражают спад в российской экономике. Но перевозка нового урожая увеличила тарифы на перевозку грузов.

Оборот торговли, объем платных услуг на Юге снижается меньше, чем в среднем по России. Растут цены на продовольственные товары нового урожая на Юге, тарифы на услуги растут ниже, чем в среднем по России. Развивается активно оптовое звено торговли на Юге России.

Кредиты населению. Уровень кредитования населения ниже среднего по стране, население берет кредиты преимущественно в рублях, что существенно снижает риски банков.

Внешнеторговый оборот существенно снизился, сократились объемы не только экспорта, но импорта. Причем импорт сократился более существенно как со странами СНГ, так и дальнего зарубежья.

Инвестиции. Инвестиции на Юге существенно сократились в результате завершения строительства объектов Олимпиады. Выросла доля бюджетных источников инвестиций и кредитов банков в инвестициях субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края и Ростовской области, а также инвестиции головных компаний в дочерние структуры на Юге России.

Финансы предприятий. Прибыль предприятий Юга России восстанавливается намного быстрее, чем в среднем по России. На предприятиях просроченная кредиторская задолженность растет быстрее, чем в среднем по России, а просроченная дебиторская задолженность — медленнее: разные предприятия по-разному управляют своей ликвидностью.

Денежные доходы. Реальные доходы на Юге сокращаются, как и в целом по России, но меньшими темпами, а денежные доходы, потребительские расходы на душу населения растут в двое быстрее, чем в среднем по России: в условиях санкций, снижения доходов населения растет популярность Юга как главной рекреационной зоны России. При этом, зарплата в регионе растет медленнее, чем у россиян.

Занятость. Растет уровень безработицы, на Юге он традиционно выше, особенно после окончания сезонных работ, но уровень зарегистрированной безработицы ниже, чем в среднем по России. Действуют традиции и психологический эффект — быть безработным на Юге аморально.

Малый бизнес Юга России, несмотря на анабиоз, сохраняет свою активность в сфере инвестиций и модернизации. Индивидуальные предприниматели быстрее адаптируются к новым реалиям.

В целом, население и бизнес Юга России, уже адаптировались к новым реалиям и готовы к любому негативному развитию событий. Иностраный капитал на Юге России сохраняет свое присутствие, но не наращивает масштабы деятельности.

Исходя из вышеизложенного целесообразно сделать вывод о том, что взаимодополнение экономического сотрудничества провинции Шаньдунь Китая и на Юге России (в Ростовской области) возможно так же по таким направлениям как: 1) импорт из провинции Шаньдунь Китая: высококачественный битум, которого так не хватает в условиях Российской действительности (дороги); морские продукты пользующиеся очень большим спросом как в магазинах, так и в ресторанах (креветки; кальмары; крабы; трепанги); соя для кондитерских изделий; фрукты и овощи (обеспечиваемость высокого спроса в холодные времена года); чай и чайная культура (в особенности зеленый чай ждо - yizhao); камни как дизайнерские, так и предметы аксессуаров; одежда; бытовая техника «haier» и другое; 2) экспорт в провинцию Шаньдунь Китая с Юга России (Ростовской области): молочные продукты (мороженное, молоко, сливки и другие); масло (подсолнечное и другое); мед; мука; шоколад; дерево; бумага; газ; нефть; зерновые культуры (пшеница, овес и другие); 3) Совместное направление в области туризма, культуры, спорта.

Список использованной литературы:

1. Архипов Э.Л., Крохичева Г.Е. Маржа безопасности в сфере экономической безопасности. Интернет-журнал «Научное обозрение» №10(3) 2014 http://www.sced.ru/ru/index.php?option=com_content&view=article&id=323:nauchnoe-obozrenie-10-3-2014&catid=43&limitstart=5 (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус.
2. Крохичева Г.Е., Архипов Э.Л., Виноградова М.А., Деточка Д.Е. Кадровая безопасность в системе экономической безопасности Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №3 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/94EVN316.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
3. Мезенцева Ю.Р. Модель анализа внешнеэкономической деятельности холдинговых структурах // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №1 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/59EVN116.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
1. Arkhipov E.L., Krokhicheva G. Ye. Marzha bezopasnosti v sfere ekonomicheskoy bezopasnosti. Internet-zhurnal «Nauchnoye obozreniye» №10(3) 2014 http://www.sced.ru/ru/index.php?option=com_content&view=article&id=323:nauchnoe-obozrenie-10-3-2014&catid=43&limitstart=5 (dostup svobodnyy). Zagl. s ekrana. YAz. rus.

2. Krokhicheva G.Ye., Arkhipov E.L., Vinogradova M.A., Detochka D.Ye. Kadrovaya bezopasnost' v sisteme ekonomicheskoy bezopasnosti Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIYE» Tom 8, №3 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/94EVN316.pdf> (dostup svobodnyy). Zagl. s ekrana. YAz. rus., angl. (dostup svobodnyy). Zagl. s ekrana. YAz. rus., angl.

3. Mezentseva YU.R. Model' analiza vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti kholdingovykh strukturakh // Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIYE» Tom 8, №1 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/59EVN116.pdf> (dostup svobodnyy). Zagl. s ekrana. YAz. rus., angl.

© Лю Чуньгуан, 2016

УДК 69.01

А.А. Маркова, студент
Р.Г. Абакумов, к.э.н., доцент
БГТУ им. В. Г. Шухова
г. Белгород, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ АНАЛИЗА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ЖИЛИЩНЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ И РАЗВИТИЕМ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕГИОНЕ

Аннотация

В статье рассматриваются концептуальные подходы анализа, применяемые при управлении жилищным строительством и развитием инфраструктуры в регионе.

Ключевые слова

Анализ, управление, жилищное строительство, инфраструктура.

Для нормального развития регионов нашей страны необходимо равновесие и соотнесение между социальными и экономическими целями и возможностями в виду ограниченности всех ресурсов. Повышение качества жизни населения и удовлетворение их потребностей в жилье, является точной «равновесия» социальных и экономических целей.

В настоящее время состояние жилищного строительства и инфраструктуры является одной из самых трудоемких и сложных социально-экономических проблем, которая требует наличия специальных методических и аналитических инструментов. Объекты недвижимости значительно влияют на социальное и экономическое развитие любого региона, но только при умелом и эффективном управлении и анализе сложившейся ситуации.

В настоящее время экономика страны находится в стадии стагнации, денег в бюджете нет, расходы государство сокращает. Ждать, что в ближайшие годы правительство будет выделять какие-либо субсидии регионам на развитие жилищного строительства и инфраструктуры, не приходится.

В связи с таким положением дел, возрастает актуальность применения и разработки методов анализа, учитывающих особенности региона, его сложившиеся условия, ресурсный потенциал, целевые индикаторы, аналитические инструменты факторного анализа, которые позволят эффективно перераспределять ресурсы региона при управлении развитием жилищного строительства и инфраструктуры.

Под сложившимися условиями понимается сформировавшиеся особенности жилищного строительства и инфраструктурного обеспечения, характеризующиеся комплексностью, специализацией, социальная обстановка в регионе.

При разработке методических приемов управления развитием жилищного строительства и инфраструктуры необходимо ориентироваться на связь управления и степень удовлетворения первичных потребностей населения региона в жилье и инфраструктурном обеспечении, продовольственной сферы и среды обитания, включающей в себя жилищные условия.

Для анализа жилищного фонда и инфраструктуры можно предложить некоторые варианты концептуальных подходов. Первый концептуальный подход связан с разработкой обобщенного критерия оценки состояния жилищного фонда и инфраструктуры в целом по региону и по отдельным территориям, который включал бы характеристики жилья и инфраструктуры, преимущества, недостатки. Второй концептуальный подход связан с разработкой системы показателей оценки состояния жилья и инфраструктуры конкретной территории с выделением направлений воздействия путем применения методов оцифровки качественных данных (метода анализа иерархий). Третий концептуальный подход предполагает применение факторного анализа (многофакторных зависимостей), изучающего взаимодействие между приоритетными направлениями развития жилищного строительства и инфраструктуры региона.

Каждый концептуальный подход охватывает одну или несколько важных частей, таким образом, дает лишь заключение с одной стороны, а целостное представление может дать только одновременное, интегрированное применение перечисленных подходов.

Основой интегрированного концептуального подхода, по нашему мнению, является факторный анализ жилищного фонда и инфраструктуры региона. Факторный анализ – методика комплексного и системного изучения воздействия факторов на значение результирующего показателя. Он позволяет выявлять приоритетные направления развития, обеспечивая сопоставимые оценки, и способствовать росту показателя оценки качества жилищного фонда и инфраструктуры региона. С помощью такого метода можно выявить потенциальные пути развития строительства жилья и инфраструктуры региона. Факторный анализ изучает связь между показателями и выражает ее через формулу, является многоступенчатым, статическим и ретроспективным. Таким образом, данный метод предоставляет получение наиболее полного и системного результата. В таком анализе целесообразно рассматривать определенные показатели с применением методов цепных подстановок.

Этапы методики проведения факторного анализа жилищного фонда и инфраструктуры региона представлены на рисунке.

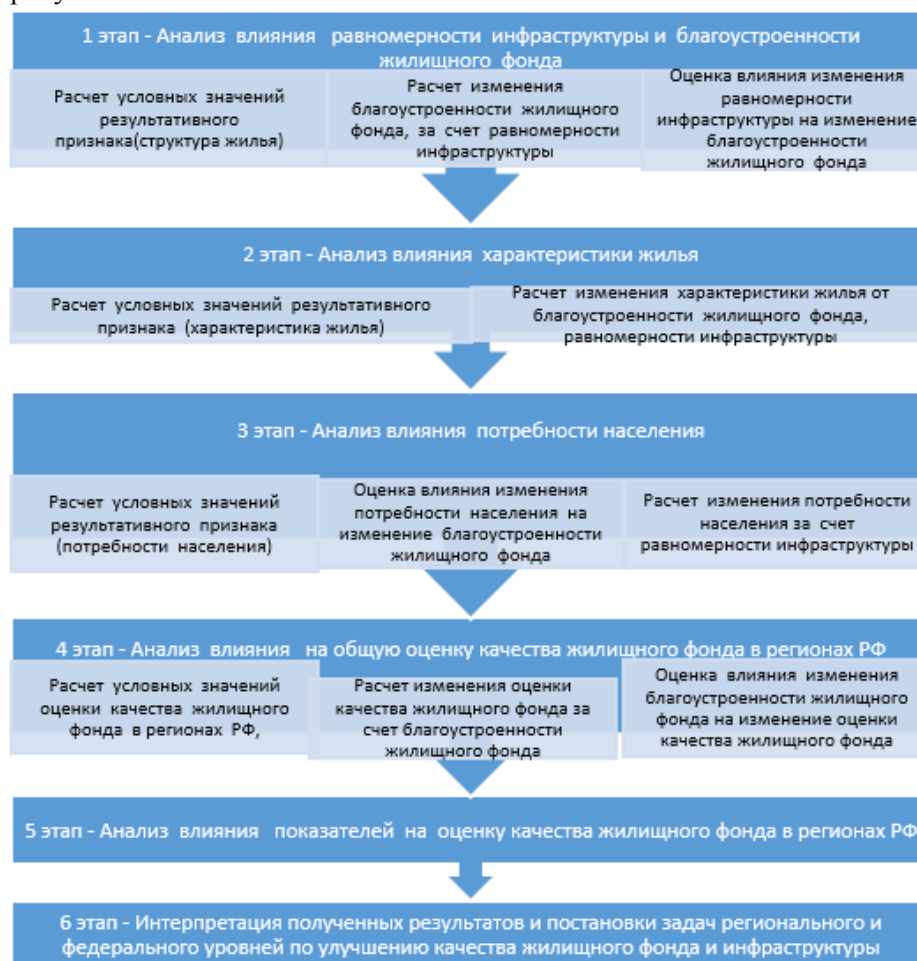


Рисунок – Этапы методики проведения факторного анализа жилищного фонда и инфраструктуры региона

Методика предполагает проведения анализа влияния коэффициентов характеризующих благоустроенность жилищного фонда, структуру жилья, равномерность распределения инфраструктуры, потребность населения в жилье и инфраструктуре. Необходимо учитывать многочисленные факторы, которые прямо или косвенно влияют на результат. Это и характеристики строительного объекта: материал, местоположение, тип постройки и др.

Постоянное наблюдение и принятие скорых мер по изменению и измерению качества строительного фонда и инфраструктуры региона обеспечит решение жилищных проблем и повысит эффективность управления.

Список использованной литературы:

1. Абакумов Р.Г. Методология исследования факторов, влияющих на воспроизводство основных средств // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 4. С. 191-198.

© Маркова А.А., Г. Абакумов, 2016

УДК 336.748.12

A.A. Matis

student of 1 course of faculty of management
of Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation.

EXCHANGE INFLATION IN MODERN RUSSIA: PECULIARITIES AND CAUSES

Summary

In this article the summary of theoretical bases of a research of inflation and its features in modern economy of Russia is this. Authors also consider the external and internal reasons of inflation. Special attention is paid to forecasts of the rate of inflation.

Keywords

Level of living, inflation, economic crisis, consumer price index, stagflation.

One of the most urgent problems in economy of Russia is inflation which represents the steady continuous decrease in purchasing power of money which is slowing down development of national economy in general and worsening level of living and a welfare of the population.

Increase in the prices exerts a great influence on all economic actors, and the rate of inflation is not only the indicator of dynamics of the markets of money and the real benefits, but also the indicator characterizing a condition of all social and economic system. Inflation implies excess of quantity of the monetary units which are in circulation over the amount of commodity prices and emergence because of it the money which isn't provided with goods that leads to increase in prices for them. Subsequently there is a decrease in the income and value increase of life – the indicator characterizing the amount of money necessary for activity of people.

Inflation in Russia historically has the features.

One of them is an existence of chronically high rate of inflation in the period of economic reforms which by 3–5 times exceeds the corresponding indicators of developed countries. Also, the fact that impairment of money in Russia happens not only owing to excess of a money supply, but also because of exclusive increase in prices is important.

Also, it should be noted stagflation nature of inflation. The term "stagflation" means economic downturn and a depression of economy with the simultaneous growth of level of such indicators as inflation and unemployment.

In general, the inflation reasons in modern Russia it is possible to call the following:

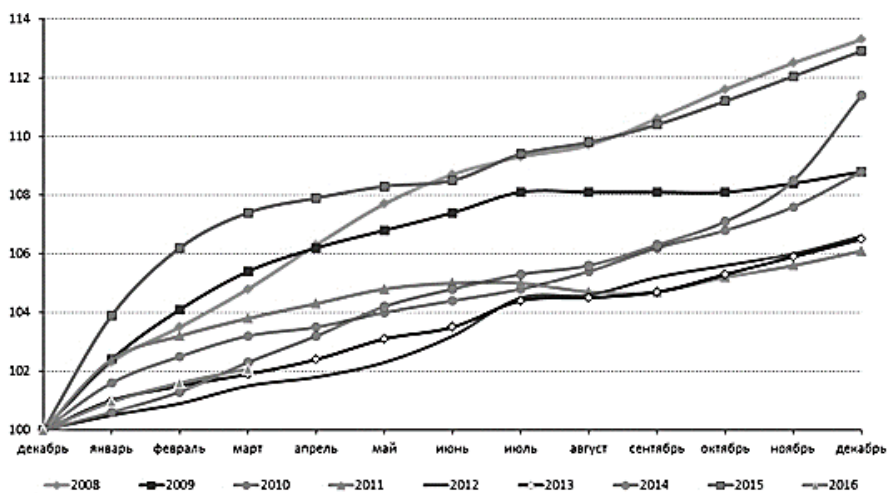
– depreciation of national currency;

- lack of an alternative to some categories of foreign goods and technological shortcomings of national production;
- increase in costs of production because of need of purchase of the equipment and raw materials by the abroad;
- the raw principle of creation of economy and forming of the main part of the budget due to export of natural resources;
- strengthening of a role of media in forming of public opinion owing to what the increased inflation expectations are observed.

In 2008-2009 our country was in a condition of crisis which predecessor and the cause a mortgage meltdown of the USA was. Feature of this crisis was the fact that it concerned mainly the bank sphere. But, as specialists truly note, Russia appeared in a situation of the system crisis representing set of economic, financial, institutional, and social crises that couldn't but affect the rate of inflation. [3, p.165]

Evident indicator of the rate of inflation is the index indicator of the prices. Inflation, unlike many other countries, is measured in Russia not by a deflator of GDP, but a consumer price index. [4, p.388]

On a graphics, it is provided the IPTs loudspeaker for 2008-2016 (picture 1). [7]



Picture 1 – Consumer price indexes on all goods and services in 2008-2016 at the end of the period, in % by December of previous year

According to experts of the IMF, 2% are an approximate level of "normal" inflation for developed economies. For 2% specialists of the IMF allow increase in the rate of inflation for the developing economies.

However, we will notice that during 2008-2016 in Russia considerable excess of the rate of inflation concerning a regulation even for developing countries is observed (it constituted about 5-6%), and in 2014-2015 was still almost twice higher – 11–13%. [7]

At the same time increase in prices especially for food products amplified entering of embargo on their import since August, 2014 that led to weakening of the competition, unbalance of the markets and growth of expenses about reorientation to new suppliers.

According to forecasts of the Central Bank of the Russian Federation, the rate of inflation in 2016 will decrease approximate to 8%, approximately the same forecast, namely 7–8% give also the Ministry of Economic Development. Analysts of Alfa-Bank, after the conducted research, declared that official inflation in 2016 will be in the range from 8 to 10%. [6]

In the whole ambassador of 2016 decrease in the rate of inflation is predicted (table 1 [1]).

Table 1

Forecasts of the rate of inflation in Russia 2016-2020 (in %)

Year	Forecast	Max	Min
2016	10,4	12,4	8,4
2017	8,6	10,6	6,6
2018	6,8	7,8	5,8
2019	6,2	7,2	5,2
2020	6,5	7,5	5,5

Forecasts for inflation aren't consolatory: possible decrease in growth rates of the prices can be caused by effect of high base, and won't reflect real economic and social situation. Also, it is necessary to correct credit policy of the state to leave from raw dependence when the state itself is interested in devaluation of ruble for replenishment of budget revenues. [2, p.34]

It is necessary to remember also the external reasons – influence of pricing policy in the raw markets of exporting countries of oil, and the anti-Russian sanctions.

Important factor of functioning of the inflation mechanism are inflation expectations which provoke separate customer groups to inflation behavior, that is on building-up of the current demand and by that to stimulate increase in prices. It generates self-reproduction of inflationary tendency, dangerous to economy, interferes with growth of savings, investments, productions, and goods offerings. For example, distribution of information on the coming economic crisis can cause excessive demand, both on consumer, and in the foreign exchange market and to provoke impairment of domestic currency.

Thus, one may say, that basic reasons of inflation are interconnected and in many respects caused by its features characteristic of the modern Russian economy.

The list of the used literature:

1. Agency of forecasting of economy [An electronic resource]. – Access mode: <http://www.apecon.ru/Prognoz-inflyatsii-v-RF/Prognoz-inflyatsii-v-Rossii-na-2015–2016-i-2017-gody.html>
2. Kaznacheeva N. L. Features of an economic crisis in Russia: from where, where and as//Massager Tom. state University of Economy. – 2009. – No. 3 (7). – Page 23-35.
3. Kaznacheeva N. L. To a question of social dialogue between work and the equity in the conditions of crisis / N. L. Kaznacheeva, S. B. Samusev Vestn. Tom. state. University -- 2009. – No. 329. – Page 165-170.
4. Kolesova T. L. Observations of dynamics of inflation in Russia//We carry on traditions of the Russian statistics: Mater. I Open Russian statistical congress. – 2015. – Page 388-389.
5. News of RussInfo.net [An electronic resource]. – Access mode: <http://russinfo.net/prognoz-na-god/ekonomicheskij-prognoz/prognoz-inflyatsii-v-rossii-na-2015–2016-god.html>
6. Official site of Alfa-Bank [An electronic resource]. – Access mode: <https://alfabank.ru/novosibirsk/press/monitoring/2014/12/11/34044.html>
7. Federal State Statistics Service [An electronic resource]. – Access mode: <http://gks.ru>

© Matis A.A., 2016

УДК 330.11

В.В. Мережко

студентка факультета экономики и управления
Воронежский государственный университет инженерных технологий
г. Воронеж, Российская Федерация

И.В. Платонова

к.э.н., доцент
Воронежский государственный университет инженерных технологий

К ВОПРОСУ О ПЕНСИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ В РОССИИ

Аннотация

Статья посвящена проблеме пенсионного обеспечения в Российской Федерации. Отмечены плюсы и минусы проводимой пенсионной реформы.

Ключевые слова

Пенсия, трудовой стаж, пенсионное страхование, пенсионная реформа.

Нормативно-правовым актом, имеющим высшую юридическую силу в Российской Федерации, является Конституция Российской Федерации. В ней закреплены наиболее общие нормы, регулирующие различные сферы жизнедеятельности людей и функционирования государства. Согласно статье 39 Конституции РФ «каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом» [1]. Таким образом, государство ставит функцию социального обеспечения, в первую очередь это пенсионные выплаты, в приоритетные направления своей деятельности, констатируя важность этой сферы для населения.

Пенсия - это ежемесячная денежная выплата, назначенная указанным в законе лицам в качестве основного источника средств к существованию [2, с. 5]. Выплатой пенсии занимается Пенсионный фонд РФ – это некоммерческая внебюджетная организация по оказанию социально значимых государственных услуг гражданам, основанная в 1990 году постановлением Верховного Совета РСФСР № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР».

Обязательное пенсионное страхование предусматривает следующие виды страхового обеспечения:

трудовую пенсию по старости;

трудовую пенсию по инвалидности;

трудовую пенсию по случаю потери кормильца;

срочную пенсионную выплату;

единовременную выплату пенсионных накоплений;

выплату средств пенсионных накоплений правопреемникам умершего застрахованного лица;

социальное пособие на погребение умерших пенсионеров [3, с. 69].

На территории России упоминания о пенсионном обеспечении относятся к древним временам, когда князья содержали своих подданных в случае ранения и достижения старости. В 17 веке назначались «лечебные» денежные выплаты за полученные увечья. В 1917 г. вышло Постановление «О выдаче процентных надбавок к пенсиям военно-увечных», в 1918 г. - Постановление «Об утверждении Положения о социальном обеспечении трудящихся» [4, с. 660]. После перехода от планового руководства к рыночным методам регулирования рынка система исчерпала свои возможности. Размер пенсий сокращался. Цены быстро росли, что снижало уровень обеспечения пенсионеров. Рождаемость в стране падала.

Данные проблемы можно было решить путем повышения доходов Пенсионного Фонда. Для увеличения доходов фонда необходимо было простимулировать работающих граждан, и стимулом в данном случае была бы уверенность, что их взносы к ним вернутся [5, с. 211].

В настоящее время в России продолжается пенсионная реформа, цель которой заключается в формировании многоуровневой пенсионной системы для улучшения пенсионного обеспечения граждан. В 2001 г. внедрили новую модель, включающую в себя обязательное пенсионное страхование, государственное пенсионное обеспечение и дополнительное негосударственное пенсионное страхование [6, с. 183].

Проблемы экономической системы всегда вызывали резонанс в обществе. После экономического кризиса 2008 г. структура пенсии изменилась. Ранее пенсия состояла из трех частей - базовой, страховой и накопительной. Накопительная же часть преобразовалась в самостоятельную - накопительную - пенсию. Одна из важнейших экономических проблем современной России - слабая эффективность пенсионного обеспечения. Несмотря на то, что ставка взносов у нас намного выше, чем в развитых странах, размер пенсий оставляет желать лучшего [7, с. 51].

Пенсионный возраст в мире сильно отличается. Во многих странах в прошлом году было принято решение увеличить пенсионный возраст – во Франции и Италии до 67 лет, в Великобритании – до 68 лет, в Германии до 67 лет. Подобные намерения есть и в России. Однако необходимо учитывать при этом и среднюю продолжительность жизни. Если в европейских странах она составляет в основном 80 лет и более, то в Российской Федерации не дотягивает и до 70 лет.

Принятый в 2013 году закон 400-ФЗ «О страховых пенсиях» вступал в силу постепенно, а точнее основная часть начала действовать с начала 2015 года, а все остальные законодательные распоряжения – с 1 января 2016 года. Задача пенсионной реформы 2015 года заключалась в стимулировании граждан РФ позднее выходить на пенсию. Пенсионная система стала работать таким образом, что чем позже работник выйдет на пенсию, тем пенсионные выплаты будут больше [8, с. 32].

Изменения коснулись следующих моментов: страховой стаж увеличивается с учетом времени выхода

гражданина на пенсию. Для матерей в страховой стаж включают период по уходу за ребенком теперь только до полутора лет, а в итоговом значении – не больше 4,5 лет.

К основным минусам пенсионной реформы, на наш взгляд, можно отнести:

отсутствие системы перерасчета пенсии для работающих пенсионеров;

необходимый для начисления пенсии стаж увеличили с 5 до 15 лет;

сложнейшую формулу расчета пенсии, которая непонятна простому обывателю даже на начальных этапах.

На современном этапе пенсионная реформа заключается в том, что на получение достойной пенсии могут рассчитывать только лица, имеющие большой трудовой стаж и высокие пенсионные отчисления. Немало важным также является выбор предприятия, где работодатель будет честно выплачивать налоги и выдавать официальную зарплату, а не конверты с деньгами [4; 5]. Пенсионная реформа еще в самом разгаре, но уже сейчас можно сделать важные и не очень утешительные для многих выводы — требования к трудовому стажу стали намного жестче.

Список использованной литературы:

1. www.consultant.ru.
2. Кобелева С.В., Конова О.Ю. Регулирование социально-трудовых отношений в условиях экономической нестабильности // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2014. № 2 (7). С. 4-8.
3. Куракина Н., Иванова А., Платонова И.В. Негосударственные пенсионные фонды РФ // Материалы студенческой научной конференции за 2014 год. ВГУИТ. 2014. С. 69.
4. Григорьева В.В., Федотова О.А., Мартынов Ю.И. Рынок труда и рабочей силы: взгляды от античных времен до сегодняшних дней // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-3 (41-3). С. 659-664.
5. Макринова Е.И., Григорьева В.В. Мотивационная составляющая в процессах регулирования трудового поведения и управления эффективностью труда // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 3 (51). С. 208-218.
6. 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.
7. Овчинникова Т.И., Кобелева С.В., Марков А.В. Дифференциация доходов населения как проблема социально-экономического развития региона // Современная экономика: проблемы и решения. 2014. № 1 (49). С. 48-54.
8. Платонова И.В., Горковенко Е.В. Приоритеты социальной политики в России на современном этапе // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2014. № 1 (6). С. 31-34.

© Мережко В.В., Платонова И.В., 2016.

УДК 358.5

С. А. Мироседи

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

Т. Г. Мироседи

Ст. преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»

Ю. Е. Яшина

Студент 4 курса инженерно-экономического факультета

Волжский политехнический институт (филиал)

Волгоградского государственного технического университета

г. Волжский, Российская Федерация

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматривается методика оценки инновационного потенциала малого предприятия,

основанная на интегральном показателе.

Ключевые слова

Малое предприятие, инновационный потенциал, интегральная оценка.

Возможность и перспективы дальнейшего развития предприятия, уровень его конкурентоспособности, величина затрат на производство и размер получаемой прибыли напрямую зависят от инновационного потенциала, которым обладает предприятие. Данная проблема наиболее актуальна в сфере малого предпринимательства, поскольку в период кризисного состояния экономики именно малые предприятия (МП), заслуживают особого внимания, как основной локомотив ее инновационного развития. Это доказывает опыт многих развитых стран, например, Японии, характерной чертой инновационного развития которой является тот факт, что заказы на опытно-конструкторские разработки большинство крупных корпораций размещают на МП, а затем, при получении положительных результатов, внедряют их в производство [1].

Уровень инновационного потенциала определяется различными факторами и требует оценки, что позволит принимать решения в области стратегического развития МП. Это делает актуальной проблему оценки инновационного потенциала МП, и требует разработки методики, удовлетворяющей следующим условиям: простота, экономичность, возможность адаптации методики к оценке инновационного потенциала МП различных сфер деятельности, что и послужило целью исследования.

Проблеме оценки инновационного потенциала уделили внимание такие российские исследователи как Р. А. Фатхутдинов, Н. В. Шаланов, А.В. Улезько и др. Категория инновационного потенциала трактуется по-разному, что позволяет выделить следующие подходы. Первый – отождествляет инновационный потенциал с понятиями научного, научно-технического, интеллектуального и творческого потенциалов. Второй – рассматривает инновационный потенциал как совокупность ресурсов, дающих предприятию возможность реализовать поставленные инновационные цели. Третий – рассматривает инновационный потенциал как меру способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность. Четвертый – является отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта) [2].

В работе будем придерживаться второго подхода, характеризующего инновационный потенциал предприятия как совокупность материально-технических, научно-технологических, финансовых и кадровых ресурсов, необходимых для осуществления эффективной инновационной деятельности.

Оценка потенциала важна при обосновании инновационной политики предприятия и разработке стратегии развития с учетом эффективного использования инновационных ресурсов. Кроме того, она необходима для получения государственных грантов и субсидий, направленных на развитие инновационной деятельности МП, а также для привлечения венчурных инвестиций, которые являются мощным фактором развития малого инновационного предпринимательства в России [3].

Оценку инновационного потенциала целесообразно проводить комплексно, с использованием интегрального показателя. Предлагаемая схема оценки включает следующие этапы: 1) выбор целей и задач оценки; 2) анализ внешних и внутренних факторов; 3) выбор и расчет критериев оценки и показателей; 4) расчет интегрального показателя; 5) анализ полученного значения интегрального показателя, а также формулировка выводов.

Интегральная оценка инновационного потенциала рассчитывается исходя из четырех критериев: материально-технический, научно-технологический, финансовый и кадровый, к которым, в зависимости от специфики целей и задач МП, подбираются необходимые показатели.

Материально-технический критерий может включать показатели: обеспеченности материальными и техническими ресурсами; выполнения плана материально-технического снабжения МП в разрезе объема, ассортимента, комплектности и качества поступивших материальных ресурсов; оценивающие нормы запасов и расходов материальных ресурсов; эффективности мероприятий, направленных на снижение складских запасов и экономию расходования материальных ресурсов и другие.

Научно-технологический критерий включает показатели: оснащенности необходимыми технологиями

для реализации инноваций; характеризующие объем и качество реализованных инноваций; доля НИОКР в выпускаемой продукции предприятия; задел собственных разработок; количество собственных и приобретенных патентов и лицензий и другие.

Для финансового критерия рекомендуется рассчитать балансовые показатели и их производные, а также рассчитать и проанализировать в динамике показатели эффективности капитала и составляющих его элементов (коэффициенты отдачи (оборачиваемости) совокупных источников средств организации и их отдельных видов: собственного капитала, краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности).

В кадровом критерии приоритетными являются показатели: характеризующие уровень образования и квалификации сотрудников, стаж их работы, ответственность, дисциплину, мотивацию и другие.

Рассчитанные показатели в каждом критерии сравниваются с эталонными показателями, затем показателю присваивается определенный балл с учетом того, что эталонный показатель принимаем равным 100 баллов. Результативность каждого критерия рассчитывается путем определения величины среднего арифметического балла. Далее рассчитывается обобщенный интегральный показатель путем суммирования баллов по каждому из критериев. Предприятие, набравшее менее 25 баллов, имеет низкий инновационный потенциал; 25-49 баллов – средний инновационный потенциал; 50-74 балла – высокий инновационный потенциал; выше 75 баллов – очень высокий инновационный потенциал.

Для более объективной оценки инновационного потенциала МП необходимо систематизировать критерии и показатели, которые должны быть универсальны и просты в расчетах и, вместе с тем, давать наиболее объективную информацию о функционировании МП.

Список использованной литературы:

1. Мироседи С.А., Мироседи Т.Г. Развитие малого бизнеса – объективная необходимость // Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2012. № 3-6. С. 111-113.
2. Корнилов Д.А., Беляев О.Г. Оценка инновационного потенциала региона // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева . 2012. № 3(96) С. 254-261.
3. Мироседи Т. Г., Мироседи С. А. Венчурный бизнес как составляющая успеха инновационного развития малого бизнеса//Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2012. № 1-4. С. 154-156.

© Мироседи С.А., Мироседи Т.Г., Яшина Ю.Е., 2016

УДК 338

С. А. Мироседи

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

Т. Г. Мироседи

Ст. преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»

А. Ю. Севрюк

Студент 4 курса инженерно-экономического факультета

Волжский политехнический институт (филиал)

Волгоградского государственного технического университета

Г. Волжский, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНЫМ ОБЪЕМОМ ЗАПАСОВ

Аннотация

В статье рассматриваются модели управления оптимальным объемом запасов, дана их характеристика, выделены особенности, влияющие на выбор модели.

Ключевые слова

Управление запасами, оптимизация запасов, модель управления запасами.

Финансовое состояние и финансовые результаты деятельности предприятия свидетельствуют об уровне успешности его функционирования. Одним из значимых факторов, оказывающих влияние на это состояние, является определенный объем запасов, необходимый для ритмичной работы предприятия. При этом возможны две крайние ситуации: наличие избыточного запаса, либо недостаточность запаса, что создает риск для выполнения всех контрактов, а также появляется риск дополнительных издержек или остановки производства. Обе ситуации приводят к экономическим потерям, что делает актуальной проблему управления оптимальным объемом запасов. Это определило цель исследования: выявление и анализ основных моделей управления, направленных на оптимизацию объема запасов.

Управление запасами представляет собой комплекс моделей и методов, с помощью которых достигается оптимизация объема необходимых запасов.

Выделяют три основных подхода к формированию запасов предприятия: консервативный, предполагающий создание максимального запаса, перекрывающего все потребности и резервы на всевозможные случаи перебоев в поставках и т.п.; умеренный, учитывающий наиболее типичные сбои в функционировании предприятия; агрессивный, направленный на минимизацию запасов или их полное устранение. Переход от консервативного подхода к умеренному, а затем к агрессивному увеличивает показатели рентабельности и одновременно риски финансовых потерь. Сегодня, когда все сложнее находить резервы снижения себестоимости продукции, предприятия вынуждены искать пути оптимизации объема запасов, как одного из реальных способов этого снижения. Оптимизация объема запасов предполагает определение их количества, качества и ассортимента, требующего наименьших затрат на формирование и содержание запаса при заданных условиях [1, с. 24].

Существует достаточное количество моделей управления запасами. Некоторые из них довольно просты с точки зрения проводимых расчетов, другие требуют знания сложных математических приемов и методов. Решение задач управления запасами основано на моделях двух типов:

- модели, позволяющие непрерывно контролировать состояние запасов исходя из оптимального размера, необходимого для бездефицитной работы до поступления нового заказа;
- модели, предполагающие определение заказа, исходя из результатов проверки уровня запасов с учетом промежутка времени между проверками и цикла заказа в объеме переменного размера.

Одной из наиболее распространенных моделей управления оптимальным объемом запасов является «модель экономически обоснованной потребности в запасах» (Economic Ordering Quantity – EOQ), модель Уилсона. Эта модель позволяет определить оптимальный объем запасов исходя из цели минимизации затрат на их приобретение и хранение при удовлетворении прогнозируемого спроса. Эти затраты варьируются в зависимости от заказанного количества [2].

«Модель планирования потребности в материалах» (Material Requirements Planning – MRP) представляет собой компьютерную информационную систему, предназначенную для обработки заказов и разработку графиков поставки и формирования запасов, необходимых для бесперебойного выполнения производственной программы, зависящей от спроса на продукцию предприятия. Основными компонентами модели являются: накладная на предметы материально-технического обеспечения, основной график, база данных товарно-материальных ценностей.

«Модель с фиксированным уровнем запаса» имеет критерий оптимизации – минимальные издержки на хранение и повторение заказа. В данной модели предполагается, что на складе имеется максимальный желательный запас, потребность в котором рассчитывается исходя из того, что он пополняется в момент уменьшения его до установленного порогового уровня. При этом задержки в поставках не учитываются.

Модель «точно в срок» (Just-in-time – JIT) используется предприятиями, имеющими возможность четкого планирования по времени поставок от поставщиков и стабильного, ритмичного производственного графика. Цель данной модели – нулевые запасы. Необходимые для производства материалы поступают в момент завершения предыдущей партии. Модель дает возможность оценить вероятность выполнения заказа в установленные сроки. Недостатком модели – позволяет решать задачи с постоянными параметрами, появление неучтенных параметров вызывает существенные трудности.

«Многопродуктовая модель управления запасами» используется при формировании запасов различных товаров из разных источников и имеющемся ограничении емкости складских помещений. Это приводит к уменьшению партии поставки и увеличению затрат на содержание запасов. Оптимизация в данном случае проводится путем сравнения затрат на содержание с затратами на аренду или покупку дополнительных складских помещений.

«Модель периодической проверки» позволяет определить время заказа. Размер заказа определяется исходя из значения спроса на момент проверки как разница между объемом пополнения и имеющимися запасами [2].

«Метод ABC-анализа» дополняет модели управления запасами, т.к. позволяет классифицировать группы запасов в зависимости от цели (например, критичности сырьевой позиции или стоимости сырья и др.). Наибольшее внимание уделяется группе «А», имеющей наибольшее значение для бесперебойного производства, меньшее внимания – группе «В», самое малое – группе «С», что улучшает возможности оптимизации объема запасов [3].

Существуют и другие модели управления запасами, причем выбор конкретной модели зависит от специфики бизнеса и иных влияющих факторов. Эффективность управления запасами во многом определяет прибыльность предприятия в целом. Чтобы добиться высоких результатов в использовании запасов, необходимо принимать оптимальные и своевременные решения о том, когда и сколько заказывать. Для определения размера и сроков размещения заказов необходимо использовать модели, позволяющие оценить и не упустить из виду ни один из требующих учета факторов.

Список использованной литературы:

1. Скляр Н.А., Филиппова Т.А. Анализ системы управления запасами материальных ресурсов предприятия/ Актуальные региональные вопросы экономики и управления в условиях инновационной экономики: тезисы докладов. Волж. Политех. Ин-т (филиал) «Волгогр. Гос. Техн. Ун-т» М.К. Старовойтов (гл. редактор). 2016. С. 24-27
2. Антонян Л.В. Методика выбора модели управления запасами.– [Электронный ресурс] URL: <http://www.ur-pro.ru/> (дата обращения 15.11.2016).
3. Правук О. Как провести ABC анализ сырья и материалов.– [Электронный ресурс] URL: <http://www.ur-pro.ru/> (дата обращения 19.11.2016).

© Мироседи С.А., Мироседи Т.Г., Севрюк А.Ю., 2016

УДК 330.33

Т.Л. Мищенко

к.э.н., доцент

Орловский государственный аграрный университет

г. Орел, Россия

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СИСТЕМУ МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА

Целью маркетинга является формирование нового организационного мышления, направленного на управление и оценку рынка для обеспечения устойчивого функционирования и развития предприятия (организации) в конкурентной среде. Переход на маркетинговое управление бизнесом представляет собой качественно новое состояние, когда в своей деятельности оно не только опирается на свои внутренние возможности, но и учитывает внешние условия. В данном случае реализуется концепция управления предприятием как «открытой системой». Это приводит к существенным изменениям в принятии всех управленческих решений.

В современной социально-ориентированной рыночной экономике большое внимание уделяется степени обеспеченности малого бизнеса необходимыми экономическими условиями для его развития. Процесс устойчивого развития нуждается в эффективном управлении и прежде всего на уровне регионов, где в основном и формируются условия для развития малого бизнеса. Малые формы хозяйствования рассматриваются нами как производственный потенциал, способный стабилизировать продовольственный рынок с учетом реальной государственной поддержки. Значение малого бизнеса в социально - экономическом развитии аграрного сектора и экономики области является очевидным, в силу того, что сельский уклад жизни необходим не только для обеспечения продовольственной безопасности страны, но и потребления экологически чистой продукции, для создания здоровой среды обитания человека.

Эффективное функционирование системы зависит от многообразия факторов, среди которых первостепенное значение занимают внутривозрастные отношения, складывающихся между участниками корпорации и факторы внешней среды, оказывающие влияние на деятельность самой системы. Учитывая изменения в социально-экономическом развитии обществе и тенденции аграрной политики, особую актуальность приобретает сформированная стратегия компании в комплексе или ее портфельных бизнес-единиц (малых форм хозяйствования). Каждая конкретная стратегия компании – это принятые ее высшим руководством направления (концепции) или способы деятельности для достижения поставленного результата. Формирование стратегий становится жизненно необходимым в тех случаях, когда возникают внезапные изменения во внешней среде компании. Причинами таких изменений могут быть насыщение спроса, крупные изменения в технологиях, неожиданное появление новых конкурентов, изменение социальных и экономических условий и т.п.

Для полного проведения анализа и успеха на рынке важен не только тщательный учет, но и обеспеченность бизнес-единицы ресурсами (материальными, финансовыми, трудовыми и т.д.), которые в свою очередь нужно использовать рационально. В результате сопоставления возможностей производства и рыночных требований маркетинг осуществляет приспособление товарного ассортимента к отдельным сегментам рынка, планирует разработку новых товаров, определяет рентабельность и себестоимость продукции. Кроме того в маркетинговой деятельности тесно взаимосвязаны между собой рост конкурентоспособности и быстрое адаптирование к новым условиям научно-технической среды, что является результатом интенсификации бизнеса.

В целом можно отметить, что эффективность маркетинга в малых и крупных формах предпринимательства зависит от выбранных стратегий, интенсивности маркетинговых программ. В бизнес-процессах рыночных субъектов существуют свои объективные подходы и методы получения результата. Мы предлагаем сосредоточить внимание на стандартных маркетинговых направлениях, таких как, использование инноваций, совершенствование товарной и ценовой политики предприятия, коммуникационная политика, логистическая система и стимулирование сбыта. Каждое направление имеет индивидуальную и комплексную маркетинговую оценку критериев и факторов, влияющих на него.

Расчет эффективности маркетинга проводится на основе статистического (регрессионного) анализа, где результативным признаком будет являться целевая прибыль, выручка от продаж или доход рыночного субъекта.

Результативный признак (прибыль)	Факторные признаки					
	инновации	товарный ассортимент	ценовая политика	коммуникации и PR	логистика	стимулирование сбыта
R	F ₁	F ₂	F ₃	F ₄	F ₅	F ₆

Исходя из данных таблицы, строится регрессионная функция зависимости результативного признака (R) от факторных признаков:

$$R = X + F_1 + F_2 + F_3 + F_4 + F_5 \quad (1)$$

Теоретически результативный признак показывает относительную величину, соизмеряемую с фактически

имеющимся показателем бизнеса компании: $\mathcal{E}_m = \frac{R_{\text{факт}}}{R_{\text{расч}}} \quad (2)$

Где, \mathcal{E}_m – эффективность маркетинговой деятельности; $R_{факт}$ – фактический результативный признак (прибыль); $R_{расч}$ – результативный признак (прибыль) полученный по уравнению регрессии. Если данный коэффициент имеет положительное значение, и выше единицы, то маркетинг эффективен в бизнесе субъекта.

Список использованной литературы:

1. Мищенко Т.Л. Особенности успешного бизнеса корпораций в современных экономических условиях // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. №1. С. 329-337.
2. Шестаков Р.Б. Как улучшить предпринимательскую среду малого бизнеса? // Российское предпринимательство. 2010. №5-1. С. 16-23.

© Мищенко Т.Л., 2016

УДК 330.1

Б.А. Мусаев,
аспирант ВНИИ труда
Министерства труда и
социального развития РФ, г. Москва

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕЗЕРВЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

Аннотация

В статье поднимается вопрос оценки состояния такого инновационного резерва развития человеческого капитала как образование, который в последнее время претерпевает существенные изменения и нуждается в определенной коррекции.

Ключевые слова

Человеческий капитал, образование, продолжительность жизни, доходы населения, инновационные резервы.

Среди актуальных проблем российской экономики можно выделить несколько, которые имеют наиболее важное значение для развития человеческого капитала, это: научно-техническое состояние производственной сферы, объем внутренних и внешних инвестиций, уровень жизни населения. Решение этих проблем на сегодняшний день определяет экономический рост экономики, в связи с чем возрастает роль человеческого капитала в этом процессе, который обеспечивает достижение конкурентных преимуществ и обеспечение качественных параметров экономического роста.

Такой подход к развитию человеческого капитала включает весь спектр экономических резервов, эффективное взаимодействие которых обеспечивается за счет уровня развития личности, состояния институтов гражданского общества и государственной системы управления. В основе этого взаимодействия лежит социальная политика, базирующаяся на социальном проектировании и инновациях, расширении и обновлении социальных функций государства, в том числе обеспечении развития человеческого капитала, повышении уровня сбережений населения, достижении высоких стандартов жизни за счет снижения бедности и совершенствования политики формирования доходов. Но современный уровень развития человеческого капитала неразрывно связан с качественным развитием и обновлением производственных мощностей, а также ростом уровня их инновационной составляющей. Эта составляющая имеет принципиально важное значение, что находит подтверждение в установлении ООН индекса развития человеческого потенциала, включающего показатели дохода, продолжительности жизни, уровня образования. Считается, что именно данные показатели отражают экономическую и социальную состоятельность экономики [1]. В силу чего эффективное развитие человеческого капитала зависит от уровня модернизации техники и технологий, ускорения обмена информацией, постоянного использования

инноваций. Основу для такого развития составляет не только непрерывное обучение и повышение квалификации работников, но и скорость их реагирования на изменение факторов производства. Это, в свою очередь, требует формирования нового подхода к резервам развития человеческого капитала.

На сегодняшний день структура резервов человеческого капитала включает: ресурсы повышения продолжительности жизни населения, рост доходов населения, увеличение образовательного потенциала. Повышение продолжительности жизни обеспечивается за счет роста ее качества, улучшения здоровья путем профилактики заболеваний, сокращения алкоголизма и пьянства. В данном направлении Россия добилась определенных успехов: продолжительность жизни в 2015 г. у мужчин составила 65 лет, у женщин – 76 лет. Это повышение по сравнению с предыдущим периодом составило почти на 3 года. Однако, по сравнению с Европейскими странами мы еще отстаем в среднем на 10 лет, в связи с чем еще существует необходимость расширения резервов роста в этом направлении. В первую очередь, это внедрение инноваций в медицинское обслуживание населения, обеспечивающие совершенствование диагностики и профилактики заболеваний [2].

Резервы роста доходов населения также имеют ярко выраженную тенденцию к росту. Если мы рассмотрим динамику изменения номинальной заработной платы за период 2004-2015 гг., то наблюдается постоянный рост, за исключением 2009 года и 2014-2015 гг., когда темпы прироста номинальной заработной платы были ниже предыдущих лет (Табл.1).

Таблица 1

Среднемесячная номинальная заработная плата в РФ в 2004-2015 гг.

Годы	Заработная плата, руб.	Темп прироста, %
2004	6740	--
2005	8555	26,9
2006	10634	24,3
2007	13593	27,8
2008	17290	27,2
2009	18638	9,9
2010	20952	12,4
2011	23369	11,5
2012	26629	13,9
2013	29792	11,9
2014	32495	9,1
2015	34030	4,7

Рассчитано по данным Росстата: Электронный ресурс:

http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/gfin_tab1.htm

Понижительные тенденции связаны, прежде всего, с действием кризисных явлений в экономике, которые тормозят развитие производства, и, соответственно, отражаются на снижении уровня заработной платы. Анализ изменения номинальной заработной платы показывает ее тесную зависимость от циклов развития экономики, поэтому резервы ее роста обусловлены состоянием экономического развития страны.

В то время как увеличение образовательного потенциала является управляемым резервом, который также как и резервы повышения продолжительности жизни зависит от уровня развития инновационного процесса в стране. Однако, следует отметить, что в настоящее время наблюдается снижение доли образовательной компоненты в человеческом капитале России. Данная тенденция прослеживается на основе анализа данных Росстата за 2005/06 -2015/2016 учебные годы (Табл.2). Если в период 2005/06 – 2010/11 гг. был отмечен постоянный прирост количества ВУЗов и численности студентов в них, то начиная с 2012/13 г. идет постоянное снижение и количества ВУЗов, и численности обучающихся.

Таблица 2

Динамика количества ВУЗов и численности студентов в них в период 2005/06 – 2015/16 гг.

Годы	Число ВУЗов, всего	В них студентов, тыс. чел.	Темпы изменения численности студентов, %
2005/06	1068	7064,6	--
2006/07	1090	7309,8	3,47

Продолжение таблицы 2

2007/08	1108	7461,3	2,07
2008/09	1134	7513,1	0,69
2009/10	1114	7418,8	-1,25
2010/11	1115	7049,8	-4,97
2011/12	1080	6490,0	-7,94
2012/13	1046	6063,9	-6,56
2013/14	969	5646,7	-6,88
2014/15	950	5209,0	-7,75
2015/16	896	4766,5	-8,49

Источник: рассчитано по данным Росстата: Электронный ресурс:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/education/

Анализ динамики изменения количества ВУЗов в стране и численности студентов показывает, что их сокращение отмечается в период с 2011/12 гг. До 2015/16 гг. произошло сокращение ВУЗов на 219 или на 19,6%, в то время как численность студентов за этот же период уменьшилась на 2283,3 тыс. чел. или на 32,4%. Это значительное сокращение с точки зрения оценки образовательного потенциала. Во многом это можно объяснить реформой образования, которой привела к ликвидации значительного количества ВУЗов, а также слиянию государственных учебных заведений. В то же время можно отметить и влияние демографического фактора: за рассматриваемый период молодежная возрастная группа населения (15-19 лет) сократилась на 250 тыс. чел. вследствие достижения этого возраста рожденных в 90-ые годы, когда рождаемость была на самых низких показателях (эффект «демографической ямы»). При этом усугубляет данную ситуацию то обстоятельство, что бюджетные средства, высвобождаемые в результате реформы образования, не направляются на повышение качества обучения в ВУЗах. В связи с чем с позиции оценки резервов развития человеческого капитала данная тенденция оказывает на него отрицательное влияние.

По нашему мнению, именно в рамках образовательного потенциала лежат возможности использования инновационных резервов роста человеческого капитала. Поскольку человеческий капитал приобретает не только в процессе получения образования в школе, ВУЗе, но и при последующей профессиональной подготовке, в том числе и непосредственно на рабочем месте, поэтому его резервы складываются под воздействием уровня развития производства. При этом наблюдается следующая зависимость: чем выше уровень инновационной подготовки персонала, тем выше уровень инновационного развития производства.

Таким образом, при развитии инновационной направленности образования учитываются внутренние нормы отдачи, которые определяются подобно нормам прибыли на капитал через отношение результата к затратам. Это позволяет оценивать эффективность человеческих инвестиций в образование и производственную подготовку. При вложении средств в образование человек ведет себя рационально, взвешивает возможные выгоды и предстоящие издержки. При этом он сопоставляет ожидаемую предельную норму отдачи от вложений с доходностью альтернативных инвестиций, которые бы он вложил в том же объеме в другие направления своего развития – здоровье, пенсионное обеспечение, страхование и т.д. Такое сопоставление и является оценкой нормы отдачи на вложенный капитал в образование. Этот показатель создает реальную оценочную базу для резервов человеческого капитала и позволяет выделить перспективные направления их вложения.

Список использованной литературы:

1. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал в России?/ Р.И. Капелюшников. – М.: Высшая школа экономики, 2012. – 76 с.
2. Белкин Е. В. Формы регулирования взаимосвязи рынков труда и образовательных услуг/ Е.В. Белкин, Т.К. Блохина // Наукоедение: Интернет-журнал. 2013. № 1 (14). - ISSN 2223-5167 <http://naukovedenie.ru/>

М.А. Нестула, студент
 Р.Г. Абакумов, к.э.н., доцент
 БГТУ им. В. Г. Шухова
 г. Белгород, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ СТАТЕЙ РАСХОДОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОТ СТРУКТУРЫ И ВЕЛИЧИНЫ ЭЛЕМЕНТОВ ПРЯМЫХ ЗАТРАТ НА ВЫПОЛНЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ

Аннотация

В статье рассматривается методический подход к анализу зависимости статей расходов капитального строительства от структуры и величины элементов прямых затрат на выполнение строительно-монтажных работ.

Ключевые слова

Анализ, статьи расходов, капитальное строительство, структура.

Сводный сметный расчет является верхним уровнем ценообразования в строительстве, он обобщает данные о стоимости строительно-монтажных работ (далее – СМР), оборудования и затраты на иные необходимые отчисления. Сводный сметный расчет состоит из 12 глав. Проведя анализ взаимосвязи базисных элементов стоимости строительства и дополнительных затрат участников строительного процесса можно проследить ряд взаимосвязей. Прямые затраты, накладные расходы и сметная прибыль зависят от величины фонда оплаты труда (далее – ФОТ), временные здания и сооружения от стоимости СМР, затраты, связанные с удорожанием работ в зимний период и страхование рисков от стоимости СМР, включая затраты на временные здания и сооружения. Содержание службы заказчика-застройщика (технического надзора строительства) определяется от стоимости СМР включая, затраты на временные здания и сооружения, затраты, связанные с удорожанием работ в зимний период, страхование рисков, а так же кроме стоимости СМР на процент отчислений оказывает влияние стоимость оборудования и стоимость пуско-наладочных работ (далее - ПНР) оборудования. Затраты на авторский надзор вычисляются от итога всех глав следующий перед ним. Резерв средств на непредвиденные расходы так же вычисляется в процентах от всех предыдущих глав, размер процента зависит от вида объекта. НДС вычисляется от стоимости строительства без НДС и следовательно имеет непосредственную от нее зависимость.

Исходя из прослеживающихся зависимостей можно составить формулу, позволяющую рассчитать величину изменения сметной стоимости с учетом всех дополнительных отчислений:

$$CC = (CC_{СМР} + CC_{ОБ} + CC_{ПРОЧ}) * (1 + K_{непр}) * НДС, \quad (1)$$

где CC - полная сметная стоимость строительства; $CC_{СМР}$ - сметная стоимость строительно-монтажных работ; $CC_{ОБ}$ - сметная стоимость оборудования; $CC_{ПРОЧ}$ - сметная стоимость прочих работ и затрат; $K_{непр}$ - коэффициент, учитывающий величину непредвиденных расходов; НДС - коэффициент, учитывающий налог на добавленную стоимость.

Из формулы можно исключить стоимость оборудования, так же следует обозначить в формуле, что СМР складывается из сметной стоимости материалов, заработной платы, эксплуатации машин, накладных расходов и сметной прибыли, но накладные расходы и сметная прибыль вычисляются как процент от фонда оплаты труда рабочих, следовательно не зависят от сметной стоимости материалов.

$$CC = (CC_{МАТ} + CC_{ЗП} + CC_{ЭМ} + НР + СП + CC_{ПРОЧ}) * (1 + K_{непр}) * НДС, \quad (2)$$

где CC -сметная стоимость строительства без учета сметной стоимости оборудования.

Преобразуем формулу для вычисления стоимости материальных ресурсов с учетом всех затрат:

$$CC = (1 + \Sigma K_{ПРОЧ}) * (1 + K_{непр}) * НДС, \quad (3)$$

где $\Sigma K_{ПРОЧ}$ -коэффициент, учитывающий сметную стоимость прочих работ и затрат.

Расчет затрат, связанных с удорожанием работ в зимний период, восстановлением дорог, снегоборьбой и страхованием строительных рисков, ссылаясь на прослеживающиеся зависимости можно произвести по следующей формуле:

$$CC^* = C_{\text{ОТЦ}} * (1 + K_{\text{ТАР}}) * (1 + K_{\text{СНАБ}} + K_{\text{ТР}}) * (1 + K_{\text{ЗС}}) * (1 + K_{\text{ВРЕМ}_\text{ЗД}}) * (1 + K_{\text{ЗИМ}_\text{УД}} + K_{\text{СТРАХ}}) * (1 + K_{\text{ТЕХ}_\text{НАДЗ}} + K_{\text{АВТ}_\text{НАДЗ}}) * (1 + K_{\text{РЕЗЕРВ}}) * \text{НДС}, \quad (4)$$

где $K_{\text{ВРЕМ}_\text{ЗД}}$ - коэффициент, учитывающий стоимость временных зданий и сооружений; $K_{\text{ЗИМ}_\text{УД}}$ - коэффициент, учитывающий удорожание СМР при производстве работ в зимнее время и затраты на снегоборьбу, в районах Крайнего Севера; $K_{\text{СТРАХ}}$ - коэффициент, учитывающий затраты по добровольному страхованию работников и имущества строительных организаций, а также строительных рисков; $K_{\text{ТЕХ}_\text{НАДЗ}}$ - коэффициент, учитывающий затраты на проведение технического надзора на объекте строительства; $K_{\text{АВТ}_\text{НАДЗ}}$ - коэффициент, учитывающий затраты на проведения надзора за производством работ проектной организацией; $K_{\text{РЕЗЕРВ}}$ - коэффициент, учитывающий затраты на непредвиденные расходы и затраты.

Необходимая информация для определения $K_{\text{ВРЕМ}_\text{ЗД}}$ - вид объекта строительства. Дополнительные затраты, связанные с удорожанием работ в зимнее время, обусловлены с рядом факторов: 1) снижение производительности труда, в следствии влияние низких температур на одежду рабочих, рабочее место, конструкции, материалы и инструменты; 2) обязательное устройство места обогрева рабочих; 3) необходимость в применении специальных методов производства работ при отрицательной температуре наружного воздуха; 4) удорожание строительных материалов. Кроме того, в районах Крайнего Севера и примыкающих к ним районах необходимо добавлять затраты на снегоборьбу. Следовательно, $K_{\text{ЗИМ}_\text{УД}}$ зависит от вида объекта и региона строительства.

Затраты на добровольное страхование – определяются как лимит затрат подрядчика на добровольное страхование работников и имущества, в том числе строительных рисков. Величина расходов на страхование не может превышать 3 % от итоговых сумм по главам 1-8 ССР. Важно упомянуть, что данная статья затрат исключена из состава ССР, однако ссылаясь на письмо Минстроя РФ от 16 июня 2014 г. № 294/пр за инвестором сохраняется возможность требования страхования рисков за счет заказчика или подрядчика. Следует учитывать величину $K_{\text{СТРАХ}}$ в размере не более 0,03.

Затраты на технических надзор определяются по формуле:

$$K_{\text{ТЕХ}_\text{НАДЗ}} = 0,04193 * \frac{(K_{\text{ПЕРЕХ}} * C_{\text{СМАТ}} * (1 + K_{\text{ВРЕМ}_\text{ЗД}}) * (1 + K_{\text{ЗИМ}_\text{УД}} + K_{\text{СТРАХ}}))^{0,8022}}{K_{\text{ПЕРЕХ}} * C_{\text{СМАТ}} * (1 + K_{\text{ВРЕМ}_\text{ЗД}}) * (1 + K_{\text{ЗИМ}_\text{УД}} + K_{\text{СТРАХ}}} / 100 \quad (5)$$

Рассчитывая по данной формуле необходимо учитывать параметр вида объекта строительства, исходя из которого выбирается конкретное значение коэффициента пересчета от сметной стоимости материалов к капитальным вложениям без учета прочих затрат $K_{\text{ПЕРЕХ}}$.

Затраты на авторский надзор составляют 0,2 % от затрат по итогам глав 1-9 ССР. Непредвиденные расходы и затраты представляют из себя лимит средств, предназначенных для возмещения стоимости работ и затрат, потребность которых возникает в ходе строительства или уточнения проекта в рабочей документации. Резерв средств на непредвиденные расходы и затраты составляет в зависимости от вида строительства: 2 % - для объектов жилищно-гражданского строительства; □ 3 % - для промышленных объектов; □ 10 % - для уникальных и особо сложных объектов (по согласованию с инвестором).

Список использованной литературы:

1. Абакумов Р.Г. Методология исследования факторов, влияющих на воспроизводство основных средств // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 4. С. 191-198.
2. Абакумов Р.Г., Грищенко Е.Н., Стрекозова Л.В. Теоретические аспекты анализа и оценки организационно-технологических рисков в строительстве // Инновационная наука. 2016. № 5-1 (17). С. 10-13.
3. Денисова К.В., Абакумов Р.Г. Сравнение методов определения сметной стоимости строительства // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 1 (6). С. 44-47.

© Нестула М.А., Абакумов Р.Г., 2016

Т.А. Овчарова
магистрант 2 курса
кафедры "Инновационного предпринимательства и финансового менеджмента"
КНИТУ-КХТИ

А.И. Мухарлямова
магистрант 2 курса
кафедры "Инновационного предпринимательства и финансового менеджмента"
КНИТУ-КХТИ

Г. Казань, Российская Федерация

ДОЛГОСРОЧНАЯ И КРАТКОСРОЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ОБЩЕПИТОВ КАЗАНИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье рассматривается долгосрочная и краткосрочная финансовая политика общепитов, а именно приведен пример одного из крупнейшего ресторанный комплекса Казани. Рассмотрены положительные примеры краткосрочных финансовых проектов.

Ключевые слова

Финансовая политика. Долгосрочная политика. Краткосрочная политика. Финансовый проект. Финансовое решение. Ресторанный бизнес. Национальная кулинария.

Успех политики управления предприятия не может основываться только на интуиции и удаче руководителя предприятия, нужны финансовые инструменты и механизмы, которые будут влиять на производственную систему.

Известно, что финансовая политика предприятия – это система взглядов, целевых установок и способов развития финансов компании для достижения ее целей. Обычно целями финансовой политики предприятия является:

- обеспечение ее финансовой устойчивости;
- максимизация прибыли на предприятии;
- повышение конкурентоспособности и укрепление позиций на рынке.

В современных условиях экономической неопределенности главной целью финансовой политики становится построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности [1, с. 25-26].

Финансовая политика не может быть сформирована раз и навсегда, наоборот, она должна быть гибкой и корректироваться в ответ на изменения внешних и внутренних факторов.

Финансовая политика в свою очередь бывает долгосрочная и краткосрочная. Долгосрочная финансовая политика призвана принимать решения, влияющие на деятельность предприятия в течение длительного промежутка времени, как правило, больше года.

Краткосрочная политика нацелена на принятие текущих решений на срок до одного года. Так, краткосрочные финансовые решения принимают, когда компания заказывает производственные запасы, платит и планирует продажу готовой продукции [3, с. 39-40].

Чтобы все-таки более подробно раскрыть, что такое краткосрочная и долгосрочная финансовая политика, мы рассмотрим финансовую политику ресторанный бизнеса. Успешным примером мы считаем такой ресторан города Казани – Туган Авылым (Родная Деревня). Почему именно ресторанный бизнес, ответ очень прост, на данный момент политика Республики Татарстан направлена на освоение внутреннего туризма и национальной кухни, именно Туган Авылым представляет все это в едином целом.

Немногие крупные рестораны в Казани нацелены на развитие национальной кухни. В городе достаточно кафе с итальянской и японской кухней, а кухню татарской кулинарии найти затруднительно.

Ресторанный комплекс Туган Авылым планирует собственные проекты на короткий срок и стратегию развития на длительный срок. Каждый проект, кроме благотворительности, который проходит в ресторане, делается для получения прибыли и для рекламы ресторана. Помимо этого компания сотрудничает с радио, телевидением, развернута мощная реклама в интернете, акции, проведение праздников, устанавливает кулинарные рекорды, где посетители бесплатно попробуют кулинарный продукт.

Рассматривая финансовую политику ресторана, немногие понимают, что ресторанный бизнес – это сложная структура. Политика разрабатывается при создании компании, а изменяться может на различных этапах ее существования. Кроме этого создаются долгосрочные и краткосрочные проекты, которые являются неотъемлемой частью развития компании [2, с. 5].

Так, например, к первым можно отнести:

- реконструкция и ремонт отдельных помещений;
 - разработка и строительство дополнительных площадок;
- К краткосрочным финансовым проектам компания относит:
- сезонное меню;
 - творческие вечера;
 - установление кулинарных рекордов.

Хочется отметить, что краткосрочные проекты эффективны, отмечаются быстрым прорывом и приносят прибыль компании в самые короткие сроки.

В современных условиях в городе Казани сформировалась неблагоприятная обстановка для открытия кафе или ресторана. Так за первые четыре месяца 2016 года закрылись 5 кафе, еще 4 кафе выставлены на продажу. Как показывает практика, все заведения находятся в центре города, где арендная плата за последнее время резко возросла. Что не скажешь про другие города Республика Татарстан, так например, в Нижнекамске и Набережных Челнах арендная плата в центре города резко снизилась, связано это с избытком пустых площадей.

Что же касается пустых площадей в Казани, это новые жилищные комплексы, которые строятся с высокой скоростью, поблизости от которых открываются всем известные общепиты или сети всем известных ресторанов и кафе. Данные проекты являются долгосрочные, но у них есть характерное отличие – это снятие сливок, быстрый доход за счет того, что поблизости от нового жилого комплекса нет никаких других кафе или ресторанов.

В конце мы хотим привести примеры краткосрочных финансовых проектов (ресторанного комплекса Туган Авылым), которые имели положительный характер:

- Самый длинный хворост – 2016г;
- Самый большой треугольник – 2016г;
- 1010 треугольников ко дню города Казани 2016г. Данные проекты были признаны успешными, привлекли огромное количество туристов и посетителей, затраты были оправданы, хорошей выручкой.

Подытожив все вышесказанное, хотелось бы отметить, что какую бы финансовую политику не выбрал ресторан, какие бы не задействовал механизмы и проекты, ресторанный бизнес многогранен, и всегда можно открыть что-то новое для увеличения выручки и привлечения посетителей.

Список использованной литературы:

1. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014г. – 398 с.
2. Казанцев А.К., Серова Л.С. Основы управления организацией. Теория и практика. – М.: Инфра-М., 2015г. – 274с.
3. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учеб. пособие / Г.И. Шепеленко; под ред. Г.И. Шепеленко. – М.: Феникс, 2014г. – 608 с.

© Овчарова Т.А., Мухарлямова А.И., 2016

Папахян И.А.
Аспирант КубГАУ
г. Краснодар

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар

РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО БИЗНЕСА С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

Предлагаются корректировки по региональной программе развития сельского хозяйства. Рекомендуется использовать авторские уточнения методики определения емкости рынка по продукции малого хозяйствования. Проблему доступности кредитования и совершенствования маркетинга малого производства предлагается решать совершенствованием работы кредитных и сбытовых кооперативов.

Ключевые слова

Программа, емкость рынка, кредитование, маркетинг, кооперативы

Сегодня существует настоятельная необходимость совершенствования регулирования развития малых субъектов агробизнеса [1, 2]. В связи с этим, рекомендуем уточнения по методике определения емкости рынка по продукции малых аграрных и других производств. Проблемы доступности кредитования и совершенствования системы маркетинга малых аграрных форм хозяйствования мы предлагаем решать эффективной организацией работы многоуровневых кредитных и сбытовых кооперативов.

Также рекомендуем корректировку программы развития малого аграрного хозяйствования в АПК Краснодарского края с уточнением сроков реализации и объемов финансирования по блокам поддержки семейных животноводческих ферм, системы сельхозкооперации и сбыта товарной продукции с использованием программно-целевого метода, с мерами организационного и финансового сопровождения, которая позволяет реализовать системную государственную поддержку процессу функционирования и развития МФХ в сельском хозяйстве на региональном уровне [5].

Реализация программы позволит повысить рыночную власть малых субъектов, укрепит их материально-техническую базу, повысит эффективность работы МФХ в производстве продукции, создаст новые рабочие места, увеличит занятость трудоспособного населения, доходы сельского населения, налоговые поступления в бюджеты местных, региональных и федеральных уровней от реализации сельскохозяйственной продукции малых формах хозяйствования, улучшит обеспечение регионального рынка собственным продовольствием, поможет решить проблему импортозамещения.

Нами также предложена методика определения емкости рынка по продукции малых аграрных форм хозяйствования с возможностями дифференцированного учета потребителей по доходам, резидентности, другим потребителям (включая домашних животных). Все это лучше учитывать с помощью панельных обследований, статистикой бюджетирования домашних хозяйств.

Мы считаем, что проблему доступности кредитования и совершенствования системы маркетинга малых аграрных форм хозяйствования сегодня во многом способны решить многоуровневые сельскохозяйственные кредитные и сбытовые кооперативы. Практическое построение этого кооперирования лучше осуществлять поэтапно. Сначала государству следует создать востребованные участниками МФХ производственные активы и затем этапно передать эти активы в оперативное управление кооперативам, с последующей их трансформацией в долевую собственность членов кооперации. Государству можно не только строить новые будущие кооперативные объекты, но и практиковать выкуп своими финансовыми возможностями бездействующих, обанкротившихся перерабатывающих, логистических и других необходимых для МФХ предприятий аграрного сектора с последующей передачей пакетов акций потребительским кооперативам малых форм хозяйствования за часть их стоимости, а в ряде случаев и бесплатно. Такой опыт показывает положительные результаты во многих быстро развивающихся странах мира [3, 4].

Список использованной литературы:

1. Говядовская О.В., Клименко А.В. Современные критерии выделения категории малого бизнеса // Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. 2016. № 6 (18). URL: <https://regrazvitie.ru/praktikaregionalnogo-zernovogo-eksporta-i-importa/>
2. Мищенко Ю.И., Клименко А.В. Практика регионального зернового экспорта и импорта // Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. 2016. № 6 (18). URL: <https://regrazvitie.ru/praktikaregionalnogo-zernovogo-eksporta-i-importa/>
3. Тубалец А.А. Экономические проблемы развития и государственного регулирования малых форм хозяйствования АПК / Тубалец А.А., Лисовская Р.Н., Толмачев А.В. // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. 2012. № 84. – С. 737-750.
4. Саенко И.И. Инновационный подход в развитии аграрного сектора. В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2014. – С. 110-113.
5. Problems of the developing agricultural economy / Tolmachev A.V., Papakhchyan I.A., Shamrov K.N. // В сб.: Академическая наука - проблемы и достижения. 2015. – С. 261-263.

© Папахчян И.А., 2016

336.763.12/13

Ю.А. Пименова
студентка 3 курса
факультета Экономики и Финансов
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

**ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ ЦЕННЫХ БУМАГ С УЧЕТОМ
ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ****Аннотация**

В данной статье раскрыта сущность оценки стоимости ценных бумаг, определена ее цель, выявлены основные виды стоимости ценных бумаг, представлены факторы, оказывающие влияние на формирование стоимости ценных бумаг. Исследование факторов, влияющих на стоимость ценных бумаг, является важным компонентом функционирования фондового рынка и всей экономики в целом. Только правильное и рациональное определение стоимости ценной бумаги может обеспечить дальнейшее развитие фондового рынка.

Ключевые слова

Российский фондовый рынок, оценка стоимости ценной бумаги, акция, риск, эмитент, инвестор.

«Оценка стоимости ценных бумаг предопределяет собой упорядоченный, целенаправленный процесс определения величины рыночной стоимости ценной бумаги в денежном выражении с учетом всех влияющих на нее факторов»[6]. Следует различать понятия «стоимость ценной бумаги» и «цена ценной бумаги». Первое определение предполагает профессиональное мнение оценщика, инвестора, эмитента. Второе понятие отражает условия уже состоявшейся сделки. Можно утверждать, что стоимость рассчитывается, а цена ценной бумаги оплачивается. Профессиональные участники фондового рынка и оценщики видят необходимость в оценке стоимости ценных бумаг в следующих целях: осуществление сделок купли - продаж ценных бумаг; оценка рыночной стоимости активов компании; расчет уставного капитала, в состав которого входят ценные бумаги; залоговое обеспечение- реструктуризация компании- ликвидация организации-

судопроизводство; «размещение или выкуп эмиссионных ценных бумаг общества (привлечение независимого оценщика является обязательным для определения цены выкупа обществом у акционеров принадлежащих им акций в соответствии со статьей 76 ФЗ «Об акционерных обществах»)»[7].

Выделяют пять основных видов стоимости ценных бумаг: номинальная, балансовая, рыночная, действительная и ликвидационная стоимость ценных бумаг.

- номинальная стоимость – стоимость, указанная в сертификате ценной бумаги при наличии документарной формы выпуска, или указанная в проспекте эмиссии при бездокументарной форме выпуска. Эмитент может изменить номинальную стоимость только после проведения процедуры, предусмотренной законодательством;

- балансовая стоимость – стоимость ценной бумаги, прописанная в бухгалтерском балансе организации;

- рыночная стоимость – стоимость, по которой можно реализовать ценную бумагу на конкурентном рынке, с учетом влияния спроса и предложения. Отражением рыночной стоимости выступают текущие рыночные котировки ценных бумаг.

- действительная стоимость – истинная стоимость ценной бумаги, которая должна была быть с учетом влияния всех ценообразующих факторов. Если профессиональные участники фондового рынка, оценщики, риск-менеджеры действуют эффективно и рационально, владеют достаточным объемом информации, то текущая рыночная стоимость будет приблизительно равна действительной стоимости;

- ликвидационная стоимость – стоимость ценной бумаги на момент ликвидации организации.

Использование вида стоимости зависит от конкретной ситуации и поставленной задачи. На развитом и эффективно функционирующем фондовом рынке цена ценной бумаге находится в интервале между ликвидационной и действительности стоимостью. Рыночная цена будет приближаться к действительной, если компания успешно ведет свою деятельность, ожидается рост и расширение масштабов бизнеса в перспективе. Высокая рыночная стоимость - эффективная работа компании. Если же организация функционирует на грани банкротства или неустойчива к внешнеэкономическим факторам, то цена ценной бумаги будет приближаться к ликвидационной.

Среди факторов, оказывающих влияние на стоимость ценных бумаг, выделяют: спрос, соотношение спроса и предложения, доход, риск, степень контроля, ограничения, ликвидность, время. Спрос – это предпочтения инвесторов, в зависимости от их дохода, времени, в которое совершается сделка, степени риска и возможности контролирования ситуации. Соотношение спроса и предложения выражает зависимость спроса на активы от платежеспособности инвесторов. Доход – это предполагаемая прибыль от объекта инвестирования. Риск – вероятность потери прибыли, изменения ее значения от предполагаемого результата. Степень контроля включает в себя совокупность прав, полученную при покупке ценных бумаг. Компании также реагируют на ограничения, например возникшие со стороны государства на стоимость определенных товаров и услуг. «Ликвидность ценной бумаги – это сравнительное количество ценной бумаги, которое может быть обменено на деньги (или наоборот) в течение фиксированного (заданного) периода времени без существенного изменения рыночной цены на нее» [4, с. 291]. При дисконтировании денежных потоков рассматривается текущее время, а для расчета срока окупаемости затрат – конечные отрезки времени.

На стоимость ценных бумаг влияют внешние и внутренние факторы. К группе внешних факторов ценообразования относят политическое, экономическое, международное, социальное, научно-техническое развитие страны. Факторы всегда необходимо рассматривать комплексно, ведь игнорирование одного из них может привести к недостоверным результатам ценообразования. Нейтрализовать факторы внешней среды или попытаться их снизить поможет регулярный анализ и прогноз всевозможных изменений во внешней среде. Внутренние факторы связаны с конъюнктурой фондового рынка, особенностями его развития, состоятельностью и независимостью эмитента.

На курс акций также влияют факторы макроэкономические и микроэкономические. К микроэкономическим относят:

-финансовое состояние эмитента. Чем стабильнее его состояние, тем менее рискованное инвестирование в его ценные бумаги.

-количество акций, находящихся в обращении. Чем больше их количество, тем они ликвиднее.

- перспективность отрасли. Ожидаемое в перспективе расширение деятельности, внедрение новых технологий повысят стоимость ценной бумаги компании.

К макроэкономическим относят экономический потенциал страны и конъюнктуру товарных рынков, где инвестор сопоставляет альтернативный набор ценных бумаг, выбирая наиболее прибыльные и наименее рискованные.

Выделяют также субъективные и объективные, вероятные, маловероятные и случайные факторы.

Таким образом, инвесторы, эмитенты, профессиональные оценщики и риск - менеджеры осуществляют оценку стоимости ценных бумаг в различных целях, используют разные виды стоимости ценных бумаг в зависимости от своих функций и задач. Профессиональные участники фондового рынка заинтересованы в том, какие факторы оказывают существенное и несущественное влияние на формирование стоимости ценных бумаг в современных условиях. Анализ, оценка и прогноз стоимости ценных бумаг влияют на осуществление, расширение и снижение степени риска своей деятельности эмитентов и инвесторов.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О рынке ценных бумаг".
2. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об акционерных обществах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).
3. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг: прошлое, настоящее, будущее. – М.: Инфра-М, 2013. – 397 с.
4. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг: Учебник. - М.:ИНФРА-М.- 2006. С-291.-(Высшее образование).
5. Килячков А.А., Чалдаева Л.А.. Рынок ценных бумаг: Учебник, 3-е издание. – М.: Юрайт, 2015. – 857 с.
6. «Оценка стоимости ценных бумаг» (материалы к лекциям). [Электронный ресурс]/ URL: http://www.ebiblio.ru/book/bib/09_ekonomika/Ocenka.
7. Оценка ценных бумаг (акций, облигаций, векселей). [Электронный ресурс]/ URL: <http://www.profocenka.com/services/security>.

© Пименова Ю.А., 2016

УДК 332.1(470.21)

В.В.Победоносцева

к. э. н., с.н.с.

ФГБУН ЦФТПЭС Кольский научный Центр РАН
г. Апатиты Российская Федерация

Г.М.Победоносцева

науч. сотруд.

ФГБУН ИЭП им. Г.П. Лузина Кольский научный Центр РАН
г. Апатиты, Российская Федерация

ОТДЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ КРАЙНЕГО СЕВЕРА И АРКТИКИ РФ

Аннотация

В статье рассматриваются, анализируются некоторые тенденции экономической направленности развития российской Арктики и Крайнего Севера. В перспективном развитии предусматривается усиление конкурентоспособности данных районов Российской Федерации за счет разработки и внедрения новых проектов и технологий. В качестве механизмов реализации инвестиционных решений на территории Арктики РФ предложены разновидности государственно-частного партнёрства.

Ключевые слова

Арктика, Крайний Север, регионы, экономика, шельф, инновационный потенциал, инвестиции

В настоящее время для развития и освоения территорий Севера и Арктики России, а также освоения месторождений углеводородного сырья арктического шельфа необходим большой запас прочности не только финансовый, но и технологический, а, главное, человеческий. Формирование инновационно ориентированной экономики в современных условиях на базе реализации проектов в сырьевом секторе наглядно показывает опыт инновационных подходов к освоению минеральных ресурсов в развитых северных странах, таких как Финляндия, Норвегия, Канада, США и др. Регионы АЗРФ (Арктической зоны РФ) обладают значительным инновационным потенциалом, практически еще не реализованным. Его эффективное использование предполагает концентрацию ресурсов на поддержание относительно высокого образовательного уровня. Опыт северных стран показывает, что применение инновационных технологий в нефтяной отрасли увеличивает отдачу вдвое [1, с. 151]. Проявляется влияние и глобального рынка в формировании инновационных тенденций новых технологических укладов, которые являются конъюнктурным сигналом для инвестиционного рынка и соответствующего перераспределения ресурсов рынка капитала.

Сегодня необходимы преобразования, прежде всего для усиления конкурентоспособности территориальных социально-экономических систем в происходящем процессе глобализации. Современное развитие России предусматривает значительные вложения в разработку новых проектов и технологий, а также в исследования, которые направлены на перспективное развитие Крайнего Севера и российской Арктики и ориентированы, как правило, на осуществление инновационных проектов. Также они ориентированы на материально-техническое обеспечение проектов и на стабильное обеспечение потребностей РФ в сырьевых материалах, которые имеют стратегическое значение в современном развитии экономики страны. Формирование затрат в регионах Арктики и Крайнего Севера складывается так, что в качестве их экономической базы в реальном перспективном развитии остается ресурсное развитие. Российские интересы освоения Севера и Арктики базируются в направлении освоения труднодоступных шельфовых энергетических ресурсов. Характер деятельности сырьевых отраслей будет приобретать более высокий технико-технологический и организационно-экономический уровни с реструктуризацией производства, с повышением комплексности и углубленной переработкой добываемого сырья и с ориентацией на конечные продукты. Российские территории Крайнего Севера и Арктической зоны имеют свои специфические особенности. Основными из них являются такие как: -экстремальные природно-климатические условия, включая постоянный ледовый покров или дрейфующие льды в арктических морях; удалённость от основных промышленных центров; очаговый характер промышленно-хозяйственного освоения территорий и низкая плотность населения; высокая ресурсоёмкость и зависимость хозяйственной деятельности и жизнеобеспечения населения от поставок топлива, продовольствия и товаров первой необходимости из других регионов Российской Федерации. Достаточно стремительное движение к обновлению в сфере экономики в регионах России и те меры, которые предпринимают региональные власти для стабильного развития экономики в условиях кризисных явлений сегодня можно охарактеризовать усилением регионализации экономического развития. Это определяется, скорее всего, усилением влияния регионов на формирование структурных, институциональных, технологических, коммуникационных и, безусловно, правовых и финансовых условий ведения хозяйственной деятельности в российских регионах. Основу экономического развития российских территорий Севера и Арктики, как известно, составляет промышленная деятельность. Регионы данных территорий являются центром горнодобывающей промышленности, цветной металлургии, добычи и переработки рыбы, всё большую значимость приобретает освоение месторождений углеводородного сырья Арктического шельфа. Для развития любого региона РФ существенное значение отводится инвестиционным процессам. Они являются одними из основных факторов направленных на экономическую региональную безопасность, которая, как известно, ориентирована на

обновление основного капитала, на оживление инвестиционной активности хозяйствующих субъектов, но главным образом на обеспечение неувязимости экономических интересов региона. Инвестиционные решения на территории Арктической зоны РФ предполагается реализовывать преимущественно на основе ГЧП (государственно-частного партнерства), основными формами которого являются механизм концессионных соглашений, деятельность Инвестиционного фонда РФ, создание кластеров и особых экономических зон, в которых государством обеспечивается создание необходимой для привлечения частных инвестиций инфраструктуры.

Задача управления пространственным развитием регионов представляется сегодня, как одна из основных поставленных задач перед обществом. При реформировании единой системы энергетики и установлении новых рыночных правил, как известно, не в полной мере учитывался пространственный аспект российской экономики. Например, энергетический комплекс Мурманской области (полностью относится к АЗРФ) отличается, с одной стороны, наличием избыточных мощностей в условиях относительной изоляции от центрального (единого) рынка страны, и повышенными требованиями к снижению удельного энергопотребления, с другой стороны. Несмотря на избыточность энергосистемы, Мурманская область ввозит большое количество топочного мазута. Основными инвестиционными рисками реализации проектов повышения энергоэффективности являются: высокая структурная электроёмкость региональной промышленности; дисбаланс в расходах на топливо и доходах от продажи тепловой энергии; снижение её потребления в промышленном секторе; задолженность (текущая и накопленная) потребителей [2, с. 95]. Северные территории РФ, в целом, не обладают развитой нефтегазотранспортной и энергетической сетью коммуникаций. Незрелость этой сети исторически привело к установлению особого режима жизнеобеспечения северных регионов РФ, существованию на их территории особых районов с ограниченной транспортной доступностью, еще иногда называемыми в специальной литературе «экономическими пустынями»[3]. Влияние фактора недостаточной развитости транспортно-энергетической сети Севера и Дальнего Востока РФ есть основная причина формирования здесь высокой эшелонированности региональных структур нефтепродуктообеспечения, высоких организационных и транспортных издержек функционирования локальных подсистем топливно-энергетического обеспечения. А постоянной угрозой энергобезопасности северных территорий РФ является острая нехватка перерабатывающих производств [4, с.58-59]. Существенным отличительным социально-экономическим признаком выше названных территорий можно считать высокий уровень стоимости жизни населения по сравнению с другими регионами, которые не находятся в экстремальных условиях и не зависят от влияния объективных факторов окружающей среды. И, наконец, в связи с укрупнением регионов и задачей долгосрочного социально-экономического развития территорий РФ приоритетное значение приобретают институциональные, организационно-правовые преобразования, которые должны быть качественно новыми, и направлены на обеспечение устойчивого экономического роста в регионах.

Список использованной литературы:

1. Факторный анализ и прогноз грузопотоков Северного морского пути. науч. ред. д.э.н. проф. Селин В.С., д.э.н. Козьменко С.Ю. Апатиты: КНЦ РАН. 2015.- С.152
2. Победоносцева В.В., Победоносцева Г.М. /Экономическая политика и организационно-экономические вопросы управление инвестициями в энергетическом комплексе / Социум и власть, №4 2012, изд. цент «Академия», Тюмень. - 95.
3. Гохберг Л. Переход на инновационную модель экономического роста //Стратегия 2020.URL: <http://2020stratregy.ru/g5/>
4. Биев А.А. Перспективные источники поставок топливно-энергетических ресурсов на Севере Российской Федерации /Север и рынок формирование экономического порядка/ 2/2013, изд. Кольский научный центр.2013 –С.58-59.

© Победоносцева В.В., Победоносцева Г.М., 2016

Т.М. Полушкина

д.э.н., профессор кафедры государственного и муниципального управления
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева,
г. Саранск, Российская Федерация

МОТИВАЦИЯ К ЭФФЕКТИВНОМУ ТРУДУ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация

Статья посвящена разработке механизма мотивации к эффективному крестьянскому труду как важнейшему фактору устойчивого развития сельских территорий.

Ключевые слова

Сельские территории, устойчивое развитие, мотивация, крестьянская концепция, мотивационная среда, воспроизводство трудовых ресурсов.

MOTIVATION TO WORK EFFECTIVELY AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

Abstract

The article is devoted to the development of a mechanism of motivation for effective peasant labor as an important factor of sustainable development of rural areas.

Key words

Rural areas, sustainable development, motivation, peasant concept, motivational environment, the reproduction of labor resources.

Устойчивое развитие сельских территорий требует адекватных мер по формированию базовых условий закрепления трудовых ресурсов на селе и их расширенного воспроизводства. Именно работник с его творческим и физическим потенциалом, способностью не только к воспроизводству своей рабочей силы, но и к саморазвитию становится сегодня одним из детерминирующих факторов успеха всей аграрной отрасли и каждой сельскохозяйственной организации.

Однако, несмотря на ряд мер государственной поддержки, предпринимаемых в последние годы правительством РФ, призванных оказать положительное влияние на состояние социально-трудовой сферы села, на повышение уровня и качества жизни сельского населения (Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, утвержденная Указом Президента РФ № 440 от 1 апреля 1996 г., Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства», Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120, Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. № 2136-р; Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 г.», утвержденная постановлением Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598, Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 г., утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 февраля 2015 г. № 151-р и пр.), позитивных сдвигов в демографической ситуации и на рынке труда в аграрной сфере экономики Российской Федерации до сих пор практически не наблюдается. Человеческий ресурс на селе в условиях доминирующих тенденций старения и депопуляции населения становится дефицитным. Причем самым дефицитными становятся молодые профессионалы в области сельскохозяйственного производства. [1]

Складывающаяся демографическая и трудовые ресурсы ситуации в аграрной сфере российской

экономики не способствуют приращению человеческого капитала на селе, обеспечивающего поступательное социально-экономическое развитие сельских территорий. Низкий уровень обеспеченности села объектами социально-инженерной инфраструктуры является одним из основных факторов, обуславливающих непривлекательность сельской местности и рост миграционных настроений, особенно среди сельской молодежи. Сокращение и измельчение сельских населенных пунктов приводит к обезлюдению и запустению огромных пространств в сельской местности, выбытию из оборота продуктивных земель сельскохозяйственного назначения, что угрожает не только продовольственной, но и геополитической безопасности России.

Ухудшение качественных характеристик жизни сельского населения, снижение доступности для сельского населения образовательных, медицинских, культурных и торгово-бытовых услуг негативно влияют на воспроизводство трудовых ресурсов.

Демографическая и трудовые ресурсы ситуации в сельской местности современной России являются критическими. За последние 10 лет российское село утратило более 10 тыс. населенных пунктов, повсеместно уменьшается численность сельского населения (на 1,2 млн. чел.). В 11 субъектах РФ (в том числе в Республике Мордовия) смертность превышает рождаемость более чем в 2 раза. Сокращается объем производства валовой продукции на одного работника аграрной сферы экономики – на 25 %. Производительность труда в сельском хозяйстве России в 7 - 10 раз ниже, чем в странах с развитой рыночной экономикой.

Кроме того, сельский труженик по занимаемому статусу в обществе в сравнении с работниками других секторов отечественной экономики, с аналогичными работниками зарубежных стран находится на значительно более низком уровне, а сельское хозяйство России сегодня стало непрестижным, непривлекательным видом деятельности, что не способствует повышению позитивной трудовой активности и результатов деятельности сельских граждан. [2]

В этой связи считаем, что на каждой стадии воспроизводства трудовых ресурсов села мотивация трудовой деятельности работников сельского хозяйства должна играть определяющую роль: на стадии формирования как мотивация к крестьянскому труду в общегосударственном масштабе через развитие сельских территорий, повышение уровня и качества жизни сельских жителей; на стадии распределения (перераспределения) – мотивация к занятости населения в сельском хозяйстве через повышение привлекательности, престижности аграрного труда; на стадии использования – мотивация к эффективной трудовой деятельности работников сельского хозяйства.

Следует выделить две группы факторов мотивационной среды сельского населения: социально-психологические (социальные ожидания, нормы, ценности, образцы поведения, система коммуникаций, общественная значимость и престижность труда, социально-психологический климат в трудовом коллективе и пр.) и социально-экономические (действующий финансово-кредитный и налоговый механизмы, условия формирования дохода, условия труда, отношения собственности, условия и образ жизни на селе, уровень организации труда и производства и пр.).

Анализ мотивационной среды свидетельствует о том, что село Российской Федерации в настоящее время в основном представляет собой депрессивную социальную среду:

– площадь жилищ, приходящаяся в среднем на 1 жителя в сельской местности, составляет 26,6 кв. м, что традиционно выше, чем в городе (22,3 кв. м). Однако крайне высоким остается отставание от городского уровня по оснащенности водопроводом - 1,7 раза, канализацией – 2,3 раза, отоплением – 1,4 раза, ваннами (душем) - 2,6 раза, горячим водоснабжением – 2,9 раза.

– на 10 тыс. сельского населения приходится только 69,3 больничных коек, тогда как в городе – 158,5. Обеспеченность сельского населения врачами в 3,2 раза, а средним медицинским персоналом в 1,4 раза ниже по сравнению с городским населением;

– неудовлетворительно состояние сельских школ: 24,5% школьных зданий нуждаются в капитальном ремонте, 1,1% - находятся в аварийном состоянии, все виды благоустройства имеют только 60,5%;

– сокращается количество учреждений культурно-досугового типа, в 2013 г. их стало на 10,9 тыс. или 23 % меньше, чем в 2000 г. Такая же отрицательная тенденция прослеживается в числе общедоступных библиотек: в 2013 г. их количество составило 30,3 тыс., что на 0,8 тыс. (2,6 %) меньше предыдущего года и

на 6,1 тыс. (17 %) – 2000 г.

На основе анализа данных, полученных при изучении социально-экономических аспектов жизни сельского населения, выделены три группы проблем жизнедеятельности на селе (факторов неудовлетворенности):

1) первая группа включает экономические проблемы: дороговизна жизни (74,6 %); бедность, обнищание сельского населения (43,3 %); безработица (43,3 %);

2) вторая группа проблем связана с общими условиями жизни, состоянием социальной инфраструктуры, социальным и культурным обеспечением и обслуживанием населения, – это главным образом жилищные проблемы (37,3 %); неразвитость системы профобразования и центров культурного досуга (14,9 %); слабое развитие дорожной сети, средств связи, инженерной инфраструктуры (8,9 %); недостаток медицинского обслуживания (7,5 %);

3) третью группу составляют проблемы социальной патологии и деградации села как типа поселения, как формы жизненного уклада, на первое место выходят такие проблемы, как пьянство и алкоголизм (29,9 %), а также рост преступности (6 %).

Повышение эффективности воспроизводства трудовых ресурсов на селе невозможно без учета факторов, определяющих мотивацию работника. Последние формируют мотивационную среду, которая обуславливает потребности, ценностные ориентации, интересы и мотивы работника, трудового коллектива. [3]

Сложившаяся в сельском хозяйстве система мотивации и стимулирования как важнейший фактор воспроизводства трудовых ресурсов не позволяет работникам отрасли удовлетворить свои первичные потребности, причем не только на уровне, адекватном его социально-экономической значимости для общества, но и на минимально необходимом для простого воспроизводства трудовых ресурсов.

Для преодоления причин, снижающих эффективность сельскохозяйственного производства, необходимо создание действенной системы стимулов, которая бы обеспечивала мотивацию трудовой деятельности, заинтересовывала бы работников в повышении эффективности производства и производительности труда. Нами предложена общая схема мотивации и стимулирования к эффективному труду в аграрной сфере экономики Российской Федерации в целом и ее регионов в частности (рисунок 1).



Рисунок 1 – Общая схема мотивации и стимулирования к эффективной деятельности работников сельского хозяйства

Реализация предложенной схемы мотивации и стимулирования к эффективной деятельности работников сельского хозяйства требует обязательного согласования с приоритетами развития отрасли в целом, а именно: формирование позитивного отношения к селу и сельскому образу жизни, создание на селе эффективной мотивационной среды для развития аграрного сектора, социально-экономическое развитие сельских территорий.

Чтобы крестьяне могли достойно жить и развиваться, государство вначале должно создать для этого нормальные (паритетные) условия производства и обмена. Тяжелый крестьянский труд должен приносить хороший доход. Именно государство должно нести ответственность за создание высокой позитивной мотивации жить и работать на селе.

Итак, формирование эффективных социально-экономических систем на селе не представляется возможным без учета мотивов поведения сельских жителей в воспроизводственном процессе. Мотивирующая среда на селе в целом имеет специфику, которая обусловлена социальной структурой (семья, крестьянский двор, деревня), окружающей природной обстановкой, «замкнутостью» деревни, ограниченностью людских контактов, низким уровнем удовлетворения потребностей за счет коллективного производства, присущими только сельскому жителю нормами, ценностями и образцами поведения.

Современная мотивационная структура сельских жителей (совокупность мотивов трудовой активности) неоднородна, изменяется по выделенным группам населения. Одной группе крестьян присуща здоровая «хозяйская» мотивация, основанная на достижении и приумножении имущества, богатства, материальных благ и т.п. Такому работника почти не нужна внешняя мотивация. Ему достаточно этой внутренней идеи постоянного увеличения собственности. «Люмпенизированный» работник предпочитает уравнильное распределение материальных благ, поскольку не может обеспечить себя своим трудом и смирился с этим. Его постоянно преследует чувство зависти и неудовлетворенности, он избегает любой работы, связанной с личной ответственностью. Пассивный сельский труженик ценит главным образом заработок в форме денег или иных благ. Он осуществляет деятельность с большой отдачей на любой работе, если его труд справедливо и высоко (в его понимании) оплачивается.

В мотивационной структуре современных крестьян произошли значительные изменения, связанные с аграрными реформами. Очевидны снижение активности всех мотивационных механизмов, формирование негативной нисходящей мотивации, изменение системы ценностей и приоритетов, появление ощущения ненужности, неполноценности, безысходности. У каждой социальной группы сложилась индивидуальная система ценностей, приоритеты в реализации тех или иных потребностей. Государству сегодня очень важно сопрягать эти различные интересы, направлять усилия всех сельских жителей на реализацию общих целей и задач развития аграрного сектора.

Выявленные проблемы в мотивации сельских жителей позволили выработать некоторые рекомендации по изменению отношения государства к крестьянам, их устремлениям и интересам, по формированию нового механизма мотивации крестьянского труда.

Формирование мотива человека происходит под действием весьма обширной группы факторов, внутренних и внешних. Не обращать на это внимание равносильно отказу от понимания психологии сельского труженика, а значит, и от полноценного сотрудничества государства и человека во имя достижения общественных и индивидуальных целей.

Изменения последних лет требуют ускоренной реконструкции модели трудового и общественного поведения, развития способностей крестьянства к более быстрому обучению «жить и работать» в новых условиях. Государству в лице управляющих и регулирующих органов предстоит ответить на вопрос: как и при помощи чего сделать так, чтобы селянин обеспечивал необходимый уровень качества работы и получал от нее максимально возможное удовлетворение? Это и будет новая современная модель мотивации крестьянина к эффективному труду, способствующая постепенному переходу аграрной сферы от имеющегося состояния к желаемому. Экономический интерес станет реальным инструментом государственного регулирования развития аграрной сферы экономики.

Однако моделирование требует признания недостатков и достоинств существующего менталитета, социального и трудового поведения селян. При этом важно сохранить все позитивное, что было создано или

«приумножено» за предыдущие годы экстенсивного развития, нужно опереться на сильные стороны российского крестьянства и ограничить или исключить слабые, к примеру искаженное трудовое сознание, из которого вытеснены многие представления, касающиеся общественно полезного, комплексного смысла трудовой деятельности, развития личностных и профессиональных качеств и даже понимания того, что необходимо интенсивно трудиться ради заработка. Суть трудовой мотивации большинства работников сводилась к желанию иметь гарантированную заработную плату при малой интенсивности и низком качестве труда.

Многие селяне сегодня неспособны принимать стратегически важные решения и нести индивидуальную ответственность. Эта черта вызвана низкой самооценкой и отсутствием необходимых качеств для того, чтобы найти свое место в жизни (влияние предыдущей модели опеки), а именно: инициативы, внутренней силы, упорства, нравственных критериев и последовательности в постановке личных целей и др. Указанная особенность мешает развитию агросферы в целом, превращает большинство потенциальных работников в ведомых.

Крестьяне в основной своей массе пассивны. Однако время пассивных людей прошло, пассивность – это атрибут спокойного этапа существования любой системы (государства или организации), необходимый период отдыха. Во время быстротекущих изменений он должен смениться периодом личной активности. У нас сейчас нет временного резерва: или мы меняемся быстро и в нужном направлении, или сельское хозяйство деградирует окончательно. Пассивность в крестьянах можно преодолеть, прибавив им уверенности в завтрашнем дне, в важности их работы. Но для этого в первую очередь необходимо, чтобы они, наконец, стали достойно зарабатывать. Нужно создать четко продуманную систему государственного регулирования развития аграрной сферы экономики. Кроме того, крестьянам нужно помочь стать действительной силой – объединиться в различные союзы и научиться отстаивать свои права, которые на сегодняшний момент ущемляют все «кому не лень».

Таким образом, схему возрождения необходимых развитию аграрной сферы механизмов мотивации современных крестьян можно представить в следующем виде: государственное регулирование развития агросферы плюс четко выверенная государственная идеология возвращения уважения к крестьянам и их труду плюс превращение экономического интереса в реальный инструмент государственного влияния плюс объединение самих крестьян для отстаивания своих интересов. [4]

При создании адекватной современной ситуации мотивационной среды в сельской местности, а именно с этого следует начинать, постепенно «отключая» негативные черты крестьянства нужно научиться «включать» позитивные. К ним можно отнести: активизированное антикризисное сознание, основой которого являются аксидентальные способности (способности к выживанию) сельских жителей: умение быстро и критически оценивать соотношение между успешностью и безопасностью деятельности; умение не рисковать в обычной деятельности и делать в это в экстремальной ситуации, обеспечивая максимальный уровень осторожности; распознавание слабых сигналов опасности (интуиция); развитие и поддержание высокого времени концентрации, способностей к распределению и аккумуляции ресурсов на достаточном уровне; отсутствие привыкания к опасности, способность ее избегать или устранять и не повторять ошибок в будущем.

Крестьяне так долго жили и сегодня еще живут в кризисных условиях, что они действительно научились выживать. Эту черту нужно только направить в правильное русло.

Предстоит решить и самый сложный вопрос – судьбу люмпенизированного слоя. Рассматривать ее необходимо с двух позиций. Во-первых, гуманное государство не должно быть безучастным к тому, что третья часть сельских жителей «спивается» и деградирует (попутно воспроизводя себе подобных). Во-вторых, уже сегодня на селе ощущается недостаток рабочей силы и терять человеческие ресурсы неверно. Необходимо создавать для этой части населения социальные рабочие места: микрофермы, народные промыслы и пр., поскольку этих людей нужно «лечить трудом». Следует помнить, что не всякое целевое, направленное воздействие на поведение человека активизирует его деятельность, а лишь то, которое становится личностно значимым для человека, соответствует его внутренним устремлениям. Только в этом случае возникают заинтересованность работника в своей деятельности, психологическая предрасположенность к выполнению ролевых требований и, как следствие этого, побуждение к качественному выполнению работы.

Проведенные исследования подтверждают, что без срочных целенаправленных мер государства в области аграрной политики возрождения России в целом не произойдет. Крестьяне всегда являлись хранителями русских традиций, духовности, культуры, важно не утратить этого окончательно. Для создания высокоэффективного сельского хозяйства необходима прежде всего разработка срочных государственных мер по созданию нормальных жизненных условий для настоящего и последующих поколений сельского населения в целях достижения устойчивого развития сельской местности. [5]

При создании адекватной системы мотивирования крестьян к эффективному труду следует также иметь в виду, что возможности унификации по сельскохозяйственным объектам весьма ограничены. Это объясняется высоким уровнем специфики каждого объекта, которую практически невозможно отразить в единой модели. А игнорирование специфических свойств конкретного объекта неизбежно приведет к ошибочным заключениям, снижению качества исследования, и, в конце концов, к неверным рекомендациям.

Список использованной литературы:

1. Модернизация механизма устойчивого развития сельских территорий: монография / Е.Г. Коваленко, Т.М. Полушкина, О.Ю. Якимова и др.; под общей ред. Е.Г. Коваленко. – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2014. – С. 98-144.
2. Федотова М.Ю. Устойчивое развитие сельских территорий как направление стратегии их функционирования: монография / М.Ю. Федотова, А.А. Ломакин. – Пенза: РИО ПГСХА, 2013. – С.11
3. Дитерих М. Устойчивое развитие сельских территорий : учеб. пособие / М. Дитерих, А. В. Мерзлов ; под ред. М. Дитериха, А. В. Мерзлова. – М. : Эллис Лак, 2013. – 680 с.
4. Полушкина Т.М. Развитие теории и методологии государственного регулирования аграрной сферы экономики // диссертация на соискание уч. степ. докт. экон. наук, Саранск, 2010. – С. 17-33.
5. Полушкина Т.М., Коваленко Е.Г., Якимова О.Ю., Кочеткова С.А., Акимова Ю.А., Автайкина Е.В., Зайцева О.О., Полушкин Н.А. Инструменты преодоления глобальных вызовов и угроз для аграрной сферы экономики России – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2015. – С. 22.

© Полушкина Т.М., 2016

УДК 336

Е.С. Полянская

Студент ЮЗГУ

г.Курск, Российская Федерация

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Аннотация

В данной статье определяется значимость иностранных инвестиций для экономики России. Также рассматривается динамика поступления иностранных инвестиций по видам экономической деятельности. Выявляются основные проблемы, связанные с их привлечением.

Ключевые слова

Иностранные инвестиции, прямые инвестиции, иностранный капитал

Иностранное инвестирование является важнейшей формой международных экономических отношений для современного мирового хозяйства. Прямые инвестиции связаны с передачей технологий, экспертных знаний, организационного капитала между странами. Посредством привлечения иностранного капитала во многих странах проводится стратегия импортозамещения и экспортной ориентации производства, решаются проблемы, связанные с индустриализацией, увеличением наукоемкого производства и занятости населения. Результатом успешного привлечения иностранных инвестиций

выступает усиление международных производственно-технологических связей [1, с.218].

Рассмотрим поступление иностранных инвестиций в российскую экономику (таблица 1).

Таблица 1

Динамика прямых иностранных инвестиций в РФ в 2010–2014 гг.
по видам экономической деятельности, млн. долл. США.

Вид экономической деятельности	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	44604	55084	50588	69219	20958
Финансовая деятельность, страхование	7661	9338	14983	14456	8329
Добыча полезных ископаемых	3759	4549	4808	7101	5939
Оптовая и розничная торговля	5480	18098	13241	20549	3720
Строительство	394	3771	3928	2895	2716
Производство и распределение электроэнергии, газа и пара	1410	2207	1869	1768	618
Обрабатывающие производства	9843	8348	6385	16494	331
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	6	182	448	348	156
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	341	10	385	30	142
Деятельность гостиниц и ресторанов	266	-140	150	187	92
Деятельность в области аренды и лизинга	390	-357	-579	-422	89
Научные исследования и разработки	3611	155	115	75	79
Сбор, очистка и распределение воды	16	15	17	26	13
Образование	-12	4	6	-1	4
Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство	318	236	231	619	-30
Транспорт и хранение	-176	1153	-281	349	-457
Операции с недвижимостью	3197	2478	1984	1728	-638

По данным таблицы можно сделать вывод, что за данный период по объёму поступающих прямых инвестиций лидируют финансовая деятельность, страхование, оптовая и розничная торговля, а также обрабатывающие производства. Меньше всего иностранных инвестиций поступило в сектор образования и сбора, очистки и распределения воды.

В 2013 г. Россия занимала третье место после США и Китая по объёму поступающих иностранных инвестиций, но позже их поступление сократилось в связи с санкциями западных стран, украинским конфликтом и спадом в Российской экономике.

Большая часть инвестиций, поступающих на территорию России приходится на Кипр, Багамы, Бермуды, Нидерланды, Швейцарию. В большинстве случаев указанные страны-инвесторы являются оффшорными зонами, которые предоставляют резидентам особые условия размещения капиталов. По оценкам экспертов, значительная часть вывезенных из России капиталов возвращается в страну в форме прямых иностранных инвестиций, конечными собственниками которых являются не резиденты других стран, а российские физические и юридические лица.

Таким образом, Россия имеет мощный инвестиционный потенциал, однако в силу внутренних, политических, экономических факторов на данном этапе не является привлекательной страной для размещения иностранных капиталов. Потенциальный инвестор заинтересован в стабильном развитии экономики страны-реципиента и увеличении доходности вложенных средств. Поэтому для улучшения инвестиционного климата РФ на государственном уровне необходима комплексная разработка механизмов привлечения иностранных инвестиций, формирование эффективного рынка капиталов, поиск дополнительных методов стимулирования иностранных инвесторов.

Список использованной литературы:

1. Емельянова О.В. Структура иностранных инвестиций в корпоративный сектор национальной экономики [Текст] / О.В. Емельянова // Сборник научных статей.- 2016.- С.218-225.
2. Скрипникова Г.В. Проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику России: современное состояние [Текст] / Г.В. Емельянова, МС. Постаногова // Инновации, инвестиции, образование.-

УДК 336.02

С.В. Резвушкин

кандидат педагогических наук,
Российский государственный социальный университет
г. Москва, Российская Федерация
e-mail: sergei.rezv@mail.ru

НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ И НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА

Аннотация

Рассмотрены понятия налогового бремени и налоговой нагрузки. Охарактеризованы направления налоговой политики РФ до 2018г.

Ключевые слова

Налоговое бремя, налоговая нагрузка, налоговая политика

Налоговое бремя — экономические ограничения, которые возникают у хозяйствующих субъектов в результате отчисления средств на уплату налогов. Понятие «налоговое бремя» должно определяться на макроуровне (это налоги в рамках государства) и микроэкономическом уровне (налоги организаций и физических лиц). В рамках страны налоговое бремя равно доле общей суммы налоговых платежей за конкретный год в валовом национальном продукте за этот же год. Точной методики расчета данного показателя для юридических лиц нет. В научной литературе предлагается рассчитывать этот показатель как долю налогов к выручке, прибыли (балансовой или чистой). С физическими лицами ситуация тоже непростая, поскольку население платит не только прямые налоги, но и косвенные.

Проблемы налогообложения в России исследовались в работах Федотовой Г.А. [1], Майоровой А.Н. [2-4], Майоровой Е.А. [5], Шинкаревой О.В. [6], и др., но вопросы налогообложения всегда являются актуальными.

Несмотря на схожесть понятий, налоговая нагрузка все-таки не является синонимом налогового бремени. Налоговая нагрузка — сумма денежных средств, которую заплатил налогоплательщик в ходе исполнения своих обязанностей по уплате налогов. Тогда как налоговое бремя — это прямые и косвенные обязанности по уплате налогов.

Показатель «налоговая нагрузка» используется ФНС России как один из критериев оценки налогоплательщиков при отборе кандидатов для выездной налоговой проверки. Так, поводом для проверки может стать налоговая нагрузка налогоплательщика меньшая, чем у других хозяйствующих субъектов в этой же отрасли или виде деятельности (п. 1 приложения 2 к приказу № ММ-3-06/333@).

У налогоплательщиков в РФ существует обязанность по уплате достаточно большого количества налогов. Даже физические лица платят не только НДФЛ, но и транспортный, земельный налоги, налог на имущество. У организаций этот список гораздо больше. Рост величины налогов теоретически должен повышать доходы бюджета. Но избыточное налоговое бремя способно задушить любую деятельность. В «Основных направлениях налоговой политики РФ на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов», Минфин России обозначил, что больших изменений в налоговой политике не будет. Увеличения налоговых ставок в 2016 году не произойдет.

Некоторые виды деятельности планируется поддержать особо, например:

1. Для новых производств, которые подпадают под критерии региональных инвестиционных проектов (ст. 288.2 НК РФ) может быть установлена ставка 0 % по налогу на прибыль в части, уплачиваемой в федеральный бюджет, снижена до 10 % ставка налога, зачисляемого в региональный бюджет.

2. Для некоторых видов деятельности, перечень которых предполагается расширить, планируется ввести патентную систему налогообложения. Для «упрощенцев» и тех, кто находится на патентной системе и работает в сфере бытовых услуг, могут быть установлены 2-летние налоговые каникулы.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

Налоговое бремя несут все хозяйствующие субъекты во всем мире. Без уплаты налогов невозможно существование тех сфер, которые финансируются за счет бюджета. Самое главное при установлении налоговых ставок и правил уплаты налогов — выдержать баланс между обременением и возможностью существования коммерческих организаций.

В настоящее время политика Минфина России направлена на то, чтобы наполнять бюджет не за счет увеличения налогов, а благодаря развитию производства и поддержке малого и среднего предпринимательства.

Список использованной литературы:

1. Федотова Г.А., Андреева О.В., Воронкова О.Н. Состояние и перспективы развития экономики (мировой, национальной, региональной). Монография. В двух книгах / Одесса, 2015. Том Книга 1.
2. Майорова А.Н. Налог на имущество: проблемы практического применения и перспективы // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. Серия: Экономика. 2011. № 4. С. 135-140.
3. Майорова А.Н. Финансовый механизм налогообложения недвижимости / Теоретические и практические вопросы развития научной мысли в современном мире. Уфа, 2015. С. 118-120.
4. Майорова А.Н. Оценка имущества и справедливая стоимость // Вестник научных конференций. 2016. № 1-5 (5). С. 118-119.
5. Mayorova A.N., Mayorova E.A. The influence of property taxation on the financial mechanism of the organization // Journal of International scientific publications: Economy & Business. 2013. № 7. P. 364-374.
6. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Торговый сбор: анализ практики применения в Москве // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 17. С. 2193-2206.

© Резвушкин С.В., 2016

УДК 351

Д.Н. Светличный

магистрант

Северо-Кавказский институт-филиал РАНХиГС

г. Пятигорск, Российская Федерация

СОЗДАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

В статье рассматриваются экономические и правовые проблемы, связанные с практической реализацией нового федерального закона о зонах опережающего развития, ориентированного прежде всего на подъем экономики и устойчивое социальное развитие регионов. Автором отмечается, что недостаточно полно раскрыты теоретико-методические аспекты стратегического управления ТОР. Доказывается, что именно территориям опережающего социально-экономического развития отводится роль одного из ведущих

направлений государственной экономической политики на ближайший период.

Ключевые слова

Территории опережающего развития, свободные экономические зоны, инвестиции, инновационная активность, региональная политика, производственный потенциал.

Российская Федерация – это государство со значительными региональными различиями, которые носят географический характер. Поэтому, для Российской Федерации актуальным является вопрос о проведении грамотной региональной политики. В России особенно важно управлять региональным развитием страны на базе продуманной программы действий государства. Инструментами региональной политики Российской Федерации являются: налоговое регулирование, бюджетное регулирование, стратегическое планирование, особые экономические, зоны территориального развития (ЗТР), территории опережающего социально-экономического развития.

Территории опережающего социально-экономического развития – новая форма специализированных экономических зон, предложенная федеральными органами власти Российской Федерации.

Федеральным законом от 29.12.2014 №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», установлено, что: территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) - часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения. [1].

Государство разрабатывает программы, которые стимулируют регион к экономическому росту и развитию инновационных технологий, используя при этом старые и новые методы модернизации. Планируется создания площадок внедрения современных технологий, стратегических научных центров, обновления производственного потенциала, развития традиционных технологий. [4, с. 32].

Цель создания территорий опережающего развития - привлечение инвестиций, создание определенной формы государственно-частного партнерства. Данное государственно-частное партнерство заключается в том, что государство предпринимает меры поддержки и создает частному партнеру благоприятные условия для осуществления предпринимательской (инвестиционной) деятельности на определенной территории, а частный партнер вкладывает инвестиции в развитие данной территории [3, с. 27].

Постановление Правительства РФ о создании соответствующих территорий позволяет выявить общие для всех ТОР черты: требование к резидентам о минимальных капитальных вложениях в осуществление экономической деятельности в размере 500 тысяч рублей, а также введение на территории всех ТОР таможенной процедуры свободной таможенной зоны. При этом предусмотренное бюджетное финансирование всех ТОР разное, некоторые и вовсе его лишены - предусматривается лишь финансирование из внебюджетных источников.

Выделение особых территорий внутри страны, которые имеют необходимую для старта производства инфраструктуру и предоставляют льготные налоговые, таможенные и административные режимы, является широко распространенной в международной практике. Такие площадки создаются, как правило, по инициативе государства и служат для повышения конкурентоспособности экономики на международном и межрегиональном уровнях, для стимулирования развития регионов страны, приоритетных отраслей промышленности и сферы услуг, а также для расширения экспорта. В РФ подобного рода площадками являются особые экономические зоны и территории опережающего социально-экономического развития.

Идея ТОР кардинально отличается от особых экономических зон — она строится на индивидуальной работе с каждым инвестором. Кроме налоговых льгот, государство берет на себя обязательство создать необходимую инфраструктуру.

ТОРы начали создаваться по поручению Президента РФ, которое было дано в конце 2013 года. Уже через год — 29 декабря 2014 года — был подписан соответствующий закон, который вступил в силу 30 марта

2015 года. Уполномоченным органом по созданию ТОРов было определено Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока. Минвостокразвития работу по созданию ТОР вело по 3 направлениям: полевая, маркетинговая, законопроектная. Было рассмотрено более 400 площадок, 14 из них отобрано для дальнейшей работы. Критерием отбора являлось наличие подтвержденного спроса инвесторов на реализацию проектов в этой территории, проработанность инфраструктурного обеспечения. В итоге якорными инвесторами ТОРов преимущественно были определены российские компании. Был подготовлен комплексный план инженерного и инфраструктурного обустройства ТОРов. Также была сформирована база из 4400 крупных компаний-производителей потенциальных инвесторов ТОР. [3, с. 22].

Первые 3 ТОР были отобраны Правительственной подкомиссией 12 февраля 2015 года на территории Приморского и Хабаровского краев. 25 июня года Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал постановления, утверждающие их организацию: ТОР «Надеждинская» — расположен в Надеждинском районе Приморского края на земельных участках площадью 806 Га. Имеет 3 якорных резидента (транспортно-логистический комплекс, кондитерский завод, предприятия пищевого производства полуфабрикатов) с объемом частных инвестиций 6,7 млрд рублей, требуемых бюджетных 3,9 млрд и планируемым созданием 1630 рабочих мест. Процетируем слова Председателя Правительства РФ Дмитрия Медведева: "Когда тяжело, а у нас действительно не самая идеальная ситуация в экономике, мы должны максимально активно внедрять новые экономические модели" [2].

На сегодняшний день создано 9 территорий опережающего социально-экономического развития. Закон "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации" [1, ст. 35] содержит норму, что после трех лет со дня вступления в силу соответствующего федерального закона ТОР могут создаваться и на других территориях. То есть к 2018 году можно прогнозировать появление ТОР в других федеральных округах, если данный инструмент региональной политики оправдает возложенные на него надежды. Учитывая, что первые ТОР были созданы лишь в 2015, говорить о конкретных результатах и делать выводы об эффективности преждевременно. Однако работа уже ведется: созданные дальневосточные ТОР уже получили первых резидентов, заключивших соответствующие соглашения.

Однако высокий потенциал ТОР не означает обязательного отказа от других инструментов региональной политики, в частности, от особых экономических зон. ОЭЗ носят отраслевой характер, то есть направлены на развитие конкретной отрасли экономики. ТОР же носят более комплексный характер и своей целью имеют также и создание комфортных условий для жизни населения. На сегодняшний день и в будущем видится возможным параллельное сосуществование данных инструментов, учитывая, что они не могут использоваться одновременно на одной территории. Территорию опережающего социально-экономического развития понимают как часть территории государства, в рамках которой отечественные и иностранные предприниматели пользуются особыми льготными условиями для организации и хозяйственной деятельности, которые в силу этого становятся территориальными «точками» промышленного и инновационного развития.

При создании ТОР, с одной стороны, как и в случае иных экономических зон, следует руководствоваться необходимостью активизировать внутри- и внешнеэкономическую деятельность, привлекая для этого отечественные и иностранные инвестиции, что дает возможность использовать новую технику и технологии, в результате повышается и конкурентоспособность национальной продукции. С другой стороны, при создании ТОР появляется возможность для оживления экономики в депрессивных регионах, где создаются ТОР, расширяются поставки продукции на внутреннем рынке.

И в том, и в другом случае происходит трансформация структуры экономики того территориального образования, в котором создается ТОР, что наиболее актуально для современной российской экономики.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации". КонсультантПлюс www.consultant.ru (дата обращения: 09.11.2016).
2. Медведев Д.А.: ситуация в экономике не приведет к отказу от реализации проектов создания ТОР [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/ekonomika/2203228> (дата обращения: 10.11.2016).

3. Мякишева Е.А., Руденко М.Н. Об организационно-экономическом содержании категории «территория опережающего социально-экономического развития // Научное обозрение. 2015.
4. Управление рисками региональных систем. Киселева Н.Н., Браткова В.В. Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2014. № 2-2. С. 30-34.

© Светличный Д.Н., 2016

УДК, 338,984

О.И. Сикорская

студентка 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

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИДЕНТИФИКАЦИИ КАТЕГОРИИ ПЛАНИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация

В статье анализируется содержание и сущность категории «планирование», играющее ключевую роль в деятельности экономических субъектов. Выделяются факторы, которые оказывают влияние на значимость планирования как на уровне хозяйствующего субъекта, так и на уровне государства. Представлено собственное толкование планирования на основе исследования авторских подходов к данной проблеме.

Ключевые слова

Планирование, экономическое планирование, план, стратегия.

В современных рыночных условиях все хозяйственные субъекты пытаются достичь главной цели – максимизации прибыли. Для этого им необходимо создать эффективный механизм управления и контроля своей деятельности. Поэтому, успешное функционирование каждого предприятия нельзя представить без главного инструмента управления – планирования. Таким образом, точное определение этого понятия, его необходимость применения в деятельности различных организаций является актуальной проблемой в современном развитии экономических субъектов как в России, так и за ее пределами.

Впервые в XIX веке европейские и американские специалисты смогли систематизировать и обобщить полученные результаты в процессе изучения планирования. К родоначальникам методов планового менеджмента в экономике относят Г. Форда, Ф. Тейлора, Ч. Ганта, А. Файоля. Гант, например, разработал систему плановых графиков, которые позволяют составлять календарные планы работ и производить контроль за управляемым объектом в будущем.

Файоль выделял категорию планирование как одну из важнейших административных операций. По его мнению, планирование – управленческая функция, которая определяет цели деятельности предприятия, а также наиболее эффективные методы и средства достижения этих целей [цит. по 7, с. 1].

К современным специалистам, изучающим вопрос о планировании, можно отнести таких экономистов, как: Е. Абдуллаева [2], М. Альберт [9], А. Асаул [3], К. Байдикова [4], А. Балакина [5], М. Войтенко [3],

С. Ву [14], Ф. Дибиргаджиева [2], П. Друкер [6], П. Ерофеев [3], Р. Карасёв [7], Т. Литвинова [8], Дж. Макьярелло [6], М. Мескон [9], О. Митина [13], Г. Самир [10], А. Стушкин [11], Э. Оганян [11], Ф. Хедоури [9] М. Чекалина [12], С. Шиловская [13].

По содержанию и глубине планирование можно разделить на два вида, представленных на рисунке 1.



Рисунок 1 – Виды планирования по содержанию¹

Стоит отметить, что стратегическое и тактическое планирование имеют значительные различия по своему содержанию. Например, стратегическое планирование определяет миссии и цели в деятельности определенного предприятия, то есть основной вопрос заключается в том, чего хочет та или иная организация. В свою очередь, тактическое планирование определяет задачи, которые необходимо выполнить предприятию для достижения цели, то есть ставится вопрос о том, как именно организация должна это сделать. [3, с 286-287].

Научные исследователи определяют стратегическое планирование как процесс управления, который предполагает поддержание баланса между целями предприятия и имеющимися у него ресурсами в условиях постоянно меняющейся рыночной обстановки и принципов регулирования государством [10]. Другими словами, стратегическое планирование относится к процессу разработки и поддержания стратегического баланса между целями и возможностями в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры [14].

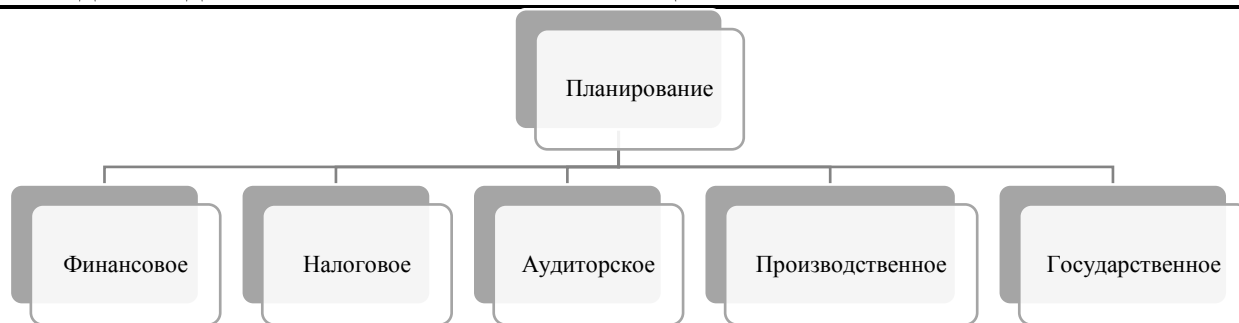
Нельзя не обратить внимание на определение этого понятия, которое дает влиятельный теоретик в сфере менеджмента Питер Друкер. «Стратегическое планирование - это непрекращающийся процесс принятия текущих предпринимательских решений (связанных с высокими рисками) с максимальным пониманием их возможного будущего. Это процесс регулярной организации усилий, необходимых для исполнения принятых решений. Это оценка результатов этих решений по сравнению с начальными ожиданиями путем налаженной системы обратной связи» [6, с. 199].

В свою очередь, Майкл Мескон² в труде «Основы менеджмента» отмечает, что «динамичный процесс стратегического планирования является тем зонтиком, под которым находятся все функции управления. Предприниматели будут лишены четкого способа оценки цели или направления деятельности корпоративного предприятия, если не будут использовать достоинства стратегического планирования в развитии своей организации. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления членами компании. Поэтому, стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей» [9, с. 188].

В соответствии со спецификой деятельности каждого хозяйственного субъекта, можно рассматривать несколько видов планирования нескольких видов. Они представлены на рисунке 2.

¹ Схема составлена по материалам источников [3], [6].

² Майкл Мескон – один из авторов популярного учебника «Основы менеджмента»

Рисунок 2 – Виды планирования по сфере деятельности предприятия³

На уровне государства в законе «О стратегическом планировании в Российской Федерации» стратегическое планирование означает деятельность участников стратегического планирования по определению целей, планированию, прогнозированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации [1].

Анализируя финансовое планирование, можно обозначить его основные цели:

- подбор выгодных путей реализации финансовых ресурсов;
- прогнозирование будущих доходов и расходов организации;
- исследование влияния в будущем всевозможных хозяйственных и финансовых ситуаций на результат деятельности предприятия [11].

Также выделяется налоговое планирование, которое исследователи трактуют как «необходимое условие эффективного функционирования экономики страны, способное оптимизировать налоговые обязательства и создать условия для повышения конкурентоспособности отечественных предприятий» [2].

В свою очередь, «планирование аудита – это разработка мероприятий для обеспечения достоверности информации в различной сфере деятельности хозяйственных субъектов» [13].

Производственное планирование предполагает «непрерывный процесс установления производственных целей развития фирмы и ее структурных подразделений, определения средств их достижения, последовательности и сроков реализации» [16].

В словаре экономических терминов категория планирование объясняется как:

- одна из составляющих частей управления;
- разработка мероприятий и реализация планов, которые определяют будущее состояние экономической системы [15].

В зарубежном бизнес-словаре планирование определяется как основная функция управления, содержащая совокупность одного или более детальных планов для достижения оптимального баланса потребностей или потребностей с имеющимися ресурсами [17].

Как утверждает К. Байдикова планирование представляет собой определенный процесс разработки и принятия целевых установок, а также определение путей их достижения в будущем [4].

Более сложную трактовку категории планирование предлагает Т. Литвинова: «Планирование - проекция в будущее для достижения установленной цели при определенных ресурсах, преобразование информации о будущем в указания для управленческой деятельности [8].

По мнению ученого А. Балакина, планирование – это процесс принятия решений, который может повлиять на результаты тех или иных действий предприятия в будущем относительно поставленных целей и методов их достижения [5].

³ Схема составлена по материалам источников [2], [6], [9], [10], [11], [13].

Представленные выше трактовки объединяют в себе одну цель планирования – создание фундамента для достижения поставленных целей и успешной работы конкретного предприятия в будущем. Поэтому, положительное отношение к планированию, использование необходимых методов достижения поставленных целей, а также составление планов по конкретно разработанной схеме упорядочивают будущее и способствуют успешному развитию предприятия [12].

Таким образом, перечисленные определения понятия «планирование», дают возможность обобщить все вышесказанное и дать новое, более упрощенное, но содержательное пояснение этой категории. Планирование – структурированная последовательность действий хозяйственного субъекта определенной сферы деятельности по достижению поставленных целей в будущем. Выполнение разработанного плана служит гарантом успешного развития предприятия и экономики государства в целом.

Список использованной литературы:

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: http://base.garant.ru/70684666/1/#block_100 (дата обращения: 04.11.2016).
2. Абдуллаева Б.К., Дибиргаджиева Ф.С. Методологические подходы к понятию налогового планирования / Б.К. Абдуллаева, Ф.С. Дибиргаджиева // Теория и практика общественного развития. - 2014. - № 21. - с. 114-116.
3. А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, П.Ю. Ерофеев. Организация предпринимательской деятельности: учебник. под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: «Гуманистика», 2004. - 448с.
4. Байдикова К.А. Планирование на предприятии в современных условиях / К.А. Байдикова // Nauka-Rastudent.ru. - 2016. - № 5. - С. 4.
5. Балакина А.Д. Понятие планирования / А.Д. Балакина // Перспективы и темпы научного развития. - 2014. - № 1. - С. 3-4.
6. Друкер П.Ф., Макьярелло Дж. А. Менеджмент.: Пер. с англ. — М.: ООО “И.Д. Вильямс”, 2010. — 704 с.: ил. — Парал. тит. англ.
7. Карасёв Р.А. Сущность и принципы планирования деятельности организации // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум - 2016» / Режим доступа URL: <http://www.scienceforum.ru/2016/pdf/27887.pdf> (дата обращения: 13.11.2016)
8. Литвинова Т.И. Прогнозирование, планирование, программирование: краткий анализ различий / Т.И. Литвинова // Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию. - 2014. - № 1. - С. 200-201.
9. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Основы менеджмента.: Пер. с англ. — М.: Изд. «Дело», 1997. – 481 с.: ил. — Парал. тит. англ.
10. Самир Г. Роль стратегического планирования в системе банковского управления и организация аудита / Г. Самир // Вестник социально-педагогического института. - 2015. - № 1 (13). - С. 90-101.
11. Стушкин А.Г., Оганян Э.Т. Понятие финансового планирования и прогнозирования / А.Г. Стушкин, Э.Т. Оганян // Новая наука: Проблемы и перспективы. - 2015. - № 5-1. - С. 231-233.
12. Чекалина М.С. Планирование как компонент образа будущего / М.С. Чекалина // Профессиональные представления. - 2016. - № 1 (8). - С. 29-34.
13. Шиловская С.Г., Митина О.В. Механизм планирования, как первый этап проведения инвестиционного аудита / С.Г. Шиловская, О.В. Митина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2015. - № 9-1. - С. 139-143.
14. Wu S. Strategic planning as a tool for determining the future of the organization / S. Wu // Components of Scientific and Technological Progress. - 2014. - № 4 (22). - С. 31-33.
15. Словарь экономических терминов [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: <https://tochka.com/info/glossary?srch=ПЛАНИРОВАНИЕ> (дата обращения: 04.11.2016).
16. Производственное планирование [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: http://studme.org/52525/ekonomika/proizvodstvennoe_planirovanie (дата обращение: 20.11.2016)
17. Business dictionary [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/planning.html> (дата обращения 04.11.2016)

© Сикорская О. И., 2016

В.А. Соловьева

преподаватель

Московский городской педагогический университет

г. Москва, Российская Федерация

e-mail: rokmann@mail.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМИ ТОРГОВЫМИ МАРКАМИ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация

Рассмотрены основные стратегии управления собственными торговыми марками торговых компаний. Охарактеризованы направления брендинга товаров под собственными торговыми марками.

Ключевые слова

Торговля, торговая компания, собственная торговая марка, стратегия, брендинг.

Результаты современных исследований ([1-3] и др.) свидетельствуют об усилении зависимости коммерческой деятельности от нематериальных активов, наиболее значимым из которых для субъектов торговли являются собственные торговые марки. В последние годы товары под собственными торговыми марками становятся все более популярными среди покупателей и увеличивают свою долю рынка во многих развитых странах [4]. Для торговых компаний введение в ассортимент таких товаров позволяют контролировать процессы ценообразования от закупки до реализации, снижать расходы на продвижение, оптимизировать ассортимент, увеличивать суммы получаемой прибыли [5] и т.п. Кроме того, собственная торговая марка, являясь нематериальным активом, во многом формирует стоимость торгового бизнеса, часто рассматриваемую в качестве основного показателя его эффективности [6].

Управление собственными торговыми марками подразумевает в первую очередь правильный выбор их товарной категории, который зависит, во-первых, от сложности введения товара в ассортимент; во-вторых, от устойчивости позиций брендированных товаров аналогичной категории. Наиболее привлекательными с точки зрения собственных торговых марок являются товары, не требующие значительных временных и денежных затрат на их внедрение и не имеющие сильных конкурентов со стороны товаров под брендами производителей. В то же время по мере развития собственных торговых марок ритейлеры выходят за рамки традиционных товарных категорий и вступают в конкурентную борьбу с более сильными брендами.

Разработка оптимальных товарных категорий и грамотной ценовой политики во многом определяет конкурентоспособность товаров, реализуемых под собственными торговыми марками, и влияет на выбор стратегии их развития. Развитие собственных торговых марок предполагает четыре возможные стратегии: привлечение (продажа родовых товаров без основных элементов торговой марки в целях привлечения потока покупателей); модификация (модификация предложения лидирующих торговых марок производителей с целью создания основной массы лояльных покупателей); вытеснение (вытеснение слабых торговых марок производителей за счет лучшего ценового предложения); замещение (продажа инновационного товара, замещающего потребление традиционного для покупателя товара под торговой маркой производителя). Каждая из перечисленных стратегий нацелена на различные потребности покупателей и предполагает соответствующее позиционирование, непосредственно связанное с процессом брендинга, который включает три основных направления. Во-первых, квази-брендинг (реализация товаров под различными торговыми марками – квази-брендами). Так как квази-бренды не ассоциируются у покупателей с ритейлером и позволяют создать иллюзию широкого выбора товаров, такая стратегия наиболее эффективна в магазинах низких цен с ограниченным ассортиментом. Во-вторых, реализация товаров под торговой маркой, ассоциирующейся с названием и логотипом сети. Такая стратегия оптимальна для супермаркетов, обладающих сильным собственным брендом. В-третьих, реализация товаров под единой торговой маркой, не совпадающей с названием ритейлера. Такая стратегия характерна для компаний, в состав которых входит

несколько торговых сетей.

Рассмотренные стратегии брендинга и развития формируют основу стратегического управления собственными торговыми марками, которое оказывает существенное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых компаний и выступает значимым инструментом повышения их конкурентоспособности и эффективности.

Список использованной литературы:

1. Комиссарова И.П., Майорова А.Н. Роль нематериальных ресурсов в обеспечении эффективности деятельности предприятия // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-2 (68-2). С. 540-542.
2. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Нематериальные активы в повышении эффективности розничной торговли // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 3 (16). С. 68-80.
3. Майорова Е.А. Анализ динамики и структуры нематериальных активов торговли РФ // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 3 (16). С. 150-153.
4. Майорова Е.А. Тенденции развития сегмента private label в торговых сетях Европы // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2011. № 6. С. 134-138.
5. Калашникова И.В., Майорова А.Н. Влияние Private Label на прибыль торговых сетей // Научные труды SWorld. 2014. Т. 25. № 3. С. 14-16.
6. Mayorova A.N. Intangible assets evaluation / International innovation research. Пенза, 2016. С. 55-57.
7. Майорова А.Н. Особенности оценки нематериальных активов // Научные труды SWorld. 2014. Т. 26. № 3. С. 35-37.

© Соловьева В.А., 2016

УДК 336.71

А. У. Солтаханов, к.э.н.,
Кафедра Финансового менеджмента
ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности развития розничного бизнеса коммерческих банков на современном этапе. Подчеркнута важность и необходимость обслуживания банками именно физических лиц. Автором выделены основные проблемы российского рынка банковских розничных услуг в 2016 году и предложены мероприятия по повышению эффективности деятельности розничного подразделения коммерческого банка.

Ключевые слова

Розничный бизнес, бизнес-процессы розничного обслуживания,
розничные банковские услуги, коммерческий банк

Annotation

Features of development of retail business of commercial banks at the present stage are considered in article. Importance and need of servicing by banks of physical persons is emphasized. Authors allocated the main problems of the Russian market of banking retail services in 2016 and offered actions for increase in efficiency of activities of retail division of commercial bank.

Keywords

Retail business, business processes of retail servicing, retail banking services, commercial bank

Банковский бизнес сегмента «розница» в Российской Федерации на сегодняшний момент времени, не смотря на кризисные настроения основных клиентов, имеет огромный потенциал роста и развития. Коммерческие банки рассматривают физических лиц как одних из значимых поставщиков денежных средств, при этом, если внешнее окружение физических лиц позволяет говорить о росте доходов населения, то и значение этого источника появления и оседаемости пассивов растёт.

Однако клиенты-физические лица потенциально являются также и активными потребителями ресурсов, например, в процессе получения в коммерческих банках разнообразных кредитных продуктов. [2, с. 45] Необходимо отметить, что в любом случае (как со стороны формирования пассивов, так и активов) рост операций физических лиц в банках обеспечивает банковскому сектору получение комиссионных доходов от услуг. Достаточно часто подобные доходы напрямую не связаны с движением денежных средств во вклады или размещением их в виде кредитов: обмена валюты, денежных переводов, операций с платежными картами, оплаты через банк услуг разнообразных компаний и т. д.

Специфической чертой розничного бизнеса так же является то, что все условия о предоставлении продуктов данного направления, в том числе их стоимость, открыто публикуются на сайтах банков, информационно-аналитических и справочных порталах (в части процентных ставок по вкладам и кредитам). В отличие, например, от формата публикации данных по продуктам и услугам, предлагаемых корпоративным клиентам, которые, как правило, требуют индивидуального согласования. [1, с.22]

Розничный банковский бизнес – это самостоятельное направление банковской деятельности, связанное с предоставлением стандартизованных услуг массовому потребителю. [7, с.47] (см. рисунок 1.)



Рисунок 1 – Характерные особенности направления розничной банковской деятельности

Совершенствование бизнес-процессов розничного обслуживания клиентов является одной из важнейших задач развития российского банковского сектора. Это обусловлено следующими факторами. С одной стороны, розничное обслуживание клиентов в банковском секторе отображает степень экономического развития страны, а с другой стороны, розничное обслуживание в банковском бизнесе содействует развитию экономики, давая населению страны финансовые ресурсы в виде кредитов и принимая средства на депозитные вклады.

К сожалению, финансовый кризис остановил поступательное развитие российского банковского рынка и его розничного сегмента. Нарушение установившихся доверительных отношений между банками и клиентами больше всего ударило именно по банковской рознице.

Можно выделить основные особенности розничного банковского рынка:

– деятельность банков по оказанию услуг находится в сфере особого внимания государства и общества, так как банковский сектор с социальной точки зрения – это сфера повышенного риска, ибо потеря банком способности нормального обращения переданных ему денег влечет за собой потерю сбережений населением, в том числе наименее социально обеспеченной его части;

– в российском законодательстве деятельность банков, связанная с привлечением и использованием денежных средств физических лиц, рассматривается как оказание услуг;

– розничные банковские услуги – это предлагаемые населению для удовлетворения личных, семейных потребностей, не связанных с предпринимательской деятельностью, такие услуги банков, в основе которых лежат стандартизированные банковские продукты.

Важнейшим фактором развития современного розничного банковского бизнеса является динамичное расширение территориального присутствия в регионах России. Розничные банковские сети организуются таким образом, чтобы обеспечить возможность оказания любой из существующих услуг в каждом отделении банка (или даже на расстоянии).

Автором статьи выделены основные проблемы российского рынка банковских розничных услуг в 2016 году:

1. Проблема базового банковского обслуживания
2. Проблема падения средней доходности по рынку депозитов (вкладов)
3. Проблема развития рынка автокредитов
4. Проблема снижения доходности на рынке ипотечного кредитования
5. Проблема роста стоимости услуг карт для розничных клиентов
6. Проблема острого роста спроса клиентов в потребительском кредитовании.

Решения по совершенствованию бизнес-процессов розничного обслуживания клиентуры банка должны быть сконцентрированы на активной разработке и внедрении инновационных продуктов, а также принятия положительных результатов международного опыта. Эти предложения будут учитывать направления сотрудничества банка в сфере коммуникации с клиентами, оформления услуг, а также дополнительных сервисов, которые помогут банку завоевать лояльность клиента и увеличить продажи.

Для решения данных задач банку необходимо создать комплексный механизм действий (см. рисунок 2).



Рисунок 2 – Алгоритм разработки мероприятий по повышению эффективности деятельности розничного подразделения коммерческого банка

1. Повышение кредитного портфеля коммерческого банка. Коммерческий банк проводит анализ поведения своих клиентов: обращения в банк, повышение или снижение активности по карте ил счету, открытие или закрытие депозита и другие.

В результате данного анализа можно выделить основных потенциальных клиентов, которые не только смогут обеспечить увеличение кредитного портфеля банка, но и обеспечат возвратность кредита:

- Клиент, держатель платежной карты, на которую организация-работодатель начисляет заработную плату сотруднику.
- Клиент, уже пользующийся кредитными продуктами банка.

Данный подход сможет не только увеличить кредитный портфель банка, снизить риск невозврата кредита, но и повысить лояльность клиентов. [3] [4]

2. Традиционно, предпочтение большинства универсальных банков было отдано привлечению депозитов. Но в данной деятельности банк сталкивается с такими проблемами, как привлечение клиентов, разработка конкурентоспособного продукта, внедрение дополнительных сервисов.

Одним из способов не только привлечения клиентов, но и их удержания, является разработка сезонных предложений для льготных категорий граждан, например, пенсионеров, доля которых на рынке депозитных услуг составляет более 60%. В данных программах внедряются льготные условия размещения, предполагающие повышенный размер процентной ставки.

3. В условиях сильной конкуренции, перед банком стоят задачи увеличения клиентской базы, удержания клиента, повышения лояльности клиента к банку.

Одним из способов увеличения клиентской базы является заключение кобрендингового проекта с организацией, что можно рассматривать как способ повышения интереса держателей карты к новым услугам и возможностям.

Интересы банка в реализации данного проекта заключаются, прежде всего, в получении прибыли. Данная цель может быть выражена как напрямую, по средствам получения комиссии с организации за выполнение банковских операций, а также опосредовано, через использование остатков на счетах держателей платежных карт.

В данный период времени розничный банковский бизнес является одним из факторов быстрого роста банковского сектора и ключевой составляющей большинства банков. Составляющая розничного бизнеса в банковском секторе будет расти по мере повышения финансового состояния граждан и возникновении у них большей потребности во многих финансовых услугах.

Список использованной литературы:

1. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие/ кол. авторов – М.: КНОРУС, 2013 – 416с.
2. Бондаренко Т.Г. Направления кредитной политики коммерческих банков в современных условиях // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации. 2014. С. 44-46.
3. Бондаренко Т.Г. Управление кредитной деятельностью банка // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации. 2014. С. 46-49.
4. Бондаренко Т.Г. Проблемы и перспективы развития системы розничного кредитования коммерческих банков // В сборнике: актуальные проблемы современной науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр «Аэтерна». 2014. С. 71-73.
5. Гуськова М.Н., Фролова Т.В., Исаева Е.А. Современное состояние российского финансового рынка // В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 145-151.
6. Исаева Е.А., Макоsov В.И. К вопросу об экономической эффективности банков в условиях кризиса // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 1 (32). С. 58.

УДК 330.8

А.П. Сурувикина

Студентка НИМИ ДГАУ

г. Новочеркасск, Ростовская обл.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**Аннотация**

Данная статья посвящена анализу содержания основных этапов в развитии мировой экономической мысли. Отражаются главные тенденции в ее изменении, концепции наиболее крупных мыслителей, внесших наибольший вклад в экономическую науку. Рассматривая историю экономической теории древнего мира, экономические идеи периода феодализма, концепции основных теоретиков экономики капиталистического общества, излагается материал о развитии экономической мысли периода капитализма в следующие периоды: конец XVII- начало XIX века, середина XIX - начало XX века, в XX век.

Ключевые слова

Марксизм, меркантилизм, физиократы, классическая политическая экономия, неоклассическая экономическая теория.

Развитие общества неразрывно связано с реализацией духовных и материальных потребностей людей. Присвоение средств производства - центральное звено в формировании собственности.

Первые элементы экономического мышления учёные находят в папирусах Древнего Египта и древнеиндийских трактатах. Ценные экономические заповеди содержатся в Библии. Экономическая теория как наука начинает формироваться в трудах древнегреческих мыслителей, таких как Ксенофонт, Платон, Аристотель. Именно они назвали учение об организации домашнего хозяйства в условиях рабовладения, основанного на элементах рынка и натурального хозяйства «экономия» (от древнегреч. «*ойкос*» - дом, хозяйство; «*номос*» - правило, закон).

Основной признак, по которому разграничивают человека и животное, даёт экономика. «Адам Смит отмечал, что слово «стоимость» имеет 2 значения. Иногда оно обозначает полезность какого-то предмета, а иногда – возможность приобретения других вещей.» [3].

Возвышение потребностей предполагает экономическое развитие общества. Прогресс связан с развитием материального производства, освоением новых ресурсов и сил природы. В своей основе - это локальный процесс, так как природные ресурсы расположены неравномерно. Появляется неравенство между различными хозяйственными общинами. Такая форма организации производства и обмена называется натуральным хозяйством.

Меркантилизм

В этот период основным направлением экономической мысли был меркантилизм - концепция, которая видела основу национального процветания в накоплении благородных металлов (золота и серебра), считавшимися главными формами богатства. К числу виднейших представителей этого направления можно отнести уже упоминавшегося выше А. Монкретьена, английского экономиста Томас Мэна (1571-1641), французского экономиста и политика Жана Батиста Кольбера (1619-1683), российского экономиста и публициста Ивана Тихоновича Посошкова (1652-1726). В целом меркантилизм для своей эпохи был

прогрессивной экономической теорией, впервые вскрывшей основную цель развития капиталистического способа производства.

Недостатками меркантилизма были: во-первых, неправильная трактовка источника богатства, прибыли и их основных форм; во-вторых, ошибочное определение собственной стоимости денег (меркантилисты считали, что эта стоимость обусловлена природными свойствами золота и серебра); в-третьих, рекомендации ранних меркантилистов запретить вывоз денег из страны, ограничить импорт сдерживали развитие торговли; в-четвертых, предметом политической экономии они считали отношения в сфере обращения.

Физиократы

Другое направление экономического учения, возникшего как реакция на меркантилизм, было представлено в трудах физиократов. Французские учёные Франсуа Кенэ (1694-1726) и Анн Тюгро (1727-1781) явились основателями школы физиократов, представители которой считали, что только земля продуктивна и что только труд сельскохозяйственных работников способен создать чистый продукт, то есть доход, превышающий затраты. Свои доходы, по мнению физиократов, промышленники и купцы получают из «вторых рук». С точки зрения физиократов - экономистов Ф. Кене, Ж. Тюрго и других, капитал - один из факторов производства, а прибыль - форма дохода с капитала. Они полагали, что экономическая политика должна осуществляться в соответствии с принципом «разрешайте делать, что хочется, и идти, куда хочется».

Эта школа сформулировала требование - полная экономическая свобода личности и свободная конкуренция, не ограниченная вмешательством государства.

Классическая политическая экономия

В формировании и развитии политической экономии как науки выдающуюся роль сыграли такие учёные, как уже названный нами Франсуа Кенэ (1694-1774), английские экономисты Уильям Пети (1623-1687), Адам Смит (1723-1790), Давид Риккардо (1772-1823), Джон Стюарт Миль (1806-1873), французский экономист Жан-Батист Сэй (1762-1832). Не смотря на различие их взглядов, иногда существенные, все они относятся к классикам политической экономии.

А. Смит и его последователи разработали экономическую теорию, в основе которой лежала концепция трудовой стоимости. Они считали, что богатство создаётся не только земледелием, но и трудом всех других классов, все нации в целом. Все классы, участвуя в процессе производства, сотрудничают, вступают в кооперацию, что исключает всякое различие между «бесплодными» и производительными видами деятельности. Это сотрудничество наиболее эффективно, если оно осуществляется в форме рыночного обмена.

Марксизм

К. Маркс довел до уровня научной теории идею классиков политической экономии о двойственном характере. Он установил, что обмен является существенным условием превращения продукта труда в товар, определения стоимости товара, его реализации. К. Маркс выделил понятие рыночной средней стоимости товара, вокруг которой колеблются цены под влиянием спроса и предложения.

В трудах К. Маркса несколько прямолинейно отстаивался принцип экономического детерминизма, примат экономики над системой надстрочных отношений, то есть устанавливалась односторонняя зависимость этих сфер общественных отношений от экономики. Такая зависимость действительно наблюдается на протяжении длительного периода времени и в широком формационном контексте.

«В результате К. Маркс вывел условие пропорциональности обмена между двумя подразделениями: $V_1 + M_1 = C_2$. Это условие было доказательством возможности полной реализации продукта при капитализме.»[4]

Неоклассическая экономическая теория

В последней трети XIX в. с развитием внутренних экономических и социальных противоречий капитализма начинается стадия, характеризующаяся возникновением монополий и активным вмешательством государства в развитие экономики, ее огосударствлением. Эта стадия неоднозначно трактовалась представителями различных направлений и школ экономической теории. В марксистской политической экономии ее называли империализмом (Ленин), в трудах западных ученых самыми

распространенными стали названия «корпоративный» и «народный», «индустриальное общество», «общество потребления».

Экономикс

Неоклассическая теория является одной из 3-х течений современной западной экономической теории (экономикса). Западная экономическая теория в отличие от марксизма, представляет собой не целое, а совокупность различных течений, школ, иногда резко различающихся методами анализа, конечными выводами и рекомендациями в области экономической политики. Отсутствие единства взглядов среди западных экономистов - не следствие слабости науки, а отражение многообразия экономической действительности, ее противоречивости и изменчивости.

Основные этапы развития экономической теории

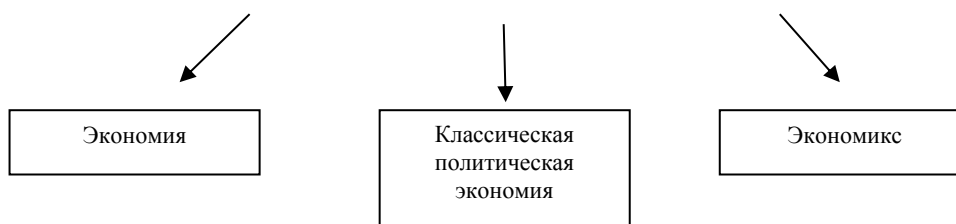


Рисунок 1

Список использованной литературы:

1. Белокрылова, О.С. экономическая теория// О.С.Белокрылова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 448 с.
2. Борисов, Е.Ф. Основы экономики: Учебное пособие // Е.Ф. Борисов. – М.: Юрайт – издат-во, 2009. - 316 с.
3. Максимова, Е. А. Методологические основы исследования отношений обмена. В сборнике: Человек и общество: поиски, проблемы, решения. Сборник научных и методических статей. Под редакцией. Л.С. Николаевой, 2008 год. С. 88-95.
4. Максимова, Е.А. Трансформация отношений обмена в производственном процессе на этапе становления рынка в России // Е.А.Максимова. – Ростов-на-Дону: издат-во ЮФУ, 2010. – 191 с.
5. Мамедова, О.Ю современная экономика // О.Ю. Мамедова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 456 с.

© Суловикина А.П., 2016

УДК 330

Убирайлова В. Г., Войгова А. С., Черненко Л. Н.

Студенты

НИМИ ДГАУ им. А. К. Кортунова
г. Новочеркасск, Российская Федерация

КОНЦЕПЦИЯ ОБМЕНА В ТРУДАХ ЭКОНОМИСТОВ ШКОЛЫ МАРЖИНАЛИЗМА

Аннотация

В статье рассмотрена концепция обмена в трудах экономистов школы маржинализма. Главная мысль работы заключается в исследовании концепции обмена с позиции теории предельной полезности. Для этого были рассмотрены труды ученых прошлых столетий и современности.

Ключевые слова

Концепция обмена, теория обмена, маржинализм, маржиналистская революция, этапы, теория предельной полезности.

Сущность обмена, его свойства, характеристики, принадлежность к воспроизведенному процессу относятся, в основном, к сторонникам классической политической экономики. Много идей в развитие обмена привнесли Ф. Кенэ, А. Смит, Р. Рикардо, К. Маркс и другие.

Тем не менее, нельзя сбрасывать со счетов вклад ученых-маржиналистов в общую экономическую теорию, и в частности в теорию обмена. Целью настоящей статьи является исследование концепции обмена с позиции теории предельной полезности, или маржинализма. Для этого нужно решить ряд задач:

- 1) разобраться с позицией ученых прошлых столетий;
- 2) описать современную ситуацию по развитию теории обмена;
- 3) сделать выводы и обобщения по поводу концепции обмена.

Маржиналистская революция состояла из двух этапов. Первый пришелся на 1870-е гг., когда сформировались первые идеи маржинального анализа и возникла математическая школа экономической науки. Этот этап принято называть «субъективным направлением» политической экономии, так как оценка полезности товара признавалась характеристикой с позиции конкретного человека. Вторым этапом маржинальной революции пришелся на 90-е гг. XIX в. Идеи маржинализма стали популярными и признанными во многих странах. Этот этап развития можно рассматривать как формирование неоклассического направления экономической мысли [8].

Суть маржиналистской революции заключается в следующих изменениях. Во-первых, в теорию стоимости был внесен принцип оценки благ на основе их субъективной полезности для конкретного потребителя. Во-вторых, был использован принцип предельности, который заключается в переходе от анализа совокупных и средних величин к анализу предельных. В-третьих, переход к анализу последовательных изменений предельных величин открыл дорогу применению в экономической теории математических методов и способствовал прогрессу экономического анализа [6].

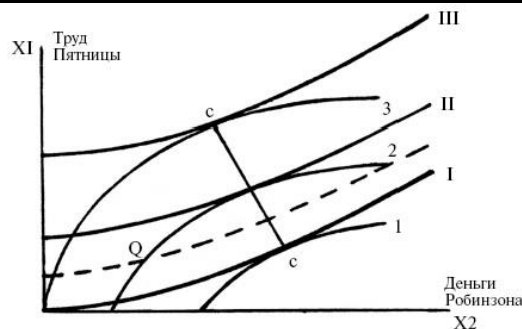
К. Менгер, отвергая концепцию обмена объективных, эквивалентов, указывал, что обмен обязательно должен быть выгоден для обеих сторон, иначе стороны с той же легкостью согласились бы обратно поменяться теми же благами [7]. По мнению К. Менгера, различия в относительно субъективной ценности одних и тех же благ для разных людей являются причиной обмена. Обмен блага X на благо Y произойдет только тогда, когда индивид А оценивает X выше, чем Y, а индивид В – наоборот. Он будет продолжаться до тех пор, пока относительные ценности благ для обоих индивидов не выровняются, и у них не будет стимулов продолжать обмен, т.е. наступит равновесие. Таким образом, субъективные ценности определяют меновое соотношение благ.

У Джевонса теория обмена одновременно является и теорией ценности. Указывая на многозначность понятия «ценность», которое автор решил свести к меновой стоимости, т.е. к пропорции обмена одного блага на другое. Эта меновая пропорция на свободном и открытом рынке должна быть в данный момент единой для данного однородного блага. Торг на рынке ведут так называемые торгующие стороны, которыми могут быть индивиды, группы лиц данной профессии и даже население целых континентов. Понятие торгующих сторон потребовалось Джевонсу для того, чтобы его теорию индивидуального обмена, основанную на теории предельной полезности, можно было распространить на реальные рынки, где действует множество продавцов и покупателей. Свою идею он формализовал в уравнении следующим образом:

$$\frac{FDU_{1(a-x)}}{FDU_{1(y)}} = \frac{y}{x} = \frac{FDU_{2(x)}}{FDU_{2(b-y)}}$$

Представленное уравнение, по сути, является условием потребительского равновесия, выражающегося в пропорциональности предельных полезностей относительно цен [2].

Ф. Эджуорт рассматривал случай изолированного обмена при помощи кривых безразличия (рисунок). Геометрическое место касания кривых безразличия Эджуорт назвал «контрактной кривой» (СС). Эти точки предпочтительнее всех остальных потому, что в любой из других точек один из участников обмена может улучшить свое положение, не ухудшая положение другого. Таким образом, при изолированном обмене все точки контрактной кривой являются равновесными и нельзя заранее определить, какая из них будет достигнута: это зависит от того, насколько искусно будет вести торг каждая сторона, и какая цена будет предложена как «стартовая».



I-II-III – кривые Робинзона и 3-2-1 – кривые Пятницы в порядке возрастания
Рисунок – Случай изолированного обмена по Ф. Эджуорту

При наличии большого числа участников рынка становится возможен арбитраж, что приводит к ценовой конкуренции, и некоторые точки на контрактной кривой становятся недостижимыми. В пределе, при множестве продавцов и покупателей, цена будет стремиться к одной точке, соответствующей совершенной конкуренции. Смысл теоремы Эджуорта в том, что в случае совершенной конкуренции, когда число продавцов и покупателей бесконечно, равновесие обмена является определенным [5].

В теориях предельной полезности XX в. большое внимание обращается на разработку основ теории выбора отдельного потребителя. Проблемы выбора, прежде всего, связаны с пониманием и измерением самой категории предельной полезности. Разработаны экономико-математические модели, позволяющие практически изучать динамику и структуру потребительского спроса, как по отдельным товарам, так и в агрегированном виде. В качестве важных элементов этих моделей используются коэффициенты эластичности спроса по ценам (включая и коэффициенты перекрестной эластичности) и коэффициенты эластичности спроса по доходам. Данные модели используются для прогнозирования изменения рынка, оценки колебаний его емкости в зависимости от изменения цен и других факторов [3].

В качестве нового неценового фактора, влияющего на поведение всех экономических агентов, определена информация. Эрроу К. (США) в труде «Информация и экономическое поведение» рассмотрел влияние факторов риска и неопределенности на поведение экономических агентов и рыночное равновесие. В противовес прежним взглядам о том, что основным фактором, определяющим экономическое поведение индивидов и фирм, являются цены, а индивиды и фирмы максимизируют полезность и прибыль при данных ценах, вводятся неценовые факторы, представляющие собой информацию [9].

Маржинализм же несет интересы буржуазии, прикрывая их преимуществами равновесия хозяйствующего субъекта. Однако, изначально маржинализм не просто не касался буржуазных интересов, а открыто защищал их [1].

Маржиналистская теория утверждает, что доли заработной платы, прибыли и ренты в продукте будто бы пропорциональны предельной производительности соответствующих факторов производства и что распределение вновь созданной стоимости «функционально» определяется предельной производительностью этих факторов.

Формально – цель данной концепции состояла в том, чтобы объяснить колебания потребительского спроса и найти «максимальное» (или наиболее выгодное) решение в распределении расходов отдельного потребителя на различные виды товаров. Фактически – это была попытка закрепить принцип «максимизации» прибыли предпринимателя путем «минимизации» его производственных расходов на оборудование, рабочую силу и т.п. [4].

Анализируя труды экономистов-маржиналистов, нужно прийти к следующим выводам:

1. Они по своему описывали категорию стоимости, исходя из субъективных предпочтений потребителей;

2. Выявляли характеристики и структуру потребительского спроса по определенным товарам;

3. Задействовали в качестве фактора, влияющего на потребительский выбор и формацию;

4. Рассматривали задачи минимизации расходов и максимизации полезности.

Все же до конца не раскрыты механизмы обмена с позиции теории маргинализма, и они ждут новых научных разработок.

Список использованной литературы:

1. Ануфриева, И.С., Хуаде, С.Н. Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно-практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / в 3 ч. Ч.1 - Уфа: Аэтерна, 2016. – 212 с.
2. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994.
3. Вишневецкий, В. Теория стоимости в экономической науке // Экономист. 2007. № 5. С.39.
4. Гумбатова, С. И. Неоклассическая теория цен и доходов // Журнал «Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития». Новосибирск: Общество с ограниченной ответственностью «Центр развития научного сотрудничества»
5. Максимова, Е. А. // Трансформация отношений обмена в воспроизводственном процессе на этапе становления рынка в России: монография / Е. А. Максимова. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2010. – 192 с.
6. Максимова, Е. А. Методологические основы исследования отношений обмена // Человек и общество: поиски, проблемы, решения. Сборник научных и методических статей. Под редакцией Л. С. Николаевой. Новочеркасск, 2008. С. 88-95.
7. Менгер, К., Бёй-Баверк, Е., Визер, Ф. Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992.
8. Сыроватская, Д. В. Анализ современных течений в экономике // Студенческий электронный журнал «Стриж». Волгоград / Волгоградский государственный социально-педагогический университет
9. Эрроу, К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 1995. – № 5.

© Убирайлова В. Г., Войтова А. С., Черненко Л. Н., 2016

УДК 338

Л.М.Хидиятулина

студент 4 курса ИЭОБиА,ЧелГУ
г.Челябинск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены определения понятия "инновации", далее сформулированы признаки инновационной экономики. Проанализированы ключевые, на взгляд автора, аспекты Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Автором выявлены тенденции и проблемы инновационного развития экономики России и предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова

Инновация, модернизация, рынок технологии, экономика.

На сегодняшний день в условиях рыночной экономики характерной чертой развитых стран является введение инноваций. Опыт таких стран показывает, что стратегической моделью экономического роста становится интенсивное осуществление исследований на основе новых технологий, создание уникальной продукции и ее успешная реализация на международном рынке. Россия, как развивающаяся страна, в данный момент также находится на пути обновления экономики страны и сейчас, в период относительно нестабильной экономико-политической ситуации, государству особенно необходима модернизация экономической системы, которая будет приближать российское общество к постиндустриальному и позволит отечественной экономике быть совершенно независимой от других стран. И для создания принципиально новой, современной экономики, отвечающей быстро изменяющимся условиям мирового

рынка, России нужны инновации. Таким образом, сформулирована цель работы - изучить проблемы внедрения инноваций в экономику России.

Прежде всего следует рассмотреть суть понятия "инновации". Так, согласно "Большому толковому словарю" 1998года. С.А. Кузнецова, "инновации - комплекс мероприятий, направленных на внедрение в экономику новой техники, технологий, изобретений и т.п.; модернизация"[3]. В 2009 году определение трактуется Милославским И.Г., академиком Международной академии наук высшей школы, доктором филологических наук, профессором: "инновация — это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы, т. е. применено на практике"[6]. Таким образом, как и более 10 лет назад определение означает введение нового для улучшения действующей системы. Как правило, инновации в экономике способствуют росту экономики страны в целом и в отдельных отраслях, стимулируют и повышают конкурентоспособность организаций, снижают затраты производства за счет использования новых технологий, улучшают качество продукции и услуг, позволяют экономить сырье и время на производство продукта. Можно сформулировать следующие признаки инновационной экономики: это возможность государства обмениваться знаниями и опытом на международной арене новых технологий; также следует отметить преобладание доли высокотехнологичных производств в стране, новых продуктов и услуг; и, самое главное, наличие в стране национальной инновационной системы, которая включает правовые, финансовые, социальные институты, поддерживающие эффективную деятельность и взаимодействие научно-исследовательских центров и коммерческих организаций. Создание инновационной системы является основополагающим принципом развития инновационной деятельности, так как только такая комплексная работа позволяет воздействовать на усовершенствование научно-технической деятельности. Так, в 2011 году распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. утверждена Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, она разработана на основе положений Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» [1], [2]. Отмечено, что переход к инновационной экономике невозможен без формирования конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы. Согласно данной стратегии, определены цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики и ключевыми направлениями являются следующие: Приоритет первый подразумевает развитие человеческого капитала. Так как сегодня для процветания любой компании, отрасли и страны необходимо наличие квалифицированных кадров, стратегия подразумевает развитие кадрового потенциала инновационной экономики в широком смысле. Здесь необходимо развитие конкурентоспособных исследовательских, преподавательских, управленческих кадров и создание соответствующих благоприятных условий для такого развития. Приоритет второй предполагает значительное повышение инновационной активности бизнеса, в первую очередь, посредством модернизации технологических процессов и вывода на рынок принципиально новых продуктов, конкурентоспособных на мировом рынке. Основная задача стратегии - привить бизнесу введение инноваций в деятельность компании и производство новых товаров и услуг. Приоритет третий - это продвижение инноваций в государственном секторе. Цель в том, чтобы государство начинало способствовать введению грамотных и эффективных обновлений, все большее воплощало инновационные проекты.

Действительно, государство свою задачу выполняет - Российская Федерация является одним из лидеров новейших технологий в космической, авиационной, оборонной, ядерной промышленности, демонстрируя уникальные разработки в этих отраслях, что, несомненно, является важным для страны. Правительство регулярно предоставляет гранты, проводит конкурсы, на базе университетов действуют научно-исследовательские центры, однако по рейтингу конкурентоспособности национальных инновационных систем Россия занимает лишь 35 место среди 50. Несмотря на то, что страна встала на путь инновационного развития экономики, инновационная деятельность в России еще слабо развита и неэффективно функционирует национальная инновационная система и препятствовать обновлению экономики может ряд проблем, существующих во многих отраслях экономики.

Серьезным фактором, затормаживающим процесс улучшения экономики, является большое количество административных барьеров. Даже существующая "Стратегия 2020", утвержденная 5 лет назад, не способствует решению проблемы. Так, представители крупнейших российских компаний при внедрении инноваций заявляют об излишней бюрократии и несовершенной законодательной среде, больших затратах времени на их преодоление. У ученых возникают трудности с получением патента и, не имея возможности получить его в России, регистрируют в Западной Европе, Японии и США, что наносит существенный урон российской экономике. Необходимо также отметить, что при сложной процедуре регистрации неудовлетворительно осуществляется контроль за соблюдением авторских прав, что должно предусматривать патентование.

Финансовый барьер играет немаловажную роль при внедрении инноваций. Введение новых технологий требует значительных вложений и, многие руководители не стремятся внести что-то новое в процесс производства и управления ввиду того, что срок окупаемости может быть равен десяткам лет, тогда как многие предприятия стремятся получить наибольшую прибыль в настоящее время. Здесь следует отметить одну тенденцию в России - инвесторы вообще мало заинтересованы в инвестировании в производство. В настоящее время экономика России в большей степени основана на добыче и экспорте нефти и газа, и внедрение и развитие инноваций идет в нефтегазовую отрасль, хотя не следует забывать о модернизации в промышленности, производстве и сельском хозяйстве. Причиной такой низкой инновационной активности является то, что при доходности значительно большей, чем от других видов деятельности, по совокупности технологий в долгосрочной перспективе каждая из технологий предполагает высокий риск, так как только около 3% из всех проектов будут прибыльными, поэтому точки зрения инвестора инновационные проекты бесперспективны, хотя именно они позволяют обеспечить наибольший доход в будущем, определяют направление технического прогресса, эффективно решают социальные проблемы и создают политический имидж технологически развитого государства.

Финансовый барьер можно рассматривать и с точки зрения оплаты труда специалистов, занятых в сфере исследований и разработок - из-за низкой заработной платы научно-исследовательская деятельность мало привлекает людей, не создавая мотивации работы в данной отрасли. Отсюда следует проблема "утечки мозгов" - интеллектуальной и бизнес-миграции, нехватка квалифицированных кадров, так 80% от общего числа эмигрировавших из России в 2010 году были высококвалифицированными работниками, все это, несомненно, негативно влияет на темпы роста экономики страны, снижает качество человеческого капитала в сфере инноваций.

Для внедрения какой-либо новой технологии, нового метода управления или контроля на предприятии необходимо создание специальной лаборатории, научно-исследовательского центра и, данные условия могут позволить себе чаще крупные компании. Что касается малого бизнеса, то не все предприятия способны осуществлять деятельность НИОКР внутри фирмы, организации привлекают сторонние организации или специалистов, заимствуют опыт из иностранных компаний, что не всегда эффективно, так как не ориентировано на российскую модель управления и производства. Поэтому возникает следующая ситуация - страна экспортирует сырье, а импортирует технологии, что не является рациональным. Национальные расходы на НИОКР считаются одним из ключевых показателей научно-технического развития страны, и во всем мире основную часть этих расходов берет на себя частный сектор экономики. В российской же практике ситуация иная: на долю государственных НИИ приходится 75% от всего объема реализуемых в стране НИОКР. В таком случае можно предложить снижение налоговых ставок государством для предприятий, создающих и внедряющих инновации, что, в свою очередь, сможет привлечь капитал на предприятие для его развития и развития экономики страны в целом.

Внедрение инноваций основывается на науке, на знаниях, в первую очередь, и государству нужно продолжать способствовать развитию исследовательских центров, образовательных программ, повышению квалификации сотрудников. Необходимо материально поддерживать сотрудников образования и научно-исследовательских организаций, достойно вознаграждая работников данных сфер. Необходимо и участие в процессе формирования эффективной инновационной системы всех регионов - интеграция, обмен знаниями и опытом позволят создать конкурентоспособную продукцию, которая сможет стать лидером и за рубежом.

Для создания инноваций обязательно нужны специальные площадки для анализа и исследования новинки, для обеспечения поддержкой каждой стадии процесса инновации - от стадии идеи до ее воплощения в полноценный продукт. Доля инновационных продуктов в общем объеме продаж в экономике России составляет сегодня составляет 5,1% - это мало, ее, согласно программе, следует повышать до 20%. Однако на сегодняшний день результаты российских исследований и разработок отечественным бизнесом остаются не востребованными, а созданная инновационная инфраструктура используется недостаточно интенсивно, прежде всего производственными предприятиями, следовательно, необходимо повышение заинтересованности к инновациям, на всех уровнях общества. Высокоразвитая инновационная экономика страны - это возможно, так как у России есть все необходимые ресурсы для этого ресурсы и, самое главное, исторически сильная научная культура по генерации знаний.

Список использованной литературы:

1. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. N 2227-р О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.
2. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О науке и государственной научно-технической политике"
3. Большой толковый словарь русского языка. - 1-е изд-е: СПб.: Норинт С. А. Кузнецов. 1998
4. Иванова С.А.. Основные проблемы инновационного развития России (компаративный анализ)//Электронный научно-практический журнал "Современные научные исследования и инновации", [Электронный ресурс], режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2014/04/33127>(дата обращения 10.11.16)
5. Максимов Н. Н. Теоретические основы инновационной деятельности // Молодой ученый. — 2013.
6. Милославский И. Новизна с последствиями. — М.: Известие, 2009.

© Хидиятулина Л.М., 2016

УДК: 65.011.56

Е.В. Чебочакова

магистрант второго года обучения

Университет ИТМО

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

Л.В. Минченко

к.э.н., доцент кафедры ПМиТТ

Университет ИТМО

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОГРАММНЫЕ И АППАРАТНЫЕ СРЕДСТВА ОБРАБОТКИ МЕДИЦИНСКОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Аннотация

В условиях активно развивающейся рыночной инфраструктуры к управлению медицинской организацией предъявляются повышенные требования. Для улучшения работы и повышения ее эффективности на всех этапах существуют различные системы информатизации. В статье рассмотрены современные программные и аппаратные средства применяемые на сегодняшний день в различных медицинских организациях.

Ключевые слова

Программное обеспечение, информатизация, информационный менеджмент, здравоохранение.

В настоящее время в здравоохранении весьма активно и динамично развивается рыночная инфраструктура, которая предъявляет новые требования к управлению медицинской организацией. Медицинские информационные системы призваны повысить качество и доступность медицинских услуг. Использование новых информационных технологий в современных медицинских центрах позволит легко вести полный учет всех оказанных услуг, сданных анализов, выписанных рецептов. Также при автоматизации медицинского учреждения заполняются электронные амбулаторные карты и истории болезни, составляются отчеты и ведется медицинская статистика. Автоматизация медицинских учреждений – это создание единого информационного пространства ЛПУ, что, в свою очередь, позволяет создавать автоматизированные рабочие места врачей, организовывать работу отдела медицинской статистики, создавать базы данных, вести электронные истории болезней и объединять в единое целое все лечебные, диагностические, административные, хозяйственные и финансовые процессы. Использование информационных технологий в работе поликлиник или стационаров значительно упрощает ряд рабочих процессов и повышает их эффективность при оказании медицинской помощи. [1]

И у нас в стране, и за рубежом первые попытки автоматизации работы лечебных учреждений начались в конце 70-х — начале 80-х годов с разработок автоматизированных рабочих мест (АРМ) врачей, деятельность которых была связана с трудоемкими математическими расчетами, — в основном в отделениях функциональной диагностики (например, АРМ врача ультразвуковой сосудистой доплерографии). Еще одно направление по внедрению вычислительной техники в медицинскую практику было связано с автоматизацией управленческих и административных функций (формирование реестров пациентов, бухгалтерско-экономические программы и т. п.). Некоторые крупные медицинские центры, в основном в США, пытались разработать «интеллектуальные» программы, позволяющие установить диагноз или сузить круг заболеваний при дифференциальной диагностике или определить минимальный набор диагностических тестов (например, экспертная система постановки диагнозов Internist).

В медицинской приборно-компьютерной системе (МПКС) можно выделить три основные составляющие: медицинское, аппаратное и программное обеспечение.

Применительно к МПКС медицинское обеспечение включает в себя способы реализации выбранного круга медицинских задач, решаемых в соответствии с возможностями аппаратной и программной частей системы. К медицинскому обеспечению относятся наборы используемых методик, измеряемых физиологических параметров и методов их измерения, определение способов и допустимых границ воздействия системы на пациента.

Под аппаратным обеспечением понимают способы реализации технической части системы, включающей средства получения медико-биологической информации, средства осуществления лечебных воздействий и средства вычислительной техники.

К программному обеспечению относят математические методы обработки медико-биологической информации, алгоритмы и собственно программы, реализующие функционирование всей системы.[3]

Значительный рост применения компьютерных технологий наблюдается в медицине и здравоохранении. Сейчас трудно представить себе современное лечебное учреждение без электронной регистратуры, аптечной сети, бухгалтерии, компьютеризированных рабочих мест врачей и среднего медицинского персонала. [2]

На сегодняшний день программы взаимодействия аппарат — врач — менеджмент - пациент — лечение - результат выглядят примерно так:

1. Структура: сервер → блок обеспечения непрерывного электропитания → компьютеры → рабочие станции → принтеры.

2. Режимы работы: сетевой, автономный.

3. 3. Функции:

1) АРМ врачей; 2) диагностические автоматизированные компьютерные системы; 3) компьютерные версии амбулаторных карт; 4) материально-технические ПК; 5) финансово-отчетные ПК и др.

4. Автоматизированная система: регистратура (медрегистратор), кассир, администратор, менеджер: ввод в компьютерную карту пациента всех видов оплаты диагностики и лечения по полисам ОМС, ДМС,

оказание сверхнормативных платных услуг и т. п. По специальным алгоритмам вводимые в ЛВС данные автоматически разносятся в блоке бухгалтерии по всем счетам (статьям): общая выручка, стоимость медикаментов, материалов, ФОТ (включая премиальные и штрафные начисления), оплата аренды помещения, модернизации, ремонта и приобретения оборудования, инструментов, отчисления по всем видам налогов и т.п., чистая прибыль, формирование отчетных данных и документов, их экономический анализ, включая выполнение финансовых планов, трудозатрат и т.п.

5. Эффективность: сокращение штата, операторов (администраторов, менеджеров, бухгалтеров), повышение качества диагностики и лечения, экономический эффект.[3]

В последнее время все большее распространение получают отечественные и зарубежные готовые программные решения для различных ЛПУ.

Одна из самых распространенных программ — это "1С:Медицина. Стоматологическая клиника" на платформе "1С:Предприятие 8.3" от российского разработчика "1С". Данная МИС позволяет создать единое информационное пространство с разделением доступа к данным по ролевому принципу (например, руководителя организации, сотрудника регистратуры клиники, медицинского персонала, сестры-хозяйки). Предусмотрен удобный механизм оформления и представления предварительных записей пациентов, назначение индивидуальных меток пациентам, графическое представление зубной формулы, ведение в программе полной цепочки лечения пациентов, эффективная работа с клиентами (в том числе возможность осуществления sms и email рассылок), подключения разнообразного внешнего оборудования (фискальных регистраторов, сканеров штрихкодов, считывателей магнитных карт, терминалов сбора данных, эквайринговых терминалов и др.), возможность обмена данными с другими программами "1С".

Dental4Windows — не менее популярная программа для управления стоматологической клиникой любого масштаба. Первая версия программы была спроектирована в 90-е годы сиднейским стоматологом. Программа Dental4Windows позволяет полностью автоматизировать работу медицинского и административного персонала стоматологических клиник и медицинских центров, а также стоматологических отделений многопрофильных поликлиник и больниц, отдельных стоматологических кабинетов. Функционал Dental4Windows включает в себя трехмерную (3D) и традиционную карты зубов, 3D изображение черепа, chat - мгновенный обмен сообщениями между сотрудниками клиники, модуль «Стерилизация» - контроль оборота медицинского инструментария, электронное расписание с произвольной группировкой врачей и кабинетов, электронная история болезни, планирование лечения, система автоматического формирования вызовов пациентов на профилактику, финансовый блок, расчет заработной платы врачам и среднему медицинскому персоналу, модуль "Касса" с возможностью ведения нескольких кассовых журналов, модуль взаимодействия со страховыми компаниями (ОМС, ДМС), складской учет материалов, контейнер электронных документов для каждого пациента, модуль взаимодействия с зуботехническими лабораториями, система сопряжения со всеми известными радиовизиографами и панорамными рентгеновскими аппаратами, система сопряжения с программой Florida Probe (пародонтология), графический редактор рентгеновских изображений, расчет ТРГ для ортодонтии, большой набор форм для составления аналитических и статистических отчетов, система подготовки и отправки напоминаний пациенту в виде СМС, бумажных или электронных писем, встроенная программа 3D видеоуроков для мотивации пациентов, модуль бизнес-аналитики для расчета ключевых показателей эффективности (KPI).

"IDENT" — российская компьютерная программа для управления стоматологической клиникой, предназначена для оптимизации работы персонала, сокращения временных и денежных издержек на обслуживание клиентов. Функционал программы включает в себя такие базовые возможности как быстрый поиск удобного для пациента время в расписании, ведение кассы, печать отчета в конце рабочего дня, быстрое формирование и печать всех необходимых для пациента документов. Кроме того позволяет формировать статистические и аналитические отчеты, вести амбулаторные карты (заполнение истории болезни из настраиваемых шаблонов, составление планов лечения и печать амбулаторных карт в форме 043у, автоматическое прикрепление рентгеновских снимков от любых рентгенов, добавление к карточке пациента любых снимков и фотографий). Важным преимуществом является CRM, в том числе повышение

посещаемости клиники, планирование приемов, приглашение пациентов на профосмотры, ведение листа ожидания, рассылка СМС. В этой же программе ведется учет заработной платы, в том числе расчет повременной и сдельной заработной платы персонала, задание базы для расчета ЗП, отличную от стоимости услуги, настройка различных бонусов и вычетов, ведение табеля фактического учета рабочего времени. Возможно работать с лабораторией (формирование и печать заказ-нарядов, отслеживание готовности заказов, управление складом зуботехнических изделий, контроль выставляемых лабораторией актов). Что немаловажно для современной стоматологической клиники программа IDENT позволяет эффективно взаимодействовать со страховыми компаниями и с ОМС. Для сетевых клиник предусмотрен механизм работы с филиалами. Также есть механизм контроля расхода и остатков материалов в клинике, закупка материалов, формирование отчетов по изменению цен на материалы, синхронизация данных с программой 1С: Бухгалтерия. [2]

В последние годы информатизация здравоохранения и медицинской науки успешно продолжила свое дальнейшее развитие на уровне современных требований новейших технологий, постепенно охватывая новые информационные массивы этих отраслей и системы обязательного медицинского страхования, располагающего обширным информационным пространством на федеральном уровне.

Список использованной литературы:

1. Королук И.П. Медицинская информатика: Учебник / И.П. Королук. – 2 изд., перераб. и доп. – Самара: ООО «Офорт»: ГБОУ ВПО «СамГМУ». 2012. - 6-8 с.
2. Российский стоматологический журнал. №5 от 20.11.2013г. - 38 с.
3. Сидорова М.А., Костенков С.Ю.: Журнал/Известия Южного федерального университета. Технические науки. Выпуск №11(136)2012. - 37 с.

© Чебоचाкова Е.В., Минченко Л.В., 2016

УДК 336.7

А.К. Чеговцова

Магистрант 3 курса

Финансовый университет при Правительстве РФ, уфимский филиал

Научный руководитель: **Т.Н. Шашкова**

К.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»

Финансовый университет при Правительстве РФ, уфимский филиал

ЦЕЛЬ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ И БАНКОВСКИХ ГРУПП И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ

Аннотация

В статье дано определение понятия цели «риск-ориентированного подхода в оценке деятельности банков и банковских групп». Определены основные компоненты риск-ориентированного подхода в оценке деятельности банков и банковских групп и приведена их характеристика. Также определен перечень проблем на пути внедрения риск-ориентированного подхода в оценке деятельности банков и банковских групп.

Ключевые слова

Риск-ориентированный подход, банки и банковские группы, оценка деятельности банков и банковских групп, проблемы внедрения.

Современную российскую банковскую систему можно описать как динамично развивающуюся. Тем не менее, на протяжении последних лет наблюдается рост уровня кредитного риска, который усугубляется постоянно растущими требованиями Банка России. Помимо этого появляются новые виды рисков, ранее не

характерные для банков. Это подталкивает банки разрабатывать новые и совершенствовать старые подходы к осуществлению эффективной оценки рисков с тем, чтобы своевременно устранять возникающие угрозы для своей деятельности. Подобные экономические условия диктуют определенные условия для выживания в банковской среде. Одним из многочисленных инструментов в решении этих проблем является риск-ориентированный подход в оценке деятельности банков и банковских групп.

Таким образом, *цель* риск-ориентированного подхода в оценке деятельности организации можно обозначить как выявление негативных факторов и угроз устойчивости банка/банковской группы на ранней стадии и оперативное применение эффективных мер реагирования.

Активное внедрение такого подхода продиктовано международными тенденциями по оценке рисков, а также повышением требований по надзору Банком России. В рамках риск-ориентированного подхода можно выделить два важных компонента, на которых он основывается:

- мотивированное суждение;
- мониторинг финансовой устойчивости.

Применение мотивированного суждения позволяет расширить границы анализа, так как наряду с соблюдением формализованных нормативов деятельности, производится оценка качества управления рисками. Мотивированное суждение переводит анализ на более высокий уровень и позволяет сконцентрироваться на содержательных аспектах. Касательно мониторинга финансовой устойчивости, то он позволяет сконцентрироваться на оценке ситуации на системном уровне.

Развитие и внедрение риск-ориентированных подходов в оценке деятельности организации возможно при применении вышеуказанных компонентов. Главным преимуществом этого подхода является то, что он позволяет обеспечить превентивный характер оценки рисков.

Однако на пути внедрения этого подхода приходится сталкиваться с рядом проблем, которые препятствуют развитию и внедрению эффективных риск-ориентированных подходов оценки основных рисков деятельности банков и банковских групп. Мы выделили пять основных пунктов, которые наиболее точно на наш взгляд отражают проблемы, связанные с внедрением риск-ориентированных подходов:

1. Избыточные требования надзорных органов. Основная часть рабочего времени сотрудников уходит на подготовку многочисленных отчетов для надзорного органа (Банка России), что отвлекает от содержательного анализа рисков;

2. «Раздутая» и «запутанная» организационная структура банка/банковской группы. Снижается оперативность действий и усложняется процесс взаимодействия и согласования различных процессов;

3. «Грубая» оптимизация, масштабные сокращения. В процессе оптимизаций и сокращений в большинстве случаев на сотрудников возлагается двойная, а порой и тройная нагрузка, в результате чего с трудом в срок выполняются запросы надзорных органов, а сроки по остальным задачам постоянно сдвигаются.

4. Отсутствие мотивации - потеря кадров. В погоне за прибылью банки и банковские группы не индексируют заработные платы сотрудников, отказываются от системы премирования, а в худшем случае сокращают заработную плату. Такие действия приводят к оттоку квалифицированных кадров, которые задействованы в важных процессах, в том числе в оценке системно важных рисков, а на обучение новых необходимо не мало времени и как результат проекты по разработке и реализации риск-ориентированных подходов либо откладываются, либо совсем закрываются;

5. Несовершенство информационных систем банка и банковской группы. Для оперативного подсчета показателей и их оценки необходимы корректные выгрузки количественных и качественных данных в различных информационных разрезах из различных баз данных банка. Одной из причин ошибок в выгрузках на практике является некорректное введение сотрудниками первичной информации в базы данных. Другая немало важная причина это несовершенство учетных систем, которые требуют технических доработок.

Таким образом, рассмотрев цели и компоненты риск-ориентированного подхода к оценке деятельности банков и банковских групп мы определили, что он позволяет обеспечить превентивный характер оценки рисков и является неотъемлемым дополнением к уже существующим требованиям по оценке рисков. Тем не

менее, на пути внедрения придется столкнуться с решением ряда проблем.

Список использованной литературы:

1. Лившиц, И. И. Современные риск-ориентированные стандарты как эффективный инструмент обеспечения экономического роста // Управление корпоративными финансами. – 2015. – № 5. – С. 356 – 360.
2. Наконечная, Т.В. Сравнительный анализ эволюции различных подходов к управлению деловой активности организации // В мире научных открытий. Красноярск: Научно-инновационный центр. - 2012. - № 10.2(34) - С. 104–119.
3. Траверсини Рензо. Подходы регуляторов к проверке качества моделей количественной оценки рисков банков // Управление финансовыми рисками. – 2014. - № 2. – С.242-246.
4. Хахонова, И.И. Развитие методики управления финансовыми рисками // Фундаментальные исследования. – 2012. - №6. – С.268-272.

© Чеговцова А.К., 2016

УДК 330

Черненькая Л.Н., Убирайлова В.Г., Войтова А. С.

Студенты

НИМИ ДГАУ им. А. К. Кортунова

г. Новочеркасск, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению формирования школы политической экономии. Классическая школа относится к числу зрелых направлений экономической мысли. Показано, что классическая школа сыграла большую роль в развитии промышленности начала XVIII века и дала толчок развитию/

Ключевые слова

Классическая школа, концепция, формирование, этап, политическая экономия, промышленный переворот.

В современной российской действительности присутствуют реалистичные мнения по поводу концепции классической школы политической экономии. Это связано, прежде всего, с существовавшей ранее советской доктриной и возможностью познания новых идей экономической науки. Тем не менее, нельзя отрицать всей полноты знаний, накопленных классиками.

Цель данной работы это исследование темы формирования классической школы политической экономии.

Задачи, которые предстоит разобрать в данной статье :

- обозначить предпосылки формирования классической школы;
- рассмотреть этапы развития;
- распознать характерные признаки классической школы;
- узнать о важных личностях периода классической школы и об их взглядах.

Формирование классической политической экономии было подготовлено развитием капитализма. Классическая политическая экономия возникла тогда, когда предпринимательская деятельность вслед за сферой торговли, денежного обращения и ссудных операций распространилась также на многие отрасли промышленности и сферу производства в целом.

Предпосылки формирования классической школы.

С начала XVIII в. в Великобритании начался промышленный переворот. В 1640 г. началась буржуазная революция (Кромвель), в 1688 г. – конституционная монархия.

Термин «промышленный переворот» широко принят для обозначения периода британской экономической истории, во время которого в основном осуществилась механизация текстильной промышленности, началось использование усовершенствованных паровых машин и «восторжествовал» фабричный способ производства (приблизительно 1760 – 1830гг).

В развитии классической политической экономии с определенной условностью можно выделить четыре этапа.

Первый этап охватывает период с конца XVII в. до начала второй половины XVIII в.

Это этап расширения сферы рыночных отношений, аргументированных опровержений идей меркантилизма и его полного развенчания. Главные представители начала данного этапа У. Петти и П. Буагильбер первыми в истории экономической мысли выдвинули трудовую теорию стоимости.

Завершила первый этап классической политической экономии так называемая школа физиократов, получившая распространение во Франции в середине и начале второй половине XVIII в.. Ведущие авторы этой школы Ф. Кенэ и А. Тюрго в поисках источника чистого продукта (национального дохода) решающее значение наряду с трудом придавали земле.

Второй этап развития классической политической экономии охватывает период последней трети XVIII в. и связан с именами и трудами Адама Смита. Его «экономический человек» и «невидимая рука» убедили не одно поколение экономистов в естественном порядке и неотвратимости независимо от воли и сознания людей стихийного действия объективных экономических законов [4].

Третий этап приходится на первую половину XIX в., когда в ряде развитых стран завершился промышленный переворот. В течение этого периода последователи А. Смита подвергли углубленной переработке и переосмыслению его основные идеи и концепции.

Среди представителей данного этапа следует выделить французов Ж.Б. Сэя и Ф. Бастиа, англичан Д. Рикардо, Т. Мальтуса и Н. Сениора и др.

Четвертый этап охватывает вторую половину XIX в., в течении которого Дж. С. Милль и К. Маркс обобщили лучшие достижения школы. Эти авторы симпатизировали рабочему классу, были обращены к социализму. Маркс подчеркивал усиливающуюся эксплуатацию труда капиталом, которая, обостря классовую борьбу, должна была, по его мнению, привести к диктатуре пролетариата, отмиранию государства и экономике бесклассового общества [5].

Характерные признаки классической школы:

1. неприятие протекционизма в экономической политике государства, отстаивание принципа экономического либерализма;

2. преимущественный анализ проблем сферы производства в отрыве от сферы обращения;

3. опираясь на причинно-следственный анализ, расчеты средних и суммарных величин экономических показателей, классики пытались выявить механизм формирования стоимости товаров и цен на рынке в связи с издержками производства, или количеством затраченного труда;

4. категория "стоимость" признавалась исходной категорией, от которой происходили другие производные категории;

5. деньги были признаны стихийно выделившимся в товарном мире товаром, который нельзя "отменить" никакими соглашениями между людьми.

Основателем классической буржуазной политэкономии в Англии был У. Петти (1623-1687).

В его исследовании богатство образуют не только драгоценные металлы и камни, включая деньги, но и земли, страны, дома, корабли, товары и даже домашняя обстановка. Материальная основа богатства – земля, материальные ресурсы. Создатель богатства – труд во всех сферах материального производства. «Труд есть отец и активный принцип богатства, а земля – его мать». Материальная основа богатства – земля, материальные ресурсы. Создатель богатства – труд в различных сферах производства [7].

Считая капитализм абсолютно прогрессивной формой производства, Д. Рикардо отрицал возможность всеобщих кризисов перепроизводства. Он воспринял догму Адама Смита, что закрыло ему путь к научному анализу капиталистического воспроизводства. Д. Рикардо вплотную столкнулся с такими экономическими проблемами, которые в рамках буржуазного кругозора являются неразрешимыми. Прежде всего, это

относится к проблеме прибавочной стоимости. В связи с этим, как указывал К. Маркс, в лице Рикардо буржуазная политическая экономия достигла своего последнего, непереходимого предела [3].

К. Маркс, дав последовательную и всестороннюю критику теории Рикардо, вместе с тем показал его заслуги в развитии политической экономии и отмечал, что историческое значение Д. Рикардо для экономической науки заключается прежде всего в его теории стоимости.

Подвергнув критике теорию стоимости А. Смита, не видевшего различия между трудом, затраченным на производство товара, и трудом, покупаемым в обмен на товар, Д. Рикардо доказал, что стоимость определяется трудом, затраченным на производство товара, что в стоимость входит также и стоимость потреблённых средств производства, что стоимость определяется необходимым рабочим временем [5].

Заслуга Д. Рикардо состоит в том, что он стремился положить теорию трудовой стоимости в основу всей политической экономии. На базе своей теории стоимости Д. Рикардо отверг мысль о том, что прибыль является продуктом самого капитала, и определили капитал как накопленный труд, в отличие от А. Смита, трактовавшего капитал как запас, предназначенный для дальнейшего производства.

Поскольку школа сформировалась, нельзя отрицать взглядов её ученых.

Идеи классиков можно как принимать, так и критиковать, но такая критика дает направление развитию новых течений. Некоторые современные ученые не так глубоко воспринимают классическую школу, как советские, но с ними нельзя согласиться, поскольку классическая школа это стройная выверенная концепция развития цивилизации.

Список использованной литературы:

1. Бартенев А. Экономические теории и школы / А. Бартенев М., 2006. С - 345
2. Рикардо Д. Начало политической экономии / Д. Рикардо. Пер. с англ. - М., 2011. с - 360
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I—III). / А. Смит. Пер. с англ. — М.: Наука, 1993. с - 572 .
4. Максимова–Кулиева Е. А. Формальные и неформальные институты обмена: проблемы функционирования / Е. А. Максимова-Кулиева // Формальные и неформальные институты обмена: проблемы функционирования: матер. II-ой междунар. науч-практ. конф. – Крд., 2014. с 387-394
5. Максимова-Кулиева Е. А. Взаимосвязь сфер воспроизводства в контексте импортозамещения в России / Е. А. Максимова-Кулиева // Взаимосвязь сфер воспроизводства в контексте импортозамещения в России : матер. междунар. науч-практ. конф. – пос. Персиановский, 2016. с 313-317

© Черненко Л.Н., Убирайлова В. Г., Войтова А. С., 2016

УДК 330.11

И.В. Платонова

к.э.н., доцент

Воронежский государственный университет инженерных технологий

Ю.О. Шевченко

студентка факультета экономики и управления

Воронежский государственный университет инженерных технологий

г. Воронеж, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О БЕДНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация

Статья посвящена изучению вопросов наличия малоимущих и бедных в современных российских реалиях, сравнению уровня минимальной заработной платы по странам и дифференциации доходов по

регионам РФ.

Ключевые слова

Бедность, прожиточный минимум, малоимущие, потребительская корзина.

Среди глобальных мировых проблем современности тема бедности является одной из наиболее актуальных. Исследование проблемы бедности в России идет уже на протяжении многих лет, на данную тему написано множество книг и статей, открыты специальные социальные школы, занимающиеся вопросом бедности. Но почти каждый гражданин нашей страны с уверенностью может сказать, что данный вопрос так и остается открытым, до сих пор никто в полной мере не знает и не понимает, как можно искоренить это абсолютно негативное явление. Бедность можно назвать настоящей и давней бедой России, ведь ее так и не удалось преодолеть на протяжении многих веков.

Несомненно, нельзя говорить о бедности, не остановившись на основных терминах. Определимся, что можно считать бедностью, кого относят к бедным и малоимущим, какую роль в этом играет прожиточный минимум.

Прожиточный минимум – это стоимостная оценка набора пищевых продуктов, достаточного для обеспечения нормального функционирования организма человека и сохранения его здоровья, а также минимального набора непродовольственных товаров и услуг, необходимых для удовлетворения основных социальных и культурных потребностей личности [1, с. 32].

К числу бедных статистика относит только тех, кто имеет уровень доходов ниже прожиточного минимума, составляющего в целом по РФ 9956 руб./мес. на душу населения (согласно постановлению Правительства РФ от 06.09.2016 г. № 882) [2]. В частности, в Воронежской области на III квартал 2016 г. он составил 8276 руб./мес. на душу населения (согласно постановлению Правительства № 807 от 28.10.2016 г.) [2]. Другими словами бедный, малоимущий – это человек, уровень дохода которого не позволяет ему получить физиологически необходимый минимальный уровень жизненных благ, услуг, продуктов и обеспечить себе хотя бы «базовое», без излишков качество жизни.

Таким образом, по официальным данным Росстата на I квартал текущего года в РФ проживает около 20,7 млн. малоимущих, что составляет 14% от общей численности населения. В 2015 г. граждан, находящихся за чертой бедности, насчитывалось лишь 14,4 млн [3]. Проанализировав данные статистики, можно очередной раз убедиться, что официальная черта бедности в России в каждом регионе пролегает поразному, причем государственные цифры всегда ниже реальности.

В целом, опубликованный порог бедности примерно на четверть ниже того предела, который себе многие представляют. При этом на особом положении находятся пенсионеры, практически непопадающие в категорию малоимущих, поскольку согласно постановлению Правительства тем пенсионерам, пенсия которых ниже прожиточного минимума, выплачиваются доплаты. Таких пенсионеров насчитывают около 5,3 млн. из 43,8 млн. Очевидно, что эти 43,8 млн. мы тоже можем отнести к бедным, ведь их доходы превышают прожиточный минимум менее чем на 2,5 тыс.руб. Однако, по мнению законодателей данная сумма довольно велика и существенна, чтобы относить этих людей к малоимущим и начислять им доплаты.

Так, минимальное число малоимущих в России составляет уже больше 64 млн. человек, т.е. 43,7% от общего населения страны. И это число не окончательно. Ведь как было выяснено ранее, бедные – это население, средств у которого хватает только на удовлетворение первичных потребностей. Очевидно, что бедный лишается такого «удовольствия», как образование, тем самым обрекая себя и на дальнейшую бедность. Человек данной категории не может позволить себе покупку транспортного средства и тем более собственного жилья. Получается, что малоимущие – это население, у которого доход ниже средней заработной платы по стране, которая составляет 34011 руб./мес. Воронежская область находится на 53 месте по размеру заработной платы в России (таблица 1). В нашем регионе она составляет 24492 руб./мес. (по данным Росстата за I квартал 2016 г.) [3].

Средняя заработная плата в Российской Федерации в I квартале 2016 г.

Место	Регион	Сумма, руб.
1	Чукотский автономный округ	81 017
2	Ямало-Ненецкий автономный округ	78 770
3	Ненецкий автономный округ	69 274
4	г. Москва	65 935
5	Сахалинская область	65 522
6	Магаданская область	60 189
7	Ханты-Мансийский автономный округ	59 181
8	Тюменская область	56 477
9	Камчатский край	53 682
10	Республика Саха (Якутия)	53 193
...
53	Воронежская область	24 492
	В среднем по стране	34 011

В совокупности доходы ниже средней оплаты труда имеют 68,7% населения РФ. А это уже свыше 100 млн. человек. Так как малоимущие – это 62,8% трудоустроенных, то можно утверждать, что бедность, в большей степени, связана с низким уровнем оплаты труда.

Заработная плата сотрудника, отработавшего за месяц норму времени и выполнившего все трудовые обязательства, не должна быть меньше минимального размера оплаты труда (МРОТ). Его величина в 2015 г. составила 6204 руб., на 1 июля 2016 г. - 7500 руб., что следует из Федерального закона от 02.06.2016 №164-ФЗ. Даже учитывая тот факт, что комитет Госдумы по труду и соцполитике поддержал законопроект о повышении МРОТ, который должен вырасти и составить 7800 руб., это только 69,9% по отношению к прожиточному минимуму трудоспособного гражданина РФ. Налицо противоречие. Все дело в том, что минимальный размер оплаты труда складывается из таких частей, как оклад, премии, доплаты, компенсации и т.д. Только общая сумма этих начислений должна быть не меньше МРОТ. Совершенно очевидно, почему заработная плата может равняться сумме, меньшей суммы прожиточного минимума [4, с. 182].

В таблице 2 приведен размер МРОТ в разных странах в 2015 г., что очередной раз показывает бедственное положение экономики РФ в мире.

Таблица 2

Минимальный размер оплаты труда в разных странах

Государство	МРОТ в местной валюте	МРОТ в рублях
Франция	1500 евро	128 000
США	1300 долларов	100 000
Португалия	550 евро	47 000
Словакия	340 евро	29 000
Туркмения	535 манатов	11 800
Армения	55 тысяч драмов	8 300
Беларусь	218 белорусских рублей	7 800
Молдова	1900 леев	7 300
Россия	6204 рубля	6 204
Казахстан	23 тысячи тенге	4 900
Украина	1378 гривен	4 100

Большое занижение заработной платы можно наблюдать в таких отраслях, как сельское хозяйство (примерно 24% работающих в данном секторе получает зарплату ниже прожиточного минимума), образование (23,7%), организации отдыха, культуры и спорта (20,6%). Таким образом, можно предположить что бедный – это человек, вынужденный работать в силу различных причин на низкооплачиваемой работе [5, с. 204].

Нельзя не отметить, что на развитие бедности существенное влияние оказывает географическое положение. Так, сельские жители имеют максимальный шанс попасть в число малоимущих. Еще одна из причин стремительного роста бедности – резкое падение реальных доходов населения в совокупности с ростом цен. В сентябре 2016 г. среднедушевые доходы населения составили 30125 руб., что в реальном выражении составляет 97,2% от уровня доходов предыдущего года [6, с. 46]. Сентябрь 2016 г. стал 23 месяцем сокращения реальных доходов граждан, и по сравнению с октябрём 2014 г. – последним периодом роста реальных доходов – падение составило 14%. В III квартале текущего года, по предварительным данным Росстата, потери в реальных доходах населения, по сравнению с показателями прошлого года, составили 6,1%. В период с июля по сентябрь 2016 г. уровень бедных, оцененный по потребительским возможностям, возрос с 47% в июле до 60% в сентябре.

Несомненно, огромное влияние на развитие бедности оказывает неблагоприятная экономическая ситуация в стране. В связи с обострением отношений между РФ, Украиной и США рубль сильно обесценился за достаточно короткий период. Данное явление привело к высокой и длительной инфляции и, как следствие, росту цен. В свою очередь, это привело к очевидным проблемам бизнеса, а значит, к сокращению персонала и снижению заработной платы. В результате цены начали расти, а доходы снижаться [7, с. 723].

Для того, чтобы повернуть экономику страны в правильное русло, нужно обратить внимание на следующие меры:

- стимулирование российской экономики и макроэкономическая стабилизация;
- анализ системы выплат в стране, перераспределение ресурсов;
- поддержка промышленности – создание новых производств, особенно в сельской местности и малых городах;
- решение жилищной проблемы населения;
- увеличение расходов на образование, повышение его качества;
- снижение налогового бремени на малый и средний бизнес, увеличение налогов на прибыль для крупного бизнеса.

Таким образом, важность такой экономической проблемы, как бедность не вызывает сомнений. Бедность – это абсолютно негативное явление в экономике любой страны, которое отрицательно отражается как на развитии государства, так и на жизни каждого гражданина. Искоренять нужно не просто бедность, а ее причину.

Список использованной литературы:

1. Платонова И.В., Горковенко Е.В. Приоритеты социальной политики в России на современном этапе // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2014. № 1 (6). С. 31-34.
2. www.consultant.ru.
3. www.gks.ru.
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. Овешникова Л.В., Пасынкова О.М., Ботникова А.В. Прогнозирование уровня безработицы в сфере санаторно-курортных и оздоровительных услуг региона на основе построения многофакторной модели // Экономика и предпринимательство. 2016. № 7 (72). С. 202-205.
6. Горковенко Е.В., Платонова И.В. Угрозы кадровой безопасности организации. В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы VIII международной научно-практической конференции. 2015. С. 45-46.
7. Платонова И.В., Горковенко Е.В., Гетманова А.А. Понятие экономической безопасности организации и инструменты ее оценки // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-1 (57-1). С. 722-724.

© Платонова И.В., Шевченко Ю.О., 2016.

Д.Н. Шульц

к.э.н., доцент кафедры информационных систем и математических методов в экономике
ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет»
г. Пермь, Российская Федерация

ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ АСИММЕТРИИ ИНФОРМАЦИИ⁴

Аннотация

В статье рассмотрены различные подходы к оценке величины асимметрии информации на рынке труда: представлены известные способы измерения информационной энтропии и асимметрии информации, предложен авторский подход к измерению степени асимметричности информации.

Ключевые слова

Асимметрия информации, энтропия, моделирование рынка труда

В современной экономической литературе часто критикуется предпосылка о полноте информации, доступной участникам рыночных сделок. Так, в работах К. Эрроу [8], Д. Коландера [5, с.16-17], Г. Саймона [4, с.165], Д. Норта [6] и др. приведено обоснование ограниченной рациональности экономических агентов, так как люди располагают лишь неполными, ограниченными знаниями, не могут учесть все обстоятельства и точно спрогнозировать будущее. Дж. Стиглер [2, с.507-529] обращает внимание на то, что информация – не бесплатный товар, поэтому индивиды принимают решения с учетом издержек на поиск, сбор и обработку информации. Дж. Акерлоф [1] и Дж. Стиглиц [7, с.326-327] исследовали асимметрию в распределении информации и показали, что рыночное равновесие отклоняется от равновесия совершенной конкуренции.

Несмотря на большое количество работ, посвященных информационной асимметрии, проблема количественного измерения степени неполноты или асимметрии информации остается нерешенной до конца.

Ключевым общенаучным понятием является понятие информации, но этом определить, что же такое информация, – чрезвычайно сложно. В широком смысле под информацией могут подразумевать нечто, что устраняет неопределенность.

Если какая-либо система может находиться только в 1 состоянии, то в этом случае отсутствует любая неопределенность. Если одна система может принимать большее количество состояний, чем другая, то и мера неопределенности для неё должна быть больше. Таким образом, мера неопределенности должна обладать следующими свойствами:

- неотрицательная величина;
- должна увеличиваться с ростом числа возможных исходов;
- обладает свойством аддитивности: энтропия системы равна сумме энтропий её частей.

Р. Хартли в 1928 г. ввёл понятие энтропии в качестве меры неопределенности и предложил для систем с равновероятными исходами рассчитывать её по следующей формуле:

$$H = \log_a n, \quad (1)$$

где n – число возможных исходов неопределенной ситуации, a – основание логарифма, зависящее от выбранной системы исчисления.

Предположим, что система состоит из 2 подсистем, которые могут принимать n_1 и n_2 возможных состояний. Количество возможных состояний в целой системе будет равно $n = n_1 n_2$. Соответственно, общая энтропия всей системы будет равна $H = k \ln(n) = k \ln(n_1) + k \ln(n_2)$. То есть свойство аддитивности выполняется, энтропия системы равна сумме энтропий её подсистем. Таким образом, физический смысл энтропии заключается в характеристике различий в элементах системы, степени их неупорядоченности.

В 1948 г. К. Шеннон предложил способ расчета энтропии для систем с неравновероятными событиями:

⁴ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ, проект «Снижение асимметрии информации на региональном рынке труда» № 16-12-59015

$$H = - \sum_{i=1}^n p_i \cdot \log_a p_i, \tag{2}$$

где p_i – вероятность наступления i -го исхода.

В случае непрерывного распределения вероятности событий энтропия Шеннона принимает вид:

$$H = - \int_{-\infty}^{\infty} f(x) \log_a f(x) dx, \tag{3}$$

где $f(x)$ – плотность распределения случайной величины X .

Для энтропии Шеннона выполняются требования, указанные выше.

Д. Дмитриев [3] предложил оценивать асимметрию информации на отраслевых рынках в 2 этапа. На первом этапе оценивается уровень информированности (вероятность качественной информации) хозяйствующих субъектов: продавцов и покупателей; а на втором – собственно величина асимметрии информации:

$$A = \frac{m_3}{\sigma^3}, \tag{4}$$

где A – коэффициент асимметрии Пирсона; $m_3 = \frac{\sum n_i ((2I_i^{max} - I_i) - \bar{I})^3}{n}$ – центральный момент 3-го порядка; $\sigma = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n n_i (I_i - \bar{I})^2}$ – среднеквадратическое отклонение; n – объём выборки; I_i^{max} – максимально возможная информированность; \bar{I} – средняя информированность; n_i – частота варианта; I_i – вариант выборки.

Если информация распределена между экономическими агентами одинаково, то такую ситуацию можно представить в виде следующей функции распределения (рис. 1):

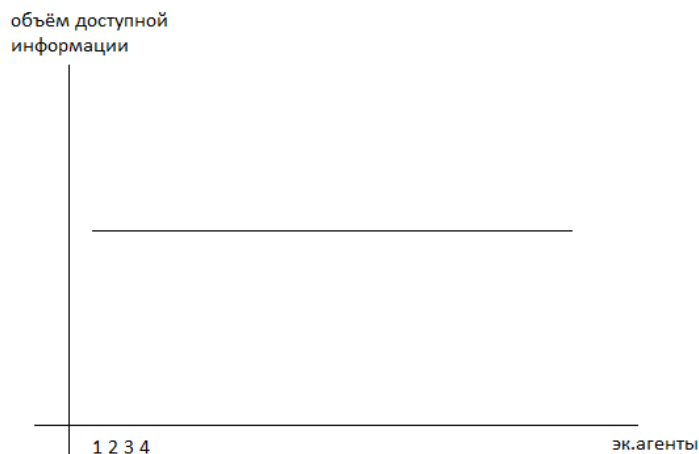


Рисунок 1 – Равномерное распределение информации между экономическими агентами

Если присутствует неравенство среди экономических агентов по объёму доступной информации, то функция распределения отличается от равномерного (рис. 2).

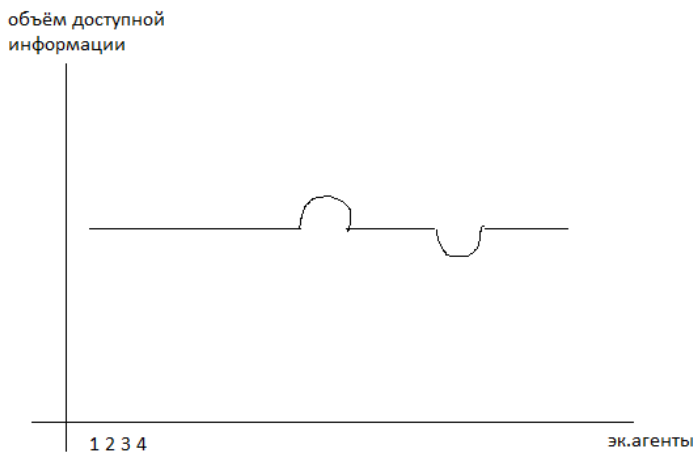


Рисунок 2 – Неравномерное распределение информации между экономическими агентами

Следовательно, можно в качестве меры асимметрии информации использовать показатели, характеризующие отклонение одной функция распределения f_i от константы $AI = \|f_i - c\|$. А если в качестве константы выбрать средний уровень доступной информации $m = \frac{1}{n} \sum_i f_i$, то в качестве меры асимметрии информации можно использовать величину среднего линейного отклонения $AI = \frac{1}{n} \sum_i |f_i - m|$, или величину дисперсии $AI = \frac{1}{n} \sum_i (f_i - m)^2$.

Следует признать, что предложенные способы измерения величины асимметрии информации в значительной степени носят абстрактный характер, т.к. на практике невозможно измерить объём информации f_i , доступной экономическим агентам. То есть вначале необходимо оценить степень доступности информации, например, с использованием экспертного подхода.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ, проект «Снижение асимметрии информации на региональном рынке труда» № 16-12-59015.

Список использованной литературы:

1. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / THESIS 1994, вып.5. С. 91 – 104.
2. Вехи экономической мысли. Т.2: Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 2000. 534 с.
3. Дмитриев Д.В., Перский Ю.К. Управление асимметрией информации на товарном рынке промышленной продукции: моногр. – Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2010. 106 с.
4. История экономических учений: (современный этап) / Под. Общ. ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1998. 733 с.
5. Коландер Д. и др. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки // Вопросы экономики, 2010 №6, С. 10 – 25.
6. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. – М.: Изд. Дом Гос. ун-та – Высшая школа экономики, 2010. 256 с.
7. Худокормов А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. 416 с.
8. Эрроу К. Дж. Экономическая теория и гипотеза рациональности // Экономическая теория. Под ред. Дж. Итуэлла. – М.: Инфра-М, 2004. С. 246 – 262.

© Шульц Д.Н., 2016