

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
5 декабря 2015 г.**

Часть 1

**Уфа
АЭТЕРНА
2015**

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

3 57
**ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ В
СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ:** сборник статей Международной научно-
практической конференции (5 декабря 2015 г., г. Екатеринбург). / в
5 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 222 с.

ISBN 978-5-906836-52-6 Ч.1
ISBN 978-5-906836-57-1

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции «**ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ**», состоявшейся 5 декабря 2015 г. в г. Екатеринбург. В сборнике научных трудов рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

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

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906836-52-6 Ч.1
ISBN 978-5-906836-57-1

© ООО «АЭТЕРНА», 2015
© Коллектив авторов, 2015

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЕФИНИЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Многие авторы понимают под «стратегией маркетинга» планирование комплекса маркетинга (маркетинг - микс). Например, С.Е. Чернов придерживается точки зрения, что стратегия маркетинга формируется для каждого целевого рынка с определением стратегических целей по товарам (услугам), методам продвижения продуктов, каналам распределения, ценам, другим элементам, а также по бюджету маркетинга [1, с.264]. Дж. О'Шонесси считает также, что стратегия маркетинга - это широкая концепция того, как товар, цена, распределение и продвижение должно функционировать скоординированным образом, чтобы преодолеть противодействия достижению задач маркетинга [2, с.118].

Иначе говоря, сущность стратегии маркетинга отражает технологию, процесс продвижения товарного предложения фирмы (товар / услуга, цена, и распределение), которые в дальнейшем должны обеспечить достижение маркетинговых целей компании.

Многие ученые трактуют маркетинговую стратегию в качестве разработки результативной маркетинговой программы для конкретного целевого рынка. Г.Л. Багиев определяет стратегию маркетинга как генеральную программу маркетинговой деятельности на целевых рынках [3, С. 157]. Маркетинговая стратегия представляет собой совокупность главных направлений маркетинговой деятельности фирмы и инструментария комплекса маркетинга (маркетинг - микс), посредством которого формируют и проводят маркетинговые комплексы и действия для достижения поставленных целей. Стратегия товарной, ценовой, распределительной и сбытовой политики компании определяется для каждого сегмента рынка. Стратегия маркетинга определяет, с каким товаром, в каком количестве, на какие рынки, целесообразно выходить для достижения установленных целей. Следовательно, маркетинговая стратегия - это использование фирмой имеющегося потенциала и эффективное, прибыльное функционирование в рынке (рынок, факторы макросреды и т.д.). Она выступает в качестве инструмента достижения маркетинговых целей, определяя соответствующую структуру маркетинга - микса . Так считают А.В. Алфёров и А.Г. Бездудная, предполагая, что «маркетинговая стратегия – это выбор целевого рынка, конкурентной позиции и разработка эффективной программы мероприятий маркетинга для достижения и обслуживания выбранного рынка» [4, с. 113].

Ряд авторов трактуют «стратегию маркетинга» как прием или способ влияния на потребителя, удовлетворение его вожелдений и запросов посредством комплекса маркетинга. А.В. Катернюк отмечает, что «стратегия маркетинга заключается в подборе и анализе целевого рынка (группы людей, к которым организация хочет найти подход), и в создании и поддержке соответствующего маркетинга - микса (составляющего из товара, системы распределения, продвижения и цены), удовлетворяющего эту группу людей».

Придерживается этой точки зрения также Генри Ассэль, считающий, что стратегии маркетинга являются способом воздействия компании на потребителя. Маркетинговые стратегии опираются на следующие важные элементы: 1) создание товаров, удовлетворяющих потребности потребителей; 2) определение места товаров на целевых рынках; 3) формирование результативного набора маркетинговых инструментов.

В своей диссертации, посвященной маркетингу, Е.Н. Береза говорит: «Маркетинговая стратегия – это совокупность долгосрочных маркетинговых действий, решений и планов по определению целевых сегментов потребителей, определению позиции компании и его продукции, а также по элементам комплекса маркетинга, нацеленным на достижение долгосрочных сбытовых целей и принятым на базе оценки внешней и внутренней маркетинговой среды».

Гениберг Т.В. и Кокарева Е.О отмечают, что «маркетинговая стратегия компании зависит от ее существующего положения на рынке, оценки перспектив изменения рынка и будущих действий конкурентов, поставленных целей и существующих ресурсных ограничений [5, с.57].

Предложим уточнение определения маркетинговой стратегии – это основной долгосрочный план продвижения товара или услуги компании, предполагающий выбор желаемых сегментов рынка. Эта стратегия включает в себя составные части комплекса маркетинга, базируясь на которых компания реализует свои результативные маркетинговые действия, направленные на достижение маркетинговых целей.

Данное определение охватывает все основные ключевые элементы, касающиеся определения маркетинговой стратегии. Анализ изученных определений данного термина показал, что стратегия маркетинга - это комплексная деятельность предприятия в сфере маркетинга, а не конкретная ее составляющая как это рассматривали А.В. Алфёров и А.Г. Бездудная, А.В. Катернюк. Так же необходимо отметить, что это именно долгосрочный план, поскольку маркетинговые цели предприятия могут быть как краткосрочными, так и долгосрочными и предполагают их постепенное, совместное осуществление.

Список использованной литературы:

1. Маркетинговая стратегия: курс МВА: пер. с англ. / О. Уолкер мл., Х. Бойд мл., Ж. - К. Ларше, Дж. Маллинз. – М.: Вершина, 2012. 492 с.
2. Крылова Г.Д., Соколова М.И. Маркетинг. Теория и 86 ситуаций: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. 519 с.
3. Ким, С.А. Маркетинг: Учебное пособие. – М.: Дашков и К0, 2013. 240 с.
4. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. 320 с.
5. Кокарева Е.О., Гениберг Т.В. Выбор и разработка маркетинговой стратегии организации на фармацевтическом рынке / Актуальные проблемы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: В 7 частях. ОО «Ар - Консалт». Москва, 2014. С.56 - 58.

© О.С.Абрамова, 2015

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАК НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Любое современное экономическое пространство невозможно представить без каркаса законов, определяющих ход экономического процесса. Именно выделение, формулирование, внедрение и, собственно, проверка их эффективности входит в компетенцию понятия научный менеджмент. Рассматривая менеджмент как научное направление, можно выделить основные тенденции, характерные для менеджмента в общем и, в частности, российского менеджмента, а также современные проблемы российской системы управления.

Менеджмент как научное направление появился сравнительно недавно, около века назад, однако полемизировать на тему вклада развития данного научного направления в экономическую теорию и важности его изучения не приходится. Основы теории эффективного управления закладываются с появлением торгово - денежных отношений, однако оформление теоретической базы менеджмента происходит и по сей день. Это связано не только с неимением достаточной исторически - накопленной базы, а в большей степени с тем, что менеджмент – одна из самых быстроразвивающихся отраслей научного экономического знания. В связи с этим становится актуальным вопрос о прогнозировании основных направлений, по которым в дальнейшем, пойдет развитие этой науки.

Принцип эффективности управленческой деятельности – как основной функции менеджмента определяется следующими задачами: первое - минимизация затрат (здесь и далее имеются в виду не только затраты экономического характера, но и ресурсов – времени, человеческих сил, умственного труда); второе – максимизация прибыли. Таким образом, главной задачей специалиста в области менеджмента является сокращение потенциальных затрат при получении максимума прибыли. Однако, стоит понимать, что абсолютное сокращение затрат может привести к значительному повышению риска экономической деятельности, так как в условиях нестабильной экономики России обязательно нужно иметь запас ресурсов. Так, при гипотетических рисках мы всегда можем увеличить затраты (из имеющихся запасов) и, достичь утерянного уровня прибыли обеспечения. Таким образом, с помощью гибкого аппарата регулирования можно в любой момент контролировать деятельность предприятия, с чем успешно справляются специалисты в области риск - менеджмента.

Российский менеджмент развивается значительно медленнее, чем его западный оппонент. В современной российской управленческой системе выделяют три модели управления: советскую, «модель здравого смысла» и модель, используемую западными фирмами, размещающими свои филиалы на территории России. Однако по экспертным оценкам, ни одна из вышеперечисленных моделей не обеспечивает эффективности управления на все 100%. Специалисты так же утверждают, что интеграция уже существующих моделей с последующим созданием новой, не решит проблемы

малоэффективности управленческой системы [1]. Таким образом, в России начинает формироваться новый, особенный тип менеджмента, учитывающий природный потенциал, территориальные особенности, менталитет и пропорции ресурсного обеспечения, характерные для Российской экономики.

К основным тенденциям развития менеджмента, характерным для современного этапа экономики в первую очередь можно отнести расширение охватываемых сфер деятельности. Так, методы управления, характерные для непосредственно экономической деятельности находят свое применение в социальных сферах, таких как медицина, педагогика, искусство. Таким образом, задачей менеджмента для вышеописанных примеров не является само получение прибыли, как таковое (если рассматривать чисто научный аспект вышеописанных отраслей), а ведение эффективной деятельности с пользой для общества и культурного пространства.

Второй важной тенденцией в науке менеджмента является процесс расширения теоретической базы, включающий в себя переводы научной литературы, синтез уже имеющихся знаний, переложение их на современную действительность. В связи с этим, в России открывается множество специальностей, связанных с экономическими дисциплинами, в том числе, с разновидностями менеджмента. Например, менеджмент организации, производственный менеджмент, антикризисное управление.

Менеджмент – прикладная, молодая и быстроразвивающаяся наука, которая охотно пользуется методами других дисциплин (в основном математики, лингвистики и психологии). Менеджмент впитывает в себя новые методы и технологии, которые, проходя апробацию, влияют на эффективность управленческой деятельности. Третья тенденция – ускорение развития дисциплины за счет использования инновационных технологий и методов смежных наук.

Однако, при детальном рассмотрении менеджмента с научно - практической точки зрения, нельзя не выявить слабые места. Так, например, (что характерно для России) в государственных и муниципальных образованиях наблюдается низкий уровень подготовки кадров и вообще малоэффективная система управления с множеством иррациональных действий и бюрократических неточностей. Такое явление возникает в отраслях с полной монополией (государственной или коммерческой), таким образом, менеджмент хорошо развивается лишь в условиях рыночной экономики, при существующем уровне конкуренции.

Отсутствие стимулирования изучения менеджмента со стороны государства тормозит развитие науки об управлении в России, что негативно сказывается на экономической культуре общества в целом, и, как частность, на экономической ситуации.

Таким образом, менеджмент как отрасль научного знания содержит в себе ключ к решению многих экономических проблем, к формированию эффективной и рациональной системы управления, что является приоритетной задачей в условиях рыночной экономики России.

Список использованной литературы:

1. Стуканова И. П., Переверзин А.О. Новые тенденции в российском менеджменте. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sibac.info/12788>

© Н.Н. Акимова, Е.С. Смирнова, 2015

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ (НА ПРИМЕРЕ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

Региональные налоги реализуют права органов государственной власти субъектов РФ на экономическую самостоятельность. Эти налоги являются источниками доходов региональных бюджетов.

В соответствии с Налоговым Кодексом «к региональным налогам относятся: налог на имущество организаций; налог на игорный бизнес; транспортный налог». [2, ст.14]

Налог на имущество организаций является ключевым налогом среди всех имущественных налогов.. Его можно охарактеризовать как региональный, прямой, имущественный налог с юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Налог на имущество организаций является пропорциональным для всех плательщиков. «Предельная ставка налога устанавливается на федеральном уровне в размере не более 2,2% среднегодовой стоимости имущества, конкретная ставка налога может устанавливаться в отношении видов имущества и плательщиков на региональном уровне и также одинакова для всех плательщиков». [4, с. 228]

Для государства существуют преимущества данного налога: регулярность поступления и простота в его контроле и исчислении. Но и от уплаты этого налога предприятия могут уклониться. Это осуществляется не в форме укрытия налогооблагаемого объекта, а в виде уловки в оформлении самого имущества, либо статуса налогоплательщика, когда владельцами становятся не юридические лица, а физические, а ставка налога на имущество физических лиц намного меньше.

Рассмотрим возможные пути оптимизации поступлений данного налога. Один из них - это рассмотрение вопроса о введении единого режима налогообложения недвижимости и для юридических и для физических лиц. Введение единого налога на недвижимость будет являться перспективой развития и реформирования всех имущественных налогов и позволит решить данные проблемы.

Также проблемой взимания налога на имущество организаций является несоответствие источника уплаты и объекта налогообложения. Данную проблему можно решить путем льгот и ставок при помощи дифференцированного подхода к объектам налогообложения, т.е. по степени участия конкретного вида имущества в производственном процессе, либо к самим организациям, т.е. по их вкладу развитие народного хозяйства (мероприятия по охране окружающей среды, социальные и т.п.).

Для оптимизации поступлений данного налога следует:

- создать благоприятные условия для привлечения инвестиций в экономику города;
- расширить налогооблагаемую базу за счет развития малого предпринимательства;
- разработать план мероприятий по повышению роли имущественных налогов в формировании регионального бюджета.

«**Транспортный налог** относится к прямым, поимущественным налогам, который вместе с налогом на имущество организаций, налогом на имущество физических лиц и земельным налогом составляет подсистему поимущественных налогов, основной функцией которого является налогообложение права владения имуществом». [4, с. 234]

Уплата транспортного налога производится по местонахождению транспортных средств. «Налоговые ставки по регионам разрешено увеличивать (уменьшать) не более чем в 10 раз». [1, ст. 361 п. 2]

«Регистрация транспортных средств производится по местонахождению юридических лиц, определяемому местом их государственной регистрации, или по местонахождению их обособленных подразделений». [3, п. 24] Таким образом, налогоплательщики могут регистрировать транспорт в своих филиалах. Для этого некоторые организации специально открывают свои обособленные подразделения в тех регионах, где этот налог меньше и тем самым платят меньший налог, чем это было бы в головном офисе. Также организации иногда прибегают к хитростям и по документам могут уменьшить мощность двигателя, от которого зависит размер налога и платить меньший налог.

Пути оптимизации данных проблем:

- работы с организациями на совещаниях, проводимых администрацией города по данному вопросу;
- проведение проверок по организациям, работающим на территории данного региона;
- проверка того, сходитесь ли информация по документам о данном транспортном средстве с действительностью.

В Тульской области налог на транспорт на различные транспортные средства увеличен в 10 раз. Чтобы увеличить поступления в бюджет можно увеличить налог с легковых автомобилей с мощностью двигателя до 100 л. с. в 7 раз (в настоящий момент увеличено в 4 раза и составляет 10 руб. за каждую л. с.), что составит 17,5 руб. Транспортный налог на автобусы увеличен в 6,6 раз, следует его увеличить в 7 раз, что составит 35 руб. для автобусов с мощностью до 200 л. с. и 70 руб. для автобусов мощностью свыше 200 л. с. Транспортный налог на грузовые автомобили с любым видом мощности в Тульской области увеличен в 10 раз. Возможно, следует снизить его до 9, чтобы организации не регистрировали свои автомобили в филиалах в других городах, где этот налог дешевле, тем самым мы увеличим поступления в бюджет за этот вид транспорта.

Налог на игорный бизнес относится к региональным, прямым налогам с объектов, приносящих доходы от предпринимательской деятельности в сфере игорного бизнеса. Для осуществления деятельности в этой сфере нужно получить лицензию.

С 1 июля 2009 года в России прекратили действовать игорные заведения, не имеющие разрешения на организацию и проведение азартных игр в игорной зоне. На сегодняшний день в России существуют легальные игорные зоны: в Калининградской области («Янтарная»), Алтайском («Сибирская монета») и Приморском краях («Приморье») и на границе Ростовской области и Краснодарского края («Азов - Сити»).

На территории Тульской области не взимается данный налог.

Проанализировав региональные налоги можно сделать общие выводы по их оптимизации поступления в бюджет:

- постоянный контроль недоимки в бюджет;

- выявление иногородних организаций, которые осуществляют деятельность на территории данного региона, но не состоят на налоговом учете и неправомерно не уплачивают соответствующие налоги;
- усиление взаимодействия с организациями, которые непосредственно участвуют в процессе формирования и исполнения бюджета.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117 - ФЗ. [Электронный ресурс] Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146 - ФЗ. [Электронный ресурс] Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс»
3. Приказ МВД РФ № 1001 от 24 ноября 2008 года «О порядке регистрации транспортных средств»
4. Черник Д. Г. Налоги и налогообложение : Учебное пособие. – М. : «Юнити - Дана», 2010. – 367 с.

© И. С. Алтухова, 2015

УДК 334

О.Н. Алферина

к.э.н., доцент кафедры экономики и организации производства
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева»
г. Саранск, Российская Федерация

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ (ФРАНЧАЙЗИНГА), ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

История развития франчайзинга берёт свое начало ещё в средневековье. В Оксфордском словаре английского языка указано, что «franchising» – это все права и свободы епископатов, пожалованные королевской короной в 1559 г., а «franchises» – это ярмарки, рынки и другие места, отведенные для торговли. Гражданам городов было разрешено (дана франшиза) продавать свои товары на территории города на рынках и ярмарках. Эти элементы права, или привилегий, позволяющие эксплуатировать положение на определенной территории за плату, формировали основу франчайзинга в течение нескольких веков.

В наиболее типичной форме франчайзинг проявился в британской системе «связанных домов», которая использовалась пивоварами в 1800 - х годах. В обмен на предоставленный заем или аренду имущества пивовар получал постоянный двор как рынок сбыта своего пива и спиртных напитков.

В США франчайзинг впервые начал использоваться компанией Зингера по производству швейных машинок. После окончания гражданской войны в середине 1800 - х годов Зингер развернул серийное производство, позволявшее его компании торговать по самым конкурентным ценам. Однако организовать централизованное обслуживание швейных

машин и замену неисправных частей в одном месте оказалось экономически невыгодным. Была создана франчайзинговая система, которая предоставляла финансово независимым фирмам исключительные права продавать и обслуживать швейные машины на определенной территории. Эти первые франшизы по своей сути были действующими дистрибьюторскими соглашениями с дополнительными обязанностями франчайзи (дилера) обслуживать машины по требованию.

Аналогичная система была разработана компанией «Дженерал Моторс» в 1898 г.: дилеры не имели права продавать машины других производителей и были обязаны вложить в дело собственный капитал для обеспечения высокого уровня обслуживания и поддержания имиджа фирмы – продавца франшиз. Продажа автомашин через систему франшиз ведется и в наше время.

В 1920 - х годах в США идея франчайзинга как формы ведения бизнеса сместилась в сторону отношений «оптовик – розничный продавец». Оптовый продавец давал возможность небольшим розничным торговым организациям получать дополнительную выгоду от многочисленных скидок, использовать марку торговой фирмы и при этом сохранять свою независимость.

В конце 1940 - х годов владельцы придорожного кафе, братья Макдональд, решили улучшить обслуживание клиентов и увеличить доход. Они сократили число блюд до трех, стандартизировали технологию их приготовления и унифицировали рецептуру. Такая реорганизация значительно повысила эффективность и снизила затраты, а единообразное меню «МакДональдс» создало новое поколение клиентов, которые знали, что в любом ресторане «МакДональдс» их ждут быстрое обслуживание и привычный набор блюд.

Вплоть до 1950 - х годов большинством компаний франчайзинг использовался как эффективный метод распределения продукции и услуг. Это традиционный франчайзинг или франчайзинга первого поколения. Бум франчайзинга 1950 - х годов относится ко второму поколению франшиз, известных как «бизнес - формат франшизы», когда франчайзер получал дополнительную выгоду от быстрого роста при ограниченном риске, а франчайзи – от того, что входил в проверенную коммерческую систему с гарантированной возможностью получения дохода. В США бурному развитию франчайзинга способствовал принятый в 1946 г. закон о товарных знаках. Дополнительную прибыль предприниматели получали уже благодаря тому, что предоставляли права на использование своих товарных знаков другим предприятиям, что позволяло владельцам без больших дополнительных затрат расширять границы своего бизнеса.

Созданная в 1977 г. Британская франчайзинговая ассоциация определяет франшизу как контрактную лицензию, предоставленную одним лицом (франчайзером) другому (предпринимателю), которая:

- позволяет вести определенный бизнес под именем или используя имя, принадлежащее или ассоциируемое с головной фирмой;
- обязывает головную фирму осуществлять постоянный контроль за тем, как оператор ведет бизнес, являющийся объектом системы франчайзинга;
- обязывает головную фирму обеспечить оператора поддержкой в ведении бизнеса, являющегося объектом франчайзинга;
- требует, чтобы оператор регулярно выплачивал головной фирме все оговоренные в контракте платежи [1].

В настоящее время договор франшизы получил распространение более чем в 80 странах мира. В России франчайзинг (по Гражданскому Кодексу РФ – коммерческая концессия) еще не столь широко распространен, хотя и развивается повсеместно. Активно действуют иностранные франчайзеры, всемирно известные корпорации в сфере питания «Мак - Доналдс», «Кока - Кола», «Баскин Роббинс», в гостиничном деле – «Шератон», «Хилтон» и др.

Франчайзинг для нашей страны особенно важен, так как в России идет становление предпринимательского слоя. Тысячи людей, не имея достаточного опыта, знаний или финансовой базы, желают заняться предпринимательской деятельностью, организовать свой собственный бизнес, и франчайзинг дает им такую возможность [2, С.132]. Таким образом, франчайзинг сейчас является одной из наиболее перспективных форм предпринимательской деятельности.

Список использованной литературы:

1. Мендельсон М. Руководство по франчайзингу. М., 1995.
2. Попова Т.В. Правовые проблемы договора коммерческой концессии // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2013. №1. С.130 - 133.

© О.Н. Алферина, 2015

УДК 33

С. Э. Андиева, студентка
Финансово - экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Владикавказский филиал
Д. К. Санакоева, К. э. н., доцент
Финансово - экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Владикавказский филиал

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

На протяжении существования человечества миграционные процессы в жизни человека играют немаловажную роль. Миграционные проблемы характерны для многих стран мира. Более чем два десятилетия назад с этими проблемами столкнулась и Россия. В настоящее время миграция достигла уровня свободного передвижения, как самих людей, так и денежных средств и товаров.

Миграция населения — это перемещение людей из одного региона (страны) в другой, в ряде случаев большими группами и на большие расстояния. Люди, совершающие миграцию, называются мигрантами. Лица, переселившиеся за пределы страны — эмигранты, переселившиеся в данную страну — иммигранты. Разница между

численностью первых и вторых — миграционное сальдо, непосредственно влияющее на численность населения страны [7].

В теоретическом аспекте миграция имеет классификацию, которая представлена на рисунке 1.



Рис 1. Классификация миграции населения

Процесс миграции содержит как позитивные аспекты (частичное восполнение нехватки трудовых ресурсов и убыли населения России), так и неизбежно порождает ряд проблем. Главная из них – незаконная миграция. Упрощение въезда в Россию и «прозрачность» государственных границ привели к резкому увеличению масштабов нелегальной миграции. Кроме того, большинство иностранцев, въехавших в Россию на законных основаниях, впоследствии остаются на российской территории с нарушением установленных правил и переходят в категорию нелегальных мигрантов.

В настоящее время в стране находится до 5 млн. нелегальных трудовых мигрантов [1]. Потери национального бюджета от неуплаты налогов, причиняемые нелегальной миграцией, – более 250 млрд. рублей в год. Объем вывоза денежных средств из России в обход системы госконтроля ежегодно составляет почти 260 млрд. рублей. На этом фоне нецелесообразным с экономической точки зрения выглядит снижение квот на иностранную рабочую силу, что приводит к сокращению числа легальных трудовых мигрантов [2].

Еще одним из факторов, оказывающих негативное влияние на миграционную ситуацию в стране, является избыточная концентрация мигрантов в густонаселенных центральных и южных районах России, что приводит к перегрузке социальной инфраструктуры, увеличению диспропорций региональных рынков труда, росту этнической преступности и социальной напряженности [3].

По данным Федеральной службы государственной статистики количество иммигрантов превышает число эмигрантов, а миграционный прирост в 2014 г. снизился по отношению к 2013 г. на 25823 чел.(Таблица 1)[6].

Таблица 1 - Миграция населения в Российской Федерации

	2013 г.			2014 г.		
	число прибывших	число выбывших	миграционный прирост	число прибывших	число выбывших	миграционный прирост
Миграция - всего	4 496 861	4 201 002	295 859	4 624 864	4 354 828	270 036
из нее: в пределах России	4 014 620	4 014 620	-	4 046 353	4 046 353	-
в том числе: внутрирегиональная	2 102 036	2 102 036	-	2 069 515	2 069 515	-
межрегиональная	1 912 584	1 912 584	-	1 976 838	1 976 838	-
международная	482 241	186 382	295 859	578 511	308 475	270 036
в том числе: со странами СНГ	422 738	147 853	274 885	517 480	257 324	260 156
с другими зарубежными странами	59 503	38 529	20 974	61 031	51 151	9 880

Источник: www.gks.ru Федеральная служба государственной статистики

В России с существованием трудовой миграции связаны проблемы государственной миграционной политики, которые на сегодня так и остаются не решенными:

- 1) незаконные мигранты;
- 2) миграционные потоки не соответствуют реальным потребностям рынка труда;
- 3) сложности межведомственного взаимодействия и координации;
- 4) низкий уровень профессиональной подготовки и квалификации трудовых мигрантов.

Следует отметить тот факт, что большая часть иностранных граждан – трудовых мигрантов, осуществлявших трудовую деятельность в России, прибывает из стран ближнего зарубежья и юго - восточной Азии (Узбекистан, Таджикистан, Киргизия и Китай). Зачастую прибывающие граждане, это лица мужского пола не имеющие высшего и среднего профессионального образования, не знающие русского языка, которые не могут заниматься квалифицированным трудом. С экономической точки зрения предпринимателям более выгодно использовать дешевую рабочую силу, лишённую к тому же каких - либо прав, чем вкладывать средства в инновационные проекты [4].

Одним из главных факторов несовершенства миграционного законодательства России было отсутствие основополагающего документа стратегического планирования в сфере миграции. Но 13 июня 2012 года получил утверждение документ «Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года» [1]. По мнению большинства исследователей и специалистов, Концепция представляет собой целостную систему взглядов на цели, приоритетные направления, принципы, основные задачи, механизмы, этапы и ожидаемые результаты реализации государственной

политики в сфере миграции. Однако, в Концепции не прописаны многие данные, обосновывающие политику в области регулирования миграции на ближайшее время. Не приведены примерные расчеты необходимого количества трудовых мигрантов, их профессий и уровня квалификации, нужного для работы и проживания в России, уровня знания русского языка, ожидаемых стран - доноров, не указаны предпочтительные регионы для их размещения. То же касается и других категорий мигрантов. Ясное изложение тенденций с расчетами потребностей стало бы примером для дальнейшего оформления программных документов в сфере миграционной политики [3]. С предстоящего 2016 года будет реализовываться второй этап концепции, который будет действовать до 2020 года, далее последует третий этап – до 2025 года.

Миграция должна оказывать позитивное влияние на социально - экономическое и политическое развитие государств, международного сообщества, культурному сближению народов, развитию производительных сил.

Вопрос миграционной политики в России все же стоит очень остро - растет недовольство населения, а существующая система регулирования этих вопросов не справляется. Все понимают, что России необходимы перемены в решении проблем миграционной политики. В этой связи необходимо регулирование вопросов внутренней миграции. Решение социально - экономических вопросов, повышения уровня жизни населения в северной и восточной части России, развитие промышленности и другое, т.е. решение таких задач при которых, население не испытывало бы нужды переселяться в центральные части страны. В целом же миграционная политика именно в Российской Федерации на наш взгляд должна быть направлена на социально - экономическую сферу. Это будет способствовать росту экономического потенциала, снижению социальной напряженности в обществе. Таким образом, для решения вопросов государственной миграционной политики именно в ближайшие годы целесообразно решить следующие задачи:

- 1) кодификация миграционного законодательства РФ и создание единой правовой базы;
- 2) издание законодательного акта (закона) о регулировании вопросов – привлечения иностранных граждан в качестве специалистов и рабочей силы в РФ, в котором определить качественные характеристики иностранных мигрантов, возраст, здоровье и т.п.;
- 3) создание условий для повышения территориальной мобильности населения России (развитие дорожной сети, развитие доступной малой авиации, регулирование тарифов ж / д перевозок и авиаперелетов и др.);
- 4) создание единой системы учета движения иностранных трудовых мигрантов, от пересечения границы до непосредственного работодателя, консолидировав ведение системы учета в одном федеральном ведомстве;
- 5) создание контрольной структуры в Федеральной миграционной службе - миграционная полиция, которая бы занималась контролем за нахождением на территории РФ беженцев, трудовых мигрантов и др.);
- 6) развитие социальной инфраструктуры (строительство новых культурных и спортивных объектов), тем самым делая эти регионы интересными для жителей РФ.

В целом можно сказать, что в настоящее время миграционные процессы в России протекают примерно так же, как во многих экономически развитых странах мира и обоснованность их в основном заключается в причинах экономического и демографического характера.

Список использованной литературы:

1. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года (утв. Президентом РФ 13 июня 2012 г.).
2. Акопян, О.А. Особенности миграционной политики РФ // Национальный институт развития современной идеологии. – 2012 г.
3. Мамонтова Э.А. Особенности современной миграционной ситуации в России // Университет им. В.И. Вернадского. Специальный выпуск (44). 2013.
4. Рыбаковский, Л.Л. Современная миграционная политика России в контексте ее национальных интересов // Бюджетная система Российской Федерации. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ.–2012–№ 6(449).
5. Санакоева Д.К., Караева Т.А. Экономико - статистический анализ динамики населения в РСО - Алания // Экономика и социум №4(13) 2014 г.
6. <http://www.gks.ru> (дата обращения: 28.11.2015 г.)
7. <http://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 1.12.2015 г.)

© С.Э. Андиева, Д.К. Санакоева, 2015

УДК 631.15

А.Е.Аношина

К.э.н., ст.преподаватель

Н.А.Иванова

К.э.н., доцент

Экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия

им.П.А.Столыпина»

ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МЯСНОМ СКОТОВОДСТВЕ НА ПРИМЕРЕ ООО «СКИК НОВОМАЛЫКЛИНСКИЙ»

Успех деятельности в первую очередь определяется инновационным потенциалом, способностью предлагать новую продукцию, с помощью которой можно завоевать доверие потребителей, новые рынки сбыта и деловых партнеров. Предприятие специализируется на выращивании свиней. Для увеличения размера прибыли и обеспечения конкурентоспособности своей продукции предприятие расширяет территории, увеличивает число свиней, обновляет оборудование. Для выращивания и откорма свиней необходимо:

- выращивание и подготовка молодых свиноматок;
- содержание свиноматок в эрос - центре для осеменения (3 недели);
- содержание свиноматок в индивидуальных станках, контроль на супоросность (4 недели);
- групповое содержание супоросных свиноматок с поросятами в родильном отделении (подсосный период 26 - 28 дней);
- выращивание поросят до подвинков весом 28 - 33 кг (6 - 8 недель); откорм свиней от 30 до 110 - 115 кг (16 - 17 недель).

Безусловно, существует много технологий при выращивании скота, и от того насколько используемая технология для конкретной породы применима в местных условиях, зависит судьба целого комплекса и естественно, вложенных инвестиций. Предложим увеличить производство мяса свиней. Для этого необходимо закупить следующее оборудование. Стоимость необходимого оборудования представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Стоимость необходимого оборудования

Оборудование	Количество, шт	Стоимость, тыс.руб.
Отопительные котлы	4	2240
Бункер для хранения комбикорма	10	2700
Система поения	10	3157
Вентиляция	3	800
Освещение	1	1200
Водопровод	3	2860,0
Система кормораздачи Roxell	2	2600,0
Линия для загрузки корма	3	1500,0
Итого	34	17057

Стоимость закупаемого оборудования составит 17057 тыс.руб., доставка и монтаж оборудования 20 % его стоимости – 17057 тыс.руб. * 0,20 = 3411,4 тыс.руб. Всего капитальные вложения составят 20468,4 тыс.руб. Монтаж оборудования будет осуществлен по договорам подряда с рабочими фирмы ООО «Регион - Инвест». Планируется, что необходимый объем инвестиций в основной капитал будет освоен в течение четвертого квартала 2015 года.

Учет затрат и методика исчисления себестоимости продукции свиноводства зависят от специализации организации. В неспециализированных хозяйствах учет затрат и выхода продукции свиноводства ведется на одном аналитическом счете «Свиноводство». Объектами калькуляции являются 1 ц прироста живой массы с приплодом, 1 ц живой массы по всем возрастным группам. Метод калькуляции – исключение затрат на побочную продукцию.

Для исчисления себестоимости 1 ц живой массы, 1 ц прироста живой массы поросят до двух месяцев необходимо составить расчет на основании данных аналитического счета «Основное стадо». Себестоимость 1 ц прироста живой массы поросят определяют делением затрат на выращивание на количество прироста живой массы, включая массу приплода. Себестоимость 1 ц живой массы определяем делением стоимости поголовья на начало года плюс затраты по содержанию, т.е. стоимость приплода и прироста, без стоимости побочной продукции и минус плановая оценка падежа на количество центнеров живой массы поросят за год и минус живая масса павших поросят. В результате получаем фактическую себестоимость 1 ц живой массы поросят. Этот показатель используется для исчисления себестоимости молодняка свиней, переведенного в старшую группу, и оставшегося поголовья поросят под матками на конец года.

Концентраты занимают основную долю в структуре затрат. После этого рассчитывают потребление такого комбикорма для определенных групп животных. Существует и более простой расчет потребности в кормах для свиней, если в хозяйстве занимаются получением поросят и их откормом. Отобразим потребность в кормах в таблице 2.

Таблица 2 - Примерная потребность в кормах для производства 10 т свинины в живой массе.

Корма	Структура рациона, ц	Кормовые единицы, ц	Корма, ц
Концентраты	85	550,4	510,4
В том числе:	63	407,9	370,6
зерно злаковых	15	97,1	82,3
бобовых	2	13,0	13,3
шроты	2	13,0	13,0
травяная мука	3	19,4	31,0
корнеклубнеплоды, комбисилос	8,5	55,0	275,0
Травы бобовых	3,5	22,7	141,9
Обезжиренное молоко	3,0	10,4	149,2
Всего	100	647,5	1076,5

Примерная потребность в кормах для производства 10 т свинины в живой массе. На 100 голов за период откорма потребуется 107,6 тонн корма. На 10 таких маток потребуется 1200 ц кормовых единиц. Чтобы их произвести, необходимо засеять кормовыми культурами при средней урожайности 30 ц кормовых единиц с 1 га около 40 га пашни. Другими словами, на 40 га можно прокормить 10 свиноматок и их годовой приплод, то есть около 200 свиней. При этом, чтобы рационы животных были сбалансированными по протеину, не менее 60 % в структуре посевных площадей должно приходиться на выращивание фуражных зерновых кормов.

Для того чтобы прокормить 100 подсвинков для получения от них 10 т свинины в живой массе, необходимо все указанные корма, за исключением кормов животного происхождения, вырастить на определенном количестве пашни. [4].

Цель составления рациона — максимально приблизиться к нормам кормления и получить при этом минимально возможную цену за 1 кг комбикорма.

Рассмотрим фактическую себестоимость прироста свиней в таблице 3.

Таблица 3 – Фактическая себестоимость прироста свиней на 2014 год

Наименование	Ед. изм.	2014 год		
		Факт	на 1 кг привеса	Структура затрат (%)
Привес	кг	1239400		
Затраты всего	руб	97185013	78,41	100,00

Оплата труда	руб	17200322	13,88	17,70
Начисление на заработную плату	руб	4798890	3,87	4,94
Корма	руб	51701000	41,71	53,20
Медикаменты	руб	2980983	2,41	3,07
Амортизация	руб	2840400	2,29	2,92
Текущий ремонт (з / части, сторит.материалы)	руб	2254144	1,82	2,32
Транспортные расходы	руб	2885000	2,33	2,97
Водоснабжение	руб	1589000	1,28	1,64
Электроснабжение	руб	4996228	4,03	5,14
Теплоснабжение	руб	4005400	3,23	4,12
Услуги сторонних организаций	руб	540000	0,44	0,56
Общепроизводственные, общехозяйственные (25 - 26 счет)	руб	520640	0,42	0,54
Услуги вспомогательных производств (23 счет)	руб	1450006	0,36	0,46
Стоимость падежа	руб	423000	0,34	0,44
Себестоимость 1 кг прироста свиней	руб			78,41

Фактическая себестоимость привеса свиней в 2014 году составила 78, 41руб. В структуре материально - денежных затрат на производство мяса свиней наибольший удельный вес занимают затраты на корма (53,20%).

Рассчитаем плановую себестоимость прироста свиней 2016 года в таблице 4.

Таблица 4 - Плановая себестоимость прироста свиней на 2016 г.

Наименование	Ед. изм.	2016 г.		
		План	на 1 кг привеса	Структура затрат (%)
Привес	кг	1259972		
Затраты всего	руб	102555313	81,39	100,00
Оплата труда	руб	18009600	14,29	17,56
Начисление на заработную плату	руб	5024678	3,99	4,90
Корма	руб	60112000	47,71	58,61
Медикаменты	руб	1980000	1,57	1,93
Амортизация	руб	3857736	3,06	3,76
Текущий ремонт (з / части, сторит.материалы)	руб	254144	0,20	0,25
Транспортные расходы	руб	17400	0,01	0,02
Водоснабжение	руб	1250000	0,99	1,22
Электроснабжение	руб	5116322	4,06	4,99

Теплоснабжение	руб	5112625	4,06	4,99
Услуги сторонних организаций	руб		0,00	0,00
Общепроизводственные, общехозяйственные (25 - 26 счет)	руб	312664	0,25	0,30
Услуги вспомогательных производств (23 счет)	руб	1000144	0,50	0,98
Стоимость падежа	руб	1000144	0,79	0,50
Прочие	руб	508000	0,40	0,00
Себестоимость 1 кг прироста свиней	руб			81,39

Плановая себестоимость прироста свиней 2016 года составит 81,39 руб. Рассмотрим нормы выхода мяса в таблице 5. ООО «СКИК Новомалыклинский» реализует мясо свинины 1173800 кг. Выход мяса составляет 1173800 кг *71,6 % =840430 кг. Цена реализации 1 кг мяса в переработанном виде 121,2 руб. (101885000:840430 = 121,2 руб. за 1 кг).

Таблица 5 - Нормы выхода мяса, костей и сухожилий при обвалке свинины без шкуры.

Наименование	Количество, %
Мясо	71,6 - 62,8
Шпик	13,6 - 24,4
Кости	13,4 - 11,6
Сухожилия и хрящи	0,6 - 0,4
Потери при разделке и хранении	0,8
Итого	100

[3]

Цена реализации мяса в живом весе 101885000:1173800=86,80 руб. за 1 кг. Предприятию ООО «СКИК Новомалыклинский» выгоднее увеличивать объем реализации мяса в переработанном виде.

Таблица 6 - Реализация инвестиционного проекта в ООО «СКИК Новомалыклинский»

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	Итого, тыс.руб
Реализовано мяса свинины, кг	840430	890800	1102140	1100322	1500000	1500000	-
Цена реализации, руб.	121,23	122,00	125,00	125,00	130,00	130,00	-
Выручка от реализации, тыс.руб.	101 885	108 677	137 767	137 540	195 000	195 000	875 870
Выручка итого без инвестиций	101 885	108 677	137 767	137 540	195 000	195 000	875 870

(тыс.руб.)							
Выручка с учетом инвестиций (тыс.руб.)	0	109 110	140 112	145 640	210 000	210 000	814 862
Увеличение выручки с учетом инвестиций (тыс.руб.)	0	432	2 344	8 099	15 000	15 000	40 877
Инвестиции в основной капитал за счет заемных средств (тыс.руб.)	-	20468	-		-	-	20468

Таблица 7 – Расчет прибыли и денежного потока от инвестиционного проекта в 2016г.

Показатели	Сумма, тыс.руб.
Выручка от реализации продукции	140112
Полная себестоимость продукции	102555
Чистая прибыль	37557
Денежный поток	41414
Уровень рентабельности, %	36,6

Реализация инвестиционного проекта позволяет предприятию увеличить размер полученной прибыли. Уровень рентабельности составляет 36,6%. В связи с этим, мы предлагаем внедрить проект в Новомалыклинском районе Ульяновской области на базе ООО «СКИК Новомалыклинский».

Рассчитаем экономическую эффективность в таблице 8.

Таблица 8 - Экономическая эффективность капитальных вложений в ООО «СКИК Новомалыклинский»

Показатели	Размер
Объем капитальных вложений, тыс.руб.	20468
Чистая прибыль, тыс.руб.	37557
Денежный поток, тыс.руб.	41414
Коэффициент эффективности капитальных вложений:	
- по денежному потоку	2,02
- по чистой прибыли	1,83
Срок окупаемости капитальных вложений:	
- по денежному потоку	0,5
- по чистой прибыли	5,4

Капитальные вложения являются целесообразными, так как коэффициент эффективности капитальных вложений по чистой прибыли составляет 1,83, а срок их окупаемости равен 5,4 года.

Таким образом, в ООО «СКИК Новомалыклинский» имеются возможности повышения эффективности отрасли свиноводства, а разработка мероприятий по совершенствованию производства свинины позволит добиться увеличению собственных средств предприятия.

Поддержка инвесторов является неременным условием развития инвестиционной деятельности. Компании, реализующей особо значимый инвестиционный проект на территории Ульяновской области, ежегодно в течение 10 лет с момента возникновения налогооблагаемой базы будет возмещаться сумма, уплаченная в региональный бюджет по налогу на прибыль организаций. Таким образом, подобная поддержка инвесторов означает, что в первые 10 лет реализации проекта инвестор фактически не платит налоги в региональный бюджет. Средства, полученные инвестором в виде субсидий, могут быть направлены на оплату любых инвестиционных затрат [5] [1].

Список использованной литературы:

1. ОАО «Корпорация развития Ульяновской области» [Электронный ресурс] URL: http://www.ulregion.com/about/aims_and_objectives/
2. Министерство стратегического развития и инноваций Ульяновской области [Электронный ресурс]. URL: <http://invest.ulgov.ru/>
3. Выход мяса [Электронный ресурс]. URL: http://www.vd-vd.ru/vyhod_myasa
4. Корма и условия кормления свиней [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ya-fermer.ru/discus/svinovodstvo>
5. Сушкова С.Н., Сушкова Т.Ю. Методические подходы проведения комплексной оценки инвестиционной привлекательности региона. // Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения. - №3. - 2012. – С. 201 - 207

© А.Е.Аношина, 2015

УДК 338

С.А. Архипенко

Студентка

Сибирский государственный аэрокосмический университет

Г. Красноярск, Российская Федерация

DUE DILIGENCE КАК НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТЕПЕНИ РИСКА ПРИ ПОГЛОЩЕНИЯХ

Аннотация: Главный вопрос, который стоит перед любым инвестором, руководителем крупной компании – как не быть обманутым, как максимально снизить финансовые потери. Последнее время, все большее внимание привлекают предварительные аналитические исследования объектов инвестирования. Процедура «Due Diligence», проводимая при осуществлении вложений в инвестиционные проекты, поглощении более мелких компаний, приобретает все большую актуальность в развитии методов управления финансовым риском. В работе определена актуальность исследования, история

возникновения процедуры «Due Diligence», особенности применения метода управления риском в России.

Ключевые слова: *риск; финансовый риск, поглощения, инвестиции*

Современный финансовый рынок несет в себе много «подводных камней». Одним из основных инструментов хеджирования рисков на таком рынке бизнесмены видят сделки слияний и поглощений. Каждая сделка требует индивидуального и структурированного подхода – даже самые простые в оценке активы требуют тщательного анализа. Привлекательная цена приобретения может привести к отрицательному эффекту. После проведения сделки покупатель может быть обременен огромными налоговыми исками ввиду неправильного оформления активов приобретенной компании. В таком случае самым эффективным способом хеджирования возникающих рисков является процедура «Due Diligence».

Существует множество методов анализа наступления рискового события. Метод «Due Diligence», преимуществен тем, что он охватывает все стороны исследования деятельности предприятия, а также его финансовое положение и позиции на рынке.

«Due diligence» – (обеспечение должной добросовестности – перевод с англ.) подразумевает систему или комплекс оперативных и аналитических мер, которые направлены на многогранную проверку законности и коммерческой привлекательности объекта (подразумевается инвестиционный проект, процедура, сделка и т.п.). Их цель заключается в том, чтобы избежать или максимизировать снижение существующих предпринимательских рисков (финансовых, налоговых, маркетинговых и т.д.) [1]. Кроме того, немаловажную роль так же играет и полнота информации, предоставляемой при данном виде проверки, что позволяет инвесторам или деловым партнерам более глубоко оценить все преимущества и недостатки возможного сотрудничества.

Процедура «Due Diligence» начинается с момента, когда покупатель только начинает планировать возможную покупку (поглощение) объекта инвестирования. Начинается изучение деятельности компании, поиск любой информации о компании, как правило, через официальные источники (Интернет - сайты, публикации в прессе). Поиск, отслеживание и анализ информации проводится с целью выяснения стоимости компании и интереса в ее приобретении.

Продолжительность процедуры «Due Diligence» занимает от нескольких недель до года в зависимости от структуры и размера бизнеса.

Впервые понятие «Due Diligence» появилось в законодательстве США о ценных бумагах в 1933 г. При этом сам термин не был прямо определен, поскольку, как отмечалось судами штатов, невозможно установить единый объем требований по проведению «Due Diligence» разных компаний. Современные стандарты «Due Diligence» были выработаны в Швейцарии в 1970 - х годах с целью избежать жесткого государственного регулирования и контроля за деятельностью банков. Соглашение швейцарских банков о должной проверке (The Swiss Bank's Due Diligence Agreement), подписанное в 1977 г., установило единый подход к сбору информации о клиентах при открытии счетов и в процессе их обслуживания. В дальнейшем принципами, заложенными Ассоциацией швейцарских банков, стали пользоваться все участники инвестиционного процесса. [1]

«Due Diligence» берет свое начало в банковской сфере в силу того, что именно инвестиционные банки начали детально проверять своих потенциальных клиентов на

устойчивость их финансового положения, на платежеспособность, а также оценивать портфели финансовых инструментов на «безрисковость». В настоящее время «Due Diligence» не является инструментом исключительно банковской практики, данная процедура является оружием в руках аналитиков и представляет собой глубокий всесторонний финансово - экономический анализ деятельности предприятия.

Открытый и честный характер проведения переговоров - одно из главных условий того, что процесс проверки бизнеса (Due Diligence) будет интенсивным, эффективным, а результат проверки - объективным и показательным. Тем более, как показывает практика, в ходе проверки возникает ряд аспектов, требующих дополнительного комментирования. Кроме того, должная степень ясности и четкости в формулировках и документации ведет к тому, что переговоры будут идти с минимумом негативных эмоций.

Общие проблемы, возникающие при проведении процедуры «Due Diligence».

Одна из наиболее частых проблем - это ситуация, когда продавец отказывается представить запрошенную документацию, не содействует в ее предоставлении, направляет покупателя к сотрудникам, которые не знают ответы на вопросы. Это говорит об опасениях, которые продавец испытывает в связи с предоставлением информации консультантам. В конечном счете - это вопрос недоговоренности между продавцом и покупателем.

В ходе всего процесса покупателю следует учитывать стресс, который возникает при взаимодействии его персонала с продавцом. Процедура «Due Diligence» нарушает обычный распорядок бизнеса и может быть расценена продавцом как необоснованное подозрение со стороны покупателя. Продавец может опасаться негативных последствий для ведения бизнеса и его будущей продажи другим лицам, если предполагаемая сделка не состоится. Некоторые потенциальные сделки срывались из-за строгостей процедуры «Due Diligence», вызывающей неприязнь у сторон.

Консультанты рекомендуют обсуждать основные правила «Due Diligence» еще в процессе переговоров между покупателем и продавцом в письме или соглашении о намерениях. В таком письме указывается время, требующееся для проведения «Due Diligence», возможность копирования документов, перечень документов, к которым должен быть организован доступ.

Очень важно заручиться обязательством продавца содействовать в проведении «Due Diligence» и гарантировать доступ к персоналу, документам, служебному помещению. Продавец всегда опасается распространения информации и озабочен сохранением конфиденциальности, поэтому наиболее приемлемым вариантом является заключение отдельного соглашения о конфиденциальности.

Практика показывает, что метод «Due Diligence» помимо традиционных проверочных мероприятий, должен также включать в себя элементы бизнес - разведки и оперативного сбора информации. Ограничиваясь проверкой правоустанавливающих документов в регистрирующих органах, зачастую покупатель (инвестор) рискует быть вовлеченным в судебные процессы по оспариванию всей цепочки предыдущих переуступок, меняющих собственников объекта, в том числе сопровождающихся арестами и изъятием имущества.[4, с.67] Поэтому, немаловажную роль в проведении «Due Diligence» играют специалисты по сбору конфиденциальной информации.

Изучению подлежит, в том числе, следующая информация:

- Реальная история предприятия.
- Ключевые лица предприятия. Реальные бенефициары.
- Взаимоотношение руководства и / или бенефициаров предприятия с государственными органами.
- Коррупционные моменты при создании, приватизации и деятельности предприятия.
- История развития и т.н. «формула успеха» Компании.
- Возможные последствия продажи Компании для его успешной работы.
- Основные контрагенты / клиенты.
- Краткое описание истории отношений с действующими контрагентами, условия сотрудничества.
- Репутация на рынке.
- Участие проверяемого предприятия в конфликтах / скандальных ситуациях [3, с.34].

Для того чтобы процедура «Due Diligence» была проведена наиболее качественно, целесообразно привлекать к участию в ней юристов высокого класса. Разобраться с отчетностью и финансовыми документами можно и самостоятельно при наличии хороших финансовых специалистов в штате компании. Юридические же вопросы требуют четкой трактовки и детального профессионального анализа. К наиболее сложным из таких вопросов относятся правильное оформление приватизации и формирование уставного капитала. Именно в этих областях на практике выявляются серьезные ошибки, которые могут повлиять на исход сделки.

Для того чтобы облегчить проведение «Due Diligence», российской компании целесообразно вести бизнес с учетом требований, соответствие которым проверяется в ходе такой процедуры. Во - первых, следует составлять отчетность по международным стандартам и проводить ежегодный аудит данной отчетности. Во - вторых, необходимо иметь стратегический план развития компании, описывающий финансовые и маркетинговые цели, и план их достижения. [2, с.80]

Несмотря на все трудности внедрения и развития процедуры «Due Diligence» в России, доля потребности в проведении данной услуги из общего объема аудиторских услуг возрастает, что связано с выходом капитала на международные рынки, а также ужесточением требований инвесторов в раскрытии информации об объекте финансирования. По предположениям экспертов и профессионалов, в ближайшие 5 - 10 лет метод «Due Diligence» станет в России такой же распространенной процедурой, как и на Западе.

Такая процедура, как «Due Diligence» довольно дорогостоящая на рынке предоставляемых услуг, но, тем не менее, при средних расчетах оценки бизнеса и стоимости проведения данного метода, инвесторам и участникам бизнеса – позволит сохранить около 60% своих сбережений, при условии того, что данный метод оценки риска будет проводиться с периодичностью не чаще одного раза в три года.

В связи с высокой стоимостью данной процедуры, некоторые предприятия решают не проводить «Due Diligence» вообще, таким образом, сэкономить, однако, по - существу, эта экономия может вылиться инвестору, собственнику или руководству в несопоставимо более крупные расходы в будущем.

Поэтому тем организациям, которые имеют квалифицированных специалистов (финансистов, юристов) возможно, стоит задуматься о проведении «Due Diligence» собственными силами.

В результате такого исследования, если принимается решение в положительную сторону, составляется отчет или меморандум. В них суммируются все уязвимые места хозяйствующего субъекта (остатки непогашенной кредиторской задолженности, несвоевременная уплата налогов и сборов, просроченная дебиторская задолженность и пр.), подверженные финансовым рискам для руководства предприятия, которое в свою очередь и выносит окончательное решение по предотвращению финансовых рисков.

Внедрение «Due Diligence» позволит владельцам бизнеса избежать наступления финансового риска (сократить возможность его проявления), а также уменьшить снижение входящих денежных потоков.

Список использованной литературы:

1. А.Е. Молотников «Организационные особенности осуществления due diligence в ходе совершения сделок M&A», 2013 (статья)
2. Alexandra Reed Lajoux, Charles M. Elson, The Art of M&A Due Diligence, 2010
3. Gary M. Lawrence, Due Diligence in Business Transactions, 2012
4. Peter Howson, Due Diligence: The Critical Stage in Mergers and Acquisitions, Gower Publishing Company, 2008

© С.А. Архипенко 2015

УДК 373

Д.О. Аспембитова

магистрант, направление «Прикладные информационные системы и технологии»

Г.В. Трошина

к.т.н., доцент кафедры вычислительной техники

Новосибирский государственный технический университет

Г.Новосибирск, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННО - АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ДЛЯ ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Система поддержки принятия решений предназначена для выбора решений в условиях неопределенности, в том числе относительно определения критериев в сложной информационной среде.

Информационная обеспеченность системы представляет собой процесс удовлетворения информационной потребности, необходимой для принятия решений. Такая система позволяет спрогнозировать и спланировать деятельность образовательного учреждения, оптимизировать руководителю рабочие процессы [1, 2, 3].

Механизм кадровой политики и его составляющая - механизм управления кадровым потенциалом – являются активным элементом системы управления, который, благодаря наличию соответствующих инструментов поддержки принятия решений обеспечивает

воздействие на факторы – количественные и качественные характеристики кадрового потенциала, определяющие эффективность достижения общекорпоративных целей [4, 5].

Основной компонентой информационно - аналитической системы является методологическая и информационно - аналитическая основа, которая необходима для повышения эффективности мер кадровой политики по сохранению и развитию кадрового потенциала в образовательном учреждении. Для этого необходимо охарактеризовать состав и структурные особенности кадрового потенциала в сфере школьного образования, выявить основные направления изменения кадрового потенциала, также количественно и качественно охарактеризовать лица, обладающих образованием или практическим опытом достаточным для преподавательской деятельности.

Структура информационно - аналитической системы составляет совокупность подсистем. Статистическая и программная подсистемы представляет собой множество моделей, программ, алгоритмов и математических методов для реализации целей и задач информационной системы. Управленческая подсистема обеспечивает определение потребностей в информации и ее использование для принятия решений. Организационная подсистема обеспечивается совокупностью методов и средств, определяющих взаимодействие работников с информационно - аналитической системой и между собой в процессе работы. Правовая поддержка включает совокупность правовых норм, определяющих создание, юридический статус и функционирование административных регламентов в сфере школьного образования.

Надо отметить, что область применения информационных технологий и математических методов непрерывно расширяется, и сегодня трудно назвать сферу человеческой деятельности, которая не использовала бы в той или иной степени математику и ее приложения. В настоящее время от исследователей, работающих в области создания систем обработки информации различного назначения и использования их в различных областях науки и техники, требуется глубокое знание важных закономерностей, присущих процессам формирования и обработки информации, в основе многих которых лежит теория активной идентификации. Высокая стоимость практических исследований, трудности проведения детальных экспериментов, наличие случайных факторов требует дальнейшей разработки математического аппарата и привлечения результатов из смежных областей математики и техники. В работах [6, 7] описаны возможности использования методов активной идентификации при решении практических задач.

Информационно - аналитическая система для оценки кадрового потенциала найдет применение среди руководства образовательного учреждения, так как оно сталкивается с потребностью в:

- обеспечении высококвалифицированными преподавательскими кадрами, способными на высоком уровне поддерживать и развивать учебно - педагогический процесс;
- привлечении высокоэффективных управленцев, способных организовать административно - хозяйственную деятельность образовательного учреждения, обеспечить достижение целевых показателей;

Список использованной литературы:

1. Бушуева, Л.И. Информационно - аналитическое обеспечение маркетинговой деятельности организаций: теория и методология статистического исследования [Текст]:

монография / Бушуева Л.И., Сыктывкарский гос. ун - т. - Издательство "Академия Естествознания", 2007.

2. Забузов, О. Н. / Веб - сайт как средство повышения педагогической эффективности изучения учебной дисциплины [Текст] / О. Н. Забузов: материалы VI Междунар. науч. - практич. конф. // Сб. науч. тр. - Под ред. проф. В.А. Сухомлина, - М., 2011. – 267 с.

3. Веснин, В. Р. Управление персоналом: теория и практика [Текст] / В. Р. Веснин // М.: Кнорус, 2009. - 515 с.

4. Чижова, Л. С. Развитие трудового потенциала: обоснование стратегии [Текст] / Л. С. Чижова // Человек и труд. – 2006. - № 1.

5. Косенкова, Е. Л. Совершенствование механизма использования и развития кадрового потенциала сетевых компаний [Текст]: Автореферат дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Е. Л. Косенкова // Ростов - на - Дону, 2012. – 31 с.

6. Трошина, Г.В. D - оптимальный план эксперимента в задачах активной идентификации по данным установившегося режима для линейных стационарных дискретных систем [Текст] / Г.В. Трошина // Наука. Промышленность. Оборона: труды VII Всероссийской научно - технической конференции, 19 - 21 апреля 2006г. - Новосибирск: Изд - во НГТУ, 2006. – С. 445 - 449.

7. Трошина, Г.В. Об активной идентификации динамических объектов [Текст] / Г.В. Трошина // Сборник научных трудов НГТУ. – 2014. - №4 (78). – С. 41 - 52. – doi: 10.17212 / 2307 - 6879 - 2014 - 4 - 41 - 52.

© Д.О. Аспембитова, Г.В. Трошина, 2015

УДК 330

А.В.Бабикова

К. э. н., доцент

Кафедра Экономики предприятия
Южный федеральный университет
Г. Таганрог, Российская Федерация

С.Д.Штейникова

Студент

Кафедра Экономики предприятия
Южный федеральный университет
Г. Таганрог, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ НАНОТЕХНОЛОГИЙ

На современном этапе основой формирования нового технологического уклада являются нанотехнологии. Развитые страны интенсивно финансируют этот сектор с привлечением частных и государственных инвестиций. В России

компания ОАО «РОСНАНО» является крупнейшей государственной компанией. В сфере нано технологий, найти эффективные проекты и помочь им в дальнейшем развитии с

дальнейшим возвратов вложенных средств - это главная задача. Возврат средств осуществляется сроком до 10 лет.

Целями данного проекта является:

1. вернуть и приумножить государственные инвестиции;
2. увеличение ВВП и развитие возможностей для импортозамещения;
3. создать новые рабочие места.

Компания «РОСНАНО» сначала оценивает и анализирует проекты по внедрению нанотехнологий в производственную сферу, после чего проводит оценку их эффективности и оказывает выбранным кандидатам поддержку в различных формах: выдает долгосрочные займы, софинансирует фонды, а также дает поручительства по кредитам и проведениям лизинговых операций. [1,стр.54]

Еще одним главным направлением деятельности РОСНАНО являются венчурные инвестиции, поддержание совершенно новых и уже существующих проектов с получением от них максимальной прибыли.

Существует несколько групп проектов, которые разделены по направлениям деятельности, к ним относятся:

1. Портфельные инвестиции - финансирование компаний, которые работают в области медицины, энергетики, электроники, машиностроения. Таких проектов насчитывается более восьмидесяти.

2. Нанотехнологические центры - специализированные научно - практические центры, которые проводят разработку собственных нанотехнологий в различных областях. В настоящее время, существует и функционирует одиннадцать таких центров. Среди них: «Дубна» (нанотехнологический центр в области энергетики и биотехнологий), «Сигма» в Новосибирске (центр, специализирующийся на nano структурированных материалах), Технопарк в Троицке (центр развития лазерной медицины, приборостроения и IT) и ряд других.

3. Технологические инжиниринговые компании, к которым можно отнести «Эуф Лабс» в московской области, которые занимаются производством источника излучения высокой мощности.

Существуют определенные инструменты, которые необходимы для осуществления финансирования инвестиционных проектов. [2, стр.159] К ним относятся:

- участие в капитале фирмы (не более 50% минус 1 акция);
- выдача займов;
- приобретение облигаций и конвертируемых долговых обязательств;
- поручительства по кредитам;
- приобретение долей в венчурных фондах.

Производство в России - это обязательное условие для финансирования проекта. Минимальный объем проекта должен быть не менее 250 млн. рублей. Выручка на 5 - й год реализации проекта – не менее 250 млн. рублей. Приоритетны те направления, которые находятся на стадии выхода на рынок. Все проекты должны быть технологически реализуемыми и научно - обоснованными. Все проекты, которые выбирает Корпорация, должны соответствовать следующим задачам. Инновационная и экономическая эффективность. Корпорация будет оказывать финансирование тем проектам, которые могут предложить наивысшую коммерческую эффективность; Устранение барьеров и

рисков для участников инновационного процесса. Корпорация инвестирует те проекты, которые находятся на начальной стадии коммерциализации, именно на этой стадии возможности привлечения частного капитала ограничены из-за высоких рисков, рыночной и технологической неопределенности; Привлечение внешнего финансирования. Корпорация стремится уменьшить риски до того уровня, который приемлем для частного капитала. То есть, Корпорация оказывает финансовую поддержку проектам таким образом, чтобы создать привлекательные условия для частных инвестиций на всех стадиях реализации проектов; Соответствие целям Корпорации. Корпорация фокусирует свое внимание на финансировании всего комплекса проектов, которые ведут к достижению целей, определенных дорожными картами. Свою инвестиционную деятельность Корпорация связывает с другими участниками инновационного процесса. Если необходимо, то Корпорация заполняет недостающие критические элементы дорожной карты иницируя соответствующие проекты.

Следование такой стратегии позволит корпорации успешно реализовывать задачи развития высокотехнологичного сектора.

Список использованной литературы:

1. Алфимова, М.М. Занимательные нанотехнологии / М.М. Алфимова. - М.: БИНОМ. ЛЗ, Парк - Медиа, 2011. - 96 с.

2. Эрлих, Г. Малые объекты - большие идеи. Широкий взгляд на нанотехнологии / Г. Эрлих. - М.: БИНОМ. ЛЗ, 2012. - 254 с.

© А.В.Бабикова, С.Д.Штейникова, 2015

УДК 338

А.Ж. Баймуханбетова

Факультет экономики и управления
Оренбургский государственный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

ПОДГОТОВКА К ВЫПОЛНЕНИЮ КОМПЛЕКСА ГТО КАК ЦЕЛЕВОЙ АСПЕКТ ОКАЗАНИЯ СПОРТИВНО - ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ

Сфера спортивно - оздоровительных услуг входит в число отраслей экономики, степень развития которых характеризует эффективность и конкурентоспособность общественной и экономической модели государства.

Спортивно - оздоровительные услуги являются той плоскостью, где тесно пересекаются социальная функция государства, коммерческие интересы бизнеса в отношении собственной прибыльности и эффективности трудовых ресурсов, а также текущие потребности населения в повышении качества жизни.

Спортивно - оздоровительный сервис - это система экономически обоснованного создания, предоставления и потребления услуг, удовлетворяющих комплекс специальных

потребностей человека и связанных с программированием занятий специалистом в целях оздоровления и физического развития [1, с.29].

Качество жизни человека зависит от состояния его здоровья и степени психофизиологического потенциала. Все стороны жизни человека – производственная, семейная, бытовая, духовная, получение образования и др. – определяются уровнем его здоровья. Каждый индивид стремится не только к возможно большей продолжительности жизни, но и более качественному ее содержанию. Фактором, определяющим состояние здоровье населения, является поддержание оптимальной физической активности в течение всей жизни каждого гражданина.

Академик Н.М. Амосов предложил количественную оценку здоровья, считая, что уровень здоровья – это интенсивность проявления жизни в нормальных условиях среды, которая определяется тренированностью структурных элементов организма, а «количество здоровья» - это пределы изменений внешних условий, в которых еще продолжается жизнь.

Непосредственно «количество здоровья» можно выразить в понятии «резервные мощности». По Н.М. Амосову, здоровье - это максимальная производительность органов при сохранении качественных пределов их функций.

Для количественной оценки здоровья можно использовать возрожденный по предложению Президента Российской Федерации В.В. Путина комплекс «Готов к труду и обороне» (ГТО). Задачами современного комплекса ГТО являются увеличение числа граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом в Российской Федерации; повышение уровня физической подготовленности, продолжительности жизни граждан страны; формирование у населения осознанных потребностей в систематических занятиях физической культурой и спортом, физическом самосовершенствовании, ведении здорового образа жизни; повышение общего уровня знаний населения о средствах, методах и формах организации самостоятельных занятий, в том числе с использованием современных информационных технологий.

ГТО является программной и нормативной основой системы физического воспитания различных групп населения Российской Федерации, поэтому структура комплекса состоит из 11 ступеней и включает возрастные группы от 6 до 70 лет и старше.

Одним из актуальных направлений организации физкультурно - оздоровительной работы по укреплению здоровья учащейся молодежи сегодня является повышение уровня их физической подготовленности. Это объясняется необходимостью решения двух проблем: во - первых, повышением уровня их физического здоровья, и во - вторых, тем, что большая часть студентов средних профессиональных образовательных учреждений является призывниками, для которых очень важен уровень развития физических качеств и соответственно, их готовность к службе в рядах Вооруженных сил Российской Федерации.

Среди первостепенных мероприятий по внедрению Комплекса ГТО, которые намечены на этот период следует выделить следующие: создание нормативно - правовой базы по реализации Комплекса ГТО в образовательных учреждениях области; разработка методических рекомендаций по организации и приему нормативов комплекса ГТО в системе образовательных учреждений; организация и проведение курсов подготовки и переподготовки специалистов для реализации задач Всероссийского физкультурно - спортивного комплекса.

Комплекс ГТО необходим для поддержания физической формы в общеобразовательных, профессиональных и спортивных организациях. ГТО должен состоять из ряда испытаний, которые с одной стороны должны служить для приобретения или поддержания хорошей физической подготовки, с другой стороны испытуемые должны быть протестированы в тех видах спорта, которыми они занимались в детской спортивной школе, во дворе или в школе на уроке физического воспитания.

При решении задачи вовлечения различных групп населения в активные занятия физической культурой и спортом через комплекс физического воспитания ГТО в нашей стране серьезное внимание уделяется тестированию – принятию норм ГТО. При этом, по нашему мнению, необходимо усилить внимание следующим важным факторам:

- методологии организации учебно-тренировочного процесса при подготовке к сдаче нормативов ГТО;
- региональным аспектам подготовки к сдаче нормативов ГТО и самим нормативам сдачи. Для территориально распределенных на колоссальной территории России регионов разработаны единые нормативы, не учитывающие специфику состояния здоровья населения;
- специфике подготовки допризывной молодежи, особенно тех, кто планирует связать свою жизнь с работой в Вооруженных Силах России, структурах Министерства обороны России и др.;
- вопросам популяризации национальных видов спорта путем включения их элементов в подготовку к сдаче нормативов ГТО, а также их использования в качестве дополнительных нормативов [2, с.2].

Таким образом, применение комплекса ГТО позволит не только объективизировать, но и оптимизировать мониторинг физического воспитания и физической подготовленности обучающегося. Важность применения комплекса ГТО в том, что он стимулирует обучающегося к повышению уровня общефизической подготовленности, которая является значимым фактором профессионально - прикладной физической подготовки [3, с.6].

С целью подготовки к сдаче нормативов ГТО, образовательные учреждения, предприятия, различные группы населения пользуются услугами организаций физической культуры и спорта и спортивно - оздоровительными услугами.

Дополнительными льготами пользуются абитуриенты при поступлении в высшие учебные заведения Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Велединский, В.Г. Спортивно - оздоровительный сервис: формирование новой учебной дисциплины / В.Г. Велединский, С.И. Росенко // Ученые записки - 2007 - №9(31). - С.29.
2. Попова, А.О. Мотивация студентов – эффективный способ выполнения нормативов комплекса ГТО / А.О. Попова, Л.А. Иванова, О.В. Савельева // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №3 (2015). Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/19PVN315.pdf>
3. Шегельман, И.Р. Некоторые аспекты внедрения комплекса физического воспитания ГТО / И.Р. Шегельман, А.Н. Гоудинов, А.М. Крупко // Актуальные направления научных

УДК 338

И.В.Балашова к.э.н., доцент

А.В.Липкина к.э.н., доцент

Е.С.Балашова студентка

Майкопский государственный технологический университет
г. Майкоп, Республика Адыгея

РАЗВИТИЕ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РФ

Несмотря на значительные изменения в регулировании валютной политики, произошедшие за последний год в РФ, их эффективность находится на достаточно низком уровне. Таким образом, данная проблема является актуальной в настоящее время.

Но следует отметить, что на развитие валютного регулирования в РФ влияли как закономерности, присущие мировой валютной системе, так и особенности, обусловленные наличием таких специфических факторов, как:

- частичная конвертируемость национальной валюты, не позволяющая использовать рубль в качестве полноценного средства в международных расчетах;
- территориальная протяженность, замедляющая процесс развития и осуществления валютного регулирования;
- недостаточное развитие рыночных механизмов, обеспечивающих сбалансированное развитие экономики страны;
- низкий уровень экономической и юридической грамотности, образованности участников внешнеэкономической деятельности;
- высокий уровень политической нестабильности в стране.

В настоящее время основными инструментами валютного регулирования, используемыми на территории Российской Федерации, являются:

- валютные ограничения;
- учет и отчетности по валютным операциям перед органами валютного контроля и регулирования;
- девальвация и ревальвация валюты (в условиях снижения цен на нефть и санкций в период с февраля 2014 по март 2015 года произошла 80% девальвация национальной валюты);
- управление золотовалютными резервами государства или валютные интервенции (снижение с 486,1 млрд. долларов на 1 апреля 2014 года до 356,4 млрд. долларов на 1 апреля 2015 года);
- политика учетной ставки (увеличение ключевой ставки с 5,5% на 13 сентября 2013 года до 17% на 16 декабря 2014 года с дальнейшим спадом до 11,5% в 2015 году).

Проблемы валютной политики РФ и, как следствие, ее регулирования напрямую связаны с внутренним и внешним экономическим положением страны. Макроэкономическими показателями, которые наиболее существенно отражают недостатки настоящей экономики РФ, являются низкая конкурентоспособность товаров и услуг на мировом рынке, недостаточная эффективность инвестиций, а также их спад в последние несколько лет, высокая инфляция, близкая к монопродуктовой структура экспорта, низкий уровень развития современных рыночных институтов, недостаточное урегулирование отношений собственности. Необходимо создание фондов денежных ресурсов, доступных для финансирования капиталобразующих инвестиций [1].

Мы считаем, что возобновление покупок иностранной валюты со стороны ЦБ в целях пополнения международных резервов решает несколько важных задач:

- ведет к росту золотовалютных резервов;
- уменьшает волатильность рубля, в сторону его укрепления;
- препятствует избыточному укреплению рубля и помогает бюджету решить проблему пополнения доходов.

Но существует и обратная сторона: интервенции на валютном рынке плохо согласуются с объявленной политикой плавающего курса и инфляционного таргетирования. Тем не менее, мы можем утверждать, что такая эволюция валютной политики вполне закономерна и ее следует приветствовать.

Этот новый этап ее развития можно назвать политикой «нефтяного коридора», которая является вполне логичным развитием политики «валютного коридора».

За период 2002 - 2014 годов эта политика по разным причинам привела к существенному укреплению рубля в реальном выражении. В результате доходы населения существенно выросли, а производительность труда и вместе с ней конкурентоспособность российской экономики существенно снизились.

Анализ текущей валютной политики позволяет сделать вывод, что российская финансовая система еще не достигла достаточного уровня развития, поскольку, в настоящий момент, находится в условиях переходного периода, характеризуемого управляемым плаванием валютного курса, инфляционным таргетированием, свободным движением капитала, а значит еще не готова перейти к режиму плавающего валютного курса и проведению независимой денежно - кредитной политики.

Таким образом, для реализации эффективного регулирования валютной политики РФ следует осуществить следующие меры:

- удерживать курс доллара к рублю в районе 55 рублей за 1 доллар США;
- сохранять объем покупки валюты в размере 200 миллионов долларов США в день;
- заместить использование Резервного фонда РФ поступающими средствами в золотовалютный фонд.

Список использованной литературы:

1. Балашова И.В., Липкина А.В., Балашова Е.С. Основные детерминанты роста экономики. Новая наука: проблемы и перспективы: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (04 ноября 2015 г., г. Стерлитамак). / в 2 ч. Ч.1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. - с. 111 - 113.

© И.В. Балашова, А.В. Липкина, Е.С. Балашова, 2015

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ УЧЕБНОЙ, НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ОСНОВАНИИ ДОГОВОРА

Рынок услуг высшего образования представляет собой «систему экономических отношений, которые складываются между производителями образовательных услуг, потребителями и посредниками по поводу производства, обмена и потребления образовательных услуг и продуктов» [1, с. 105].

В советское время спрос на образовательные услуги высшей школы всегда превышал предложение (директивные планы набора), что характеризовалось высоким конкурсом для поступления в институт (университет). Переход экономики страны к рыночной системе в начале 90 - годов прошлого века обусловил трансформацию деятельности всех отраслей, в том числе системы образования.

Получив относительную экономическую свободу деятельности при сокращении бюджетного финансирования, абсолютное большинство вузов страны стало вводить коммерческую (договорную) форму обучения. Таким образом, предложение образовательных услуг стало практически соответствовать спросу за счет реализации платной формы обучения.

Безусловно, образование и в условиях советской экономики также было платным (в экономике не бывает бесплатных благ): обучение студентов осуществлялось за счет средств бюджетов разных уровней, доходы которых формируются из налоговых поступлений, в том числе за счет налогов на доходы физических лиц.

В настоящее время в случае обучения за счет средств федерального бюджета (бюджетов субъектов РФ), условием доступа к высшему образованию являются результаты единого государственного экзамена (ЕГЭ). Некоторые высшие учебные заведения предлагают сдать при поступлении дополнительные экзамены или пройти собеседование.

Если результаты ЕГЭ не позволяют поступить на бюджетную форму, то при наличии платежеспособного спроса заключается договор с абитуриентами, их родителями или заинтересованными юридическими лицами по оказанию платных образовательных услуг (необходим минимальный балл ЕГЭ, установленный для поступления в вуз). Основным документом, регулирующим оказание платных образовательных услуг, является постановление правительства РФ от 15.08.2013 № 706 [2].

Как платное обучение, так и обучение за счет средств бюджета, являются сторонами одного процесса образовательных услуг. Однако обучающиеся по договору несут значительные расходы, помимо непосредственной оплаты за обучение: отсутствует стипендия, не всегда предоставляется общежитие, для них практически не доступны меры материального поощрения за успехи в учебной и научной работе (за исключением отдельных вузов, таких как, например, НИУ ВШЭ).

В соответствии с Налоговым Кодексом РФ покупатели (заказчики) образовательных услуг имеют право получить налоговый вычет. Эта сумма поступает в качестве частичного возмещения затрат, но не компенсирует издержек студентов - договорников, оплачивающих обучение.

Основной субъект потребления образовательных услуг – обучающийся вне зависимости от формы обучения имеет одинаковые права и обязанности. «Правила стипендиального обеспечения студентов федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования» [3] предусматривают меры поддержки для студентов, имеющих достижения в учебной, научно - исследовательской, общественной, культурно - творческой и спортивной деятельности. Однако эти меры поддержки применяются только для тех студентов, которые обучаются за счет средств федерального бюджета, от мер государственной поддержки отсекаются способные студенты, обучающиеся на платной основе.

Решение данной проблемы осуществляется, прежде всего, путем перевода студентов с платной формы обучения на бюджетную – при наличии вакантных мест. Такая практика существует практически во всех вузах, однако наличие вакантных мест – ограничено.

Эффективное решение данной проблемы заключается, на наш взгляд, в формировании централизованного фонда, аккумулирующего средства, поступающие по договорам за обучение. Определенную часть централизованного фонда (по нормативу, утвержденному органом управления вуза) рекомендуется направлять на экономическое стимулирование (поощрение) студентов, обучающихся на платной основе, по результатам рейтинга, включающего учебную, научно - исследовательскую работу. например, можно предложить следующие условия: достаточно только А или Б, с учетом В:

А) получение студентом по итогам промежуточной аттестации в течение не менее 2 - х следующих друг за другом семестров, предшествующих назначению скидок (стипендии), оценок «отлично» и «хорошо» при наличии не менее 50 процентов оценок «отлично»;

Б) признание студента победителем или призером проводимых учреждением высшего образования, научной, общественной и иной организацией международной, всероссийской, ведомственной или региональной олимпиады, конференции, конкурса и иного мероприятия, направленных на выявление научных достижений студентов, проведенных в течение 2 - х следующих друг за другом семестров предшествующих назначению скидки (стипендии);

В) отсутствие академической задолженности или пересдачи экзамена (зачета) по неважительной причине в течение 2 - х следующих друг за другом семестров, предшествующих назначению скидки (стипендии).

Примеры подобного стимулирования студентов в российской практике есть, например, «Положение о предоставлении скидок по оплате обучения студентам, обучающимся по договорам об образовании, заключаемым при приеме на обучение за счет средств физических и (или) юридических лиц» НИУ ВШЭ [4].

Таким образом, экономическое стимулирование учебной, научно - исследовательской деятельности студентов, обучающихся на основании договора, позволит создать условия для поддержки способных студентов, что в конечном итоге скажется на повышении эффективности системы подготовки кадров для национальной экономики.

Список использованной литературы:

1. Кузьмина Е. Е. Маркетинг образовательных услуг: учеб. пособие для магистров / Е. Е. Кузьмина. – Москва : Издательство Юрайт, 2012. – 330 с.
2. Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг : постановление Правительства РФ от 15 августа 2013 г. № 706 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (28 мар. 2015).
3. О порядке совершенствования стипендиального обеспечения обучающихся в федеральных государственных образовательных учреждениях профессионального образования (: постановление Правительства РФ от 18 ноября 2011 г. № 945 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (28 мар. 2015).
4. Положение о предоставлении скидок по оплате обучения студентам, обучающимся по договорам об образовании, заключаемым при приеме на обучение за счет средств физических и (или) юридических лиц. Режим доступа: 15 мая 2015).

© С. Б. Балданова, 2015

УДК 658.1

А.С. Барабанщикова

студентка, направление «Менеджмент»

Новосибирский государственный архитектурно - строительный университет

Г.Новосибирск, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Методика анализа финансового состояния представляет собой алгоритм последовательных действий, которые позволяют определить состояние предприятия в ходе изучения результатов его деятельности.

В отечественной литературе существует множество разнообразных методик, предложенные различными авторами.

В таблице 1 приведен перечень актуальных на сегодняшний день методик оценки финансового состояния.

Таблица 1 - Методики отечественных авторов

Характеристика методики	Объект анализа
<i>1.Методика сравнительной рейтинговой оценки, разработанная А. Д. Шереметом и Е. В. Негашевым</i>	
Основной целью финансового анализа по данной методике является получение наиболее информативных параметров, дающих объективную оценку финансового состояния, его прибылей убытков,	Финансовое состояние (прибыльность, убыточность, изменение структуры активов и пассивов, расчеты с дебиторами и кредиторами), анализ финансовых результатов, анализ

изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.	эффективности финансовой деятельности предприятия.
<i>2. Методика финансового анализа (рейтинговой оценки организации) Н.В. Войтоловского, А.П. Калининной, И.И. Мазуровой</i>	
Данная методика оценивает организацию с позиции анализируемого объекта с использованием разработанной шкалы основных показателей.	Финансовый независимость, финансовая устойчивость, денежные потоки, чистые активы, ликвидность и платежеспособность.
<i>3. Методика финансового анализа В. В. Ковалева</i>	
Оценивает финансовое состояние организации и выявляет возможности повышения и функционирования субъекта с помощью рациональной финансовой политики	Финансовое благополучие и развитие организации, финансовое положение, ликвидность, финансовая устойчивость, производственная деятельность, рентабельность, оценка положения на рынке ценных бумаг, деловая активность.
<i>4. Методика финансового анализа Н. П. Любушина и В. Г. Дьяковой</i>	
Методика направлена на своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности.	Финансовые результаты, финансовые ресурсы, рентабельность, собственные и заемные ресурсы, финансовая устойчивость

Общими в представленных методиках являются инструменты анализа финансового состояния:

1. Показатели оборачиваемости;
2. Показатели рентабельности;
3. Показатели ликвидности;
4. Показатели финансовой устойчивости.

В ходе научно - практической работы была проведена оценка финансового состояния строительной организации ООО «Сибкадемстрой» на основе рейтинговых методик, предложенных Н.В. Войтоловским, а также Шереметом А.Д. и Негешевым Е.В.

Методика Н.В. Войтоловского – это методика бальной оценки степени устойчивости финансового состояния организации [1].

В ходе проведения анализа было выяснено, что показатели организации не подходят в диапазон значений баллов, что не позволяет отражать реальное финансовое состояние.

Методика Шеремета А.Д. и Негешева Е.В. представляет возможность сравнивать финансовые показатели предприятия с конкурентами, но при этом, отсутствует внутренняя оценка финансового состояния [7]. Недостатком методики является то, что она не в полной мере учитывает отраслевую особенность строительных организаций.

Проведение финансового анализа по данным отчетности не позволяет дать достоверную картину реального финансового состояния строительной организации. Такие особенности строительства как значительные сроки реализации проекта, технологические особенности

строительства, сметное ценообразование на находят отражения в бухгалтерской отчетности.

Для проведения оценки финансового состояния данных бухгалтерского баланса не достаточно. Отчетность лишь констатируют факт увеличения или снижения показателя за счет снижения какого либо фактора.

Проведенное исследование позволило разработать методику количественной оценки финансового состояния, которая включает следующие направления:

1. Расчет показателей:

1.1. Рассчитать и оценить показатели динамики выручки за период строительства объекта или период реализации проекта;

1.2. Рассчитать и оценить показатели оборачиваемости активов, кредиторской и дебиторской задолженностей, а также показатель текущей ликвидности и рентабельности проекта.

2. Определение фактических значений показателей суммы баллов, согласно бальной оценки;

3. Определить характеристику финансового состояния строительной организации по сумме баллов.

Данная методика учитывает специфику деятельности строительных организаций, что предполагает получение наиболее точных результатов оценки финансового состояния строительных организаций.

Список использованной литературы:

1. Войтоловский Н.В. Комплексный экономический анализ: учебник для вузов / Войтоловский Н.В. - СПб.: Питер, 2010. - 576 с.

2. Гиляровская Л.Г. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. - СПб.: Питер, 2007. - 256с.

3. Ковалев В.В., Волкова О.Н. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник – М.: ТК Велби, 2012

4. Савицкая Г.В. «Экономическая анализ»: Учебник. – М.: Новое издание, 2012

5. Шеремет А.Д., Негешев Е.В. Методика анализа деятельности коммерческих организаций - 2 - е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА - М, 2008. — 208 с.

© А.С. Баранщикова, 2015

УДК 336

Д.А. Барина, Высшая Школа Экономики и Менеджмента
Уральский Федеральный Университет, Г. Екатеринбург, Российская Федерация

ЦЕПИ ОБМЕНА В ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В ходе различных исследований было доказано, что в экономической системе субъекты могут быть связаны в виде совокупности сетей экономического обмена двух типов [3, с. 2]:

- "локально замкнутыми сетями" (направлены на удовлетворение местного спроса за счет продукции местного производства);

- "разомкнутыми или транзитными сетями" (обеспечивают часть внутреннего и внешнего спроса).

В связи с этим можно рассматривать любую экономику как сеть, состоящую из систем (узлов), а также взаимосвязей между ними. В экономической сети материальные потоки (сырье, товары и др.) соединяют отрасли в соответствии с межотраслевой моделью Леонтьева. С другой стороны в этой же системе циркулируют финансовые потоки, которые отражают передвижение материальных потоков товарной сети. Каждое предприятие в замкнутом контуре, в отличие от разомкнутого, существенно зависит от других, которые в свою очередь также зависимы. Замкнутый контур возникает исключительно внутренними потоками и внутренними стимулами его участников. При определении значимости внутренних связей между предприятиями учитывается их потребность в продукции друг друга и себестоимость производства.

В рамках экономического эксперимента построена модель финансовой сети внутреннего рынка «Летний полевой лагерь». Как исходные данные были рассмотрены следующие показатели:

- количество участников – 120 человек;
- количество дней пребывания в лагере – 14 дней;
- диверсифицированная экономика, в которой отсутствуют «градообразующие предприятия»;
- все внутренние отрасли экономики в модели имеют рыночные взаимоотношения друг с другом;
- внешняя среда выделена в отдельную отрасль, у которой отрасли внутри экономики закупают необходимое сырье и оборудование, если его не производят внутри данной экономики;
- население выделено в самостоятельную отрасль, она потребляет товары местных отраслей и обеспечивает их одним из главных ресурсов – рабочей силой.

В экономическую модель вошли 9 отраслей: внешняя среда, население, утилизация отходов, строительство, организация питания, охрана, обучение, развлекательная программа, аренда и снабжение, которые были пронумерованы соответственно.

Для подсчета стоимости товаров и услуг все затраты отраслей рассчитаны по единой финансовой схеме. А входящие и выходящие потоки отрасли представлены в виде уравнения:

$$X = \text{Воспроизводство} + Y,$$

где X – суммарная стоимость объема выпускаемой продукции за время функционирования лагеря;

Воспроизводство – часть стоимости продукции, которая остается в системе с целью возобновления ее работы (затраты на закупку сырья, амортизационные расходы и т.п.);

Y – свободный остаток.

В исследуемой модели было выделено 26 основных внутренних связей между 8 предприятиями, которые образуют различные замкнутые контуры в товарной сети. Товарные потоки между предприятиями экспериментальной экономики и предприятиями, находящимися за ее пределами, в исследуемой модели не рассматриваются.

Для исследования цепей обмена отрасли были объединены в общую модель [2, с. 2 - 5]. Так как имеется дефицит торгового баланса из - за односторонней связи с внешней средой,

рассматривается модель без 1 отрасли (внешняя среда). То, что отрасли внешней среды, вынесено на главную диагональ балансовой матрицы, так как это самообеспечение. Самообеспечение – это соответствующая часть продукта, которая вывозится за пределы системы каждым агентом и продается там, а затем ввозятся нужные материалы и сырье для отрасли. Это происходит из - за того, что смежные отрасли не могут обеспечить друг друга некоторыми ресурсами.

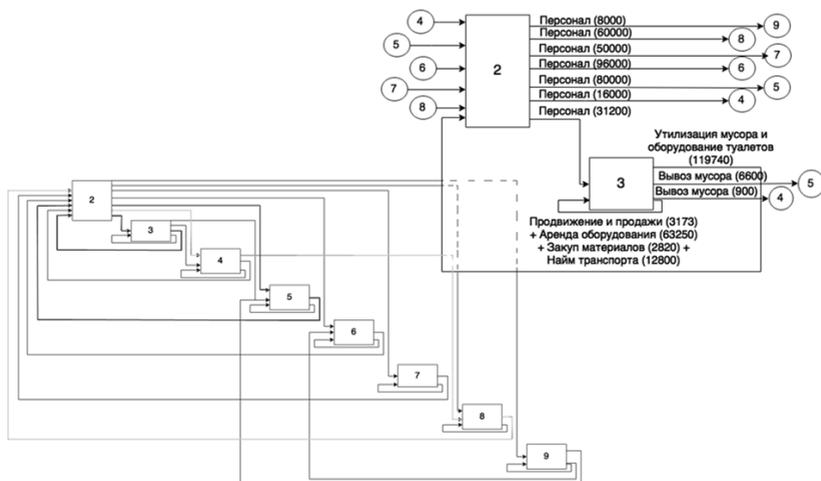


Рисунок 1. Схема экспериментальной экономики

Все потоки платежей системы были сведены в таблицу товарных потоков между предприятиями (сначала на основе трех отраслей, а затем добавлялось по одной отрасли до полной схемы данной экспериментальной модели): в строках показано, сколько тратит соответствующий агент, в столбцах – сколько получает.

Для разделения замкнутых и разомкнутых товарных потоков нужно рассчитать сальдо Δ каждого предприятия как разность его дебета D и кредита C . Значения несбалансированных финансовых потоков во внутреннем обороте экономики находятся на пересечении строк, в которых $\Delta_i > 0$, и столбцов, в которых $\Delta_i < 0$.

Таблица 1. Расчет финансовых потоков

№	2	3	4	5	6	7	8	9	D	Δ
2	0	31200	1600 0	80000	96000	50000	60000	8000	34120 0	- 12729 29
3	11974 0	82043	900	6600	0	0	0	0	20928 3	96040
4	19950	0	5018 5	43150	0	0	12485	0	12577 0	58685
5	10564	0	0	34482	0	0	0	0	14012	46103

	15			4					39	0
6	12752 8	0	0	0	17000	0	0	0	14452 8	31028
7	13092 1	0	0	0	0	66520	0	0	19744 1	80921
8	15957 5	0	0	0	0	0	69537	0	22911 2	87090
9	0	0	0	46563 5	500	0	0	40686 0	87299 5	45813 5
С	16141 29	11324 3	6708 5	94020 9	11350 0	11652 0	14202 2	41486 0	35215 68	-

На основе этих данных были построены балансовые модели экономических систем из 3 - 8 отраслей [1, с. 3–1], из которых можно заметить следующие закономерности:

- для успешной работы отрасли, нужно производить только в пределах спроса, так как при увеличении объема произведенной продукции (услуги) уменьшается прибыль;
- при неполном удовлетворении спроса, предприятие работает недостаточно эффективно.

Также были рассчитаны величина товарных потоков, полностью сбалансированных в замкнутых контурах товарной сети исследуемой модели экономики ($W_{\text{замкн.}}$), и коэффициент кооперации (сотрудничества) предприятий, вовлеченных в замкнутые контуры товарной сети:

$$K_{\text{кооп.}} = \frac{W_{\text{замкн.}}}{W_{\text{сум.}}} * 100\%$$

Все полученные данные были объединены в таблицу:

Количество отраслей в системе	Суммарное воспроизводство	Суммарная заработная плата	$W_{\text{замкн.}}$	$K_{\text{кооп.}}$
3	181790	41200	83300	29,41
4	1370955	124200	299050	12,94
5	1594483	220200	491050	19,25
6	1775404	270200	591050	21,12
7	2010464	333200	729535	23,48
8	2484599	341200	1211670	34,41

Исходя из зависимости $W_{\text{замкн.}}$ и $K_{\text{кооп.}}$ от общего воспроизводства, а также от суммарной заработной платы в системе, можно отметить, что:

- при расширении экономических границ связь между отраслями усиливается, а сама замкнутая сеть производит большую долю от общего воспроизводства;
- при увеличении числа занятого населения в местном производстве увеличивается также и производительность замкнутой сети.

Самое меньшее значение коэффициента кооперации в модели достигается при функционировании четырех отраслей (12,94%), а наибольшее – при всех девяти отраслях

(34,41%). Увеличение коэффициента кооперации при большем количестве отраслей в экономической системе происходит за счет замыкания цепей обмена. Звеном, которое замыкает внутренние цепи, является население, так как оно потребляет товары и услуги внутреннего производства и в свою очередь является рабочей силой для местных отраслей.

Таким образом, правильно выстроенные внутренние производственные циклы экономики позволяют добиться стабильности всей системы. Замкнутые сети являются лучшими производителями товаров и услуг, так как они придают экономике устойчивость за счет уменьшения экспортных потоков. Следовательно, нужно отслеживать и развивать те отрасли и предприятия, которые являются «слабым звеном» в цепи внутренней экономики.

Список использованной литературы:

1. Астафьев Н.Н. Матричный инструментальный анализа балансовой модели и задачи линейного программирования. Тр. ИММ УрО РАН, № 3. 2010.
2. Игнатова М.А., Селезнева Н.А., Ульянова Е.А. Муниципальная экономика: модель финансовой сети внутреннего рынка. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2.
3. Попков В.В., Берг Д.Б., Ульянова Е.А., Селезнева Н.А. Товарная и финансовая сети в региональной экономике

© Д.А. Барина, 2015

УДК 303

А.Ю.Барчукова

студентка, направление «Экономика»

Л.В.Шеховцова

канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный архитектурно - строительный университет (Сибстрин),

Г.Новосибирск, Российская Федерация

РОЛЬ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Немаловажно, при обосновании управленческих решений в бизнесе, учитывать результаты маржинального (предельного) анализа, методика которого основана на изучении соотношения между тремя группами экономических показателей, а именно «издержки – объем производства (реализации) продукции – прибыль». Кроме того, проводится прогнозирование критической и оптимальной величины каждого из этих показателей при заданном значении других.

Маржинальный доход является суммой денежных средств, необходимых для покрытия постоянных затрат и формирования прибыли, и определяется, как разность между объемом продаж и переменными затратами на производство и реализацию продукции. Для решения

ряда задач можно также рассматривать маржинальный доход как сумму постоянных затрат и прибыли.

Иными словами, маржинальный доход (прибыль) представляет собой разность между выручкой от реализации (без учета НДС и акцизов) и переменными затратами.

В маргинальном анализе центральной категорией является выручка от продаж, которая выступает финансовым результатом основной деятельности. В бухгалтерской (финансовой) отчетности выручка отражается в «Отчете о финансовых результатах» (строка 2110).

Методика маржинального анализа прибыли дает возможность полнее изучить взаимосвязи между показателями и точнее измерить влияние факторов [1]. Покажем это с помощью факторного анализа.

Методика факторного анализа прибыли, применяемая в России не учитывает взаимосвязь объема производства (реализации) продукции и ее себестоимости. В обычной ситуации, при увеличении объема производства (реализации) себестоимость продукции снижается, так как меньше постоянных затрат приходится на единицу продукции. При спаде же производства себестоимость изделий возрастает из-за роста постоянных расходов на единицу продукции [2].

Для обеспечения системного подхода изучения факторов, влияющих на изменение прибыли и прогнозирование ее величины в маргинальном анализе используется модель, применяемая для маржинального анализа прибыли от реализации отдельных видов продукции. Она позволяет определить изменение суммы прибыли за счет количества реализованной продукции, цены, уровня удельных переменных и суммы постоянных затрат. При этом учитывается не только прямое влияние объема продаж на прибыль, но и косвенное – посредством влияния данного фактора на себестоимость изделия, что дает возможность правильнее исчислить влияние факторов на изменение суммы прибыли [3].

Анализ итогового баланса фирмы позволит получить достаточное представление о ее финансовом положении на конец истекшего периода, оценку собственного капитала, его объемов, динамики и структуры.

Приведем пример маржинального анализа прибыли в таблице 1 [3].

Таблица 1 - Исходные данные для анализа прибыли [3]

Показатель	Значение показателя	
	Плановое	Фактическое
Объем реализации продукции, шт	10 045	5904
Цена единицы продукции, тыс.руб.	3,1	3,7
Себестоимость изделия, тыс.руб.	2,6	3,1
в том числе		
переменные затраты	1,85	2,0
Сумма постоянных расходов, тыс.руб	7534	6494
Прибыль от реализации, тыс.руб	5022	3542

Расчет производился с помощью метода цепной подстановки, имеются следующие результаты:

Общее изменение прибыли составляет:

$$\Delta\Pi_{\text{общ}} = 3542 - 5022 = - 1480 \text{ тыс.руб.}$$

В том числе за счет изменения, таких факторов как:

- количества реализованной продукции:

$$\Delta\Pi_{\text{ВП}} = \Pi_{\text{уч1}} - \Pi_0 = (- 154) - 5022 = - 5176 \text{ тыс.руб.};$$

- цены реализации:

$$\Delta\Pi_{\text{ц}} = \Pi_{\text{уч2}} - \Pi_{\text{уч1}} = 3388 - (- 154) = +3542 \text{ тыс.руб.};$$

- удельных переменных затрат:

$$\Delta\Pi_{\text{б}} = \Pi_{\text{уч3}} - \Pi_{\text{уч2}} = 2503 - 3388 = - 885 \text{ тыс.руб.};$$

- суммы постоянных затрат:

$$\Delta\Pi_{\text{а}} = \Pi_1 - \Pi_{\text{уч3}} = 3542 - 2503 = +1040 \text{ тыс.руб.}$$

Аналогичные расчеты выполняют по каждому виду продукции с последующим сведением полученных результатов, что позволяет увидеть, по каким изделиям прибыль увеличилась или снизилась и благодаря каким факторам.

Методика анализа прибыли при многопродуктовом производстве усложняется, когда кроме рассмотренных факторов необходим учет влияния структуры реализованной продукции.

Для изучения влияния факторов на изменение суммы прибыли от реализации продукции в целом по предприятию можно использовать следующую модель:

$$\Pi = \sum [ВРП_{\text{общ}} \cdot УД_i \cdot (P_i - b_i)] - А \quad [3]$$

Таким образом, преимущество методики маржинального анализа прибыли состоит в том, что она, в отличие от традиционной, позволяет исследовать и количественно измерить не только непосредственные, но и опосредованные связи и зависимости. Следовательно, использование этого метода в финансовом менеджменте российских организаций позволит более эффективно управлять процессом формирования финансовых результатов.

Список использованной литературы:

1. Горелик О.М. Маржинальный анализ в управлении затратами и себестоимостью продукции / О. Горелик // Бухгалтерский учет и налогообложение. – 2006 - №5. – С.51 - 57
2. Бендерская О.В. Анализ финансово - хозяйственной деятельности / О. Бендерская – М.: Литер, 2010. - 280 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Г. Савицкая - Мн.: Новое знание 2003 – 240 с.
4. Слуцкий М.Л. Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия. / М. Слуцкий - Спб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2009. 112 с.
5. Петренко В.А. Маржинальный анализ в управлении затратами и себестоимостью продукции [Электронный ресурс] / В. Петренко, О. Горелик - Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2009/02/11/marzhinalnyjj_analiz.html (дата обращения: 10.10.2014)

© А.Ю.Барчукова, Л.В.Шеховцова, 2015

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ УКЛОНЕНИЮ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОФФШОРНЫХ СХЕМ

Одной из основных функций налоговой системы является фискальная, суть которой состоит в пополнении доходов бюджетной системы, необходимых для исполнения государством своих непосредственных прав и обязанностей, как на макро, так и на микроэкономическом уровне. В настоящее время на экономику России происходит давление посредством вводимых Западом санкций в аспекте различных отраслей народного хозяйства, что, несомненно, ухудшает общее положение налогоплательщиков [1, с.44]. В свете проводимых Президентом и Правительством РФ реформ, российскому государству как никогда требуется огромное количество денежных средств, основным источником которых являются налоговые поступления, поэтому проблема многократного увеличения доходной части бюджета особенно актуальна.

В Бюджетном послании от 13 июня 2013 года Президент России В.В. Путин рекомендовал Правительству РФ принять срочные меры, связанные с ограничением легальных методов снижения налоговой нагрузки и противодействием выведения прибыли в «оффшоры». В соответствии с этим на рассмотрение Государственной Думы вынесен Законопроект № 295667 - 6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», ограничивающий правоспособность оффшорных компаний и компаний с оффшорной подконтрольностью. Законопроект нацелен на масштабное снижение объемов легального и «серого» выведения российских капиталов, а также пресечение использования оффшорных схем с целью ухода от уплаты налогов либо их уменьшения.

Деоффшоризация, таким образом, является одним из инструментов увеличения доходной части бюджета за счет налоговых поступлений.

Деоффшоризация как снижение роли оффшорного фактора в российском бизнесе состоит в следующем:

- уменьшение количества оффшоров, используемых российским бизнесом;
- уменьшение в количественном и стоимостном выражении товарных и денежных потоков, проходящих из и в Россию через оффшоры.

На встрече с Президентом 25 сентября 2014 года Глава Федеральной Налоговой Службы, Михаил Мишустин, доложил об увеличении налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации. Деоффшоризация российского бизнеса принесла определенные результаты (таблица 1).

Таблица 1

Налоговые доходы по уровням бюджета за январь - июль 2013 - 2014 гг. [4]

Вид бюджета	январь - июль, млрд. руб.		
	2013	2014	темп, %
Консолидированный бюджет РФ	6 532,0	7 470,5	114,4
Федеральный бюджет	3 073,9	3 655,7	118,9
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	3 458,1	3 814,8	110,3

Налоговые доходы консолидированного бюджета России с января по июль текущего года выросли на 14,4% и превысили 7 триллионов рублей. Поступления в Федеральный бюджет за этот период увеличились на 18,9% и составили 3,7 триллиона рублей, в консолидированный бюджет субъектов РФ соответственно на 10,3% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, составив 3,8 триллиона рублей.

Фактором, подтверждающим влияние деофшоризации, является анализ увеличения поступлений в разрезе бюджетобразующих налогов. Крупные российские компании уже начали вывод своих активов со счетов зарубежных дочерних фирм. К таким компаниям, в частности, относятся, «Русал», «Металлоинвест», МТС, «Камаз», «Роснефть». Вследствие чего, увеличилось поступления следующих налогов (таблица 2).

Таблица 2

Динамика поступлений по видам налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации за январь - июль 2013 - 2014 гг. [4]

Виды налогов	январь - июль, млрд. руб.		
	2013	2014	темп, %
НДПИ	1 442,5	1 728,4	119,8
Налог на прибыль	1 217,2	1 466,9	120,5
НДФЛ	1 361,3	1 458,5	107,1
НДС	1 114,9	1 302,3	116,8
Имущественные налоги	559,8	590,8	105,5
Акцизы	531,1	561,3	105,7

Самый высокий темп роста поступлений показал налог на прибыль организаций – 20,5% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, так же, высокий темп роста 19,9% и 16,8% у НДПИ и НДС соответственно.

Министерством финансов РФ подготовлен законопроект о налогообложении иностранных дочерних организаций российских компаний (так называемый, закон о контролируемых иностранных лицах (CFC)). Он может ограничить порог владения российскими физическим и юридическим лицами в офшорных компаниях 10 процентами. Платить налоги в России должны как российские компании с доходов иностранных "дочек", так и физлица с доходов своих офшорных структур, считает Минфин. Достаточно прямо или косвенно владеть более чем 10% компании, которая расположена в стране, подпадающей под закон о CFC. Если эта компания не возвращает доходы в Россию в виде

дивидендов, налог должен уплачиваться с части ее нераспределенной прибыли, приходящейся на российского резидента [2].

Также не следует забывать о влиянии последствий снижения курса рубля на статистику пополняемости российского бюджета (рисунок 1).

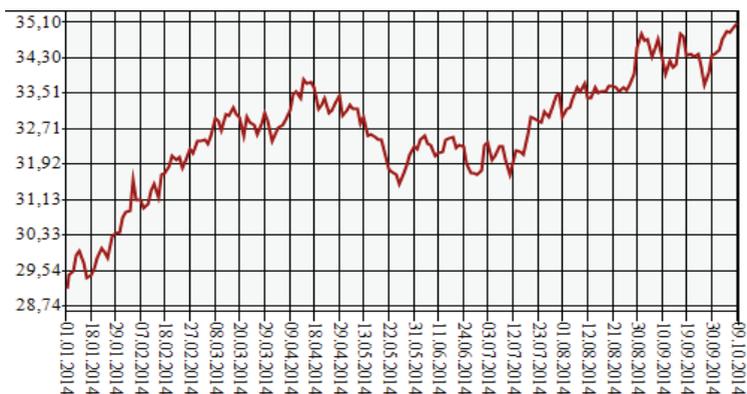


Рисунок 1. Курс рубля по отношению к доллару США

Российские компании - экспортеры переводят свою долларовую или валютную выручку в рубли. А постепенное ослабление российской валюты привело к тому, что у некоторых экспортеров выручка в рублевом эквиваленте выросла на 25%.

Таким образом, можно сделать вывод, что столь высокие показатели эффективности собираемости налогов связаны с тем, что в настоящее время происходит возврат экономической деятельности бизнеса из - за рубежа на российскую территорию. Два года назад началось постепенное усиление контрольных механизмов в части определения критериев аффилированности, а также трансфертного ценообразования. Мультиколлинеарный эффект от совершенствования таких механизмов наблюдается уже сегодня. Ранее центры прибыли были размыты, сейчас же они переносятся в рамки границ нашей страны. Деофшоризация морально влияет на бизнес, проявляя тренд возвращения бизнеса из низконалоговых юрисдикций в Российскую Федерацию.

Подводя итоги необходимо сказать то, что, безусловно, деофшоризация является одним из инструментов увеличения налоговых поступлений. Но, бороться с оттоком капитала через деофшоризацию бессмысленно без изменения российских законов. Причины «бегства» денег из России не в налогах, а в несовершенстве законодательства и незащищенности прав собственности. Деофшоризация — тренд во всей мировой экономической политике. Российское законодательство расставляет барьеры и не дает возможности заработать, как отечественным предпринимателям, так и иностранным. В законах России прописан широкий перечень того, что «нельзя делать», и маленький того, что «можно» [3]. Хотя сегодня складывается ситуация, стимулирующая капитал вернуться в страну. Как показывают последние политико - экономические события, чтобы российских юридических и физических лиц заставить выйти из офшоров, не нужно никаких специальных и сложных налогов. Достаточно просто, чтобы другие государства создали

угрозу замораживания их средств, находящихся или проходящих через счета в их банках. Благоприятные условия могут оказаться временным эффектом. После кипрского кризиса эксперты отмечали транзитный характер возврата средств в Россию. То есть офшорные деньги, скорее, "гостили" в стране, пока владельцы не находили им очередную «тихую» гавань. Устранить такие последствия Россия может, только став «тихой» гаванью для своих денег.

Список использованной литературы

1. Пешкова Е.П., Методический подход к формированию и оценке уровня конкурентоспособности хозяйствующих субъектов / Е.П. Пешкова, С. П. Кюрджиев, А.А. Мамбетова // Вестник РГЭУ (РИНХ). – 2015. – № 2 (50). – С. 43 - 47.
2. Налоговые новости. – №574. от 26 марта 2014 г.
3. Деофшоризация не удержит капитал в России // www.mk.ru
4. Официальный сайт ФНС России – <http://www.nalog.ru>

© А.М. Беков, 2015

УДК 316.334.23

А.Белова,

студентка, направление «Управление персоналом»

Ю.Щукина,

студентка, направление «Управление персоналом»

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Г.Новосибирск, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

В Конституции нашей страны Россия провозглашается социальным государством, поэтому вопросы социального обеспечения, социальной ответственности и солидарности всегда будут актуальными.

Традиционно главным поставщиком социальных услуг в России были государственные учреждения, но в последнее время происходит диверсификация в этой сфере, связанная не только с участием в решении социальных проблем благотворительных структур и коммерческих компаний. Динамично развивается относительно новый вид бизнеса – социальное предпринимательство.

Развитие социального предпринимательства обусловлено наличием в современном обществе групп населения, социальному обеспечению которых уделяется относительно мало внимания, как со стороны государства, так и со стороны «традиционного» бизнеса, среднестатистического предпринимателя. Данную «нишу» призваны занять социальные предприниматели, которые сочетают в своей деятельности общественную миссию и деловую инициативу.

Первоначально термин «социальное предпринимательство» ввел в научный оборот Питер Друкер в 1980 г. Дальнейшее развитие науки и практики управления привели к широкому применению этого термина сначала в Америке, а затем, с середины 90 - х гг. и в других странах.

Социальное предпринимательство – бизнес, направленный на решение социальных проблем на основе использования принципов предпринимательства. Выделяют две модели социального предпринимательства – американскую и европейскую. Использование данного термина в американской научной и практической сфере фокусируется на понятии «предприятие» - извлечение прибыли. В европейском понимании «социальное предпринимательство» - это инновационный подход в решении социальных проблем, приобретающийся организацией по мере развития бизнеса.

Основные характеристики социального предпринимательства сформулированы нами следующим образом:

- социально - ориентированная цель или миссия;
- ориентация на социальные изменения, решение социальных проблем;
- предпринимательский характер.

Для социального предпринимательства присущи такие проблемы как ограниченность ресурсов, выполнимость заявленных проектов; измеримость результатов деятельности, поэтому при оценке эффективности бизнес - планов важно использовать разные подходы, в том числе и те, которые наработаны в других дисциплинах [1].

Как отмечается в [2, с. 137] «Социальные предприниматели реализуют нишевую стратегию развития, сосредотачиваясь на проблеме одной целевой группы...». Социальные предприниматели как субъекты рыночной экономики способствуют созданию принципиально новых рынков сбыта, обслуживание которых требует инновационных решений во всех сферах бизнеса (маркетинг, финансы, персонал, мотивация и др.) и государственной социальной политики.

В России социальное предпринимательство находится на стадии зарождения и еще не имеет правового статуса, что значительно затрудняет его развитие.

Главной особенностью российской практики является недостаточная реализуемость и устойчивость проектов в области социального предпринимательства, что во многом связано с проблемами финансирования проектов социальных предпринимателей.

В настоящее время в качестве основного источника реализации социальных инициатив население, бизнес и само государство рассматривает главным образом государственные ресурсы.

Гранты и благотворительные пожертвования могут рассматриваться только в качестве дополнительных финансовых ресурсов, так как частная благотворительность пока не получила в России широкого распространения. Другой проблемой выступает неразвитость инфраструктуры поддержки социальных предприятий.

Анализ показал, что перспективными направлениями социального предпринимательства в России будут профилактика социального сиротства; поддержка материнства и детства; социальная адаптация инвалидов и их семей; повышение качества жизни людей пожилого возраста, развитие дополнительного образования, научно - технического и художественного творчества, массового спорта, деятельности детей и молодежи в сфере краеведения и экологии; развитие межнационального сотрудничества.

Социальное предпринимательство в России только начинает развиваться, в то время как за рубежом этот феномен существует давно и имеет сложившуюся государственную поддержку. За это время в зарубежных странах сложились разные практики реализации социального предпринимательства.

Таким образом, проведенное исследование позволило разработать ряд предложения, направленные на поддержку развития социального предпринимательства в России:

1. определение правового статуса понятия «социальное предпринимательство»;
2. разработка специальных кредитных программ для проектов социальных предпринимателей
3. развитие инфраструктуры поддержки социального предпринимательства в сфере образования.

Список использованной литературы:

1. Камзабаева М.С. Методология управления качеством в оценке эффективности бизнес - плана инвестиционного проекта // Сборник «Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития» - Материалы региональной научно - практической конференции преподавателей и аспирантов. Новосибирск, 2014. С. 32 - 36.

2. Камзабаева М.С. Особенности бизнес - модели социального предпринимательства // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. №4.С.136 - 139

© А.Белова, Ю.Щукина, 2015

УДК 338.24

Е.П. Бочарова

магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск Российская Федерация

АНАЛИЗ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ЦЕЛЬЮ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ

С позиции теории систем любое образование представляет собой организационную систему по преобразованию ресурсов с целью получения на выходе продукции (услуги) для конечного потребителя. Для живых систем процессы трансформации входов в выход заключаются в изменении структуры входов путем трансформации в выходы [5]. Таким образом в процессе трансформации возникают затраты на ресурсы, подлежащие контролю.

Развитие экономических структур в России определяют новые требования к теории и методологии контроля затрат, ориентируя их на бизнес - процессы. Под бизнес - процессами понимается комплекс определенных, поддающихся измерению действий, выполняемых людьми, использующих ресурсы и управляемых владельцами, в целях обеспечения способности по определенной технологии преобразовывать входящие элементы (входы) в выходящие (выходы) для достижения определенного измеримого результата, который представляет ценность для внешних и внутренних потребителей.

Описание бизнес - процессов в организации может производиться несколькими способами. Основными являются: текстовый, графический и табличный. Текстовое описание бизнес - процесса заключается в его регламентации, логическом изложении алгоритма и взаимодействии всех составляющих элементов. Описание бизнес - процесса в виде таблицы упрощает его визуальное восприятие, позволяет расписать элементы процесса и дать краткую характеристику каждому. Графическое описание обладает наибольшей эффективностью при решении задач по описанию, анализу и оптимизации деятельности компании.

Важным этапом является моделирование бизнес - процессов. Цель моделирования – систематизация знаний о компании и бизнес - процессах в наглядной графической форме, более удобной для аналитической обработки полученной информации. Модель должна отражать иерархическую структуру бизнес - процессов организации, детали их выполнения и последовательность документооборота [1].

С целью контроля затрат рекомендуется внимательно проанализировать его составляющие и затраты, связанные с каждой составляющей, как показано на рисунке 1.

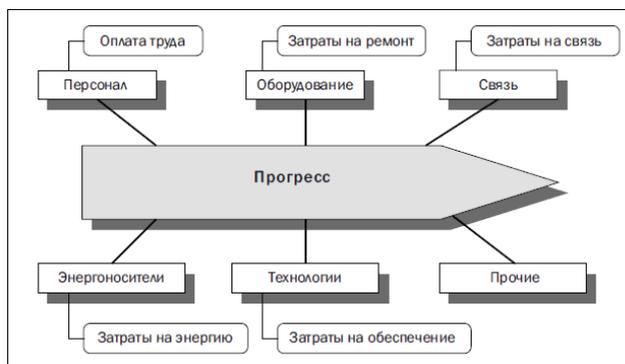


Рисунок 1 – Анализ затрат бизнес – процесса

Благодаря наглядности описания модель имеющегося процесса дает возможность эффективного анализа процесса достижения поставленной цели. В качестве анализируемых факторов также могут выступать логистика процесса контроля затрат, его продолжительность, стоимость и другие, от которых может зависеть эффективность выполнения. Данные анализа позволяют изменять процесс контроля затрат, постоянно повышая его качество[4].

Под процессом контроля затрат понимается деятельность субъектов контроля, направленную на гарантирование достижения наиболее эффективным способом поставленных целей управления затратами путем реализации определенных задач контроля и применения соответствующих принципов, типов, методов и техники контроля. С учетом современных подходов в процессе контроля затрат можно выделить три стадии:

- разработку стандартов норм и нормативов на затраты;
- оценку фактических результатов, сопоставление фактических результатов со стандартами и выявление отклонений;

- разработку и осуществление корректирующих мер по устранению негативных отклонений или закреплению позитивных [3].

В организационном аспекте ведущими целями службы контроля затрат выступают обнаружение отклонений фактических затрат от плановых, возникающих в ходе деятельности организации, а значит, это поможет определить резервы их снижения, а субъекту управления – принять решения по мобилизации резервов. А также нарушений регламентов и правил и выявление нарушивших режим, в то же время цель эффективной системы контроля затрат - распознавать и адекватно реагировать на риски.

Совершенствование процесса контроля затрат на основе бизнес - процесса, приведение ее в соответствие с характером и масштабом осуществляемых операций позволяют повысить уровень управления и эффективность деятельности организации. Таким образом, функционирование системы контроля затрат на основе процессного подхода снижает риски потерь активов, способствует сокращению издержек, повышению рентабельности и конкурентоспособности предприятия.

Список использованной литературы:

- 1 Абдулаева И.И. Модель процессно - ориентированного внутреннего контроля // Вопросы экономики и права. 2012. № 7.
- 2 Венделева М.А., Вертакова Ю.В. Информационные технологии управления. М.: Издательство Юрайт, 2011. С. 462.
- 3 Голиков А.А., Рябова Т.С. Сущность процесса контроля затрат в современных условиях // Вест. Челяб. ун - та. 2004. Сер. 8. Вып. 1.
- 4 Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес - процессов. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. С. 544.
- 5 Шеметов П.В., Петухова С.В. Теория организации. М.: Издательство «Омега - Л», 2012. С. 274.

© Е.П. Бочарова, 2015

УДК 330.1(075)

О.П. Брискер

К.э.н., доцент

Экономический факультет

Санкт - Петербургский государственный
архитектурно - строительный университет

Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ИЕРАРХИЧЕСКАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Иерархическая организация — структура с вертикальной формой управления (контроля) элементами, входящими в неё. Фактически это пирамида, каждым уровнем которой управляет более высокий уровень.

К иерархическим организациям относятся все системы, где есть силовой контроль над более низкими уровнями. Такую организацию можно отнести к трёхуровневой системе. Самыми большими по размеру иерархическими организациями являются государственные структуры, контролирующие сообщества более мелких организаций.

Термин «иерархическая организация» используется для описания многих структур древовидного типа. Сам по себе этот тип организации не может считаться «хорошим» или «плохим», но только адекватным или неадекватным по отношению к решаемым задачам. Иерархические системы широко распространены в технике: например, сложная система связи, система обработки данных, файловые системы, классическая система американского менеджмента, система управления транспортом и многие другие всегда организованы по иерархическому принципу, который позволяет выполнять параллельно различные операции, работать с отдельными информационными массивами.

Противоположный тип организации— сетевая (не допускающая разбивку на уровни). Горизонтальная структура— система связей на одном или близких уровнях иерархической организации, дополняющая её возможности (или деструктивно конфликтующая с ней). Сетевые связи также необходимы для повышения живучести и гибкости системы. При правильной организации они придают системе свойство голографичности, когда подсистемы продолжают выполнять функцию системы даже при значительных разрушениях [1, с.98].

Примером данной структуры можно рассматривать государство. Государство — самостоятельная организация, обладающая суверенитетом, специальными механизмами управления и принуждения, а также устанавливающая правовой порядок на определённой территории.

Рассмотрим иерархию права на примере устройства данной системы Российской Федерации.



В современном российском праве существует строгая иерархия правовых актов по их юридической силе. При этом существует как вертикальное направление, так и горизонтальное.

Вертикальное — распространение правовых норм от Конституции РФ до актов отдельных ведомств. При этом в вертикальной иерархии законодательство делится на федеральное, то есть применяемое на всей территории России, и региональное, то есть действующее в пределах субъектов РФ [3].

Иерархия определяется как универсальный принцип построения любых организационных систем - биологических, технических, социальных. Применительно к последним этот принцип просматривается на всех уровнях - от малой группы до общества. Иерархия как один из важнейших принципов управления была определена еще А. Файолем. Однако неизбежность этого принципа в социальных организациях сопровождается неизбежностью проблем, им вызываемых. И прежде всего они следуют из характерных для иерархии особенностей социальных отношений - отношений подчинения, зависимости, неравенства. В организации сознательно вводится преимущественное право одного работника принимать решения насчет другого, причем первый получает также и средства контроля за должностным поведением другого. К тому же первые составляют явное меньшинство, решающее, однако, за большинство. В этом - одна из главных социальных характеристик внутриорганизационных отношений, объективная основа формирования их структуры на обозримом историческом этапе. Но это и один из самых спорных принципов построения организаций, издавна привлекавший к себе критическое внимание.

С позиций общей теории систем явление иерархии можно определить как разноуровневое распределение частей (элементов) целого по степени общности их функций.

Список использованной литературы:

1. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике // Институциональная экономика: Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. М.: Инфра - М, 2005.
2. Одинцова М.И. Институциональная экономика. М.: ГУ - ВШЭ, 2007. — 386 с.
3. <http://institutional.narod.ru>

© О.П. Брискер, 2015

УДК 631.162

С. А. Ванецян, Студент 5 курса
Факультет прикладной информатики
Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар, Российская Федерация

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА АВТОТРАНСПОРТНЫХ РАБОТ В СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИИ

Автотранспорт выполняет перевозки грузов во всех отраслях народного хозяйства и тем самым участвует в производстве товаров и услуг для конечного потребителя. Таким образом, эффективность работы автотранспортного парка играет не последнюю роль в

формировании стоимости товаров и услуг. Обеспечение эффективности работы автотранспорта, поиск направлений снижения затрат на его эксплуатацию являются важными задачами, стоящими перед предприятиями, которые можно решить путем автоматизации учета автотранспортных работ, применения современных информационных технологий. Потребность в системах автоматизации учета автотранспортных работ определило актуальность данной работы.

Целью данной работы является автоматизация подсистемы учета автотранспортных работ предприятия. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- изучены теоретические основы учета автотранспортных работ;
- на основании анализа предметной области определены требования к автоматизированной информационной подсистеме;
- разработаны инфологическая и даталогическая модели;
- составлены требования к аппаратным и программным средствам, обеспечивающим работу информационной подсистемы;
- автоматизирован процесс ввода и обработки данных и создания отчетов;
- определены затраты на разработку и предполагаемый экономический эффект при внедрении программного средства.

Объектом исследования стало крестьянско - фермерское хозяйство «Ванецян А.Л.» Крыловского района Краснодарского края. Основным видом деятельности хозяйства является растениеводство. Хозяйство имеет свой автотранспортный парк, который используется в своем производстве и для оказания транспортных услуг населению и сторонним организациям.

В ходе обследования предприятия выявлена его структура аппарата управления, а исследование организации учета автотранспортных работ позволило выявить схему информационных потоков в системе учета хозяйства. По итогам изучения и анализа предметной области была построена инфологическая и даталогические модели.

Разрабатываемая информационная подсистема должна обеспечить оперативную обработку первичных документов, анализ данных по выработке транспортных средств и по оплате труда водителей, осуществлять расчет норм расхода горюче - смазочных материалов (ГСМ). Данный функционал позволит повысить эффективность работы транспортного отдела хозяйства.

Анализ существующих систем автоматизации учета автотранспортных работ предприятия показал, что предпочтительным является разработка и внедрение информационной подсистемы учета автотранспортных работ в рамках эксплуатируемого прикладного решения "1С: Бухгалтерия 8".

В качестве инструмента разработки выбрана технологическая платформа 1С: Предприятие 8.3. Информационная подсистема реализована по технологии «Клиент\Сервер». В соответствии с выбранным инструментальным средством определены минимальные системные требования информационной системы. Перечень разработанных компонентов подсистемы включает в себя все необходимые справочники, документы и отчеты.

Внедрение разработанной информационной подсистемы позволило:

- контролировать фактический расход ГСМ по нормам расхода;
- снизить затраты труда работников;

- анализировать данные выработки транспортных средств;
- сократить время обработки данных и формирования отчетов.

Оценка годового экономического эффекта и срока окупаемости разработки и внедрения информационной подсистемы показала, что ее внедрение эффективно и окупаемо.

Список использованной литературы:

1. Пантелеева А.С., Звездин А.Л. Автотранспорт на предприятии: учет и налогообложение // Москва: Омега - Л, 2007. 131 с.
2. Тюнин Е. Б. Информационно - аналитическое обеспечение процесса оперативного управления в сельскохозяйственном предприятии // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2008. № 2 (20). С. 23 - 25.
3. Тюнин Е.Б. Совершенствование оперативного управления в сельхозпредприятиях на основе математических и инструментальных методов (на примере отраслей растениеводства) // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Адыгейский государственный университет. Майкоп, 2008
4. Тюнин Е. Б. Совершенствование оперативного управления уборочно - транспортными работами // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2008. № 12. С. 61 - 64.
5. Тюнин Е. Б. Математическое моделирование производственных процессов в агропромышленном предприятии // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. Спб. 2008. № 67. С. 291 - 295
6. Семенов М.И., Кондратьев В.Ю., Тюнин Е.Б. Электронная карта полей как инструмент информационно - аналитического обеспечения оперативного управления производством // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2009. № 19. С. 22 - 25.

© С.А. Ванецян, 2015

УДК 338.2

М.Р.Вирабова

К.э.н., доцент кафедры ЭУП

Т.В.Грабельникова

студентка 4 курса, группы П - ЭКМ - б - о - 123

Факультет экономики и управления

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске

Г. Пятигорск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Анализируя мировую практику, можно понять, что основой создания и развития национальной экономики является сектор малых и средних предпринимательских структур. В развитых странах именно малые и средние предприятия и составляют важнейший сектор национальных экономик. Можно сказать, что предприятия

более крупного уровня определяют уровень научно - технического и производственного потенциала страны, а предприятия более малого - обеспечивают социально - экономическую стабильность развития.

Рыночная среда современного мира динамична и изменчива. Изменения во вкусах и запросах потребителей происходят непрерывно, так же как и нововведения в технологиях, управленческих методах. Всё это для малого и среднего бизнеса открывает конкурентные преимущества перед крупными предприятиями, наиболее важны из которых:

- гибкость реагирования на изменения рыночной конъюнктуры;
- влияние инноваций на технологии;
- низкие накладные расходы, которые относят на себестоимость производимой продукции или оказываемые услуги;
- использование новых технологий маркетинговых исследований и активной рекламы, доступной малому бизнесу;
- доступность заёмных финансовых ресурсов крупных предприятий.

Основным элементом оценки уровня экономического развития любого государства является именно его способность конкурировать с экономиками других стран.

Одной из наиболее актуальных проблем текущей экономической политики государства является достижение устойчивого развития российских предпринимательских структур малого и среднего бизнеса: от успеха её решения и зависит положение страны в мировой экономической системе и государственной поддержки.

Проблем государственной поддержки предпринимателей хватает во всех странах. И основными из таких проблем являются:

- законодательные проблемы, где не всегда хватает требований, которые были бы просты в фактическом исполнении, а также, прозрачности;
- противоречие региональных законов федеральным, что служит огромным барьером для развития бизнеса любого уровня;
- человеческий фактор - необоснованные отказы, например, в регистрации юридического лица, или очень длительные проволочки при оформлении каких - либо документов.

За рубежом развитие бизнеса идёт более быстрыми темпами, связано это с тем, что национальные власти придают предприятиям малого бизнеса большое значение и оказывают им на федеральном уровне поддержку. В настоящее время в развитых странах малый бизнес представляет собой средний класс, который и служит для стабильного развития экономики базой.

Стимулирование бизнеса многопрофильно, но во всех случаях оно, прежде всего, подразумевает создание благоприятного экономического и правового поля для его развития.

Практически все развитые страны, где процветает рыночная экономика, используют различные формы и методы административной, правовой и экономической поддержки предпринимательства [1]: создание государственных структур, которые ведают делами мелких и средних предприятий; разработка

программ финансовой помощи малому бизнесу; оказание управленческой и технической помощи; налоговые льготы для мелких предприятий; помощь государства в получении заказов мелкими фирмами; антимонопольное регулирование.

Зарубежный опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что предпринимательство выполняет важнейшие функции в национальной экономике.

Функционирование малого и среднего бизнеса представляют собой главную сферу занятости населения, способствуют развитию инновационного потенциала экономики, поиску и внедрению новых форм деятельности производства, а также сбыта и финансирования.

Соответственно учитывая опыт развитых стран в целевом характере поддержки малых предпринимателей с акцентом на начинающих, будет способствовать более эффективному структурному построению, развитию и функционированию предпринимательства в России.

Список использованной литературы:

1. Новоселов С.Н. Ключевые детерминанты торможения развития малых и средних форм предпринимательской деятельности в сфере услуг / Новоселов С.Н., Шкурят М.В. // Бизнес в законе. Москва: - 2012. - №6. - С.191 - 194.

© М.Р. Вирабова, Т.В. Грабельникова, 2015

УДК 339.3

А.А.Ворончихина,

бакалавр ВятГУ,

Н.И.Прозорова,

бакалавр ВятГУ

г. Киров, РФ

E - mail: voronchihina1994@mail.ru

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентоспособность – это совокупность особенностей и возможностей предприятия, обеспечивающих ему превосходство в конкурентной борьбе с другими хозяйствующими субъектами. Также это способность компании конкурировать на рынке с продавцами аналогичных товаров посредством обеспечения более высокого качества, доступных цен и создания удобства для покупателей [1, 1].

Исследуемым объектом является компания ООО «Гармония» - крупное оптовое предприятие, которое занимается реализацией алкогольной продукции. Данное предприятие поставляет свои товары во многие торговые точки города Кирова и Кировской области.

Для оценки конкурентоспособности компании ООО «Гармония», было рассмотрено также предприятие, занимающееся закупкой, хранением и продажей оптовой алкогольной продукции – ООО «Вятский привоз». Для сравнения было выбрано именно это

предприятие, потому что как у «Гармонии», так и у «Вятского привоза» имеется собственное производство. Рассмотрим характеристику производства «Бальзам» (ПКФ «Гармония») и «Уржумский ВВЗ» (ООО «Вятский привоз»).

Таблица 1 - Характеристика производства оптовых предприятий

	«Бальзам»	«Уржумский ВВЗ»
Расположение предприятия	Россия, 606541, Нижегородская область, г. Чкаловск, ул. Лесная, д. 5	Россия, 613531, Кировская обл., г. Уржум, ул. Кирова, 8 - а.
Количество видов продукции	Шампанские и игристые вина	Водка, настойки, Бальзамы, спирт, барда, спиртованные соки и морсы

Рассмотрим краткую характеристику двух оптовых компаний.

Таблица 2 – Краткая характеристика оптовых предприятий

	ООО «Гармония»	ООО «Вятский привоз»
1. Расположение предприятия	Россия, 610030, Кировская обл., г. Киров, Первомайский р - н, Прудная ул, д. 51, лит 2800	Россия, 610014, Кировская обл., г. Киров, ул. Щорса д. 105
2. Тип торговли	Оптовая торговля	Оптовая торговля
3. Этажность	1 этаж	1 этаж
4. Площадь склада, кв. м	2470	1987
5. Дата регистрации	15 марта 2001 года	10 января 2008 года
6. Количество складов	один	один
7. Наличие собственного производства	Имеется (Бальзам)	Имеется (Вятский привоз)
8. Поставщики	1. Водолей 2. Вятский трест 3. ФПК (С - ПБ) 4. Москва 5. Статус Групп 6. Росспиртпром 7. Штофф 8. Леопард 9. Бальзам 10. Надежда 11. Торнадо	1. Гармония 2. Уржумский ВВЗ
9. Договорная практика	Заключение договоров, как с поставщиками, так и с	Заключение договоров со своими поставщиками. С

	покупателями	магазинами «Глобус» и «Все на свете» договоры не заключаются, т.к. склад «Вятского привоза» служит распределительным центром магазинов
10.Транспортные условия *подъездные пути *транспорт	Имеются с двух сторон только для автотранспорта, ж / д путей нет Собственный + наемный	Имеются с одной стороны только для автотранспорта Собственный + наемный
11.Правовые и торговые политические условия	Организация действует в соответствии с законодательством РФ	Организация действует в соответствии с законодательством РФ
12.Методы продажи	По заявкам через разъездных товароведов	По интернет - заявкам
13.Способы рекламирования	1. Реклама товара (буклеты, зажигалки, стаканы, пепельницы, футболки и т.д. с логотипом рекламируемого товара) 2. Различные акции	1. Акции от производителя 2. Акции одного дня
14.Уровень культурной торговли	1)своевременность доставки товара 2)подарки 3)бонусы 4)высокое качество сопроводительных документов	Своевременность доставки товара

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что «Бальзам» производит меньшее количество продукции, чем «Уржумский ВВЗ». Это является плюсом предприятия ООО «Вятский привоз».

Компании ООО «Гармония» и ООО «Вятский привоз» имеют различное расположение. Местоположение предприятия ООО «Гармония» удобнее, т.к. к нему имеется 2 подъездных пути, что не маловажно для больших грузовых машин, доставляющих товары. Площадь склада ООО «Гармония» значительно больше, а, следовательно, и товарообороты у них больше, за счет величины склада.

ООО «Гармония» работает со многими компаниями - поставщиками, в том числе и с ООО «Вятский привоз». Также и одним из поставщиков ООО «Вятский привоз» является компания ООО «Гармония». Поэтому нельзя четко утверждать, что это предприятия – конкуренты, так как они сотрудничают друг с другом.

ООО «Вятский привоз» в основном поставляет свои товары для сети магазинов «Глобус» и «Все на свете», не заключая с ними договоров. Заявки принимаются через интернет, что не всегда может быть достоверно и подтверждено документами.

Компания ООО «Гармония» лидирует по многим показателям по сравнению с другими оптовыми предприятиями, и она продолжает улучшать и совершенствовать свою деятельность.

Список использованной литературы:

1. Конкурентоспособность предприятия [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gardans.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost-organizacii.html>

© А.А. Ворончихина, Н.И. Прозорова, 2015

УДК 338.22.021.2

О.О. Галузо

Научный руководитель – И. В. Овчинникова

Старший преподаватель кафедры управленческого учета и анализа
Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева,
г. Кемерово, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Разбирая баланс и другие отчетные формы, руководитель обязан уметь замечать то, что может скрывать растраты. Общая схема принятия решения включает следующие элементы:

1. Цель — рост результативности хозяйственных процессов, бухгалтерские данные должны обнаружить проблемы управления ими. Баланс является документом, оценивающим эффективность управления.

2. Средства — это ресурсы, которые позволяют решить проблему.

3. Формирование решения включает понимание ситуации, обработку данных, анализ, выбор оптимального варианта и его реализация.

4. Контроль исполнения .

5. Оценка реализованного решения и выявление новых возможностей.

А сейчас рассмотрим, как бухгалтерские счета влияют на управленческие решения:

1. Сальдо счета «Основные средства» за отчетный период существенно увеличилось, а износ не возрос или возрос крайне мало. Из этого могут быть сделаны следующие выводы:

- предприятие получило основные средства по договору дарения, которые не подлежат амортизации;
- бухгалтер «забыл» начислить амортизацию, чтобы увеличить прибыль;
- бухгалтер действительно по ошибке забыл ее начислить.

2. Сальдо счета «Основные средства» почти не изменилось или даже уменьшилось, а амортизация значительно возросла. Скорее, это могло быть следствием умышленного завышенного начисления амортизации в целях сокрытия прибыли.

3. Сальдо счетов дебиторской задолженности растет, а резерв по сомнительным долгам нет. Это говорит о:

- что ответственный сотрудник по легкомыслию не резервирует ожидаемые убытки
- что возникли дебиторы

4. Кредиторская задолженность значительно увеличивается, а оборотные средства, если и выросли, то очень незначительно. Например, задолженность по счету «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» увеличилась, а сальдо счета «Товары» уменьшилось. Это может означать:

- товары были проданы в убыток;
- товары были расхищены;
- товары были очень быстро проданы.

5. При чтении бухгалтерской отчетности нельзя ограничиваться приведенными числами. Всегда надо помнить, что качество важнее количества.

6. Статья «Финансовые вложения» скрывает ценные бумаги, оценка которых может быть завышена, так как многие из числящихся в учете бумаг реально не приносят никакой прибыли.

Рассмотрим подробнее роль бухгалтерского учета в обеспечении экономической безопасности:

Угроза экономической безопасности организации – это фактор, создающий преграды на пути осуществления экономических интересов субъекта. Системой обеспечения экономической безопасности считается комплекс мероприятий, имеющих экономическое и правовое начало и направленных на достижение и поддержание состояния безопасности организации и осуществляемых в соответствии со стратегическим планом ее развития

Достижение экономической безопасности организации происходит за счет ликвидации внешних и внутренних угроз, обусловленных рисками, а также грамотного и эффективного управления.

Учет как элемент системы экономической безопасности организации является основным процессом при обработке и анализе данных. Главная цель бухгалтерского учета заключается в предоставлении пользователям своевременной, достоверной, полезной информации, необходимой для принятия ими деловых решений. Эффективная организация бухгалтерского учета позволяет во многом уменьшить угрозы экономической безопасности предприятия. То есть, организация бухгалтерского и управленческого учета позволяет выявить проблемы и скорректировать деятельность организации до того, как эти проблемы перерастут в кризис и отрицательно повлияют на экономическую безопасность организации.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» (от 28.11.2011г. № 339 - ФЗ)
2. Федеральные закон «О безопасности» (от 28.12.2010 года № 390 - ФЗ)
3. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 1 / 2008 «Учетная политика организации» (в ред. от 08.11.2010 № 144н).

4. Вознесенская Н.В., Львова М.В. Роль организации бухгалтерского учета в обеспечении экономической безопасности предприятия // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы 2010.

5. Сергеев А. А. Критерии оценки экономической безопасности предприятия // Финансы и кредит. 2003.

6. Овчинникова, И. В. Бухгалтерский (финансовый) учет. Учет внеоборотных и оборотных активов: учеб. пособие / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; КузГТУ. – Кемерово, 2012. - 215 с.

© Галузо О.О., Овчинникова И.В., 2015

УДК 338.439.223

В.В. Гапеева

магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск, Российская Федерация

МЕТОДИКА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

На современном этапе, актуальной остается проблема усиления государственного регулирования и государственной поддержки деятельности лесопромышленного комплекса в СФО. Это обуславливается большими запасами лесных ресурсов на территории СФО.

Необходимым условием повышения роли лесного сектора в экономике СФО является увеличение объемов лесных пользований и ускоренное развитие производств по глубокой переработки древесного сырья. Повышение фактических объемов лесопользования до научно обоснованного уровня является одной из стратегических задач не только лесной промышленности, но и лесного хозяйства.

В этом смысле основным направлением совершенствования системы управления лесным фондом СФО является реализация региональной стратегической политики (далее РСП).

Главная задача развития организационных основ РСП в области управления лесным хозяйством СФО в перспективе - повысить эффективность совместной работы органов исполнительной и представительной власти на всех уровнях в области управления лесными ресурсами.

РСП в области управления лесным хозяйством СФО должна рассматриваться всеми органами государственной власти и управления как универсальный инструмент, обеспечивающий системное и взаимосвязанное стратегическое целеполагание, постановку и реализацию крупных государственных задач с использованием механизма государственно - частного партнерства и комплексный учет всего многообразия факторов внутреннего и внешнего характера.

Развитие правового обеспечения устойчивого управления лесами должно быть направлено на решение наиболее актуальных проблем лесного законодательства, его гармонизацию с нормами международного права. Методика применимости элементов эффективного управления лесным хозяйством в рамках других федеральных округов должна основываться на:

- возрастании роли лесных ресурсов и земель лесного фонда в системе эффективного управления;
- усилении защиты лесов и природоохранной, воспроизводственной деятельности на основе совершенствования нормативно - правового регулирования;
- наличии различных форм собственности на лесные ресурсы;
- повышении общественных структур в управлении лесами;
- наличия информационной открытости органов власти в области управления лесным хозяйством,
- использовании механизмов государственного стратегического планирования.

Необходимым условием обеспечения устойчивого управления лесами является адаптация выработанных международных и национальных критериев и индикаторов к региональному и локальному уровням управления. Указанная проблема решается в процессе разработки национальных и региональных стандартов устойчивого управления лесами, как основы добровольной лесной сертификации.

Система критериев устойчивого управления бореальными лесами и лесами умеренной зоны включает в себя:

- 1) механизм сохранения биологического разнообразия на экосистемном, видовом и генетическом уровнях;
- 2) механизм поддержание продукционной способности лесных экосистем;
- 3) механизм поддержания жизнеспособности лесных экосистем в условиях негативных антропогенных и природных воздействий;
- 4) механизм сохранения почвозащитных, водорегулирующих и других средозащитных функций лесов;
- 5) система поддержание вклада лесов в глобальный экологический (углеродный) цикл;
- 6) система поддержание и расширение множественных социально - экономических выгод для удовлетворения общественных нужд;
- 7) механизм взаимодействия юридических, организационных и экономических рамок для сохранения и устойчивого управления лесами.

В соответствии с целевым подходом территориальная организация местного самоуправления осуществляется для достижения определенных целей.

Устойчивое управления лесами СФО должно базироваться на развитой системе лесного планирования, структура которой должна соответствовать структуре органов управления.

Методика также основывается на том, чтобы в каждом федеральном округе был создан информационный ресурс, в рамках которого бы публиковались следующие данные:

- анализ экспертных оценок по цене на использование земель лесного фонда (в рамках аналитики существующей цены на аренду, инвестиционная привлекательность);
- анализ средних значений цен на древесину в СФО;
- анализ инвестиционно - емких территориальных образований в каждом регионе.

Безусловно данная задача сложная, но она необходима в современных условиях развития лесного хозяйства и его рационального использования.

Критериями эффективности по указанной методике будут являться:

- наличие координирующих органов в округе;
- наличие аналитической информации на сайтах департаментов лесного хозяйства субъектов РФ, среднее значение %;
- наличие информации на сайтах департаментов лесного хозяйства округа субъектов РФ об эффективности управления лесным хоз - ом региона, среднее значение %;
- наличие сайта об инвестиционной привлекательности земель лесного фонда округа;
- доля программ взаимодействия федеральных органов, органов округа, и органов регионов;
- наличие стратегии эффективности управления лесным хоз - ом округа.

Список использованной литературы:

1. Государственное управление лесами в РФ в 2009 г. // Под ред. Ярошенко А.Ю – Петрозаводск: Изд. дом Карелия, 2010. – 52 с.
2. Гибсон, Дж.Л. и др. Организации: поведение, структура, процессы / Дж.Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х. Доннелли - мл.; пер. с англ. — 8 - е изд. — М : ИНФРА - М, 2000. – 662 с.
3. Петухов Р. Системный подход как способ преодоления кризиса муниципальной власти // Власть 2010 - № 3. С. 74 - 77.
4. Гениберг Т.В., Ларченко Е.В. «К вопросу об определении финансовых результатов» // Актуальные проблемы управления: сборник научных статей студентов, магистрантов, аспирантов; Новосиб. гос. ун - т экономики и управления. - Новосибирск, 2013. - 152 с.

© В.В. Гапеева, 2015

УДК33

Э.И.Гарифуллин

«Башкирская Академия Государственной Службы и
Управления при президенте Республики Башкортостан»
Аппаратчик химического производства
ПАО «Уфаоргсинтез»

ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

На протяжении всей истории человечества технический прогресс набирает обороты. За последнее столетие он достиг поистине удивительной скорости – бесперебойно рождаются инновации, а технический уровень реализации позволяет любую идею тут же вывести на прилавки предложить населению. Человечество окружило себя товарами на все случаи жизни, сформировало эпоху новейших смартфонов и смывающихся втулок от туалетной бумаги. Каждый человек в таких условиях становится прежде всего потребителем. Кто - то вкладывает в это понятие

негативный смысл, но мы в своём исследовании абстрагируемся от подобной окраски, т.к. в нынешних мегаполисах действительно не найти человека, способного обойтись без покупок. Сама городская жизнь подразумевает обладание неким капиталом и использованием его для обеспечения собственного существования – иными словами, для совершения покупок. Компании бьются за признание потребителя, каждая из них сталкивается со множеством конкурентов на рынке товаров и услуг, и определяющим фактором успеха в этой войне за покупателя становится качество.

И действительно – как бы ни шумели разовые акции и распродажи, как бы ни занижались цены на товары, единственная гарантия надёжного спроса – это высокое качество производимого продукта. Только при этом условии популярность товара или услуги окажется неизменной вне зависимости от финансовых процессов, появления новинок и прочих неожиданностей, грозящих подорвать авторитет производителя. Для соблюдения норм качества современные предприятия создают особую инфраструктуру – систему менеджмента качества. В ней заняты специалисты, отвечающие именно за качество производимой продукции или оказываемых услуг.

Система контроля качества – одна из самых широких структур, объединяющая в себе как функции управления, так и функции производства, технологию менеджмента, трудовые процессы, методы, информацию и т.д. Словом, практически всё, что представляет собой производство.

Однако, несмотря на охват воздействия и безусловную важность для предприятия в целом, система менеджмента качества очень часто сталкивается со множеством проблем и имеет определённый перечень недочётов. Как правило, это не вызывает фатальных последствий на производстве, и потому часто эти проблемы остаются без должного внимания со стороны руководства. В то же время, не нанося серьёзного урона производимой продукции, недочёты в системе менеджмента качества всё – таки сказываются, медленно и постепенно снижая качество товара, предоставляемого потребителю. Именно отсутствие резкого негативного эффекта и делает вопрос проблем в системе менеджмента качества настолько острым и требующим внимания как со стороны руководства предприятия, так и со стороны каждого его сотрудника. Именно рядовым сотрудникам, наблюдающим процесс производства изнутри зачастую очень хорошо видны все недоработки в системе менеджмента качества. В ходе работы нами было проведено исследование среди сотрудников ПАО «Уфаоргсинтез». Автор статьи опросил 120 сотрудников, деятельность которых так или иначе связана с контролем качества на производстве, предложив их вниманию анкету с перечнем вопросов, касающихся их отношения к внедрённой на предприятии системе контроля качества.

Опрос дал следующие результаты:

40% опрошенных сотрудников назвали главной проблемой в системе менеджмента качества низкую оплату труда. По их версии низкая заработная плата сотрудников в сфере контроля качества снижает их мотивацию в исполнении служебных обязанностей.

30% участников опроса считают главной причиной некорректной работы морально устаревшее оборудование.

20% респондентов выделили в качестве основной проблемы недостаток квалифицированных кадров в системе менеджмента качества.

И, наконец, 10% участников опроса сочли главным минусом в системе отсутствие должного контроля над качественным и своевременным исполнением служебных обязанностей менеджеров в данной сфере.

В числе причин подобного несовершенства в сфере менеджмента качества участники опроса назвали недостаток ресурсов, отсутствие целевой направленности, низкую квалификацию менеджеров, отклонения от плана намеченных программ, отсутствие дополнительной подготовки специалистов в этой области и качественного контроля за выполнением служебных обязанностей.

Среди основных мер решения подобных проблем сотрудники выделили:

- повышение уровня заработной платы – 28, 7%
- модернизация и / или полная замена оборудования – 24, 1%
- повышение квалификации персонала на предприятии – 22%
- коррекция программы контроля над качеством – 11,5%
- смена руководящего состава предприятия – 8%
- перепрофилирование предприятия – 5,7%

Несмотря на «революционные» варианты со сменой руководства и перепрофилирование предприятия, наиболее популярные предложения по оптимизации работы системы менеджмента качества вполне возможно внедрить на предприятии. Например, разработка принципиального курса повышения квалификации в сфере менеджмента качества с подключением внутренних образовательных центров помогут значительно повысить потенциал системы контроля над качеством производимой продукции. Также определённо результативным было бы решение о замене или модернизации рабочего оборудования. Как показывает практика, такие меры зачастую бывают затратными, но достаточно быстро окупаются за счёт возросшей скорости и эффективности производства. Если же руководство организации изыщет возможность материально мотивировать сотрудников в сфере системы менеджмента качества, то подобные меры будут способны поднять работу предприятия на решительно новый уровень.

Результаты анонимного анкетирования сотрудников ПАО «Уфаоргсинтез» были переданы нами руководству организации вместе с нашими разработками по оптимизации производства.

Опыт работы с сотрудниками ПАО «Уфаоргсинтез» весьма показателен. Проблемы в сфере менеджмента качества актуальны на любом производстве и не должны оставаться без внимания со стороны руководства предприятия. Конечно, мы понимаем, что полностью избавить эту сферу от проблем и недочётов, исключить все минусы, на которые указывают сотрудники, или же принять к исполнению все меры, которые они предлагают, невозможно. Однако, заинтересованное руководство непременно должно отслеживать эти факторы и находить максимум возможностей по модернизации системы менеджмента качества.

© Э.И.Гарифуллин, 2015

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УСТРАНЕНИЮ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ ПРОБЛЕМ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЯ НАД КАЧЕСТВОМ НА ПРИМЕРЕ ПАО «УФАОРГСИНТЕЗ»

Большинство крупных организаций сталкивается со стандартными проблемами в определённых областях. В частности, нередко эти проблемы возникают в системе менеджмента качества. Поскольку речь идёт не о фатальных проблемах, ведущих предприятие к неминуемому кризису, а о проблемах насущных, влияющих на качество работы достаточно медленно, незаметно и потому очень значительно, этим проблемам начальство не уделяет особого внимания. В своей работе мы выдвигаем следующий тезис: во избежание проблем в сфере менеджмента качества на крупном предприятии следует разработать единую программу разрешения стандартных проблем, и внедрить данную программу в широкое пользование различными организациями.

В ходе нашей работы мы обратились в ПАО «Уфаоргсинтез» с целью выявления стандартных проблем, возникающих в сфере менеджмента качества и обнаружения мер, которые принимаются в связи с возникновением этих проблем. Нами было проведено анонимное анкетирование сотрудников, чья профессиональная деятельность напрямую или косвенно связана с системой менеджмента качества на предприятии ПАО «Уфаоргсинтез». В итоге мы выделили для участия в опросе 120 человек и предложили им ответить на несколько вопросов анкеты, в числе которых были следующие:

- Какие недостатки, на Ваш взгляд, преобладают в системе управления качеством на производственных предприятиях в целом и на данном предприятии в частности?
- Отметьте причины, по которым управление качеством является несовершенным.
- Какие пути решения проблем управления качеством на ПАО «Уфаоргсинтез» вы считаете наиболее приемлемыми?

В числе недочётов в системе управления качеством респонденты назвали низкую оплату труда, морально устаревшее оборудование, отсутствие специфически квалифицированных кадров и должного контроля за выполнением служебных обязанностей в этой сфере.

В качестве причин возникновения этих недостатков были указаны отсутствие ресурсов и елевой направленности, низкая квалификация менеджеров, невыполнение намеченных программ, отсутствие дополнительной подготовки специалистов.

И, наконец, в качестве решения возникших проблем опрошенные сотрудники предлагают следующие меры: повышение уровня оплаты труда, модернизацию или же полную замену рабочего оборудования, повышение квалификации персонала, корректировка программы контроля за качеством, а также такие радикальные меры, как смена руководства или репрофилирование предприятия.

На основании полученных данных мы составили ряд рекомендаций для решения описанных сотрудниками ПАО «Уфаоргсинтез» проблем с перспективной проекцией данных мер на любое производственное предприятие. Итак, для решения проблем в сфере управления качеством руководством ПАО «Уфаоргсинтез» следует:

1. Определить перечень процессов и операций, производимых в других организациях.

Как известно, всё познаётся в сравнении, поэтому первый шаг на пути совершенствования системы менеджмента качества – именно сравнение работы организации с работой аналогичных предприятий, ознакомление с опытом коллег в других отраслях и проведение сопоставительной характеристики собственных мер контроля за качеством и аналогичных действий в других организациях. Обратитесь к статистике предприятий, сходных с исследуемым по структуре, возможно, к опыту зарубежных коллег, не бойтесь искать информацию и применять полученные данные в своей работе.

2. Сделать запрос у потребителей перечня технических условий.

Поскольку работа системы менеджмента качества направлена главным образом на соответствие качества производимой продукции запросам потребителя, необходим постоянный и тщательный мониторинг требований потребителей, и чем подробнее будут данные такого мониторинга, тем результативнее будет вся работа по оптимизации системы контроля над качеством. Если работа с потребителем представляет собой проблему ввиду очень широкого обращения продукта производства, стоит обратиться в специализированные службы статистики и заказать социальный опрос среди своих потребителей.

3. Назначить персонал, несущий ответственность за качество продукции, имеющий возможность приостановить производство, для устранения проблемы в области качества во всех рабочих сменах.

Как известно, кадры решают всё. При тотальной работе над системами менеджмента в целом и системой менеджмента качества в частности необходимо прежде всего либо обеспечить производство новыми компетентными сотрудниками, либо провести обучение и усовершенствовать компетентность уже имеющихся сотрудников. Для решения этой задачи целесообразно будет также обратиться в профильные учебные центры, либо в высшие учебные заведения за квалифицированной помощью. В любом случае, без привлечения кадровой политики все прочие меры будут решительно бесполезны.

4. Разработать план мотивации сотрудников с целью повышения показателей в области качества, перманентного совершенствования условий работы и содействия инновациям.

Этот процесс должен включать в себя пропаганду качества и технической осведомленности во всей организации. Стоит учитывать, что мотивация сотрудников может и должна быть многогранной. Здесь стоит применять всё, что может оказать положительный эффект даже гипотетически: материальные вознаграждения, бонусные системы, тим - билдинг, в корне менять политику предприятия – словом, применять любые меры и инструменты для достижения поставленной цели. Избегать стоит разве что давления на сотрудников – активный прессинг создаст напряжённую обстановку на предприятии и негативно скажется на результативности работы.

5. Сформулировать план мероприятий, обеспечивающих возможность выполнять требования потребителей в чрезвычайных ситуациях (срыв в работе по вине коммунальных служб, срыв в работе поставщика материалов, комплектующих, неполадки в работе

транспорта, перебои в работе заводов - поставщиков, отказ основного оборудования, нехватки рабочей силы).

Людям не свойственно входить в положение кого - либо, особенно если требуется лояльность не к частному лицу, а к серьёзной организации. Постарайтесь добиться того, чтобы любой форс - мажор преодолевался максимально гладко и незаметно, главным образом для потребителя. Бесперебойная работа и стабильное сотрудничество не навредили ещё ни одной компании.

6. Установить критерии приёма сырьевых материалов, поставляемых на ПАО «Уфаоргсинтез».

Производить качественный продукт из некачественного сырья если и возможно, то крайне затратно как с точки зрения материальных средств, так и с точки зрения усилий, человеческих ресурсов. Также как и в случае с закупкой нового оборудования, этот ход кажется требующим больших вложений, но подобные вложения очень быстро окупаются, значительно облегчая процесс производства и повышая уровень качества производимого продукта. Так что если на производство поступает некачественное сырьё, то стоит сменить поставщика, пусть этот шаг и кажется рискованным.

7. Провести обучение технологов по составлению планов управления качеством.

Снова требуется привлечение кадровой политики. Дополнительное обучение технологов позволит максимально оптимизировать процесс производства и контроля над качеством. Даже максимальные вложения в обучение и переподготовку менеджеров не дадут ожидаемого эффекта без полной реорганизации программ, по которым им предстоит работать.

8. Проанализировать инструкции для сотрудников и их провести их актуализацию.

Обратитесь к тем инструкциям, которые описывают служебные обязанности сотрудников предприятия. Чаще всего они составляются один раз, во время формирования организации, и не корректируются впоследствии. При таком подходе очень часто сотрудники вынуждены выполнять пустую работу, не беря во внимание важные нюансы.

9. Продиагностировать техническое состояние оборудования и составить план их ремонта и дальнейшей диагностики.

Можно бесконечно долго и качественно работать с кадрами, однако, если оборудование устарело и задерживает производство, говорить о тотальной работе с качеством продукции не приходится. Обратите внимание на состояние оборудования, изучите инновации в этой области и предложения рынка.

10. Определить технические процессы, которые должны подвергаться статистическим методам управления процесса.

Именно статистический метод в своё время образовал такую структуру, как система менеджмента качества, так что стоит определить те сегменты производства, которые будут контролироваться именно таким образом. Отслеживайте статистику производства – это позволит максимально быстро получать данные о продуктивности работы над качеством.

Конечно, мы не утверждаем, что предложенная нами концепция усовершенствования системы менеджмента качества является панацеей от всех проблем, возникающих в этой области. Однако, перечень мер, собранных в нашей работе, является своеобразным FAQ по оптимизации контроля над качеством на крупных предприятиях.

© Э.И. Гарифуллин, 2015

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Анализ системы благотворительности и меценатства в дореволюционной России позволяет выделить следующие ее основные черты:

- 1) церковь и государство брали на себя благотворительность и ее социальные функции;
- 2) к началу XX века в России действовала разветвленная и сложенная система частных, сословных и императорских благотворительных обществ;
- 3) в России XVIII – XX вв. церковной, государственной и частной благотворительностью были охвачены почти все нуждающиеся, но размер помощи не мог достигнуть необходимых размеров;
- 4) прослеживается проникновение идей общественного служения в предпринимательскую среду, которое выразилось в благотворительной и меценатской деятельности ведущих купеческих династий;
- 5) благотворительность имела в основе религиозность и глубокую духовность;
- 6) основные направления благотворительности - больные, нищие, малолетние, меценатства – искусство и наука;
- 7) благотворительность членов царской фамилии и состоятельных людей выражалась в достаточно крупных суммах;
- 8) пропаганда благотворительности как уважаемого дела, поддерживаемого царем.

Оценка современной благотворительной деятельности государства и частных лиц позволила определить несколько иные характеристики:

- существует система государственной поддержки малоимущих, детей – сирот, учреждений искусства, образования и науки, которая обеспечивает минимум потребностей, но не покрывает весь объем существующих нужд;
- частная благотворительность не является отлаженной и комплексной системой помощи нуждающимся, скорее это разовые, иногда постоянные, но в небольших объемах пожертвования в конкретные учреждения и фонды от отдельных лиц;
- государство равнодушно к благотворительности и слабо использует свой административный ресурс для развития частной помощи нуждающимся;
- зачастую присутствует благотворительность в направлении помощи больным людям и детям - сиротам, меценатство в пользу искусства, образования и науки практически не развито.

В связи с этим государству в системе формирования благотворительности и меценатства в современной России можно рекомендовать следующее:

- формировать частную благотворительность и меценатство и направлять эти усилия в нуждающиеся сферы попечительства, искусства и науки;

- формировать политику благосклонности и почетного отношения к благотворителям, приобщать к благому делу влиятельных и богатых людей;
- формировать культуру благотворительности;
- внедрять механизм налоговых льгот для благотворителей;
- делать публичными благотворителей и результаты их помощи.

Список использованной литературы:

1. Аронов А. А.. Золотой век русского меценатства. Москва.1995г.
2. Боханов А. Н.. Коллекционеры и меценаты в России. М.;1989 г.
3. Гусев Ю.В., Наталья Т.В. Предпосылки возникновения синергетических эффектов при управлении бизнес - процессами компании // Вестник НГУЭУ, 2014, № 2. С. 298 - 303.
4. Думова Н. Г.. Московские меценаты. М.; 1992г.
5. Меценаты и коллекционеры. Альманах Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры. М.;1994г

© Т.В. Гениберг, 2015

УДК 336

Н.С. Гончарова

студент

Факультет Экономики и Финансов

РГЭУ РИНХ

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОГО РЫНКА

В начале текущего года эксперты давали самые разные оценки относительно будущих цен на нефть. Одни из них говорили о приближении конца нефтеэпохи и быстром снижении цен на нефтепродукты до рекордного минимума. Многие, в том числе и «Goldman Sachs», были уверены, что цена снизится до \$20 за баррель, однако Минфин и Центробанк прогнозировали около \$50. Ряд других экспертов, среди которых и представители нефтяных компаний, настроены оптимистичнее. Они убеждены, что в ближайшем будущем цены вырастут. Минимальная цена на нефть будет составлять, по прогнозам руководства «Роснефти», порядка \$70 за баррель и до \$90 по прогнозам руководителей «ЛУКОЙЛа».

Последние 12 лет нефтяной рынок пребывал в условиях ультравысоких цен. Геополитика выводила из игры многие страны: война в Ираке, ужимание добычи нефти в Мексике, Англии и Индонезии, сокращение легко добываемых запасов в странах Персидского залива, санкции против Ирана и многое другое. В конечном счете, в 2008 году цена одного барреля «Brent» превысила границу 100 долларов. Новый этап дефицита начался в 2010 году, когда произошел политический кризис в Ливии, война в Сирии. В

итоге с растущего ранка выбывали многие страны, и их место занимали страны ОПЕК во главе с Саудовской Аравией, США и Россией.

Тем не менее в предыдущем году запланированное образование дефицита начало сдавать сбои. В том числе, новое предложение нефти от Саудовской Аравии не было восполнено падением добычи. Наоборот, крупнейшие игроки рынка — страны ОПЕК, США и Россия — приумножали производство. Появился профицит, который привел к снижению цены. Вследствие этого ситуация выглядела следующим образом: международный спрос на нефть вырос на 700 тыс. баррелей в сутки, а предложение — на 2,2 млн баррелей, что привело к образованию избыточного объема. В результате почти все хранилища оказались заполнены нефтью, а в США был достигнут рекордный уровень коммерческих запасов за последние 30 лет — примерно 450 млн баррелей.

В мае этого года на рынке нефти произошла тихая революция, в результате которой Россия опередила Саудовскую Аравию по объему экспорта нефти в Китай: импорт Китая из нашей страны к маю вырос на 20 %, а экспорт из Саудовской Аравии снизился на 42%.

В норвежской нефтяной компании «Statoil» предсказывают колебание цены в районе \$50 в ближайшие два года. Так в ходе ноябрьских торгов стоимость фьючерсов на нефть марки «Brent» с поставкой в декабре 2015 года колеблется в районе \$49 за баррель.[1]

Что касается российского рынка, то его внешний фон на данных этапах складывается нейтрально – небольшое снижение котировок нефти возместилось ростом на европейских площадках, а также положительной статистикой по деловой активности в производственной сфере России, чего не скажешь о Китае, чьи данные по деловой активности выглядят несколько разочаровывающе. Еще одной причиной снижения котировок служат данные о рекордном росте добычи в РФ, а именно – в октябре 2015 года добыча составила 10,78% мб / д (мегабарель на декалитр), что на 1,3 мб / д больше, чем в октябре прошлого года.[2] Российский рынок показывает умеренный рост, как в долларовом выражении, так и в рублевом, в значительной степени благодаря таким тяжеловесам, как "Сбербанк" и "ЛУКОЙЛ", выступившие лидерами роста.

К сожалению, общая прибыль России по экспорту нефти упала на 42 % в сравнении с 2014 годом: совокупная стоимость сырой нефти, вывезенной из России с января по июль 2015 года, составила около \$56,23 млрд., а в тот же период 2014 года около \$97 млрд. Остановить падение прибыли не помогло даже увеличение объемов экспорта: по сравнению с 2014 годом количество вывезенной нефти выросло со 131 млн. т. до 140,6 млн. т. Суммарная значимость всех вывезенных на экспорт российских товаров января по июль 2015 года составила 210,5 млрд. долларов (- 30,6%). При этом доля топливно - энергетических продуктов составила 68,5%. Также с января по июль этого года выросли физические объемы экспорта электроэнергии на 20,4%, керосина на 36,7%, дизельного топлива на 11,4%. При этом объем поставок газа остался на уровне прошлого года, физические объемы экспорта каменного угля упали на 3,4%.[3]

Самой важной проблемой нефтяной отрасли является истощение запасов сырья и скорого дефицита. По расчетам специалистов, истощение запасов нефти может наступить примерно через 40 - 50 лет. Чем меньше нефти, тем дороже она будет обходиться. А поскольку качество во вновь открываемых месторождениях России оставляет желать лучшего, это произойдет очень скоро. Эксперты считают, что добыча нефти на нынешних

разрабатываемых месторождениях может упасть на 125 млн. т. , что составляет 34,5% - это до 237 млн т в год. Данные месторождения составляют 70 % добычи в России.

Специалисты утверждают, что к 2030 году цена на черное золото составит почти 94 доллара, и уже со следующего года начнется плавный рост. Минэнерго предупреждает, что, если цена нефти будет составлять 50 долларов, под угрозой окажется новый план по добыче нефти в Арктике и Восточной Сибири.

Для избежания резкого спада добычи нефти на нынешнем фонде скважин и сокращения потребности в разработке новых месторождений дорогой нефти, отрасли нужно серьезно повышать свою экономическую эффективность и снижать издержки по всем проектам.

Многие эксперты утверждают, что даже при удвоении мирового спроса на энергию ресурсов будет достаточно. Но дешевые энергоносители закончатся через 20 лет и придется переходить на альтернативные источники. Кроме того, если экономики развивающихся стран будут расти прежними темпами, к 2050 году на Земле невозможно будет добывать достаточно нефти для удовлетворения их потребностей.

Специалисты убеждают нас, что нас не ждет нехватка нефти. Свою уверенность они объясняют тем, что сейчас благодаря новейшим технологиям можно приступить к разработке месторождений, которые раньше предполагались экономически убыточными.

Список используемой литературы:

1. Огородников Е. Кризис на исходе? // Эксперт - 2015 - №40(959) - <http://expert.ru/expert/2015/40/krizis-na-ishode/?829151> – сайт журнала Эксперт
2. Танурков В. Снижение котировок нефти // Финам - 2015 - <http://www.finam.ru/analysis/marketnews8F319> – сайт ФИНАМа
3. Калюков Е. Доходы от экспорта российской нефти // РБК - 2015 - <http://www.rbc.ru/economics/04/09/2015/55e9946f9a794786637f2d7b> - сайт РБК

© Н.С. Гончарова, 2015

УДК 005.511

А.Ю. Гринкевич

Магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
Г.Новосибирск, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

На сегодняшний день, развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане имеет хорошую поддержку со стороны государства, за счет ввода государственных программ. Эти Программы, в первую очередь нацелены на поддержание, упрощение и формирование «устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест».[1] К числу таких программ относятся – Программа «Дорожная

карта бизнеса 2020», «Карта индустриализации Казахстана на 2010—2014 годы», это детализированные документы «Государственной программы форсированного индустриально - инновационного развития Республики Казахстан на 2010—2014 годы», которая определяет цели и пути дальнейшего развития экономики.

В феврале 2010 года президент Нурсултан Назарбаев утвердил «Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года», в рамках плана были определены пять приоритетных направлений дальнейшего развития страны: подготовка к посткризисному развитию; диверсификация экономики; развитие человеческого капитала; обеспечение населения качественными социальными и жилищно - коммунальными услугами; укрепление межнационального согласия и стабильности международных отношений»[2]

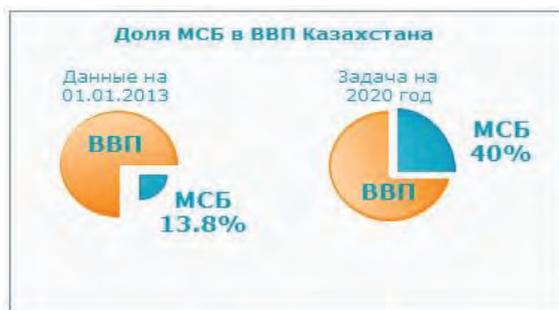


Рисунок 1 – Доля МСБ в ВВП Казахстана

Одна из основных целей увеличение доли участия малого и среднего бизнеса в экономике страны.

По данным сайта «Территория бизнеса»: Программа «Дорожная карта бизнеса 2020» (далее – Программа) разработана для реализации послания Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года. Программа является одним из механизмов реализации Государственной программы по форсированному индустриально - инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы.

Целью Программы является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Программа будет осуществляться в два этапа:

- 1 - й этап – с 2010 по 2014 год. При этом 2010 год является пилотным, в котором решение задач Программы будет реализовано по трем направлениям: поддержка новых проектов, оздоровление предпринимательского сектора, поддержка экспортеров. В 2011–2014 гг. решение задач будет реализовано по двум направлениям: поддержка новых проектов и поддержка экспортеров.

- 2 - й этап – с 2015 по 2020 год по двум направлениям: поддержка новых проектов и поддержка экспортеров.

Реализация Программы осуществляется по трем направлениям:

1. Поддержка новых бизнес - инициатив.
2. Оздоровление предпринимательского сектора.
3. Поддержка экспортоориентированных производств.

«Программы являются механизмами реализации государственной политики по развитию предпринимательства на территории Республики Казахстан на 2010 - 2020 годы, в том числе развитие экспорта и производителей экспортной продукции. Цель программ предоставление субъектам частного предпринимательства различной финансовой и нефинансовой поддержки через многочисленные инструменты и проекты»[3]

В рамках вышеуказанных программ до 2015 года будет реализовано 294 проекта в несырьевых отраслях экономики на общую сумму 8,1 трлн. тенге (55,5 млрд. долларов США). К данным отраслям относятся агропромышленный комплекс и переработка сельскохозяйственной продукции; строительная индустрия и производство строительных материалов; нефтепереработка и инфраструктура нефтегазового сектора; металлургия и производство готовых металлических продуктов; химическая, фармацевтическая и оборонная промышленность; энергетика; транспорт и телекоммуникации; туризм и машиностроение. «Реализация данных проектов будет направлена на диверсификацию казахстанской экономики и позволит достигнуть ежегодного среднего роста ВВП в размере 7% в период с 2011 по 2015 год»[4]

На сегодняшний день, по данным всемирного банка (Doing Business Report), который проводит ежегодное исследование в 183 странах мира простоту ведения бизнеса, где в число индикаторов входят: сложность создания предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе энергоснабжения, регистрация собственности, налогообложение и т.д. На основании полученных данных стране присваивают рейтинг. В 2012г Казахстан занимал 56 место, а в 2013году занял 49 место, таким образом, за год рейтинг изменился на 7 пунктов. По данным того же банка «Doing Business»: « в 2013 году Казахстан вошел в 10 стран, которые провели наибольшее число реформ для облегчения ведения бизнеса»[5]

Список использованной литературы:

1. О Программе «Дорожная карта бизнеса» [Электронный ресурс] URL:http://egov.kz/wps/portal/Content?contentPath=/egovcontent/bus_business/support/article/road_business_map&lang=ru
2. Стратегический план развития [Электронный ресурс] URL : http://adilet.zan.kz/rus/docs/U100000922_
3. Территория бизнеса [Электронный ресурс] URL: <http://pravo.zakon.kz/177739-zadachi-po-realizacii-konceptcii.html>
4. Программа «ДКБ» [Электронный ресурс] URL: <http://business.gov.kz/ru/business-support-programs/detail.php?ID=51798>
5. Развитие малого предпринимательства в Казахстане [Электронный ресурс] URL : <http://yvision.kz/post/364832>

© А.Ю. Гринкевич, 2015

ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ МОДЕЛЕЙ БАНКРОТСТВА

В условиях современной российской экономики важное значение приобретает достоверность прогнозирования банкротства, а также выявление неблагоприятных тенденций развития организации. Сегодня тема прогнозирования и предсказания банкротства приобретает все большую актуальность вследствие того, что это определяет стоимость компании, уровень надежности ее как контрагента, стоимости для нее кредитных средств и т.д.

Прогнозирование банкротства позволяет руководству не только констатировать кризисное состояние предприятия, но и разработать необходимые меры по его избежанию и предупреждению, а контрагентам определять стратегию поведения с компанией.

Процедура банкротства определяется Федеральным законом 127 - ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" [3].

Оценку вероятности банкротства организации можно определить как комплекс мероприятий, направленных на выявление признаков, характеризующих степень потери финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Существует множество различных методов оценки вероятности банкротства, основные представлены в таблице 1 [1, 300 - 305с.].

Таблица 1 - Основные методы оценки вероятности банкротства

№	Наименование метода	Формула расчета	Принимаемые значения
1	Двухфакторная модель Альтмана	$Z = -0,3877 - 1,0736 \times K_{\text{тл}} + 0,579 \times (ЗК / П)$ <p>где $K_{\text{тл}}$ - коэффициент текущей ликвидности; $ЗК$ — заемный капитал; $П$ — пассивы.</p>	При $Z > 0$ ситуация в анализируемой компании критична, вероятность наступления банкротства высока.
2	Модель Лиса	$L = 0,063K_1 + 0,092K_2 + 0,057K_3 + 0,001K_4$ <p>Где K_1 - доля оборотных средств в активах, K_2 - рентабельность активов по прибыли от реализации, K_3 - рентабельность активов по нераспределенной прибыли,</p>	При $L < 0,037$, риск банкротства предприятия высоок, При $L > 0,037$, риск банкротства предприятия

		К4 – коэффициент покрытия по собственному капиталу.	незначителен.
3	Модель Таффлера	$Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4$ где, X1 – отношение прибыли до уплаты налога к сумме текущих обязательств; X2 – отношение суммы текущих активов к общей сумме обязательств; X3 – отношение суммы текущих обязательств к общей сумме активов; X4 – отношение выручки к общей сумме активов.	При $Z > 0,3$ вероятность банкротства низкая, а при $Z < 0,2$ высокая.
4	Пятифакторная модель Альтмана	$Z = 0,717X1 + 0,847X2 + 3,107X3 + 0,42X4 + 0,995X5$ где: X1 – доля оборотных средств в активах; X2 – коэффициент рентабельности активов «нетто»; X3 – коэффициент рентабельности активов «брутто»; X4 – коэффициент финансовой самостоятельности «нетто»; X5 – коэффициент оборачиваемости всего капитала (фондоотдача).	Если $Z < 1,23$ - высокий риск; Если Z от 1,23 до 2,89 - нет определённости; Если Z более 2,9 - низкий риск.

Далее проведем соответствующие расчеты на основе рассмотренных моделей, взяв в качестве объекта исследования два предприятия, одно из которых находится в кризисной ситуации (введена процедура банкротства - наблюдение), назовем его условно ООО "Кризис", а второе предприятие ООО "Развитие" находится в устойчивом финансовом состоянии и на сегодняшний день осуществляет свою деятельность. Для расчета воспользуемся данными бухгалтерской отчетности предприятий (Форма 1 "Бухгалтерский баланс" и Форма 2 "Отчет о финансовых результатах") за 2011г., 2012г. и 2013г. В таблице 2 приведены рассчитанные показатели вероятности банкротства по ООО "Кризис".

Таблица 2 - Показатели вероятности банкротства ООО "Кризис"

Наименование метода	Значение показателей					
	2011г.		2012г.		2013г.	
	Значение	Вероятность банкротства	Значение	Вероятность банкротства	Значение	Вероятность банкротства
Двухфакторная модель Альтмана	- 0,69	Низкая	- 0,24	Низкая	0,10	Высокая
Модель Лиса	0,01	Высокая	- 0,08	Высокая	- 0,13	Высокая

Модель Таффлера	0,56	Низкая	0,31	Низкая	0,37	Низкая
Пятифакторная модель Альтмана	1,72	Нет определенности	- 0,10	Высокая	- 2,31	Высокая

Согласно данным, рассчитанным в Таблице 2 по предприятию ООО "Кризис", вероятность банкротства по состоянию на 2013г. высока по всем приведенным методам, кроме модели Таффлера, согласно которой у организации низкая вероятность банкротства.

В Таблице 3 приведены рассчитанные показатели вероятности банкротства по ООО "Развитие".

Таблица 3 - Показатели вероятности банкротства ООО "Развитие"

Наименование метода	Значение показателей					
	2011г.		2012г.		2013г.	
	Значение	Вероятность банкротства	Значение	Вероятность банкротства	Значение	Вероятность банкротства
Двухфакторная модель Альтмана	- 4,41	Низкая	- 4,33	Низкая	- 3,69	Низкая
Модель Лиса	0,06	Низкая	0,05	Низкая	0,03	Высокая
Модель Таффлера	1,20	Низкая	1,12	Низкая	0,49	Низкая
Пятифакторная модель Альтмана	4,28	Низкая	3,83	Низкая	1,90	Нет определенности

Анализируя рассчитанные данные по ООО "Развитие", приведенные в Таблице 3, видно, что вероятность банкротства предприятия по состоянию на 2013г. низкая, по данным рассчитанных показателей по двухфакторной модели Альтмана и модели Таффлера, что соответствует реальному состоянию предприятия. По модели Лиса ООО "Развитие" находится в состоянии высокой вероятности банкротства, причем в динамике с 2011г. по 2013г. состояние ухудшается. По данным пятифакторной модели Альтмана по состоянию на 2013г. предприятие находится в неопределенной ситуации.

На мой взгляд, для качественного прогнозирования банкротства необходимо использовать из приведенных в данном докладе моделей - модель Лиса и модели Альтмана (2 - факторную и 5 - факторную). Важно отметить, что для наиболее точного отражения ситуации, в которой находится предприятие, необходимо также производить расчеты коэффициентов ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности и т.д., а также анализ внешних условий деятельности организации (доля на рынке, конкурентоспособность, взаимодействие с поставщиками и подрядчиками, с покупателями). Важно понимать, что все экспресс методы, как показало мое исследование, следует применять с осторожностью и только в качестве вспомогательных инструментов.

Только полный, всеобъемлющий анализ, поможет руководству предприятия или его контрагентам вовремя обнаружить проблемы, и принять меры по их устранению.

Список использованной литературы:

1. Королев А. Г., Лукашина О. В. Методы прогнозирования финансовой неустойчивости и банкротства компании / Академический вестник № 1 (27), 2014. - 371 с.;
2. Савицкая Г. Д. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2009. - 536 с.;
3. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 № 127 - ФЗ.
© Т. А.Гукова , 2015

УДК33

Н.А. Гумарова

магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
Г.Новосибирск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Основная часть пассивных операций коммерческого банка состоит из депозитных операций. Способность банка привлекать депозиты является основной мерой признания банка со стороны других участников рынка. Депозитные операции содержат в себе главную группу пассивных операций. На основе депозитов составляется наибольшая часть ресурсов коммерческих организаций используемых на цели долгосрочного и краткосрочного кредитования юридических и физических лиц [1].

Осуществление депозитной политики можно рассматривать как в широком, так и в узком смысле.

В широком смысле это деятельность коммерческого банка, связанная с привлечением средств вкладчиков и других кредитов, а также с определением соответствующей комбинации источников средств.

В узком смысле – это деятельность, направленная на удовлетворение потребностей банка в ликвидности методом активного изыскания и привлечения средств.

К характерным принципам депозитной политики относятся принципы покрытия уровня издержек банка, безопасности проведения депозитных операций, надежности, поскольку банк, осуществляя аккумуляцию временно свободных денежных средств с целью их последующего размещения, стремится получить доход не любой ценой, а с учетом действительности рынка, на котором он осуществляет свою деятельность.

Соблюдение выше названных принципов дает возможность банку формировать как стратегические, так и тактические направления в организации депозитного процесса, обеспечивая этим эффективность его депозитной политики.

Наиболее важной частью депозитной политики можно назвать определение оптимального сочетания различных видов вкладов, предельных сроков хранения и

режимов пользования счетов. Каждый банк сам устанавливает, какие виды вкладов будут наиболее выгодными для него. Установление предельных сроков хранения зависит от сроков кредитования. При разработке режима пользования счетом определяют, предполагает ли он дополнительные взносы [2].

Современная депозитная политика банка должна учитывать интересы различных слоев населения в зависимости от социального уровня, а так же быть дифференцированной по суммам и срокам хранения. Коммерческим банкам необходимо ориентироваться на требования и возможности различных категорий вкладчиков – от пенсионеров и студентов до бизнесменов и людей среднего достатка.

Основная цель депозитной политики коммерческого банка заключается в привлечении оптимального объема денежных ресурсов (по сроком и по валютам), необходимого и достаточного для работы на финансовых рынках, при условии обеспечении минимального уровня издержек.

При анализе ситуации важно выделить ключевые факторы, на которые необходимо в первую очередь обратить внимание [5].

Рассматривая воздействие факторов, которые влияют на развитие политической и экономической ситуации, возможно, обозначить несколько из них, наиболее влияющих на принятие решений в области банковской депозитной политики:

- отсутствие реальных экономических и, что самое главное, политических предпосылок для стабилизации и оживления экономик;
- дальнейший рост инфляции;
- сокращение реальных доходов населения и дальнейшая процентная дифференциация соответствия «бедный / богатый»;
- отсутствие понимания опасности не самой девальвации, а девальвации непрогнозируемой;
- быстрое уменьшение финансовой базы банковской системы в ситуации, когда происходит падение реальных доходов населения, упадок реального сектора экономики, увеличение недоверия к финансовым институтам, чем значительно уменьшают возможности удовлетворения потребностей реального сектора экономики в заимствовании клиента, суммы, срока вносимого депозита [4].

Увеличение конкуренции за вклады физических и юридических лиц между банками и другими финансовыми организациями привело к появлению различной депозитной продукции с различными ценами.

В осуществлении депозитной политики можно выделить следующие проблемы:

- обеспечение сохранности вклада;
- ограниченность в формировании ресурсной базы;
- обострение конкуренции в банковской сфере;
- нестабильность в банковской сфере во время кризиса.

Существующие проблемы можно решить за счет:

- повышения финансовой устойчивости и ликвидности деятельности банка;
- привлечения новых клиентов, активизации депозитной политики;
- повышения привлекательности вклада, применения новых технологий, повышения качества обслуживания, проведения рекламной кампании;

– обеспечения взаимосвязи депозитных, кредитных и других операций для поддержания стабильности и финансовой устойчивости банка, диверсификация ресурсов банка для минимизации риска и сегментирование депозитного портфеля [3].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что разработка эффективной депозитной политики дает возможность держать потенциал банка на адекватном для современной экономике уровне.

Список использованной литературы:

1. Васильева А.С. Особенности депозитной политики в современных условиях // Финансы и кредит. - 2011. - № 40. - С. 42 - 52.
2. Коробова Г. Г. Банковское дело. М.: Экономистъ, 2006. — 766 с.
3. Банковский менеджмент / под ред. О. И. Лаврушина. - 4 - е изд., стер. - М. : Кнорус, 2011. - 560 с.
4. Банковский менеджмент / под ред. Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эрианшвилли. - 4 - е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 319 с.
5. Управленческие решения: технология, методы и инструменты / П.В. Шеметов, В.В. Радионов, Л.Е. Чередникова, С.В. Петухова М.: Изд - во ОМЕГА - Л, 2010 – С. 98.

© Н.А. Гумарова, 2015

УДК 336 221

Д.С.Гущин

Студент факультета «Налоги
и налогообложение» группы НН - 1541

Н.А.Гончарова

К.э.н., доцент кафедры
налогов и налогообложения

Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ЭЛЕМЕНТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Налоговая система любого государства рано или поздно нуждается в изменениях, а именно в применении новаторских идей совершенствования её звеньев. В частности, современная система налогового администрирования РФ так или иначе нуждается в «освежении», в использовании опыта зарубежных стран и подстраивании.

В этой связи актуальным является вопрос совершенствования процедуры камеральной проверки налоговых деклараций. Налоговый орган имеет право истребовать у налогоплательщика первичные и иные документы, подтверждающие изменение сведений в соответствующих показателях уточненной налоговой декларации (расчете). Кроме того, имеет право истребовать аналитические регистры налогового учета, на основании которых сформированы указанные показатели до и после их изменений.

В настоящее время Федеральная налоговая служба рассматривает вопросы ввода непрерывного налогового контроля над крупнейшими налогоплательщиками. Новая модель предполагает переход от постоянного контроля над правильностью уплаты компаниями налогов к периодическому и предварительному анализу их деятельности. Заключенные Соглашения перестраивают взаимоотношения между крупнейшими публичными компаниями и ФНС России в сторону большего доверия и открытости, что в целом будет способствовать выбору правильного направления совершенствования форм налогового контроля в целях повышения их эффективности и результативности.

Министр финансов РФ Антон Силуанов в 2015 г. напомнил, что уже принят и совершенствуется закон о деофшоризации экономики и будет проведена кампания по добровольному декларированию имущества и зарубежных счетов, а также начинают работать новые нормы контроля за трансфертным ценообразованием [3].

Существующая система налогового администрирования, по его словам, не уступает, а с точки зрения технических возможностей во многом превосходит системы администрирования многих развитых стран. Тем не менее, работа по повышению ее эффективности продолжится.

В том числе, продолжится внедрение системы электронного администрирования НДС (АСК НДС), решение вопросов использования контрольно - кассовой техники.

Одним из таких направлений в развитии налогового администрирования является налоговый мониторинг как новая форма налогового контроля, которая была введена в налоговое законодательство РФ с 01.01.2015 и регулируется она дополнительным разделом части 1 НК РФ, а именно разделом 5.2 «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга» [1].

Отмечается, что внедрение института налогового мониторинга направлено, прежде всего, на повышение налоговой дисциплины налогоплательщиков и снижение налоговых рисков.

Сейчас институт горизонтального мониторинга, а именно так он называется за рубежом, успешно применяется во многих западных странах. Выигрывают от этого и государство и бизнес: для бизнеса налоговое планирование становится более предсказуемым, государство при этом увеличивает поступления в бюджет.

Однако, ведущие юристы российских консалтинговых компаний считают, что применение налогового мониторинга для компаний может создать негативные последствия. «Положения, регулирующие взаимосогласительные процедуры, не позволяют однозначно сделать вывод о том, что делать в ситуации, когда отсутствует возможность устранить возникшие противоречия между налоговым органом и налогоплательщиком» [5].

Для налогоплательщика этот факт является принципиальным, так как невыполнение мотивированного мнения налогового органа является основанием для проведения выездной налоговой проверки. Следовательно, окончательное разрешение вопроса о правильности исчисления и своевременности уплаты налогов будет происходить в суде. Учитывая порядок и сроки, установленные НК РФ для обжалования решений налоговых органов, решение этого вопроса займет достаточно продолжительный промежуток времени» - отмечают юристы [5].

Предлагается ввести в законодательство правовой механизм противодействия налоговым злоупотреблениям. Дать налогоплательщикам инструменты борьбы с налогоплательщиками, которые, используя формально правомерные действия, преследуют основную цель в виде

неуплаты или неполной уплаты налогов. Соответствующий законопроект был поддержан Правительством и уже внесен в Государственную Думу.

Еще один инструмент – институт предварительного налогового контроля (налоговые рулинги). Во многих ситуациях налогоплательщику важно получить квалифицированную информацию о налоговых последствиях сделки, которую он только планирует совершить. При этом такая информация должна иметь правовые последствия, то есть если налогоплательщик воспользовался этим разъяснением, не скрыв ничего от налоговых органов при его получении, то правильность уплаты налога по такой сделке уже нельзя оспорить. С этой целью предполагается ввести институт предварительного налогового разъяснения, который уже успешно функционирует в зарубежных правовых системах [2].

Такой институт поможет значительно снизить налоговые риски, сыграет существенную роль в стимулировании деловой активности за счет повышения стабильности и определенности правового регулирования налогообложения, а также предоставит налогоплательщику гарантию в отношениях с налоговым органом, поскольку полнота и достоверность представленной налогоплательщиком информации освободит его от риска применения к нему налоговых санкций. Налоговым органам введение данного института позволит осуществлять предварительный налоговый контроль деятельности налогоплательщика и сократить временные издержки при проведении последующих налоговых проверок, а также поможет в борьбе с уклонением от уплаты налогов [2].

Другой важный вопрос - расширение перечня информации, не относящейся к налоговой тайне. В настоящее время остается актуальным вопрос подтверждения налогоплательщиками проявления должной осмотрительности и осторожности при заключении сделок, влекущих возникновение налоговой выгоды. В случае отсутствия у налогоплательщика таких доказательств, ему может быть отказано в признании обоснованности ее получения.

В целях расширения возможностей налогоплательщиков при проверке контрагентов предлагается рассмотреть вопрос о расширении перечня информации, не относящейся к налоговой тайне, получение которой от налоговых органов подтверждало бы проявление налогоплательщиком должной осмотрительности и осторожности. При этом речь идет исключительно об информации о налогоплательщиках - организациях и той информации, которая в настоящее время и так публикуется как составная часть бухгалтерской отчетности организации

По другим направлениям Минфин намерен сосредоточиться на борьбе с «размыванием» налоговой базы и выводом прибыли из - под налогообложения международными компаниями. Речь идет об устранении двойного «неналогообложения» доходов транснациональных компаний, ужесточение правил налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний, раскрытие информации о налоговых платежах международных холдингов, а также пересмотр требований к налогообложению при трансфертном ценообразовании финансовых операций и к документации компаний в рамках контроля за трансфертным ценообразованием. Часть этих решений уже была реализована, часть – планируется реализовать в ближайшие годы. Также в ближайшие два года ведомство планирует создать законодательные основы для полноценного автоматического обмена налоговой информацией с большинством стран [3].

Приведенный перечень путей совершенствования не является исчерпывающим. Необходимо искать дальнейшие направления улучшения контрольной работы налоговой инспекции, при этом мобилизуя усилия на вышеупомянутых направлениях и учитывая при этом зарубежный опыт, адаптированный к нашим российским условиям. Изучение и заимствование такого опыта может быть полезно в условиях развивающейся налоговой системы РФ.

Список использованной литературы:

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: [принят Гос. Думой 19 июля 2000 г.: по сост. на 31.03.2015 г.]. - М.: Проспект, 2015. – 538 с.
- 2 «Рулинги» и «Гринфилды»: как Минфин поддержит экономику и повысит собираемость налогов Российская Федерация [Электронный ресурс] / журнал Бюджет: Режим доступа: <http://bujet.ru/article/277447.php>
- 3 Минфин РФ. Доклад к парламентским слушаниям по Основным направлениям налоговой политики на 2016 – 2018 годы [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/press-center/?id_4=33184
- 4 Орлова, Е. Новшества законодательства 2015 г [Текст] / Е. Орлова // Налоговый вестник – 2015. – №1 – С. 49 - 51.
- 5 Шохина, Е. Налогоплательщики попали в мониторинг [Электронный ресурс] / Е. Шохина - журнал Expert Online, 2014. – Режим доступа: <http://expert.ru/2014/11/5/nalogoplatelshchiki-popali-v-monitoring/>

© Д.С. Гуцин, 2015

УДК 657.1

Л. М. Давлитова студентка
К.З. Мухамедзянов к.э.н., доцент
Институт экономики
Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, Российская Федерация

ОСНОВЫ И ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Одно из центральных позиций в системе учета любого предприятия, обоснованно занимает учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению, так как он находится во взаимосвязи с расчетами себестоимости произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг), которые, в свою очередь, имеют прямое влияние на финансовый результат деятельности организации. Знание данного раздела учета необходимо не только бухгалтеру, но и любому работающему в организации, так как он тесно связан с интересами каждого сотрудника.

Обязательное социальное страхование рассматривается как часть государственной системы социальной защиты граждан, специфика которой - осуществление в соответствии с федеральным законом страхования работающих граждан от возможного изменения

материального, либо социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам.[1]

Исходя из данного определения, делаем вывод, что обязательное социальное страхование – это сложная система созданных государством правовых, экономических и организационных мер, которые направлены на компенсацию (снижение) последствий изменения материального и социального положения работающих граждан, а в случаях, предусмотренных законодательством РФ, иных категорий граждан вследствие признания их безработными, трудового увечья или профессионального заболевания, инвалидности, травмы, болезни, потери кормильца, беременности и родов, а также наступления старости, необходимости получения медицинской помощи, санаторно - курортного лечения и наступления иных установленных российским законодательством социальных страховых рисков, которые подлежат обязательному социальному страхованию.[2]

Цель обязательного социального страхования – это защита личных имущественных интересов граждан в случае наступления страховых случаев.

Обязательное социальное страхование - это системное образование, которое состоит из нескольких подсистем, включающих в себя:

1. обязательное медицинское страхование;
2. обязательное социальное страхование в случаях временной не трудоспособности;
3. обязательное социальное страхование от производственных травм и от профессиональных заболеваний;
4. обязательное пенсионное страхование.

Фонды социального, пенсионного, обязательного медицинского страхования образуют основу государственных внебюджетных фондов и занимают особое место в социальной защите и поддержке граждан нашей страны. Данные фонды функционируют отдельно от бюджета государства, имеют самостоятельность, образуются за счет специальных целевых отчислений и направлены на финансирование социально важных мероприятий и программ.

Расчетная база для начисления взносов страхования представлена выплатами заработной платы работникам. Страхователи начисляют взносы на оплату труда, которая начислена по всем основаниям, а также на другие источники доходов, если таковые имеются. Если размер заработной платы работника оказался ниже величины прожиточного минимума, страховые взносы работников не взимаются и вносятся за них страхователем - работодателем. [4, с. 28 - 32]

Сумма страховых взносов, уплачиваемая работниками, удерживается страхователями - работодателями при выдаче заработной платы, и одновременно перечисляются страховщику вместе со страховыми взносами страхователя - работодателя.

Следует заметить, что на современном этапе существуют многочисленные проблемы, связанные с учетом расчетов по социальному страхованию и обеспечению:

Первая проблема связана с несовершенствами законодательства нашей страны, которые часто приводят к абсурдным ситуациям, вследствие противоречий нормативных актов. Для устранения этих несовершенств, требуется тщательная проработка нормативных документов на факт соответствия их друг с другом.

Во - вторых, как часто показывает практика, неуплата или частичная уплата взносов во внебюджетные фонды — это одна из самых часто совершаемых нарушений, которые допускают руководители организаций. Всё это происходит, не смотря на то, что

действующее законодательство нашей страны предусматривает за данные нарушения административную и, в некоторых случаях, уголовную ответственность. Одна из причин уклонения от уплаты взносов, по мнению бухгалтеров - практиков, - высокие ставки отчислений в фонды.

В третьих, на современном этапе развития возникает острая необходимость внедрения новейших компьютерных программ, которые уже долгое время применяются в зарубежных странах. Они призваны для упрощения и ускорения процедур, связанных с расчетами с организациями и для более тщательного контроля со стороны внебюджетных фондов.

В завершении можно отметить, что учет расчетов с органами социального страхования и обеспечения довольно трудоемкий процесс, но с внедрением и совершенствованием новейших компьютерных программ по бухгалтерскому учету, этот процесс может стать более управляемым, что сведет к минимуму вероятность ошибок. В системе организации учета расчетов по социальному страхованию и обеспечению РФ существует много проблем, которые требуют последовательного их решения, не только на уровне предприятий, но и на высшем - законодательном - уровне.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2006 N 255 - ФЗ (ред. от 31.12.2014) "Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством" // Справочно - правовая система «Консультант Плюс»

2. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212 - ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» // Справочно - правовая система «Консультант Плюс».

3. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / под ред. проф. Ю. А. Бабаева. - М.: ЮНИТИ - Дана, 2010.

4. Никифорова О.В., Мухамедзянов К.З. Страховые взносы: порядок расчета и уплаты. // Вестник Казанского ГАУ. – 2014. - № 1. - С. 28 - 32

5. Федосова Т.В. Учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению. - Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m176/5_3.htm.

© Л. М. Давлитова, К. З. Мухамедзянов, 2015

УДК 005.6

А.Б. Дамбуева, Магистрант, 1 курс, направление «Менеджмент»
Бурятский государственный университет, г. Улан - Удэ, Российская Федерация

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Соответствие образовательной деятельности учебных заведений требованиям государственной аккредитации предполагает не только совершенствование содержания,

форм и методов образовательного процесса, но и использование эффективных инструментов менеджмента, обеспечивающих качество подготовки специалистов.

В связи с этим актуальной становится проблема внедрения и развития системы менеджмента качества (СМК) как основы организации современного образования. Формирование системы менеджмента качества в образовательных учреждениях и дальнейшее ее совершенствование может производиться с помощью различных моделей:

- оценочный метод управления качеством (SWOT - анализ);
- метод, основанный на требованиях Международных стандартов ИСО 9001 - 2008;
- модели совершенства EFQM Европейского фонда менеджмента качества;

Модель управления, основанная на оценочном *методе (SWOT - анализ)*, предлагает систематическое проведение самооценки для выявления сильных и слабых сторон деятельности вуза (внутренняя среда), а также угроз и возможностей со стороны внешней среды для определения основных направлений развития системы.

Метод, основанный на требованиях *Международных стандартов семейства ИСО 9001*. Первоначально большинство учебных заведений построение системы менеджмента качества связывали с использованием стандартизированных моделей. Наиболее известным является стандарт ИСО 9001 версии 2008 г., в котором регламентируется, какие процессы должны быть в организации, если она ставит перед собой задачу выпускать качественный продукт.

Образовательную деятельность в данной модели СМК можно представить как систему следующих взаимосвязанных процессов (рис. 1): процесс подготовки специалистов; менеджмент ресурсов; измерение, анализ и улучшение; управленческая деятельность и ответственность руководства.

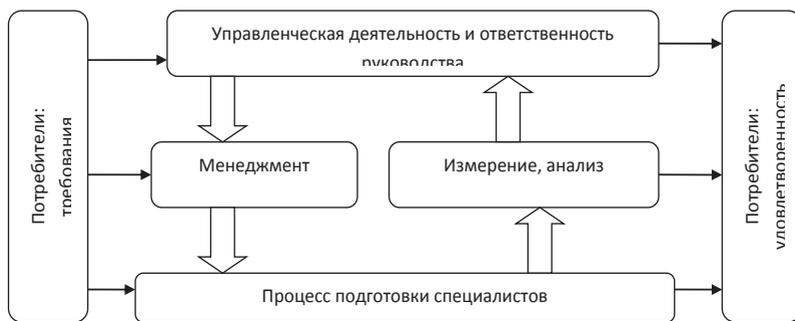


Рисунок 1 - Модель СМК, основанная на процессном подходе

В свою очередь каждый из этих процессов разбивается на сеть процессов второго уровня. Например, процесс подготовки специалистов первого уровня включает в себя следующие процессы второго: отбор абитуриентов; проектирование образовательного процесса; планирование образовательного процесса; организация и проведение образовательного процесса; дополнительное профессиональное образование;

идентификация и прослеживаемость; управление устройствами для мониторинга и измерений; итоговая аттестация выпускников; содействие трудоустройству выпускников.

Далее процессы второго уровня конкретизируются в процессах третьего уровня. На основании составленных схем разрабатывается соответствующая документация каждого из выделенных процессов. Качество процессов обеспечивается посредством поддержания в рабочем состоянии всех документов СМК и их строгого соблюдения исполнителями процессов.

При процессном подходе объектом управления выступают процессы, которые могут проходить через несколько или даже все подразделения образовательной организации или ее структурного подразделения (бизнес - школу, факультет и др.), ориентируя их на конечный результат – овладение обучаемыми набором компетенций и навыков, определенных стандартами обучения [1, с. 120].

По мере развития организаций, прошедших сертификацию в соответствии с требованиями стандарта ИСО 9001, возникал вопрос о направлениях дальнейшего совершенствования имеющихся систем менеджмента качества.

Одна из альтернатив – модель совершенства Европейского фонда менеджмента качества (EFQM). Данная модель позволяет определить не только наличие СМК (как это делает аудит по ИСО 9001), но и устанавливает уровень развития организации в баллах, и соответственно дает возможность выработки плана совершенствования процессов с целью улучшения результатов [2].

Модель EFQM объединяет две группы критериев: «Возможности» и «Результаты» (рис. 2). С помощью критериев группы «Возможности» можно понять и оценить, каким образом достигаются результаты. От возможностей зависит качество и, соответственно, результаты работы организации.

Критерии «Результаты» показывают чего достигла организация, используя имеющиеся «Возможности». Каждый из девяти критериев включает несколько составляющих (субкритериев), детализирующих модель.

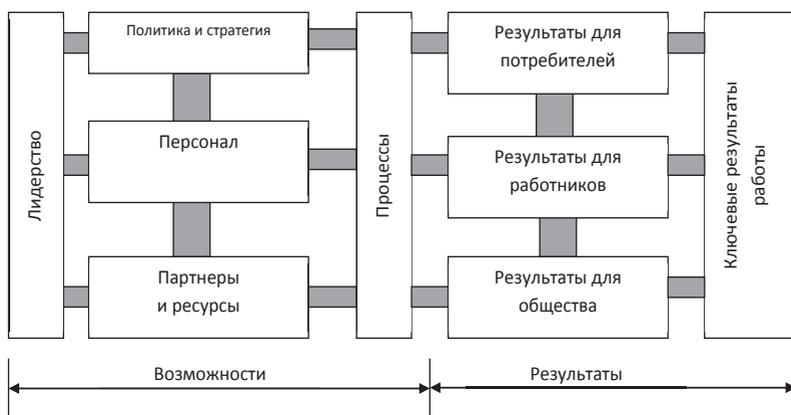


Рисунок 2 - Модель делового совершенства Европейского фонда менеджмента качества (модель EFQM)

Например, в критерии 1 «Лидерство» определены составляющие [2]:

- Лидеры вдохновляют людей и создают культуру вовлеченности, сопричастности, делегирования полномочий, совершенствования и подотчетности через собственные действия, поведения и опыт.

- Признают, что устойчивость организации зависит от способности быстро обучаться и при необходимости своевременно действовать.

- Оказывают поддержку людям в организации для реализации планов, целей и задач.

- Продвигают культуру, которая поддерживает генерацию новых идей и нетривиальное мышление для поощрения инноваций и развития организации.

- Вовлекают и добиваются поддержки и вклада всех заинтересованных сторон в изменении для достижения организацией устойчивого успеха и др.

Всего для 9 критериев определено 32 субкритерия, каждый из которых имеет балльную оценку. Общая сумма баллов по всем критериям составляет тысячу баллов. Группа «Возможности» и «Результаты» имеют максимальные оценки – по 500 баллов, что показывает одинаковую важность как потенциала организации, так и того, насколько успешно этот потенциал реализуется.

В настоящее время все большее количество образовательных учреждений страны рассматривают модель EFQM в качестве основы для создания / развития систем менеджмента качества. Модель EFQM лежит в основе модели премии Правительства РФ в области качества и модели премии Министерства образования РФ «Внутривузовские системы обеспечения качества подготовки специалистов». Применять данную модель совершенства может любая организация независимо от степени зрелости своей системы менеджмента, наличия сертификата ИСО 9001 или награды за качество продукции.

Таким образом, система менеджмента качества является современным инструментом целенаправленного совершенствования образовательного процесса учебных заведений, повышения их конкурентоспособности и устойчивого развития в условиях динамичной конкурентной бизнес - среды.

Список использованной литературы:

1. Дуканич Л.В., Коробейникова С.В. Высшее образование в России. – 2013. – № 5. С. 119 – 123.

2. Модель совершенства EFQM 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.amu.kz/employee/EFQM_Model%202013-RUS.pdf (08 мая 2015).

© А.Б. Дамбуева, 2015

УДК 005.95

М. А.Дмитриева, Магистрант, 1 курс направление 38.04.02 «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Бурятский государственный университет», г. Улан - Удэ, РФ

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

Эффективность деятельности предприятия во многом определяется конкурентоспособностью его работников. Под конкурентоспособностью персонала мы

понимаем комплекс психофизиологических, профессионально - квалификационных, ценностно - мотивационных и стоимостных характеристик трудовых ресурсов, определяющих их успех на конкурентном рынке.

Понятие конкурентоспособности персонала связано с функционированием рынка труда, как внешнего, так и внутреннего (внутрифирменного). Предприятие для работника выступает внутренним рынком труда.

Для выявления конкурентоспособных работников и дальнейшего использования их потенциала в качестве методов оценки используются следующие: биографический, оценка по результатам, групповая дискуссия, метод эталона, суммируемых оценок, тестирование, ранжирование, парных сравнений, балльной оценки и др.

Для количественной оценки конкурентоспособности работника, занимающего должность «продавец» в ООО «Дракон хан», нами использована методика оценки конкурентоспособности персонала Н.Роговой [1]. На первом этапе выделены критерии, по которым будет осуществляться оценка специалиста в соответствии с ГОСТ Р 51305 - 2009 Услуги торговли. Требования к персоналу [2]. Оценка работника производится по каждому критерию в пределах максимально установленного числа баллов, где 10 баллов соответствует наивысшей оценке, а 0 – низшей.

Апробация предлагаемой методики осуществлялась в ходе оценки шести работников торговых предприятий ООО «Дракон хан», занимающих должность «продавец». При определении критериев и оценке работников учитывались мнения генерального директора, бухгалтера и начальника торгового отдела предприятия (табл. 1).

Таблица 1 - Критерии оценки работников, занимающих должность «продавец»
ООО «Дракон хан»

№ п/ п	Критерий оценки	Единица измерения	Номер работника					
			1	2	3	4	5	6
			Числовая оценка критерия					
1	Способность к обучению	Баллы	5	10	9	7	9	8
2	Профессиональный опыт	Баллы	10	7	6	8	6	10
3	Выполнение личного плана продаж	Баллы	10	8	6	6	7	10
4	Знание нормативных документов в торговой отрасли	Баллы	9	6	7	6	8	9
5	Знание номенклатуры и ассортимента реализуемой продукции	Баллы	10	8	8	7	10	10
6	Знание основных технологий продаж	Баллы	7	8	7	7	10	10
7	Удовлетворение запросов клиента / Умение общаться с клиентом	Баллы	10	8	8	7	7	10
8	Поиск и отслеживание обратной связи с клиентом	Баллы	10	7	6	6	6	10

9	Образование	Баллы	7	10	7	5	7	7
10	Ответственность	Баллы	10	8	7	8	7	10
11	Стремление к саморазвитию	Баллы	4	10	8	3	9	10
12	Аккуратность / опрятный внешний вид	Баллы	10	10	9	9	9	10
13	Инициативность	Баллы	4	8	6	3	7	10
14	Лояльность	Баллы	10	8	8	8	9	10
15	Состояние здоровья	Баллы	7	10	10	10	10	10
16	Психологические характеристики	Баллы	10	8	8	7	8	9

На втором этапе на основе данных таблицы 1 рассчитаны значения коэффициентов конкурентоспособности работников (табл. 2, рис. 1).

Таблица 2 - Система методов оценки элементов конкурентоспособности работника ООО «Дракон хан»

Показатели	Работники					
	1	2	3	4	5	6
S_i	248,46	225,56	182,93	150,29	216,31	316,66
S	487,18	487,18	487,18	487,18	487,18	487,18
K_k	0,51	0,46	0,38	0,31	0,44	0,65

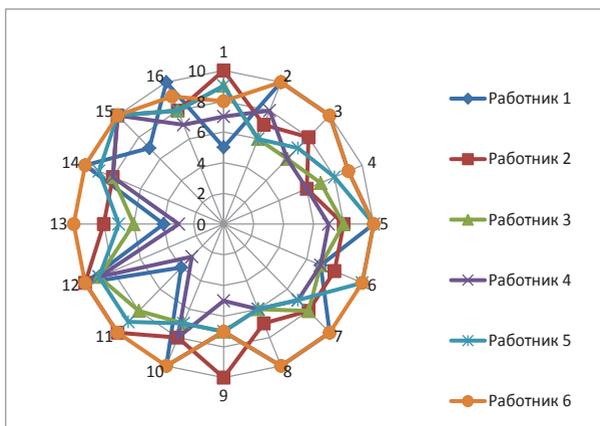


Рисунок 1 - Графическое представление конкурентоспособности работников ООО «Дракон хан»

На основании графического представления можно судить о том, что наиболее конкурентоспособным является работник под номером 6; за ним следует работник 1; минимальное значение конкурентоспособности данной должности имеет работник 4. На графике можно выявить общие для всех сотрудников «слабые места»: «знание

нормативной документации в торговой отрасли», «стремление к саморазвитию» и «инициативность» и провести комплекс мер по их устранению.

Проводя оценку работников, организация не только оценивает, но и формирует состязательную среду для работников, провоцируя их на соревнование за вакантную позицию в организации.

Таким образом, полученные результаты позволяют определить оценку конкурентоспособности персонала как метод, стимулирующий работника к повышению своих профессиональных компетенций в условиях внутренней состязательной среды, что станет одним из условий повышения конкурентоспособности предприятий розничной торговой сети.

Список использованной литературы:

1. Макринова Е.И., Мухина М.Г. Методика комплексной оценки управленческого персонала в организациях потребительской кооперации // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 3–3. – С. 696 - 701. [Электронный ресурс]. URL: [www.rae.ru / fs / ?section=content&op=show_article&article_id=9999010](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=9999010) (06.05.2015).

2. ГОСТ Р 51305 - 2009 Услуги торговли. Требования к персоналу. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-51305-2009> (06.05.2015).

© М. А. Дмитриева, 2015

УДК: 636;631.155

И.М.Долгова

к.э.н., доцент

О.А.Заживнова

к.э.н., доцент

экономический факультет

ФГБОУ ВО «Ульяновская ГСХА им. П.А.Столыпина»

Г. Ульяновск, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

В статье рассматриваются вопросы развития рынка молока и государственного регулирования, системы государственного регулирования аграрного производства в зарубежных странах и Российской Федерации

Государственное регулирование, молочное скотоводство, динамика производства, опыт зарубежных стран

The article discusses the development of the milk market and state regulations, the system of state regulation of agricultural production in foreign countries and the Russian Federation.

State regulation, dairy farming, production dynamics, the experience of foreign countries

Исторически (в СССР), производство молока было экстенсивным и низкопродуктивным. С отказом от плановой экономики и появлением частных инвестиций в секторе ситуация начала меняться в сторону все большей индустриализации.

В процессе перестройки отрасли объем производства молока снизился с 47 млн. т в 1992 г. до 33 млн. т в 1998 г. В период с 1998 - 2013 г.г. средняя продуктивность поголовья выросла с 2,4 до 3,9 т молока на корову в год, однако поголовье продолжало сокращаться, что привело к дальнейшему снижению производства сырого молока с 33 до 30,7 млн. т в год.

На сегодняшний день основной вклад в позитивную динамику производства вносят сельскохозяйственные организации – производители со средним дойным поголовьем в 1000 и более голов. Результаты развития рынка сырого молока и государственного регулирования показаны в таблице 1.

В России современная история государственной поддержки молочной отрасли началась в 2006 году с введением государственных субсидий на выплату процентов по инвестиционным кредитам. К 2013 году набор мер поддержки дополнился субсидиями на кг реализованного молока первого и высшего сорта, поддержки племенного животноводства и региональных программ. Общий объем поддержки достиг 32 млрд. руб.

Таблица 1 –Результаты развития рынка сырого молока и государственного регулирования за 1991 - 2013г.г.

До 1991 г.	1991 – 2005 г.г.	2006 - 2012 г.г.	с 2013 г.
<p>Обеспечение населения молоком входило в перечень задач государственной политики.</p> <p>–К 1991 г. в РСФСР производили, по официальной статистике, порядка 57 млн т молока</p> <p>–Потребление молока на душу населения составляло до 380 кг в год</p> <p>•Задача по производству молока решалась экстенсивными методами</p> <p>–Производители молока выполняли план по 3 показателям: производство молока, реализация молока государству,</p>	<p>Прекратилось плановое управление отраслью.</p> <p>–Закупочные цены на молоко из фиксированных превратились в высоко волатильные</p> <p>–Волатильности цен способствовала сохранившаяся с советского времени сезонность производства</p> <p>•Ухудшились показатели уровня жизни населения</p> <p>–Вслед за уменьшением доходов населения упал спрос</p> <p>•Стало сокращаться поголовье</p> <p>–В условиях</p>	<p>В 2006 - 2007 годах реализован приоритетный национальный проект "Развитие агропромышленного комплекса"</p> <p>–Производство молока увеличено на 4,5%</p> <p>•Начиная с 2008 г. национальный проект трансформирован в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия</p> <p>–Первая программа была реализована в 2008 - 2012 годах</p> <p>–За пять лет</p>	<p>Вторая Государственная программа: в 2013 г. объем производства 30,66 млн т (96% к прошлому году и 94% к целевому показателю)</p>

<p>количество коров –Производство молока имело ярко выраженный сезонный характер, летний пик производства перерабатывался в сухое молоко и масло</p>	<p>снижения спроса у производителей не оставалось стимулов сохранять число коров</p>	<p>предусматривалось произвести 175 млн т молока, фактически произведено 160,3 млн т (91,7%)</p>	
--	--	--	--

В этой связи заслуживает внимания изучение системы государственного регулирования аграрного производства в развитых странах[1,3].

В Китае и Бразилии, где государство видит задачей отрасли интенсивный рост производства молока, фермеры получают поддержку в виде ценового регулирования (потолок закупочной цены) и значительных компенсаций на капитальные затраты (приобретение скота и строительство ферм). В Канаде, США, большинстве стран Евросоюза стоит проблема перепроизводства. Чтобы избежать падения внутренних цен и сохранить экономическую эффективность отрасли правительства используют набор ограничивающих мер (квоты, пол закупочной цены, лицензирование производства сырого молока и др.). Кроме регулирования баланса производителей и переработчиков, государство играет важную роль в организации сквозных систем контроля качества – от ресурсов производства до самого молока. При этом непосредственный контроль качества на каждом из участков цепочки в большинстве стран осуществляется независимыми лабораториями.

В Канаде издан закон «О Канадской молочной комиссии», на основании которого была образована государственная корпорация, подотчетная парламенту страны через Министерство сельского хозяйства и продовольствия Канады, которая до настоящего времени является монопольным покупателем всего молока для промышленной переработки и единственным импортером сливочного масла.

Административные расходы Канадской молочной комиссии (КМК) покрываются за счет государственного бюджета (44%), за счет взносов производителей молока (36%) и торговых агентств (20%). Деятельность корпорации КМК направлена на балансирование интересов основных участников рынка, на обеспечение производителям молока и сливок стабильного дохода, а потребителям – постоянного поступления высококачественных молочных продуктов. КМК руководит работой Канадского комитета по планированию производства молока, обеспечивает административное обслуживание и распределение между производителями совокупного дохода от реализации молока на основании ряда федерально - провинциальных соглашений, проводит расчеты и предлагает для утверждения Комитету по планированию производства молока предельные объемы производства молока и национальную квоту для промышленной переработки; реализует полномочия по закупке, хранению, переработке и продаже молочных продуктов в рамках обязательств ВТО, управляет импортными закупками масла, устанавливает уровень субсидированных цен, по которым оно покупается, распределяет специальные правительственные субсидии производителя за молоко, поставляемое для глубокой переработки. Корпорация контролирует выполнение программ по поддержке молочного

сектора и стабилизации цен в розничной торговле. При этом на ценообразование молочных продуктов оказывают влияние размер федеральных субсидий для производителей молока и уровень поддерживающих цен на масло и обезжиренное сухое молоко [5].

В государственной поддержке сельского хозяйства России не нашло отражения то большое разнообразие экономических и финансовых инструментов, какое есть в странах Евросоюза и США. Реализация мер государственной поддержки в США, Евросоюзе и России отразилась на динамике основных сельскохозяйственных показателях, например, динамика поголовья крупного рогатого скота представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика поголовья крупного рогатого скота в Евросоюзе, Соединенных Штатах Америки и России за период 1965 - 2012гг., млн. голов [2]

Страна	Годы										Темп роста, %
	1965	1980	1990	1995	2000	2006	2009	2010	2011	2012	
ЕС*	101,2	116,9	108,1	99,1	97,6	90,6	90,2	89,4	87,8	87,9	86,9
США	109	111,2	95,8	102,8	98,2	96,7	94,5	93,9	92,7	90,8	83,3
Россия	87,2	115,1	118,4	43,3	28,0	21,5	21,0	20,7	20,0	20,1	23,0

* Европейские страны в границах Европейского союза по состоянию на 2014г.

Во всех странах за представленный период произошло снижения поголовья крупного рогатого скота, при этом наибольшее сокращение наблюдается в России (на 77%), а наименьшее в странах Евросоюза – 13,1%. Кроме того, необходимо рассмотреть динамику производства молока, поскольку сокращение поголовья может быть вызвано увеличением продуктивности крупного рогатого скота (таблица 3).

Несмотря на сокращение поголовья крупного рогатого скота в Евросоюзе и США произошло увеличение производства молока, что свидетельствует о росте продуктивности животных. Такой рост стал возможным в результате поддержки государством селекционной работы на предприятиях, а также «быстрому» внедрению достижений науки в производство.

Таблица 3 - Динамика производства молока в Евросоюзе, Соединенных Штатах Америки и России за период 1965 - 2012гг., млн.тонн [2]

Страна	Годы										Темп роста, %
	1965	1980	1990	1995	2000	2006	2009	2010	2011	2012	
ЕС*	117,0	150,1	147,1	147,0	150,7	148,5	148,0	148,5	148,6	147,4	125,9
США	56,3	58,2	67,0	70,4	76,0	82,5	84,2	86,2	85,9	87,5	155,3
Россия	71,8	90,5	108,0	39,1	32,0	31,2	31,9	32,1	32,3	31,6	44,0

* Европейские страны в границах Европейского союза по состоянию на 2014г.

В России произошло снижение производства молока на 56% по сравнению с 1965г. и на 70,7% по сравнению с 1990г., такая тенденция вызвана распадом СССР и резким сокращением господдержки сельского хозяйства, что, безусловно, отразилось на динамике продуктивности крупного рогатого скота (таблица 4).

Таблица 4 - Динамика надоя молока на одну корову в Евросоюзе, Соединенных Штатах Америки и России за период 1965 - 2012гг.,кг [2]

Страна	Годы										Темп роста, %
	1965	1980	1990	1995	2000	2006	2009	2010	2011	2012	
ЕС*	2785	3589	4195	4492	5266	5938	6020	6070	6150	6247	224,3
США	3767	5394	6705	7441	8254	9050	9219	9252	9332	9595	254,7
Россия	1986	2101	2679	2162	2503	3356	3502	3597	3698	3782	190,4

* Европейские страны в границах Европейского союза по состоянию на 2014г.

Наибольший рост производительности крупного рогатого скота наблюдается в США (в 2,5 раза), в России - в 2 раза. Однако, если в 2009г. в США и Евросоюзе на одну корову в год приходится 9332кг и 6117кг соответственно, то в России аналогичный показатель составляет 40% и 60% от значения показателя в этих странах.

Таким образом, проводимая в разных странах государственная политика в области поддержки аграрных предприятий по - разному отразилась на уровне сельскохозяйственного производства. Поскольку за период 1965 - 2009гг. наибольшая производительность крупного рогатого скота достигнута в США, политика правительства этой страны в области поддержки сельскохозяйственных предприятий считается наиболее эффективной.

В Польше чуть больше половины европейских субсидий направляется на прямые выплаты фермерам, размер которых зависит от посевных площадей и поголовья скота. Благодаря этому за последние десять лет средний доход польских фермеров вырос в 2,5 раза, и теперь они зарабатывают больше, чем средний наемный работник (в пересчете на наши деньги в 2013 году он составил около 50 тысяч рублей в месяц). Как следствие, в Польше удалось замедлить отток населения из сельских районов, значительно омолодить аграрную отрасль (около 15% польских фермеров моложе 35 лет – один из лучших показателей в Евросоюзе).

Современная ситуация в отрасли скотоводства практически во всех субъектах Российской Федерации остается крайне неудовлетворительной.

Сырье в России – одно из самых дорогих в мире. В пересчете на рубли, литр сырого молока в Новой Зеландии стоит около 7 рублей, в США – 11 рублей, в Европе – 14 - 15 рублей (при этом показатели качества выше российских). Парадокс нынешней ситуации в том, что, несмотря на достаточно высокие цены на сырое молоко, желающих его производить не так много. Существующие цены позволяют большинству предприятий всего лишь балансировать на грани нулевой рентабельности. Некоторое преимущество получили старые фермы, которые постепенно модернизировались с минимальными затратами.

Совершенно другая себестоимость молока на фермах, построенных с нуля, обремененных большими кредитами. Если средняя себестоимость молока на российских животноводческих комплексах – 9 - 10 рублей, то на новых предприятиях добавляется 4 - 5 рублей на покрытие инвестиций, в итоге получается все те же 14 рублей.

В результате в целом по России растет себестоимость молока, уровень рентабельности производства молока значительно колеблется по годам и имеет тенденцию снижения (табл.5).

Таблица 5 –Экономическая эффективность производства молока в сельскохозяйственных организациях[4]

Показатели	2008г	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г	2013г. к	
							2008г . в %	2012г . в %
Себестоимость 1 ц реализованной продукции (включая промышленную переработку), руб.	945	969	1131	1290	1280	1292	136,7	100,9
Цена реализации 1 ц., руб.	1115	1017	1338	1486	1450	1588	142,4	113,4
Уровень рентабельности реализации (включая промышленную переработку), %	17,9	5,0	18,3	15,2	12,2	13,8	- 4,1 п.п.	+1,6 п.п.

Главные причины недостаточного производства сырого молока - низкая инвестиционная привлекательность отрасли и неудовлетворительное качество кадров. В отрасли не существует устоявшегося подхода к контролю качества используемых материалов (семя, корма), процесса разведения скота, качества производимого молока – в результате чего значительно затрудняется анализ эффективности отрасли, а также результатов использования выделяемых средств государственной поддержки [4].

В целом система государственного регулирования сельскохозяйственного производства во всех развитых странах схожая и распространяется в полной мере и на отрасль скотоводства. В скотоводстве, как и в сельском хозяйстве в целом, основными инструментами государственного регулирования являются: ценовое регулирование с помощью системы поддержки целевых и залоговых цен, товарной интервенции и стимулирования экспорта и квотирования производства молока и говядины.

При этом достижение требований доктрины по товарному молоку требует еще большего прироста производства. Эксперты отмечают, что Россия способна производить молоко дешевле, чем в Евросоюзе, США, Канаде и Китае, но для этого у нас должен быть такой же уровень господдержки, как в этих странах.

Государственная поддержка в России, в несколько раз ниже, чем в зарубежных странах. В современных социально - экономических условиях при полноценном финансировании мероприятий Государственной программы, хотя бы в объеме разрешенной поддержки ВТО (9,0 млрд долл.), она может стать фундаментом новой аграрной политики, основным работающим инструментом по адаптации аграрной сферы к требованиям ВТО, а также

базисным фактором повышения конкурентоспособности ее продукции на внутреннем и внешнем агропродовольственных рынках [4].

Необходимо трансформировать систему субсидирования АПК под требования ВТО с выходом на наиболее эффективные направления использования бюджетных средств, а именно перераспределить бюджетные средства на мероприятия «зеленой корзины».

Список использованной литературы:

1. Александрова, Н.Р. Проблемы и пути развития сельского хозяйства радищевского района Ульяновской области / Н.Р. Александрова, И.М.Долгова // Материалы III Международной научно - практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск,2011. - Том I. - С. 42 - 49.

2. Винокуров, Г.М. «Государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий в России и зарубежных странах» / Г.М.Винокуров, П.В. Тренченков, Ю.Д. Монгуш // Управление экономическими системами: электронный научный журнал.2014. - №6

3. Долгова, И.М. Основные тенденции развития отрасли животноводства в Ульяновской области / И.М. Долгова // Материалы IV Международной научно - практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». – Ульяновск: ГСХА им. П.А. Столыпина,2012. - Том III. - с.64 - 70

4. Долгова, И.М. Государственная поддержка развития молочного скотоводства в Российской Федерации / И.М. Долгова, М.Л.Яшина // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. –№2(57). - С. 58 - 63.

5. Яшина, М.Л. Зарубежный опыт государственного регулирования развития скотоводства / М.Л.Яшина // Аграрная наука и образование на современном этапе развития:опыт, проблемы и пути их решения.2012. - Т.3. - С.255 - 262

© И.М.Долгова, О.А.Заживнова, 2015

УДК 332

Ж.Г. Дондуков

соискатель

Восточно - Сибирский государственный технологический университет

технологий и управления»

г. Улан - Удэ, Российская Федерация

РЕГИОНАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ В РАЙОНАХ КРАЙНЕГО СЕВЕРА И ПРИРАВНЕННЫХ К НИМ ТЕРРИТОРИЙ

Перспективы развития экономики страны, регионов связаны с освоением северных районов, где сосредоточены стратегически важные отрасли по добыче и переработке полезных ископаемых. Промышленное освоение Севера вызывает комплекс социально -

экономических проблем, обусловленных территориальной удаленностью, сложившимися диспропорциями за счет сырьевой ориентации экономики, неблагоприятной демографической ситуацией, недостатком профессиональных управленческих кадров.

Разнонаправленность векторов интенсивного развития добывающей промышленности и постепенной социальной деградацией территорий предопределяют особенности формирования региональной социально - экономической политики развития северных территорий.

В «Стратегии социально - экономического освоения Сибири до 2020 года» (Стратегия) [1] с учетом географического деления определены три пояса развития, включающих в себя территории 12 субъектов Российской Федерации: Арктический пояс; Северный и Южный.

МО «Баунтовский эвенкийский район» Республики Бурятия входит в состав Северного пояса развития. Промышленный потенциал рассматриваемого района определяется значительными запасами минерально - сырьевых ресурсов. На территории района происходит освоение многих месторождений – рудного и россыпного золота, алюминия, бериллия, железа, марганца, урана, нефрита и др. К числу крупнейших месторождений страны относятся: Ореkitканское молибденовое месторождение и Хиагдинское месторождение урана.

По данным муниципальной статистики объем отгруженной промышленной продукции собственного производства, выполненных работ и услуг за 2014 год составил 3015 млн. руб., темп роста 116,8 % к 2013 году, в том числе «Добыча полезных ископаемых» – 22840 млн. руб. (117,1%). То есть доля добывающей промышленности в общем объеме производства района составляет 94,2%, что характеризует экономику района как моносырьевую [2].

Позитивная динамика развития производства поддерживается, в основном, за счет расширения добычи урана АО «Хиагда», предприятием, входящим в контур управления Уранового холдинга «АРМЗ» АО «Хиагда». Хиагдинское месторождение по экспертным оценкам признано одним из самых перспективных предприятий в России, занимающихся добычей природного урана, запасы которого оцениваются в 39337 тонн, вместе с тем, это самый трудный для освоения месторождений район. Завершение строительства всех производственных объектов и выход на проектную мощность (1800 тонн урана в год) намечены на 2019 год [3].

Дальнейшему интенсивному развитию предприятий Баунтовского района, связанных с добычей и переработкой минерально - сырьевых ресурсов препятствует сложная демографическая ситуация. Численность населения в Баунтовском районе на протяжении нескольких лет имеет устойчивую тенденцию к снижению. По состоянию на 1 января 2015 года численность постоянного населения составила 8,8 тыс. человек, в том числе трудоспособного – 58,8 % [2].

Многолетняя тенденция миграционного оттока связана с выбытием населения для трудоустройства в другие районы республики с благоприятными природно - климатическими условиями, развитой социальной инфраструктурой. По оценке на прогнозный период до 2017 года ожидается дальнейшее снижение численности населения до 8,7 тыс. чел. [2].

В этих условиях добывающие и перерабатывающие предприятия Баунтовского района вынуждены использовать вахтовый метод трудовой деятельности. Использование

вахтового метода обеспечивает экономическую эффективность добывающих и перерабатывающих предприятий за счет следующих факторов:

- сокращение затрат на создание населенных пунктов в отдаленных районах с неразвитой социально - экономической инфраструктурой в непосредственной близости от месторождений;

- привлечение в новые районы рабочей силы в необходимых объемах, в том числе квалифицированного персонала из центральных регионов страны.

Работников вахтовый метод привлекает возможностью получения более высокой по сравнению со среднеотраслевой заработной платой, особенно в условиях кризиса, сопровождающихся снижением реальной заработной платы, ростом уровня безработицы. Факторами, сдерживающими развитие вахтового метода, являются: отсутствие на месте работы развитой социальной инфраструктуры, недостаточность рекреационной базы, обеспечение в основном физиологического минимума, тяжелые условия труда, психологические проблемы [4].

Для муниципальных образований, где функционируют предприятия, использующие вахтовый метод, можно отметить следующие преимущества: увеличение объема добычи и переработки продукции, соответственно налоговой базы в доходную часть бюджета, уменьшение затрат муниципальных образований на содержание социальной инфраструктуры (содержание вахтовых поселков берет на себя хозяйствующий субъект), рост показателей деятельности некоторых связанных отраслей: торговли, общественного питания, бытовых услуг, лечебно - профилактических учреждений.

Вместе с тем, вахтовая организация труда способствует обострению демографических проблем. Увеличение доли квалифицированного персонала, прибывающего на работу из других регионов, способствует уменьшению вакансий рабочих мест, и как следствие оттоку местного населения трудоспособного возраста.

Кроме того, уменьшение численности постоянного населения снижает потребность в объектах социальной инфраструктуры: учреждений образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта и соответственно их финансировании.

Интенсивное освоение северных территорий, увеличение роста добычи и переработки полезных ископаемых, по мнению авторов, невозможно без стабилизации демографической ситуации. В «Стратегия развития Сибири до 2020 года» [1] отмечается необходимость преодоления отставания развития социального сектора и превращения регионов Сибири в территорию комфортного проживания и успешного ведения бизнеса.

По нашему мнению, при определении приоритетности сфер деятельности муниципальных образований, необходимо выделять социальную сферу как базовую подсистему, получающую наибольшую ценность в условиях жизнеобеспечения труднодоступных и отдаленных территорий. Предложенное авторами результативно - ориентированное управление социальной сферой муниципальных образований, расположенных в районах, приравненных к районам крайнего Севера, позволит повысить эффективность муниципального управления социальной сферой [5].

Основное направление преодоления сырьевой специализации рассматриваемого района – диверсификация отраслей. Среди отраслей, имеющих стратегические перспективы развития – переработка минерально - сырьевых ресурсов, туризм и рекреация,

индивидуальное жилищное строительство, торговля и общественное питание, образовательные услуги.

Таким образом, перспективы развития северных территорий связаны с их промышленным освоением, добычей и переработкой минерально - сырьевых ресурсов. Основные проблемы районов Крайнего Севера и территорий, приравненных к ним, обусловлены непропорциональным развитием экономики муниципальных образований с преобладанием сырьевой составляющей и социальных проблем, прежде всего – демографических. Для решения указанных проблем необходимо отраслевая диверсификация, повышение эффективности муниципального управления социальной сферой.

Список использованной литературы:

1. Стратегия социально - экономического развития Сибири до 2020 года. [Электронный ресурс]. – URL <http://www.sibfo.ru/strategia/strdoc.php#strategia>: (07 мая 2015).
2. Официальный сайт Баунтовского района Республики Бурятия. URL <http://bauntrb.ru/about/info>] (07 мая 2015).
3. Официальный сайт АО «Хиагда» предприятие Уранового холдинга «АРМЗ» URL <http://www.khiagda.armz.ru/> (08 мая 2015 г.).
4. Широкова Л.Н. Вахтовый метод выполнения работ на Севере: проблемы, суждения // ИГСП - информ. – 2014. - №. – 4. – С. 4–9.
5. Намханова М.В., Дондуков Ж.Г. Механизм результативно - ориентированного управления социальной сферой территорий, приравненных к районам Крайнего Севера // Вестник БГУ, 2015. – № 1. – С. 115 - 125.

© Ж.Г. Дондуков, 2015

УДК 338.24

А.В.Завадская

К.ф.н., зав.кафедрой

Факультет иностранных студентов

Оренбургский государственный медицинский университет

г. Оренбург, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ

Современная система высшего профессионального образования характеризуется качественными изменениями, обусловленными экономическими, политическими и социокультурными процессами, происходящими в России и в мире. Реформирование общественного устройства в нашей стране объективно требует концептуальных и структурных изменений в системе образования.

По мнению А.Н. Асаул, Б. М. Капарова, одна из основных проблем управления высшим учебным заведением в России в настоящее время заключается в том, что из «научно - образовательной структуры» оно должно превратиться в конкурентную коммерческо - финансово - научно - образовательную систему. Мировой опыт свидетельствует о том, что лидерство в конкурентной борьбе приобретает сегодня тот, кто компетентен в области логистики, владеет ее методами [1].

Как отмечает А.Л.Носов, внедрение логистических методов в материальное производство показало высокую эффективность [3]. Поэтому сегодня наблюдается расширение области применения логистики. Так, принципы логистики широко используются в тех видах деятельности, которые не связаны с материальными потоками в понимании их общей товарной функции. В связи с этим появляются такие направления логистики, как логистика туризма, сельскохозяйственная логистика, образовательная логистика и др.

М.А. и Н.А. Гончаровы определяют образовательную логистику как «интегральный инструмент управления, направленный на достижение стратегических, тактических, оперативных целей организации бизнес - образования за счет эффективного (с точки зрения снижения общих затрат и удовлетворения требований конечных потребителей качества образовательных услуг) управления людским потоком, а также сопутствующими ему материальным, финансовым, информационным и др. потоками» [2].

Ученые [4 - 6] считают, что логистический подход к управлению образовательной системой позволит полноценно реализовать идею компетентностного подхода, который на сегодняшний день является основополагающим в образовании.

Принципиальная новизна логистического подхода в системе вузовского образования – это взаимная связь, соединение всех областей, всех направлений деятельности с целью создания материала проводящих систем, гармонично организованных, легко управляемых и высокоэффективных.

Одним из ключевых понятий современной логистики является понятие потока, который определяется совокупность объектов, воспринимаемая как единое целое, существующая как процесс на некотором интервале времени, измеряемая в абсолютных единицах за определенный промежуток времени.

Управление материальным потоком, как и любым другим объектом, складывается из двух частей: принятие решения и его реализация. Выделение материального потока в качестве основного объекта управления в системе высшего образования несколько упрощает видение педагогических процессов. Однако такое упрощение позволяет ставить и решать задачи сквозного мониторинга движения потока, начиная от первичного источника через все промежуточные процессы вплоть до поступления к конечному потребителю. Абстрагирование от ряда факторов и выделение материального потока в качестве основного объекта исследования и управления позволяет проектировать сквозные логистические цепи, изучать и прогнозировать их поведение, существенно сокращая при этом размерность задач моделирования, а также открывает новые возможности формализованного исследования педагогических процессов [1].

Информацию и знания организации необходимо рассматривать как интеллектуальные ресурсы и соответственно организовывать операциональную деятельность по их созданию

и использованию аналогично тому, как выделяется операциональная деятельность по созданию материального продукта.

Цель образовательной логистики может быть сформулирована исходя из основных правил логистики: нужный товар необходимого качества в необходимом количестве должен быть доставлен в нужное время и в нужное место нужному потребителю. Применительно к образованию эта цель может выглядеть следующим образом: молодой специалист, который является компетентным выпускником вуза, должен быть подготовлен по специальности, входящей в перечень необходимых специальностей для развития экономики региона и страны в целом; в качестве потребителя выступает работодатель, который должен найти на рынке труда «своего» молодого специалиста [2].

Таким образом, логистический подход в управлении образовательным учреждением имеет свою специфику, суть которой раскрывается через описание материального потока и уточнения цели образовательной логистики. Использование принципов образовательной логистики позволит оптимизировать функционирование образовательной системы вуза.

Список использованной литературы

1. Асаул А.Н., Капаров Б. М. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики / Под ред. д.э.н, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: «Гуманистика», 2007. – 280с.
2. Гончарова М.А., Гончарова Н.А. Образовательная логистика как стратегический императив экономического развития региона // http://www.univ-orel.ru/files/guman_2009_3.pdf
3. Носов А. Л. Логистика как дисциплина изучения и как методология образовательного процесса // Концепт. – 2012. - № 3.
4. Трофимова О.А. Обоснование применения логистического подхода к системе управления в сфере образования // Инновационные проекты и программы в образовании 2012. - № 1. – С. 51 - 54.
5. Трофимова О. А. Логистический подход к системе управления в сфере образования // Образование и наука. – 2010. –№ 10(78). – С. 42 - 48.
6. Филонов Н. Г., Деремешко В. А., Имонов О. Д. Образовательное учреждение как логистическая система // Вестник ТГПУ. - 2015. - № 5 (158). – с. 17 - 22.

© А.В. Завадская, 2015

УДК 336.67

А.С. Загиров,
студент магистратуры направления «Менеджмент»
Научный руководитель – Л.С. Брусенцова, к.с.н., доцент
кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг»,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации (Уфимский филиал), Уфа, Российская Федерация

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Корпоративное управление как система взаимодействия между менеджерами и владельцами компании по вопросам обеспечения эффективности деятельности,

предполагает учет интересов внутренних и внешних, первичных и вторичных стейкхолдеров (заинтересованных сторон) бизнеса [1].

На современном этапе анализ интересов заинтересованных сторон рассматривается как важнейший элемент стратегического управления, поскольку учет потребностей стейкхолдеров позволяет компании мобилизовать ресурсы на их удовлетворение с целью достижения результативности работы [2].

Разногласия в интересах стейкхолдеров приводят к ряду проблем во взаимоотношениях менеджеров компании и их владельцев.

Одной из причин появления недопонимания между собственниками компании и управленческим составом, перетекающей в различного рода конфликты, является невысокий уровень корпоративной культуры в компаниях на территории нашей страны. Наиболее серьезным образом это проявляется в частных случаях, как пример, целенаправленное размывание менеджментом уставного капитала, преследующее цель уменьшения доли внешних инвесторов. Или же управленцы компании специально создают условия, при которых некоторые акционеры компании попросту не могут попасть на общее собрание. Выпускают часть акций или легко конвертируемые облигации, которые, в конечном счете, достаются кругу лиц, находящимся в сговоре с управленцами компании. Выкуп акций у миноритариев производится по нерыночной, заниженной цене, при этом контроль над активами и финансами подобной компании получает менеджмент.

В ряде случаев крупные владельцы компаний в нашей стране, контролируя финансовые потоки, не демонстрируют заинтересованности в повышении стоимости компании. Из-за этого в итоге капитализация компании не коррелирует с рынком капитала, и права владельцев мелких пакетов акций находятся в неординарном состоянии. Кроме того, распространена практика, когда целенаправленно выслают информацию акционерам с определенным «временным лагом» (опозданием), чтобы акционеры не смогли принять участие в собрании. В отдельных случаях в качестве демонстрации нездоровых амбиций топ-менеджмент не желает передавать управленческие функции и контроль над финансово-экономической информацией в связи с лишением их должностных полномочий на общем собрании акционеров. Есть случаи, когда менеджмент совершает крупные сделки без полного на то согласия совета директоров. Управленцы часто тотально контролируют людей, занимающихся регистрацией, так называемых «регистраторов». Не оповещают акционеров о принципиальных решениях, которые могут привести к серьезным изменениям в самой деятельности компании. Да и просто создают бюрократические препятствия для реализации прав владельцев акций участвовать и голосовать на общем собрании акционеров.

Также встречаются нарушения в правовом поле. Среди них – категорический запрет на действия, связанные с акциями или намеренное банкротство предприятия. А про мошеннические схемы по проведению параллельных собраний акционеров и избрание на них исполнительных органов уже ходят легенды.

Наиболее частым примером нарушения прав акционеров являются ситуации, когда владелец крупного пакета акций использует свое доминирующее положение при принятии решений. В принципе именно такими путями управленцы осуществляют действия, направленные в первую очередь на решение своих проблем, а не на осуществление прав внешних акционеров.

На данный момент в России из институциональных инвесторов можно перечислить лишь банки, крупные страховые компании и зарубежных инвесторов. И даже не смотря на ресурсы и возможности данной категории инвесторов, порой у них нет полноценной прозрачной информации для принятия инвестиционных решений. А уж про получение достоверной информации частными лицами говорить вообще пока не приходится.

Перечень наиболее частых нарушений прав акционеров в России включает:

- отказ зарегистрировать в качестве нового владельца акций, при их продаже;
- перевод простых акций в привилегированные незаконным путем, с задачей лишить владельцев обычных акций права голоса на общем собрании;
- проводят дополнительный выпуск акций, без одобрения на то общего собрания акционеров;
- производятся действия по отношению к активам компании, которые составляют от четверти до половины процентов от всей стоимости активов компании, без решения на то совета директоров, которое принимается единогласно;
- принципиальный протест менеджмента компании сделать так, чтобы устав компании соответствовал букве закона «Об акционерных обществах», основная причина в том, что старые уставы выгодны управленцам, но в то же время ущемляют права внешних владельцев акций;
- отказ в регистрации владельцев акций, которые желают участвовать в общем собрании на основании выдуманных бюрократических проволочек, с конечной целью – не дать принять им участия в голосовании;
- отказ в праве владельцев акций отправлять на собрания лиц, у которых есть доверенность на право голоса от владельца акций;
- предложение по выкупу акций у владельцев небольших портфелей по явно низкой цене;
- предпринимаются действия по выпуску облигаций от лица компании, которые легко могут быть переведены в акции. Конечная цель - размещение этих акций среди лиц связанных с менеджментом компании;
- перевод активов зависимых дочерних компаний в головную - материнскую без предоставления компенсации [3].

На данный момент в области корпоративного управления российские компании стараются ориентироваться на западные рыночные механизмы. Компании, которые этого не делают, зачастую проигрывают в конкурентной борьбе. Кредитования за счет заемных средств в банках неограничены, также, как и прямые инвестиции. Причем это ощущают даже самые крупные компании в стране. Но сама прозрачность компании - это не основной показатель для внешнего «финансового плеча», нужно осознать и переоценить главные стратегии развития. Следующий этап развития отечественной экономики, очевидно будет связан с возрастанием долевого финансирования.

Некоторые акционеры и менеджеры российских компаний, находящиеся на передовой принятия зарубежных практик, начинают понимать, что главным барьером на пути новых инвестиций становится качество менеджмента.

Различные консалтинговые агентства, инвестиционные компании, рейтинговые агентства предлагают готовые кодексы по корпоративному управлению для наших предприятий.

У некоторых компаний уже есть собственные кодексы. Теоретически их можно разделить на несколько категорий. В кодексах первой категории содержатся заявления о решении придерживаться передовой мировой практики корпоративного управления без пояснений по главным аспектам, кроме отдельных деталей по деятельности совета директоров (обычно их объем 4 - 7 листов). В кодексах второй категории прописывают наиболее значимые направления корпоративного управления, среди которых: раскрытие информации, исполнительный орган, совет директоров, общее собрание акционеров (обычный объем 11 - 18 листов). Третья использует принципы корпоративного управления компаний, ссылаясь на Кодекс корпоративного поведения, разработанного по решению ФКЦБ России [4].

Следует отметить, что корпоративная культура в России находится в процессе интенсивного становления, в отличие от западных компаний, проходивших этот путь в более растянутые сроки. Поэтому государство в первую очередь должно быть заинтересованно в улучшении корпоративного управления.

Список использованной литературы:

1. Брусенцова Л.С. Стейкхолдерский менеджмент в социальной ответственности бизнеса // Актуальные вопросы социально - экономического и инновационного развития современного общества: Сбор. науч. трудов. Выпуск XVI: - Уфа: Аэтерна, 2014. – с.56 - 58
2. Брусенцова Л.С. Корпоративная социальная ответственность: анализ предпочтений потребителей // Экономический вестник Ярославского университета. 2014. № 32. С. 28 - 30.
3. Белолипец И. А., Белолипец И. И. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. – Уфа, РИО Уфимского филиала Финансового университета при правительстве РФ. 2015
4. Служба Банка России по финансовым рынкам www.cbr.ru

© А.С. Загиров, 2015

УДК33

А.В.Логинов, Н.С.Захарова

студенты 2 курса

Югорского государственного университета

г. Ханты - Мансийск, ХМАО - Югра

Научный руководитель:

Д.Ф.Исламутдинова

доцент кафедры экономики

Югорского государственного университета

г. Ханты - Мансийск, ХМАО - Югра

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА

Одно из первых документальных упоминаний о лизинговых сделках было в 1066 г., когда Вильгельм Завоеватель взял в аренду у нормандских судовладельцев корабль для

нападения на Британию. Этот случай не исчез бесследно в истории, и всего через пару столетий, в 1248 г., была оформлена первая публичная лизинговая сделка - крестоносцы, когда готовились к походу, как следствие получили обмундирование. В то время в науке и в предпринимательстве до наших дней не сложилось общей точки зрения относительно понятия лизинга.

Есть множество точек зрения об истории возникновения финансовой аренды. Несомненным является тот факт, что лизинг это один из видов аренды, имеющий корни глубоко в древности. Например, по мнениям историков (Майджер Б. Балтус П., “Школа европейского лизинга”) в древнем государстве Шумер были сделки, которые можно назвать прототипом лизингового договора. Найденные в 1984 г. таблички из глины в городе Ур содержат информацию об аренде земли, источников воды, орудий сельского хозяйства, животных, сообщают нам о священниках, заключавших договоры с фермерскими хозяйствами, схожие с нынешними договорами лизинга по содержанию.

Еще в древности сделки, связанные с арендой, были взаимосвязаны с отношениями собственности. Доказательством являются сведения об аренде в Законах Хаммурапи, а часть статей, раскрывающая отношения собственности, - самая объемная в судебнике Хаммурапи. В легенде из Евангелия от Матфея в Новом завете есть рассказ о хозяине земли, который отдает в аренду винный пресс и виноградник.

Римский император Юстиниан I (483 - 565 гг.) при упорядочивании римского права обратил большое внимание отношениям аренды в известных Институциях.

С древности и по настоящие дни объектами отношений аренды являлись самые различные виды собственности. Аренде подлежали не только земля и орудия для ее обработки, но и судна, военная техника, жилье, рабочая сила и т.п.

Но, невзирая на разнообразные теории, в том представлении, в котором лизинг находится сейчас, он оформился в Соединённых Штатах примерно в 40 - 50 - ых годах XX столетия. Как мы знаем, в то время экономике США требовались инвестиции, которые способствовали бы развитию предприятий, без помощи государства. Теперь мы можем утверждать о том, что, в первую очередь, возник механизм лизинговых сделок, при котором финансовые организации покупали по запросу промышленных фирм оборудование и машины, а затем перенаправляли их этим компаниям в аренду[1]. Только после этого введено правовое регулирование такого рода отношений: раздел 2А “Договоры Аренды” Единообразного Торгового Кодекса, призванного регулировать и отношения по договорам финансовой аренды, был принят лишь в 1987 г.[2]. До этого времени в США, на родине лизинга, не существует специализированного примерного закона о финансовой аренде.

Причиной широкого использования лизинга в Северной Америке и Западной Европе явилось развитие ж / д транспорта: *железнодорожные компании, стремясь избежать лишних обременительных расходов, старались получать локомотивы и вагоны лишь в пользование.* Для этих целей в начале использовался институт доверительной собственности. После этого заинтересованность компаний: производителей оборудования и машин - в применении произведённой ими продукции и финансовых компаний - в получении выгоды от вложений капитала, привела к смене системы инвестирования.

По просьбе эксплуатирующих организаций финансовые компании начали покупать машины и иное оборудование, предназначенное транспортным компаниям, у определённого производителя с целью передачи их в аренду[3]. В середине XX века в

США особую популярность приобрела сдача технологического оборудования, машин, морских судов, самолётов и т.д. эксплуатирующим организациям на основе финансовой аренды. В качестве лизингодателей начали использоваться дочерние фирмы коммерческих банков Соединенных штатов. Эти дочерние фирмы создавались специально для проведения лизинговых операций. Так возникли лизинговые компании.

Со второй половины XX столетия договор финансовой аренды распространился в деловой практике компаний Японии и Западной Европы, а сейчас применяется во всех странах. Толчком к такому быстрому развитию новой формы финансовых отношений стали выгоды, которые стороны приобретали при заключении договора. Договоры лизинга, стимулировали приток инвестиций, этим самым привлекая поощрения со стороны государства. Например, льготы для участников лизинговых сделок.

Причина быстрого развития финансовой аренды в США - это налоговые льготы: инвестиционная налоговая льгота (до 10% стоимости новых инвестиций вычиталось из суммы налога) и ускоренная амортизация. [4]. Можно отметить, что право на налоговые льготы возникает лишь тогда, когда участники придерживаются определенных правил.

В США, Германии, Японии и других странах финансовая аренда нашла широкое распространение в судебной практике, а в некоторые страны приняли специальные нормативные акты, регулирующие лизинговые отношения (Англия - закон 1965 г.; Франция - закон 1966 г.)[5].

До 40 - х годов лизинговый опыт других стран в СССР не применялся. Лишь во время Великой Отечественной войны советские граждане узнали о существовании лизинга (lend - lease). Антигитлеровская коалиция получала оружие, автомобильную технику, продовольствие, медикаменты от США. Однако понятие «лизинга» не использовалось в русском лексиконе до конца XX века. И лишь после распада СССР российское правительство обратилось к финансовой аренде для стимулирования развития экономики.

В настоящее время в России количество лизинговых сделок стабильно увеличивается. Изменения, ускорившие процесс развития лизинга, в первую очередь связаны с улучшением политической и макроэкономической ситуации. Финансовые представители России и ряда других стран выражают большой интерес к инвестициям в российское производство. Однако, отечественные компании, сталкиваясь с увеличением фискального давления, необходимостью предоставлять потенциальным инвесторам финансовые отчеты, прошедшие аудиторскую проверку, вынуждены кодифицировать свою бухгалтерскую систему.

После всего вышесказанного можем с уверенностью утверждать, что иностранные компании проявляют все больший интерес к российскому рынку.

Список использованной литературы

1. Витрянский В.В. Договор аренды и его виды: прокат, фрахтование на время, аренда зданий, сооружений и предприятий, лизинг. - М., 2001. - С. 219.
2. West's Business Law / 8* Ed. - Kenneth W. Clarkson, Roger LeRoy Miller, Gaylord A. Sentz, Frank B. Cross – P. 320.
3. Витрянский В.В. Договор аренды и его виды: прокат, фрахтование на время, аренда зданий, сооружений и предприятий, лизинг. - М., 1999. - С. 220.

4. Гражданское и торговое право капиталистических государств: Учебник / Под ред. Е.А. Васильева. 2 - е изд., перераб. и доп. - М., 2008. - С. 341.

5. Лизинг и коммерческий кредит. – М.: Ист - Сервис, 2010. - С. 25.

© А.В.Логинов, Н.С.Захарова Д.Ф.Исламутдинова, 2015

УДК 316

Э.И. Зиннатова

аспирант

Белгородский университет кооперации, экономики и права

Г.Белгород, Российская Федерация

КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГОСУДАРСТВА

Основной целью функционирования государства является защита интересов его населения, которая в современных условиях проявляется не только в защите естественных прав людей на жизнь, свободу, собственность, но и в формировании эффективной социально - экономической политики, направленной, в первую очередь, на повышение качества жизни населения. В связи с этим, менеджмент социальной ответственности базируется на создании и формировании государством условий и факторов, способствующих развитию у всех субъектов экономики ответственности за благосостояние своих работников. Государство обязано выступать гарантом обеспечения нормального уровня и качества жизни населения. Поэтому проблема повышения уровня жизни является его первоочередной задачей.

Существует много различных методик измерения качества жизни населения. При этом большинство исследователей справедливо разделяют определения «уровень жизни» и «качество жизни» и проводят их операционализацию через определённую систему показателей. «Уровень жизни», по мнению большинства, более узкая категория, определяется условиями существования человека в сфере потребления и измеряется через социально - экономические показатели общего благосостояния людей [1]. Фактически, уровень жизни населения характеризует материальную составляющую качества жизни.

«Качество жизни», в свою очередь, включает «уровень жизни», а также более широкие составляющие, характеризующие: политический климат, экологическую среду обитания, психологический комфорт, социальное благополучие и др. Поэтому при оценке этих компонентов недостаточны статистические показатели, немаловажную роль играют субъективные параметры оценки. Многие исследователи справедливо отмечают, что «качество жизни», по своей природе - это объективно - субъективная характеристика условий существования человека, которая зависит от развития потребностей самого человека и его субъективных представлений и оценок своей жизни [1].

Как известно, вопросы о качестве жизни стали подниматься в зарубежных странах ещё с середины 60 - х годов прошлого столетия, со времени возникновения предпосылок постиндустриального общества.

В нашей стране эта проблематика широкое обсуждение получила только с 90 - х годов, когда экономика перешла на рыночный курс развития.

Основным оценочным показателем качества жизни считается индекс развития человеческого потенциала, который разработан ООН и агрегирует три основных, по международным меркам, частных индекса: реальный ВВП на душу населения, продолжительность жизни и грамотность населения. Индекс позволяет выявить рейтинг стран - участников, определить различия между развитыми, развивающимися и недостаточно развитыми странами, а также дать оценку воздействия государственной политики на качество жизни населения [2].

С 1990 года публикуются данные о величине данного показателя по странам, в том числе по различным категориям населения, включая гендерный признак и др. По данным 2013 года из 193 стран - членов ООН в мониторинг по качеству жизни населения были вовлечены 185 стран [3]. В результате исследования в категорию стран с очень высоким уровнем ИРЧП попали 47 стран. В течение двух последних лет лидирует Норвегия с показателем ИРЧП максимально приближенном к 1 (0,955). К числу стран со стабильным вектором развития – Австралия (2 место, индекс - 0,938). В первой десятке - США, Нидерланды, Германия, Новая Зеландия, Ирландия, Швеция, Швейцария, Япония. Как следует из рейтинга, первую десятку стран составляют государства – участники организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которые в основу своего сотрудничества вложили 8 основных аспектов жизнедеятельности человека: здоровье, развитие через образование, занятость и качество трудовой жизни, досуг и отдых, состояние потребительского рынка, состояние окружающей среды, личная безопасность, социальные возможности и социальная активность, т.е. фактически все критерии и составляющие ИРЧП. Из бывших республик Советского Союза в данную группу входят страны Прибалтики - Эстония (34 место), Литва (41 место) и Латвия (44 место). Замыкает группу стран с очень высоким уровнем ИРЧП Хорватия с индексом 0,805.

Следующая категория стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала (значение индекса в интервале 0,796 - 0,712) включает Россию, находящуюся на 55 месте по значению индекса ИРЧП (0,788). В данной группе располагается также республика Беларусь (50 место), Казахстан (69 место), Грузия (72 место), Украина (78 место), Азербайджан (82 место) и Армения (87 место). Следует отметить, что Россия улучшила своё место в рейтинге государств - участников по сравнению с 2012 годом на 11 позиций, Беларусь – на 15 позиций.

Оставшиеся страны находятся в категории среднего (значение индекса в интервале 0,710 - 0,536) или низкого (значение индекса в интервале 0,534 - 0,304) уровня развития человеческого потенциала [3].

Список использованной литературы:

1. Беляева Л.А. Уровень и качество жизни: проблемы измерения и интерпретации // Социологические исследования, №1, 2009, с.33 - 42
2. Качество жизни: вчера, сегодня, завтра. Актуальные проблемы вступления России в ВТО. Научная монография // Под общей и научной редакцией д.э.н., профессора Г.В. Астратовой. Екатеринбург. Изд - во ГК «Стратегия позитива» ТМ, 2012.–648с. // elar.usfeu.ru/bitstream/123456789/60/3/
3. Список стран по индексу развития человеческого потенциала // ru.wikipedia.org/

© Э.И. Зиннатова, 2015

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ К РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ О СВЯЗАННЫХ СТОРОНАХ

Финансовая отчетность компании в соответствии с требованиями МСФО должна быть качественной и базироваться на определенных принципах, которые позволяют предоставлять полезную информацию пользователям [2,5,12,13,14,23]. В настоящее время в литературе большое внимание уделяется вопросам гармонизации учета отдельных объектов учета в российской и международной системах, дается сравнительный анализ и рекомендации по сближению учета [3,7,8,10,11,15 - 20,22,24,25]. Продолжая исследования, мы проведем сравнительный анализ требований стандартов двух систем по вопросам раскрытия в отчетности информации о связанных сторонах.

Для раскрытия информации о связанных сторонах в международной практике используют МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах», аналогом которого в российской практике является ПБУ 11 / 2008. Проанализируем основные положения данных стандартов [1,9].

В МСФО отношения между связанными сторонами предполагают наличие контроля (прямого или опосредованного), совместного контроля или значительного влияния. Подобно МСФО, в российской системе отношения контроля (прямого или опосредованного, включая общий контроль) и значительного влияния считаются отношениями между связанными сторонами. А отношения совместного контроля (например, между участниками товарищества) непосредственно не упоминаются как отношения между связанными сторонами. В МСФО ключевые руководящие сотрудники (или персонал) и близкие члены их семей являются для предприятия связанными сторонами. Подобно МСФО, в российской системе физические лица, составляющие основной управленческий персонал отчитывающейся организации, и их родственники являются связанными сторонами по отношению к данной организации. Вместе с тем круг родственников, относимых к данной категории согласно российской практике шире по сравнению с МСФО.

В МСФО отсутствуют особые требования в отношении признания и оценки операций со связанными сторонами. Подобно МСФО, в российской системе не предусмотрены специальные указания относительно оценки и отражения в учете операций между связанными сторонами.

В МСФО раскрытие информации о взаимоотношениях материнского предприятия со своими дочерними предприятиями требуется даже в том случае, если между ними не проводились никакие операции. Так же и в российской системе раскрытие информации о характере отношений между головной организацией и её дочерними обществами требуется независимо от того, имели ли место в отчетном периоде операции между ними. Но в

отличие от МСФО, в российской системе отсутствует прямое требование по раскрытию информации о главной (конечной) контролирующей стороне).

В консолидированной финансовой отчетности в МСФО не требуется раскрывать информацию об операциях между предприятиями группы, результаты которых были включены при подготовке этой отчетности. В российской системе в отличие от МСФО отсутствует прямое освобождение от необходимости раскрытия информации об операциях между членами одной группы организаций. На практике такая информация не раскрывается в свободной бухгалтерской отчетности головной организации.

В МСФО требуется раскрытие всесторонней информации об операциях, имевших место между связанными сторонами, применительно к каждой категории связанных сторон. Подобно МСФО, в российской системе требуется отдельное раскрытие подробной информации об операциях между связанными сторонами по определенным группам связанных сторон.

В МСФО в определенных случаях предприятиям, аффилированным с государством, разрешается раскрывать меньший объем информации о сделке со связанными сторонами. В отличие от МСФО, в российской системе не предусмотрены какие - либо освобождения от необходимости раскрытия информации об операциях со связанными сторонами для организаций, аффилированных с государством.

Подводя итоги можно отметить, что проблемы гармонизации в настоящее время сводятся не только в сближении методических вопросов. Трансформация российской отчетности в МСФО затруднена из - за отсутствия на рынке совершенных автоматизированных продуктов [21]. Слабые попытки, на наш взгляд реализованы в программном продукте на базе платформы «1С», который базируется на управленческом учете [4,6,21].

Список использованной литературы:

1. Галкина Е.С. Информация о связанных лицах // Корпоративная финансовая отчетность. МСФО. - 2008. - № 6.
2. Ермолаева Э.А., Мавлиева Л.М. Информационные потребности пользователей в консолидированной финансовой отчетности в аграрном секторе экономики // В сборнике: Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. Тамбов, 2015. С. 56 - 58.
3. Загирева Р.Н., Фахретдинова Э.Н. Квалификация и признание основных средств в системах российских и международных стандартах // В сборнике: Направления совершенствования формирования учетно - аналитической информации в условиях решения современных проблем национальной экономики. Материалы Международной научно - практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т. Казань, 2014. С. 46 - 50.
4. Закирова А.Р. МСФО - основа построения системы управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2011. № 9 (169). С. 95 - 98.
5. Закирова А.Р. Международные стандарты финансовой отчетности: базовые принципы и тенденции // Вестник Казанского ГАУ. - 2010. - № 3(17). - С. 27 - 31.
6. Закирова А.Р. Актуальные вопросы организации управленческого учета в сельскохозяйственных организациях в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности // Вестник Казанского ГАУ. - Казань: Казанский ГАУ. - 2010. - №4 (18). - С. 32 - 36.

7. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Учет основных средств в субъектах малого и среднего предпринимательства аграрного сектора // Бухучет в сельском хозяйстве. 2014. № 8. С. 38 - 45.

8. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н., Закиров З.Р. Методологические проблемы учета нематериальных активов в предпринимательской деятельности // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 9. № 4 (34). С. 65 - 68.

9. Палий Ф.В. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / В.Ф. Палий - 3 - е изд. испр. и доп. - М. : ИНФРА - М, 2008. - 512с.

10. Фахретдинова Э.Н., Антонова Л.Ю. Учет расходов, связанных с выполнением обязательств по займам и кредитам: российский и международный аспект // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. Тамбов, 2015. С. 152 - 154.

11. Фахретдинова Э.Н., Галлямова Л.Ф. Учет земельных участков в системе МСФО // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 136 - 137.

12. Фахретдинова Э.Н., Гараев Б.А. Требования международных и российских стандартов к составу и структуре финансовой отчетности // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. Тамбов, 2015. С. 154 - 155.

13. Фахретдинова Э.Н., Гильмуллина А.М. Компоненты финансовой отчетности и порядок ее представления пользователям: российский и международный аспект // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 2. С. 53 - 55.

14. Фахретдинова Э.Н., Гильмуллина А.М. Требования МСФО к качеству финансовой отчетности. // Актуальные вопросы образования и науки. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 152 - 154

15. Фахретдинова Э.Н., Гумерова Э.И. Признание выручки при подготовке отчетности по МСФО // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции в 13 частях. 2015. С. 155 - 156.

16. Фахретдинова Э.Н., Гинятуллин Р.Р. Отражение в отчетности информации об обязательствах по оплате труда в системах российских и международных стандартов // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. 2015. С. 139 - 140.

17. Фахретдинова Э.Н., Закирова Г.Р. Необходимость и проблемы формирования информации о денежных потоках в финансовой отчетности // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. 2015. С. 140 - 141.

18. Фахретдинова Э.Н., Зиятдинова Г.К. Понятие и классификация государственной помощи в российском и международном стандартах // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. 2015. С. 141 - 143.

19. Фахретдинова Э.Н., Мазитова Э.И. Основные сложности, связанные с учетом дебиторской задолженности по требованиям международных стандартов // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 143 - 144.

20. Фахретдинова Э.Н., Леонтьева А.В. Сложности признания нематериальных активов в системе МСФО // Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 16 частях. Тамбов, 2015. С. 127 - 128.

21. Фахретдинова Э.Н., Файзрахманова Д.Р. Автоматизация составления отчетности по МСФО // Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 16 частях. Тамбов, 2015. С. 128 - 129.

22. Фахретдинова Э.Н., Шамсиева И.И. Как отразить полученные кредиты и займы в системе МСФО? // Наука и образование в жизни современ - ного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 томах. Тамбов, 2015. С. 113 - 114

23. Фахретдинова Э.Н., Яруллина Г. Особенности составления промежуточной отчетности по МСФО // Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 16 частях. Тамбов, 2015. С. 129 - 131.

24. Фахретдинова Э.Н. О необходимости учетного стандарта для малых и средних предприятий / Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 31 марта 2015 г.: в 16 частях. Тамбов, 2015. С. 125 - 127.

25. Фахретдинова Э.Н. Формирование отчетной информации о запасах предприятиями малого и среднего бизнеса в системах российских и международных стандартов // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 3 (33) С. 55 - 60.

26. Мавлюева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 1 С. 30 - 33.

© Ибниева И.Г., Шамсутдинова И.И., 2015

УДК 331.103

Е.А.Иванов,

студент группы би4с / о АНО ВО МОСИ,
г.Йошкар - Ола, РФ, E - mail: evgeniy_iv89@mail.ru

П.В.Никитин,

к.пед.н., доцент МОСИ, г. Йошкар - Ола, РФ

И.Б.Кондратенко,

к.пед.н., доцент МОСИ, г. Йошкар - Ола, РФ

ВНЕДРЕНИЕ «БИТРИКС24» ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ В КОМПАНИИ

Аннотация

В статье разбирается вопрос знакомства с инструментами, которые позволяют объединить и сгруппировать всю необходимую информацию в компании, для повышения эффективности бизнес процессов в ней. Средствами «Битрикс24».

Ключевые слова: Эффективность, функциональность, Битрикс24, бизнес - процессы.

В настоящее время, в условиях постоянной конкуренции, компании - «акулы рынка» стараются максимально угодить потребителю. Для удовлетворения спроса организации решают массу взаимосвязанных задач. Но зачастую обилие задач приводит к усложнению бизнес - процессов, и порой там, где компания могла удовлетворить потребность 5 - ти клиентов, «с горем пополам» она справляется с одним. Отдавая основной поток клиентов конкурентам, компаниям более быстрым на бизнес - поприще [1]. Чтобы избежать всего этого и применяется «Битрикс24».

«Битрикс24» является облачной версией Корпоративного портала «1С - Битрикс». Благодаря этому, возможно сразу приступить к её использованию. Она не требует установку приложения, производить настройки на хостинге, отслеживать обновления и исправления; освобождает от множества задач, направленных на обеспечение функционирования программного обеспечения. В тоже время, если потребуются, всегда будет возможность осуществить перенос информации из «Битрикс24» в корпоративный портал, размещенный на собственном хостинге [2].

С «Битрикс24» компания выйдет на принципиально новый уровень. Использование «Битрикс24» – залог повышения эффективности системы корпоративного управления и оптимизация бизнес - процессов согласно стратегии развития организации. «Битрикс24» – идеальное решение, благодаря которому наладится совместная работа сотрудников над проектами и их коллективное обсуждение, улучшится взаимодействие между работниками[3].

На данный момент «Битрикс24» является самым простым и удобным решением проблемы повышения эффективности компании. Она является многофункциональной системой, к тому же к ней имеется огромное количество различных приложений, что позволяет подстроиться к той или иной организации. Еще, что немало важно, она является бесплатной для 12 сотрудников организации и перед тем как компания примет решение об ее использовании, она может ознакомиться с ней. Так же можно использовать интеграцию «Битрикс24» с бухгалтерской программой 1С, что значительно упрощает работу и экономит время. Это дает возможность быстро и легко переместить информацию из программы в систему управления сайтом. Продукт создан в России и позволяет получить техническую поддержку на русском языке, что значительно улучшает статус этой системы.

Сейчас «Битрикс24» видится нам как полноценная единая среда для полной организации работы внутри небольшой и средней компании. Гибкая настройка системы позволит заточить её под себя практически любой организации, создав таким образом платформу для ведения всех бизнес - процессов. Её легко освоить, она сделана понятно, для рядового сотрудника, а не только для удобства руководителей.

Таким образом, экономя время и упрощая работу, мы повышаем эффективность бизнес – процессов, а это в свою очередь ведет к увеличению количества клиентов и прибыли компании.

Список использованной литературы:

1. Данилова Е.А., Долотин А.И. Пример практического использования информационных технологий компании «1С - Битрикс» / Е.А. Данилова, А.И. Долотин // Университетское образование XVIII Международная научно - методическая конференция, посвященная 200 - летию со дня рождения М. Ю. Лермонтова. - М.: 2014. - С. 171 - 172.

2. Затылкин С.В., Юрков Н.К. Навыки использования информационных технологий компании «1С - Битрикс» / С.В. Затылкин, Н.К. Юрков // Современные наукоемкие технологии. - 2014. - № 5 - 1. - С. 37 - 38.

3. «Битрикс» - URL: [https:// www.bitrix24.ru.html](https://www.bitrix24.ru.html)

© Иванов Е.А., Никитин П.В., Кондратенко И.Б., 2015

УДК3

Э.М. Ахметшин

ассистент кафедры экономики и менеджмента
Казанский федеральный университет, Елабужский институт КФУ

И.И.Идиятуллина

студент 3 курса факультета экономики и управления
Казанский федеральный университет, Елабужский институт КФУ
г. Елабуга, Республика Татарстан

ОТРАЖЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В бухгалтерской отчетности присутствует понятие дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность по своей экономической сущности является частью оборотных активов организаций. Под дебиторами понимают организации и лиц, являющихся должниками организации. Дебиторская задолженность представляет собой имущество, в том числе денежные средства, которые другие лица должны данной организации. Она образуется при выполнении договорных обязательств, в которых эта организация выступает в качестве кредитора, имеющего право требования к другой стороне – дебитору [1, с.228 - 230].

По экономическому содержанию расчеты можно подразделить на несколько групп:

- Расчеты с кредиторами (поставщиками и подрядчиками) за товары, работы, услуги;
- Расчеты с дебиторами (покупателями и заказчиками) за товары, работы и услуги;
- Расчеты с дебиторами и кредиторами по прочим операциям;
- Расчеты с подотчетными лицами;
- Расчеты по полученным и выданным кредитам, займам;
- Расчеты по оплате труда, социальному страхованию и обеспечению;
- Расчеты с бюджетом.

Дебиторская задолженность отражается в бухгалтерской отчетности в составе активов организации, поскольку представляет собой часть имущества организации, принадлежащую ей по праву, но находящуюся у других хозяйствующих субъектов [2]. Со временем эта задолженность должна быть оплачена организации денежными средствами или поставкой товаров (оказанием услуг, выполнением работ) [3, с.60 - 62].

В качестве примера рассмотрим отражение дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности ООО «Металлист».

В бухгалтерской отчетности ООО «Металлист» дебиторская задолженность находит отражение в бухгалтерском балансе (форма 1) за 2014 год по строкам 240 «Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются после отчетной даты) в сумме на начало года 360 тысяч рублей, на конец года 1917 тысяч рублей.

Расшифровка дебиторской задолженности по структуре и срокам погашения представлена в пояснении к бухгалтерскому балансу (форма 5). Данные числовые значения на начало и на конец 2014 года по ООО «Металлист» представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Состав дебиторской задолженности
ООО «Металлист» на 1 января 2014 - 2015 годов

Наименование показателя	Код строки	Сальдо на 1.01.2014 года (тыс. руб.)	Сальдо на 1.01.2015 года (тыс. руб.)
Дебиторская задолженность	610	360	1917
Краткосрочная всего, в том числе:			
Расчеты с покупателями и заказчиками	611	-	-
Авансы выданные	612	-	700
Прочая	613	360	1217

По данным таблицы 3 видно, что долгосрочной дебиторской задолженности за представленный период нет. В структуре активов ООО «Металлист» дебиторская задолженность на начало 2014 года составляет – 87,38%, на конец 2014 года 88,26%.

Таким образом, бухгалтерский учет в ООО «Металлист» организован с использованием компьютерной программы, рабочим планом счетов и разработанной учетной политикой. Формирование бухгалтерских проводок осуществляется на основании документов. Основная часть дебиторской задолженности возникает по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». В ООО «Металлист» для отражения авансов полученных используется открытый к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчета 2 «Авансы полученные». Дебиторская задолженность в ООО «Металлист» возникает по счетам расчетов не только на отпущенную продукцию, но по прочим операциям. Актуальность сальдо расчетов поддерживается при проведении сформированных документов.

Список использованной литературы:

1. Сандуленко Н.М. Дебиторская задолженность – основной финансовый инструмент в управлении фирмы, ЮурГУ, 2015. – 228 - 230 с.
2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. – М.: Инфра, 2015. – 640 с.
3. Чалдаева Л.А. Учет дебиторской задолженности // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – №2. – с. 60 - 62.

© Э.М. Ахметшин, И.И.Идиятуллина, 2015

Р.Х. Ильясов

к.э.н., заведующий кафедрой
«Статистика и информационные системы в экономике»
Чеченский государственный университет
г. Грозный, Российская Федерация

С.С. - М. Мержоев

студент 2 курса факультета экономики и финансов
Чеченский государственный университет
г. Грозный, Российская Федерация

М.А. Хамзаева

студентка 2 курса факультета экономики и финансов
Чеченский государственный университет
г. Грозный, Российская Федерация

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДИНАМИКИ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ И ДОЛИ ЗАНЯТЫХ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕМ ПРОИЗВОДСТВЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Структура доли занятых по видам экономической деятельности может различаться для регионов с различными уровнями безработицы. Анализ табличных данных показывает, что регионам с относительно низким уровнем безработицы свойственна более высокая доля занятых в производственной сфере. Это является часто следствием более успешного развития в регионе среднего и малого бизнеса. Напротив, в регионах с относительно слабым развитием производства преобладает доля занятых в бюджетных организациях – чаще в сфере образования или здравоохранения. В Чеченской Республике за последние годы удалось существенно сократить уровень безработицы – с 53% в 2007 году до 26.9% в 2013 году [1, 2]. За этот же период существенно изменилась и структура занятых в экономике Чеченской Республики по видам экономической деятельности. Очевидна при этом актуальность поиска факторов, а также анализа степени их воздействия на динамику уровня безработицы.

Одним из основных факторов снижения уровня безработицы, по мнению авторов, может служить доля занятых в производстве. Для подтверждения нашего предположения выполним анализ структуры занятых в экономике Чеченской Республики по видам экономической деятельности (таб. 1). По данным Росстата в 2007 году доля занятых в производственной сфере Чеченской Республики была незначительной. Так, доли занятых в добыче полезных ископаемых, обрабатывающем производстве и в производстве, распределении электроэнергии, газа и воды находились около значений в 2%. Существенное отклонение от среднероссийского уровня здесь наблюдается в доле занятых в обрабатывающем производстве – 2% против 16.7% в целом по России. Наибольшая доля занятых в Чеченской Республике относится к категории «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство» - более 16%. Совокупная доля занятых в сфере образования и здравоохранения превышает 25%. Данные таблицы показывают, что существенно различаются также доли занятых из категории «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» - 1.9% против 7.4% в целом по России.

Остальные категории занятых по Чеченской Республике и в среднем по России не демонстрируют существенных различий.

Таблица 1

Динамика уровня безработицы
и распределения занятых в экономике Чеченской Республики
по видам экономической деятельности

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство	16.3	17	12.9	14.8	19.6	18.3	18.7
Добыча полезных ископаемых	1.7	1.5	1.5	1.3	1.2	1.2	1
Доля занятых в обрабатывающем производстве, %	2	2.6	3.4	3.3	3.3	4.6	5.8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2.5	2.4	2.1	2.2	2	2	2.3
Строительство	10.8	11.2	12	13.5	15.4	14.8	14.4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	13.3	13.6	14.1	12.9	10.5	10.9	10.3
Гостиницы и рестораны	0.7	1	1.4	1.2	0.8	0.7	0.6
Транспорт и связь	7.8	7	7	6.2	5.2	5	4.4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1.9	2	1.9	2.1	2.7	2.4	2.4
Образование	15.6	15.8	16.7	16.6	15.1	15.5	16
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	10.3	9.6	9.5	9.2	9	9.3	9.2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2.9	2.9	4	3.5	3.3	3.5	3.4
Другие виды деятельности	14.2	13.4	13.6	13.3	11.9	11.7	11.5
Уровень безработицы, %	53	35.5	35	43.3	37.3	29.8	26.9

Анализируя изменения с 2007 по 2013 годы в структуре занятых в Чеченской Республике по видам экономической деятельности, можно заметить позитивные сдвиги. Так, доля занятых на обрабатывающем производстве увеличилась более чем в 2 раза – до 5.8%. Доли занятых в добыче полезных ископаемых, в производстве и распределение электроэнергии, газа и воды, в предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг в Чеченской Республике и в среднем по России практически совпадают и не демонстрируют изменений за 2007 – 2013 гг.

Для анализа взаимосвязи уровня безработицы и доли занятых по видам экономической деятельности, рассчитаем коэффициенты корреляции между соответствующими показателями (Таб. 2). Результаты расчета показывают, что наибольшее значение коэффициента корреляции показывает взаимосвязь между долей занятых в обрабатывающем производстве и уровнем безработицы. Коэффициент корреляции между исследуемыми показателями равен - 0.83, что говорит о сильной обратной связи – с ростом доли занятых в обрабатывающем производстве наиболее эффективно снижался уровень безработицы в Чеченской Республике в 2007 - 2013 годах [3].

При интерпретации значений коэффициентов корреляции между уровнем безработицы и остальными видами деятельности, следует учитывать тот факт, что речь идет о долях занятых и их относительных изменениях к итогу за каждый год. Естественно, что абсолютное увеличение каждой из категории занятых будет снижать уровень безработицы, однако увеличение доли занятых в обрабатывающем производстве в общей совокупности занятых демонстрирует наиболее сильную корреляцию с уровнем безработицы.

Таблица 2

Корреляция между уровнем безработицы и долей занятых в экономике Чеченской Республики по видам экономической деятельности

Виды экономической деятельности	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство	Добыча полезных ископаемых	Доля занятых в обрабатывающем производстве, %	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Гостиницы и рестораны	Транспорт и связь	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Образование	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг
Уровень безработицы, %	- 0.34	0.75	- 0.83	0.49	0.61	0.53	0.13	0.76	- 0.49	- 0.01	0.68	- 0.42

Следующим шагом подберем уравнение регрессии, моделирующей взаимосвязь между уровнем безработицы и долей занятых в обрабатывающем производстве. Выбирая форму связи, мы отвергаем линейную регрессию $y = -5.7257x + 57.706$, сглаживание по которой дает нулевой уровень безработицы уже при 10% занятых в обрабатывающем производстве. Наиболее приемлемой, по мнению авторов, будет экспоненциальная регрессия $y = 63.443e^{-0.155x}$, где y – уровень безработицы, x – доля занятых в обрабатывающей промышленности (рис.1). Экспоненциальная модель регрессии вполне согласуется с ситуацией, когда приближение к предельно возможным (максимальным или минимальным) значениям экономического показателя происходит с некоторым замедлением. Таким образом, приближение уровня безработицы в Чеченской Республике к среднероссийским значениям будет происходить с некоторым замедлением [4].

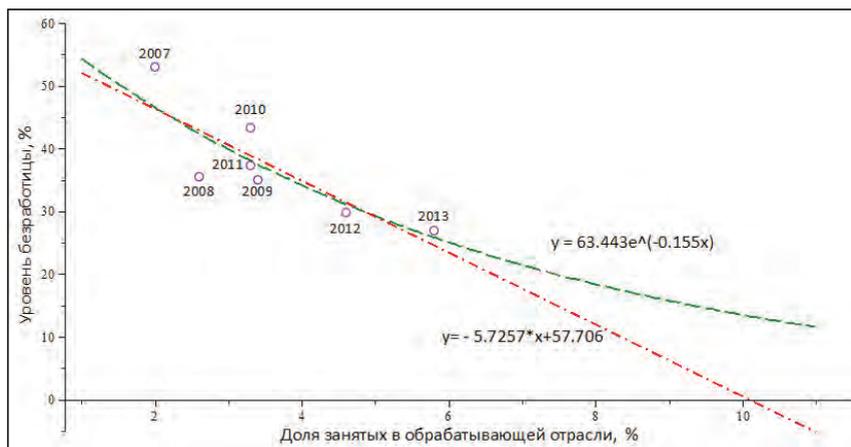


Рисунок 1 – Линейная и регрессионная модели регрессионной связи между уровнем безработицы и долей занятых в обрабатывающей отрасли Чеченской Республики.

Таблица 3

Прогнозные значения уровня безработицы, выровненные по экспоненте

	Прогнозные значения					
Доля занятых в обрабатывающем производстве X, %	5	6	7	8	9	10
Уровень безработицы Y, %	29.2291	25.0323	21.4382	18.3601	15.7239	13.4663
	Прогнозные значения					
Доля занятых в обрабатывающем производстве X, %	11	12	13	14	15	16
Уровень безработицы Y, %	11.5328	9.8769	8.4588	7.2442	6.2041	5.3133

Экстраполяция полученной линии экспоненциальной регрессии показывает достижение среднероссийского уровня безработицы при доле занятых в обрабатывающей промышленности Чеченской Республики в 16%. Анализируя данные таблицы 3, видим, что сначала при увеличении доли занятых в обрабатывающей промышленности на 1% происходит снижение уровня безработицы более чем на 4 %. По мере приближения доли занятых в обрабатывающей промышленности к среднероссийским значениям происходит замедление снижения уровня безработицы. Пара значений «Доля занятых в обрабатывающей промышленности» и «Уровень безработицы» для Чеченской Республики стабилизируется около значений 16% и 5.3% соответственно [5].

Полученная модель регрессии может быть верифицирована ее «наложением» на «облако точек» пар фактических значений доли занятых в обрабатывающем производстве и уровня инфляции в среднем по России и в регионах Северо - Кавказского федерального округа в 2013 году (Таб. 4).

Таблица 4

Динамика уровня безработицы и распределения занятых в экономике Чеченской Республики по видам экономической деятельности в 2013 году.

	Российская Федерация	Северо - Кавказский федеральный округ	Республика Дагестан	Республика Ингушетия	Кабардино - Балкарская Республика	Карачаево - Черкесская Республика	Республика Северная Осетия – Алания	Ставропольский край
Доля занятых в обрабатывающем производстве X, %	14.8	10.4	7.4	7.5	15.6	15.4	14.8	11.4
Уровень безработицы У, %	5.5	13.0	11.6	47.7	8.9	8.9	7.9	5.4

Для проверки модели регрессии, построенной по исследуемым данным за 2007 - 2013 годы, мы сравним возможные прогнозные значения по Чеченской Республике с парами фактических значений исследуемой взаимосвязи в 2013 году в среднем по России и в регионах СКФО. Качество полученной регрессионной модели убедительно подтверждается экстраполяцией экспоненциальной линии сквозь поле корреляции пар значений «Уровень безработицы» - «Доля занятых в обрабатывающем производстве» в среднем по России и в регионах СКФО в 2013 году. Точки поля корреляции наилучшим образом группируются около линии регрессии, исключение составляют только значения по Республике Ингушетия.

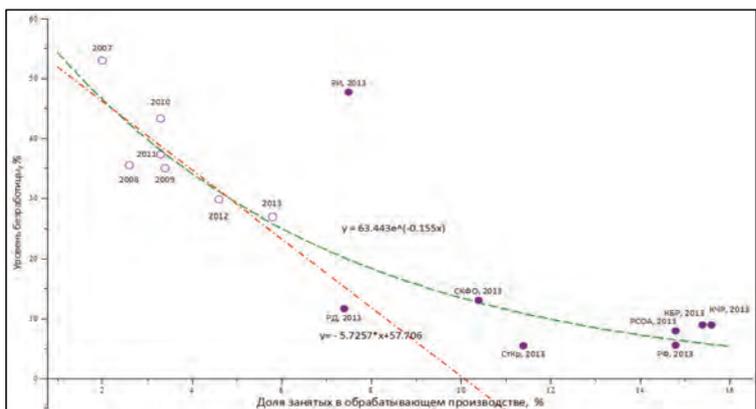


Рисунок 2 – Верификация регрессионной модели экстраполяцией линии тренда через поле корреляции пар значений «Уровень безработицы» - «Доля занятых в обрабатывающем производстве» в среднем по России и в регионах СКФО в 2013 году.

В заключение можно сказать, что несмотря на положительную динамику, уровень безработицы в Чеченской Республике еще не достиг среднероссийских значений. Очевидна при этом необходимость эффективного использования выявленной взаимосвязи между долей занятых в обрабатывающем производстве и уровнем безработицы для сохранения тенденции устойчивого снижения безработицы.

Список использованной литературы:

1. Социально - экономическое положение федеральных округов - 2014 г.: [электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_20/Main.htm
2. Ильясов Р.Х. Анализ динамики занятости в Чеченской Республике по уровню образования / Р.Х. Ильясов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08(112). С. 813 – 823. – IDA [article ID]: 1121508061. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/61.pdf>, 0,688 у.п.л.
3. Ильясов Р.Х. Анализ распределения среднегодовой численности занятых в экономике Чеченской Республики по видам экономической деятельности / Р.Х. Ильясов, С. - Х. Ульбиева // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 ноября 2015 г., г. Челябинск). В 2 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 171 – 176.
4. Ильясов Р.Х. Статистический анализ динамики уровня безработицы в СКФО / Р.Х. Ильясов, С. - Х. Ульбиева, М.А. Хамзаева // Роль инноваций в трансформации современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 ноября 2015 г., г. Казань). / в 3 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 129 – 133.
5. Ильясов Р.Х. Анализ тенденций уровня безработицы в Чеченской Республике и в среднем по России / Р.Х. Ильясов // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 ноября 2015 г., г. Челябинск). В 2 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 167 – 171.

© Р.Х. Ильясов, 2015
 © С.С. - М. Мерзкоев, 2015
 © М.А. Хамзаева, 2015

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДИНАМИКИ ОБЪЁМОВ ЭКСПОРТА ПРИРОДНОГО ГАЗА В СТРАНЫ СНГ ОТ ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН НА НЕГО: СПЛАЙН – АНАЛИЗ

Экспорт энергоресурсов продолжает играть существенную роль в формировании доходов бюджета Российской Федерации. Доля нефти и природного газа в экспорте РФ также остается доминирующей. Так, доля природного газа в экспорте РФ с 2000 по 2014 годы колебалась в диапазоне от 11% до 18%, а доля сырой нефти в экспорте РФ за то же время принимала значения от 25% до 35% [1, 2]. Конъюнктура цен на энергоносители в последние годы демонстрирует заметную неустойчивость, воздействуя при этом на объемы экспорта Россией нефти и газа. Очевидна при этом актуальность анализа изменения объемов экспорта природного газа в страны Содружества независимых государств под воздействием экспортных цен.

Таблица 1

Динамика экспорта Российской Федерации природного газа

Годы	Природный газ (код ТН ВЭД 271121)				Средние экспортные цены, долларов за тыс.куб.м
	Всего		в том числе:		
			количество, млрд. куб.м	стоимость, млн. долларов США	в страны дальнего зарубежья
2000 г.	193.9	16644.1	134.0	59.9	85.84
2001 г.	180.9	17770.0	131.9	48.9	98.25
2002 г.	185.5	15897.3	134.2	51.3	85.69
2003 г.	189.4	19980.9	142.0	47.3	105.51
2004 г.	200.4	21853.2	145.3	55.1	109.05
2005 г.	209.2	31670.5	161.7	47.5	151.36
2006 г.	202.8	43806.2	161.8	41.0	216.00
2007 г.	191.9	44837.4	154.4	37.5	233.66
2008 г.	195.4	69107.1	158.4	37.0	353.69
2009 г.	168.4	41971.4	120.5	47.9	249.27
2010 г.	177.8	47739.3	107.4	70.4	268.48
2011 г.	189.7	64290.1	117.2	72.5	338.88
2012 г.	178.7	62253.3	112.7	66.0	348.33
2013 г.	196.4	67232.3	138.0	58.4	342.29
2014 г.	174.3	55240.3	126.2	48.0	317.00

Данные таблицы 1 показывают, что объемы экспорта природного газа в натуральном выражении заметно уменьшились к 2014 году по отношению к 2000 году как в страны дальнего зарубежья, так и в страны СНГ [3]. В то же самое время в стоимостном выражении (в долл. США) объемы экспорта природного газа показали существенный рост – более чем в 3 раза. Было бы интересным проанализировать воздействие средних экспортных цен на природный газ на объемы его экспорта в страны СНГ. Коэффициент корреляции между объемами экспорта природного газа в страны СНГ и динамикой средних экспортных цен положителен, хотя и имеет небольшое абсолютное значение $r = 0.19$. Классический эконометрический подход предлагает определять параметры зависимости с помощью регрессионных уравнений, а из критериев согласия использует метод наименьших квадратов. Он в принципе не сохраняет временные реперы и потому не способен в достаточной мере отразить особенности эволюции параметров связи во времени, а также особенности локальной реакции процесса на конкретные значения факторного признака [4]. Например, линейная регрессия $y = 0.0201x + 48.163$ зависимости объемов экспорта природного газа в страны СНГ от экспортных цен на газ подтверждает наличие недостатков данного метода (рис. 1). Линия, отражающая общую или интегральную картину зависимости, такова – с увеличением цены объемы экспорта газа в страны СНГ также растут. В то же самое время можно предположить чувствительность объемов экспорта в страны СНГ к росту цен на природный газ, что должно было демонстрировать отрицательную корреляцию. Попытка провести линию регрессии по полю корреляции за весь рассматриваемый временной интервал – с 2000 по 2014 годы, не привела к удовлетворительным результатам.

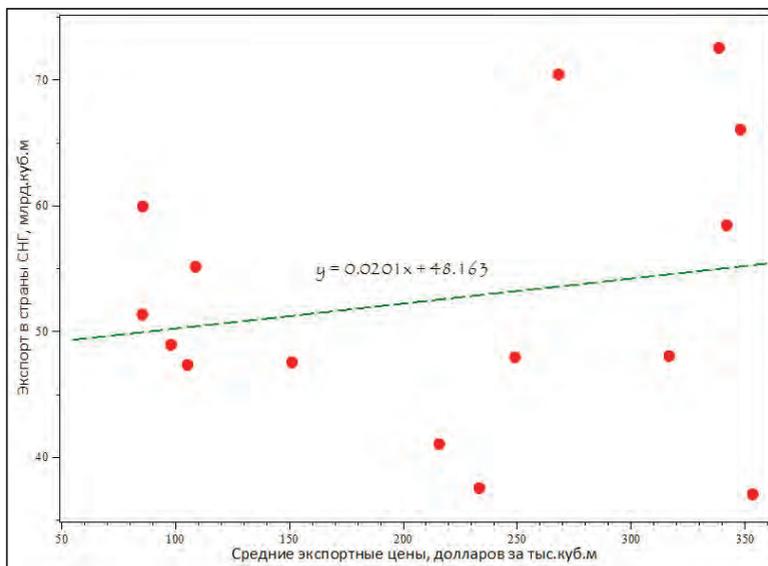


Рисунок 1 – Взаимосвязь динамики объемов экспорта природного газа в страны СНГ и экспортных цен на природный газ. Линейная регрессия

Для выявления связи экономических процессов удобно их представлять в виде фазовой параметрической картины взаимосвязности с помощью кубических сплайнов. Для такой

зависимости используются параметрические уравнения $x = f_1(t)$ и $y = f_2(t)$, где время t выступает в качестве параметра [5, 6]. Фазовая параметрическая картина взаимозависимости объёмов экспорта природного газа в страны СНГ и экспортных цен на природный газ (рис. 2) даёт более полное и точное представление об особенностях данной связи, особенно в начальный период 2000–2008 гг. Здесь мы видим конкретную реакцию резульативного признака на изменение факторного в каждый период времени. Так, повышение экспортной цены в 2001 г. на 15% привело к сокращению объёмов экспорта газа более чем на 20%. Последующее снижение цены на газ в 2002 г. (до уровня 2000 г.) привело к незначительному увеличению объёмов экспорта. Анализ графика показывает, что спрос на природный газ в странах СНГ очень чувствителен к колебаниям экспортных цен на него. Спрос на газ на этом рынке является неудовлетворённым, об этом говорит стремление к росту объёмов экспорта при снижении цены, а также при её стабилизации на некотором уровне (в 2003–2004 гг.). Дальнейшее повышение экспортных цен на газ (2004–2008 гг.) приводит к асимптотическому снижению объёмов экспорта, что говорит о приближении необходимого потребления газа для данных стран к нижнему пределу.

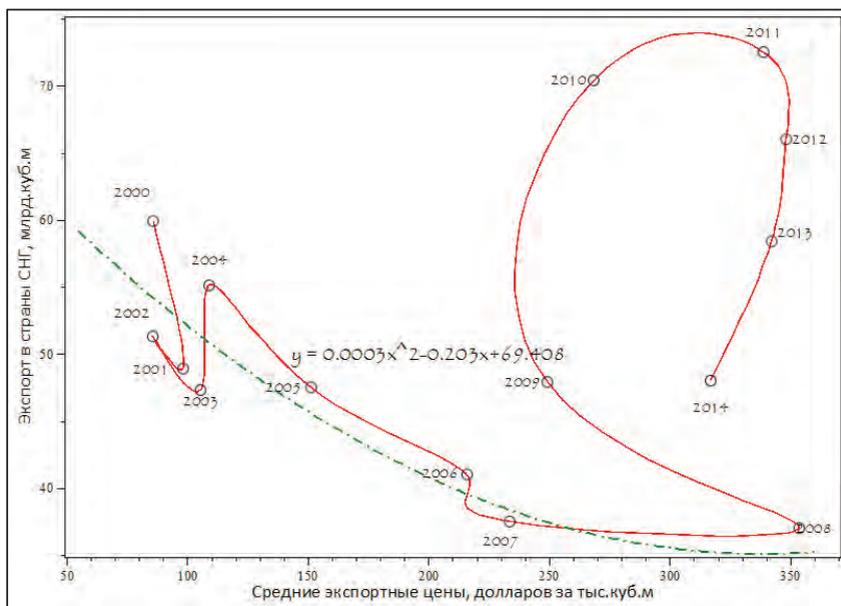


Рисунок 2 – Сплайн - параметрическая картина (сплошная линия) и регрессионная модель (штрих - пунктир) взаимозависимости динамики объёмов экспорта природного газа в страны СНГ и динамики средних экспортных цен на природный газ

Сплайн - параметрическое представление исследуемой взаимосвязи позволило определить временной интервал, внутри которого может быть с большей точностью подобрана регрессионная модель. В нашем случае искомая взаимосвязь хорошо описывается параболой $y = 0.0003x^2 - 0.203x + 69.408$ с 2000 по 2008 годы (рис. 2). В

эти годы мы видим снижение объемов экспорта природного газа при увеличении экспортных цен на него, которое хорошо описывается параболой. Очевидно, существенные изменения конъюнктуры произошли в 2008 году, что изменило форму взаимосвязи динамики средних экспортных цен на природный газ и объемы его экспорта в страны СНГ. В 2009 году при существенном снижении экспортных цен наблюдаем закономерное увеличение объемов экспорта природного газа в страны СНГ. Дальнейшее поведение исследуемой пары показателей «Экспортные цены – объемы экспорта» трудно описать моделями регрессии, однако сплайн - параметрическая картина все же дает представление о локальных реакциях объемов экспорта на колебания цены. Так, в 2010 и 2011 годах на фоне растущих экспортных цен наблюдается увеличение и объемов экспорта природного газа. Однако, стабилизация средних экспортных цен на природный газ в 2011 – 2014 годах выше отметки 300 долларов за тыс. куб.м. приводит к обвалу объемов его экспорта в страны СНГ – более чем на 30%.

В заключение можно сказать, что для точного определения параметров искомых зависимостей необходимо исследовать временные ряды экономического поведения с помощью моделей и методов, релевантных поведению процесса. При анализе рядов динамики важно определить «временной класс» экономического процесса. На одном временном участке взаимосвязь может быть математически описана уравнением прямой, на другом участке процесс может развиваться по экспоненте, далее может последовать устойчивое снижение, экспоненциальный спад и др. Таким образом, очевидна необходимость определения временного класса анализируемой взаимосвязи и подбор соответствующих каждому временному классу математических моделей [7]. В нашем исследовании значительно улучшилось качество регрессионной модели при ее построении на фоне параметрического сплайн - представления взаимосвязи. Удалось четко определить временной интервал, внутри которого поведение модели релевантно исходным данным.

Список использованной литературы:

1. Ильясов Р.Х. Фазовый анализ цикличности доли природного газа в структуре экспорта Российской Федерации / Р.Х. Ильясов, Ф.Б. Боташева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). - Краснодар: КубГАУ, 2013. - №04(088). С. 816 - 825. - IDA : 0881304058. - Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2013/04/pdf/58.pdf>, 0,625 у.п.л., импакт - фактор РИНЦ=0,346
2. Лесных Ю.Г. Стабильность финансовой системы России как страны - экспортера углеводородов / Ю.Г. Лесных // Финансы и кредит. – 2013. – № 24. – С. 2 - 11.
3. Экспорт Российской Федерации природного газа за 2000 - 2015 годы [электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>
4. Ильясов Р.Х. Сплайн - анализ «тонкой» структуры взаимозависимости экспортных цен на природный газ и нефть // Научно - технические ведомости СПбГПУ. - 2008. - № 68. - С. 348 - 352.
5. Ильясов Р.Х. Фазовый сплайн - анализ как метод выявления цикличности в экономике // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2009. № 1. С. 32 - 36.

6. Ильясов Р.Х. Сезонность в динамике производства природного и попутного газа в России: слайд - анализ / Р.Х. Ильясов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). - Краснодар: КубГАУ, 2014. - № 08 (102). - С. 519 - 529. - IDA : 1021408033. - Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/08/pdf/33.pdf>. - 0,688 у.п.л. - импакт - фактор РИНЦ = 0,346.

7. Pyasov R.H. About the Method of Analysis of Economic Correlations by Differentiation of Spline Models // Modern Applied Science. 2014. Vol. 8, No. 5. Pp. 197 - 203.

© Р.Х. Ильясов, 2015

© Ю.Г. Лесных, 2015

УДК 338.012

Л.К. Искендерова, магистрант,
Факультет экономики, управления и права,
Северо - Кавказский институт - филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Пятигорск, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Образование одна из ведущих отраслей социальной сферы, формирующих человеческий капитал. Значение поступательного развития образовательной отрасли сложно переоценить. Образование формирует будущих специалистов, качество которых предопределяет перспективы экономического роста в стране.

Образование является мощнейшим социальным лифтом, позволяющим ребенку превзойти возможности и уровень достижений своей семьи. Демографический спад 90 - х годов негативно сказался на дошкольном и школьном образовании в России. Под другие нужды выводились активы отрасли, квалифицированные кадры находили себе применение и дальнейшее профессиональное развитие в других сферах.

Последовавшее с начала 2000 - х годов увеличение рождаемости обострило проблемы необходимости увеличения мощности образования и совершенствования качества предоставляемых услуг.

Согласно данным таблицы, охват детей дошкольными образовательными учреждениями по регионам России выражено варьируется. Наиболее благополучна ситуация в Северо - Западном и Уральском федеральных округах. Проблемными можно считать регионы Сибири, Юга России и особенно Северного Кавказа. Южные регионы традиционно отличались высокой рождаемостью. Неудивительно, что мощности образовательных учреждений недостаточно для удовлетворения потребностей населения.

В период с 2005 года охват детей дошкольными образовательными учреждениями вырос. Впечатляющих результатов в данной сфере на фоне других регионов добились в г.

Москва. Однако показатели охвата детей образовательными организациями в столице ниже ряда регионов России (табл. 1). Сделанные выводы подтверждаются данными рисунка 1.

Максимально перегружены дошкольные образовательные учреждения Северо - Кавказского и Южного федеральных округов.

Таблица 1 – Охват детей дошкольными образовательными организациями в регионах России, в процентах [2]

Регион	2005	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	56,7	59,2	60,6	62,1	63,0
Центральный федеральный округ	57,3	60,9	63,6	65,3	65,3
г. Москва	48,6	56,5	62,7	65,8	63,1
Северо - Западный федеральный округ	71,1	73,7	75,1	75,2	75,5
Южный федеральный округ	50,9	54,0	55,3	56,8	58,4
Северо - Кавказский федеральный округ	28,3	31,1	32,1	34,4	36,2
Приволжский федеральный округ	64,1	64,2	65,2	66,6	67,4
Уральский федеральный округ	64,4	69,1	69,5	70,2	70,3
Сибирский федеральный округ	51,9	54,6	55,7	57,1	58,9
Дальневосточный федеральный округ	60,5	63,4	64,5	65,7	66,6

Сходные проблемы отмечаются в сфере среднего образования. И если средняя наполняемость классов в общеобразовательных учреждениях практически не варьируется, то доля детей, которые занимаются во вторую смену весьма различна по регионам (рис. 2).

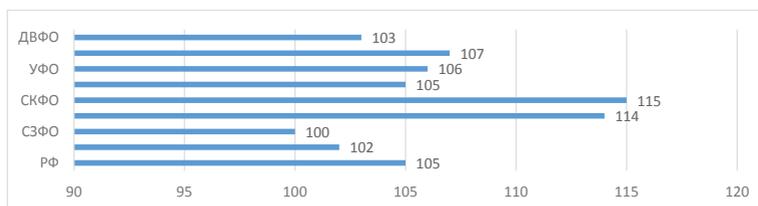


Рисунок 1 – Численность воспитанников на 100 мест в дошкольных образовательных организациях в 2014 году, человек [2]

Сравнительно благополучна ситуация в Северо - Западном, Центральном и Приволжском федеральных округах.

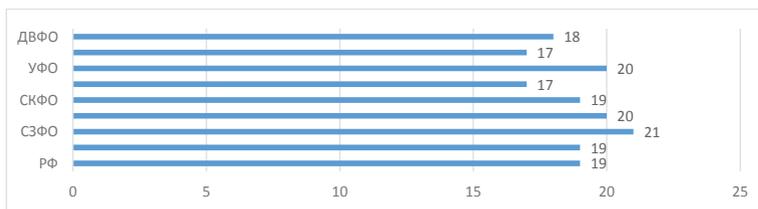


Рисунок 2 – Средняя наполняемость классов общеобразовательных учреждений на начало 2013 / 2014 учебного года, человек [2]

Максимально перегружены образовательные учреждения северокавказских регионов (рис. 3).

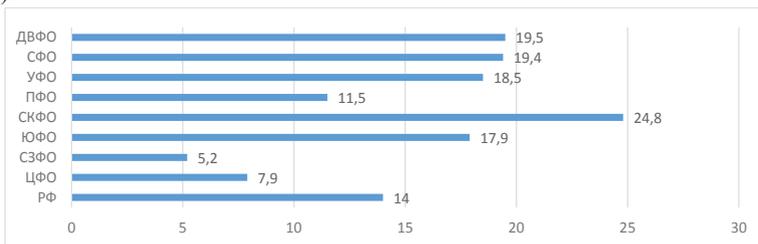


Рисунок 3 – Удельный вес обучающихся во вторую смену в общеобразовательных учреждениях в 2013 / 2014 учебном году, % [2]

Несмотря на выявленные проблемы и сложности, уровень образования населения России продолжает оставаться одним из самых высоких в мире. Доля населения без образования и с начальным общим образованием составляет в России менее 2 % (один из самых низких показателей среди стран Организации экономического сотрудничества и развития – ОЭСР). По охвату общим образованием населения в возрасте от 7 до 17 лет (99,8 %) Россия превосходит большинство стран ОЭСР. Россия входит в число мировых лидеров по численности студентов программ третичного образования. Этот результат обеспечен более высокой долей среднего профессионального образования, в то время как по уровню населения с высшим образованием Россия соответствует средним значениям по странам ОЭСР. В настоящее время все развитые государства мира реализуют программы формирования систем непрерывного образования (обучения на протяжении всей жизни – life - longlearning). Ведущие страны Евросоюза смогли обеспечить массовое участие взрослого населения в программах обучения и тренингах либо устойчивую положительную динамику в этой сфере. Доля экономически активного населения развитых европейских стран, участвующего в непрерывном образовании, достигает 60 - 70 %. В Российской Федерации доля экономически активного населения, участвующего в непрерывном образовании, в настоящее время не превышает 22,4 %. Доля молодых людей, получающих полное среднее образование в России, несколько выше среднего для стран ОЭСР уровня. Однако ожидаемая продолжительность образования для детей в возрасте пяти лет в России ниже (15,8 лет против 17,6), что связано, в первую очередь, с относительно коротким школьным образованием.

По показателю охвата детей дошкольным образованием Россия соответствует средним значениям по странам ОЭСР. При этом Россия уступает ведущим европейским странам по масштабам развития системы сопровождения детей раннего возраста. Показатель обеспеченности местами в дошкольных образовательных учреждениях составляет 63,7 %, что является лучшим показателем с 1991 года, достигнутым в условиях роста рождаемости. При этом в ряде субъектов Российской Федерации сохраняется дефицит мест. Для решения проблемы доступности образовательных услуг для детей инвалидов реализуется проект по развитию системы обучения на дому с использованием дистанционных технологий. За 2009 - 2011 годы системой были охвачены более 70 % от общего числа детей, которым это показано.

Увеличилась доля образовательных учреждений, реализующих программы инклюзивного образования. Однако не во всех учреждениях детям с ограниченными возможностями обеспечивается необходимый уровень психолого - медикосоциального сопровождения. Россия – одна из немногих стран, где обеспечивается бюджетное финансирование организаций дополнительного образования детей в сфере образования, культуры, спорта. Услугами дополнительного образования в настоящее время пользуются 49,1 % детей в возрасте от 5 до 18 лет. Рост участия в дополнительном образовании происходит в основном за счет платных услуг. Государственная образовательная политика России традиционно в незначительной мере затрагивает процессы неформального образования, происходящие вне организаций, и не охватывает сферу информального образования (медиафера, сеть Интернет, музеи, индустрия досуга). В то же время в ведущих странах - конкурентах растет внимание к возможностям этой сферы в социализации подрастающего поколения [1].

Таким образом, в целом в масштабах страны обеспечен высокий уровень доступности образования на всех уровнях. Вместе с тем Россия отстает от развитых стран мира по динамике доступности отдельных секторов, важных для удовлетворения потребностей граждан и развития человеческого потенциала: раннее развитие, дошкольное образование, непрерывное образование, неформальное образование и информальное образование. Кроме того, передача полномочий по финансированию дошкольного и дополнительного образования на уровне органов местного самоуправления привела к межрегиональной и межмуниципальной дифференциации доступности услуг.

Результаты международных исследований в области математического и естественнонаучного образования (TIMSS) и чтения (PIRLS) показывают, что средний уровень подготовки российских школьников по традиционным критериям устойчиво превышает средние международные показатели. Российские одаренные школьники показывают хорошие результаты на международных олимпиадах. Вместе с тем для отдельных территорий и групп детей существуют риски неравенства в доступе к качественному образованию. Речь идет, прежде всего, о слабонаселенных территориях с малокомплектными школами, в которых сложно обеспечить необходимый уровень и качество образования. В последние годы в субъектах Российской Федерации проведена масштабная модернизация сети общеобразовательных учреждений. Созданы базовые школы и ресурсные центры, обеспечивающие транспортную доставку детей из близлежащих населенных пунктов, оснащенные современным телекоммуникационным и компьютерным оборудованием для реализации программ дистанционного обучения.

Однако полностью решить задачу обеспечения равного качества образовательных услуг независимо от места жительства пока не удалось. Более того, намечается тенденция формирования сегмента школ (как сельских, так и городских), устойчиво демонстрирующих низкие учебные результаты на всех ступенях образования. Образование в таких школах перестает выполнять функцию социального лифта, начинает воспроизводить и закреплять социальную и культурную дифференциацию. В ряде регионов эта проблема осознана и решается. Необходимо и далее действовать активно, преодолевая наметившуюся негативную тенденцию.

Другой тенденцией в сфере качества образования, требующей адекватных мер образовательной политики, является недостаточная эффективность общего образования в формировании компетенций, востребованных в современной социальной жизни и экономике. Результаты международных сопоставительных исследований PISA показывают отставание российских подростков от сверстников из большинства развитых стран мира по ключевым для формирования функциональной грамотности направлениям, в том числе по владению умениями применять полученные знания на практике. Это во многом является следствием недостаточного распространения деятельности (проектных, исследовательских) образовательных технологий и слабого развития профильного образования, особенно в области естественных наук и технологии. Негативные тенденции в подростковой и молодежной среде (алкоголизм, употребление наркотиков, насилие, ксенофобия) свидетельствуют о необходимости усиления участия образования в решении задач воспитания, формирования социальных компетенций и гражданских установок. В последние годы сделан важный шаг в обновлении содержания общего образования: внедряются федеральные государственные требования к структуре основной общеобразовательной программы дошкольного образования, федеральные государственные образовательные стандарты начального общего образования, утверждены и проходят апробацию ФГОС основного общего образования. Тем не менее остается актуальной задача повышения уровня обучения в таких областях, как искусство, социальные науки, иностранный язык, технологии. Это связано с тем, что существующий механизм обновления содержания образования нуждается в дополнительной настройке, в повышении гибкости и оперативности. Возможности для принятия управленческих решений по повышению качества образования ограничены в ситуации незавершенности формирования системы независимой оценки качества образования на всех уровнях [1].

В апреле 2014 года Правительством Российской Федерации утверждена Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013 - 2020 годы [1]. Ее целями провозглашено обеспечение высокого качества российского образования в соответствии с меняющимися запросами населения и перспективными задачами развития российского общества и экономики, а также повышение эффективности реализации молодежной политики в интересах инновационного социально ориентированного развития страны

В качестве задач программы определено [1]:

- формирование гибкой, подотчетной обществу системы непрерывного образования, развивающей человеческий потенциал и обеспечивающей текущие и перспективные потребности социально - экономического развития Российской Федерации;

– развитие инфраструктуры и организационно - экономических механизмов, обеспечивающих равную доступность услуг дошкольного, общего и дополнительного образования детей;

– модернизация образовательных программ в системах дошкольного, общего и дополнительного образования детей, направленных на достижение современного качества учебных результатов и результатов социализации;

– создание современной системы оценки качества образования на основе принципов открытости, объективности, прозрачности, общественно - профессионального участия;

– обеспечение эффективной системы по социализации и самореализации молодежи, развитию потенциала молодежи.

Проведенный анализ приводит к выводу о необходимости поиска новых методов и механизмов управления отраслью образования. Для решения поставленных задач недостаточно просто увеличения финансирования. Отрасль должна стать привлекательной для молодых специалистов. Должны быть более ощутимы и измеримы образовательные результаты. Для укрепления функции образования как социального лифта необходим поиск новых форм и методов управления развитием образовательных учреждений.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 295 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013 - 2020 годы» [Электронный ресурс] – Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162182/?frame=1#p30

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.gks.ru>

© Л.К. Искендерова, 2015

УДК 657 (075.8)

А.А.Казанцева

Научный руководитель – И. В.Овчинникова

Старший преподаватель кафедры управленческого учета и анализа
Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф.Горбачева,
г. Кемерово, Российская Федерация

УЧЕТ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

Деловая репутация названа среди объектов нематериальных активов в ПБУ 14 / 2007 «Учет нематериальных активов», утверждено приказом Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. № 153н, в ред. от 24.12.2010 г. №186н [5, с.4].

Деловая репутация – это оценка организации со стороны потребителей; представление партнеров о организации, благоприятствующее её деятельности и учитываемое в условиях хозяйствования; «доброе имя» компании. Деловая репутация организации представляет собой разницу между покупной ценой

организации при ее приобретении и стоимостью имущества организации по балансу [5, с. 5].

Деловая репутация занимает не последнее место в жизни организации. Каждая организация стремится к дополнительной (избыточной) прибыли и деловая репутация является одним из источников, которая отражается с учетом значений рентабельности.

Сегодня стали актуальны вопросы отражения в отчетности баланса деловой репутации, а также оценки предполагаемых рисков и дохода (убытков) организации. Для признания деловой репутации в составе нематериальных активов должны быть выполнены следующие условия:

1. приобретаемое предприятие утрачивает статус самостоятельного юридического лица;
2. деловая репутация отражается отдельно в учете и отчетности при совершении сделки купли—продажи предприятия;
3. отражение деловой репутации в документации зависит от положительного или отрицательного ее значения [2].

Различают положительную и отрицательную деловую репутацию. Положительная деловая репутация организации – надбавка к цене, уплачиваемой при приобретении организации, она учитывается в составе нематериальных активов. Отрицательная деловая репутация организации – скидка с цены, учитываемой при приобретении организации, она полностью относится на финансовый результат организации в составе прочих доходов и в состав нематериальных активов не включается [5, с.5].

К факторам, которые влияют на формирование деловой репутации, относят:

- степень ответственности компании – к ней относится кредитная история организации, выполнение взятых обязательств, открытость в налаживании контактов и проверках со стороны общественных наблюдателей;
- этичность поведения – выражается в отношениях с внешними партнерами и прозрачности корпоративного управления. Справедливая ответственность всех участников бизнеса способствует упрочнению структуры компании и делает её более устойчивой перед лицом финансовой нестабильности и прочих внешних факторов [3];
- финансовая безопасность и законопослушность – отсутствие теневых схем управления, распределения прибыли и производства устраняет внешние рычаги влияния на организацию;
- успешность менеджмента – выражается в наращивании товарного оборота, поддержании рентабельности, расширения ассортимента выпускаемой продукции и экспансии в новые отрасли производства и услуг.;
- инновационный характер деятельности – большинство современных организаций выдерживают конкуренцию только при постоянном развитии. Следовательно, наличие новых разработок и их успешное внедрение являются необходимыми требованиями для эффективного функционирования компании;
- репутация высшего менеджмента организации – характеризует личностные качества руководства, особенно надежность и порядочность, наличие перспективного видения, стратегий [3].

Рассмотренные факторы, оказывающие влияние на формирование деловой репутации компании, не являются исчерпывающими, к тому же они тесно взаимосвязаны. Поэтому при решении задач в области репутационного характера необходимо оценить степень их важности и взаимозависимости, проводить мониторинг их изменения и своевременно вносить корректировку в целевые установки и полученные непредвиденные промежуточные результаты [6].

В деловых отношениях внимание в первую очередь обращают на бренд компании, а лишь потом – на ее реального владельца. Если у предприятия уже сложился негативный имидж, то переубедить возможных клиентов в обратном будет не так просто [3].

Нанести серьезный вред деловой репутации может как неосторожное действие, так и намеренные шаги со стороны конкурентов. Именно поэтому защита чести и деловой репутации в современном мире является таким важным и сложным делом [1].

Управление деловой репутацией – дело действительно сложное, ведь на ее формирование уходят годы. Именно за долгое время люди готовы оценить услуги и товары и выделить их среди прочих. Многие контрагенты и потенциальные партнеры именно на основании репутации компании принимают решение о сотрудничестве либо отказе от него [1].

Деловая репутация представляет собой своего рода «доброе имя» лица и учитывается в составе его нематериальных активов наряду с авторскими правами, ноу - хау и торговыми марками [4].

Внутренне созданная деловая репутация не признается как актив, так как его невозможно оценить в денежном выражении. Она не принадлежит компании на праве собственности, не может быть отчуждена, ее невозможно передать, продать или подарить. И эта черта отличает деловую репутацию от всех иных объектов бухгалтерского учета [4].

Список использованной литературы:

1. Деловая репутация [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://womanadvice.ru/delovaya-reputaciya>
2. Деловая репутация [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://buhuchet-info.ru/buhgalterskiy-uchet/56-delovaya-reputatsiya-.html>
3. Деловая репутация – неотъемлемый актив организации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://blog.ksio.ru/buch/nma/delovaya-reputaciya>
4. Бухгалтерский учет деловой репутации организации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=602397>
5. Овчинникова, И. В. Бухгалтерский (финансовый) учет. Учет внеоборотных и оборотных активов: учеб. пособие / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; КузГТУ. – Кемерово, 2012. - 215 с.
6. Деловая репутация предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=560629>

© Казанцева А.А., Овчинникова И.В., 2015

В.Г.Капитонов

студент БИ4СО

АНО ВО «МОСИ»

г.Йошкар - Ола

E - mail: Vlad_kapitonof@mail.ru

П.В.Никитин

к.пед.н., доцент МОСИ,

г.Йошкар - Ола

И.Б.Кондратенко

к.пед.н., доцент МОСИ,

г.Йошкар - Ола

«КОРПОРАТИВНЫЙ ПОРТАЛ КАК СПОСОБ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ КОМПАНИЙ»

Аннотация

В данной статье рассматривается вопрос об эффективности внедрения автоматизации в корпоративный портал предприятий или компаний.

Ключевые слова

Битрикс24, управление, организация современного бизнеса, мобильность компаний.

Корпоративная информационная система - это открытая интегрированная система реального времени, автоматизирующая бизнес - процессы компании всех уровней и направлений деятельности, в том числе бизнес - процессы принятия управленческих решений.

Так вот, если мы хотим ускорить работу наших бизнес - процессов, четко регламентировать зоны ответственности сотрудников, а также понять, какие из этапов процессов являются наиболее трудоемкими, то наиболее верный путь – автоматизировать бизнес - процессы компании, используя модуль “бизнес - процессы”.

«Битрикс24» предлагает возможность разместить документы в облачном хранилище объемом до 100Гб.

Структура и принцип их хранения весьма удобны с точки зрения пользователя, наблюдается аналогия с привычным проводником Windows.

Базовые принципы работы с системой может освоить каждый, причем за кратчайший период. Кроме того, система включает ряд “приятных мелочей”, благодаря которым пользователь может чувствовать себя в системе вполне уютно и комфортно. Каждый может быть в курсе последних внутренних новостей, оперативно отслеживать корпоративные праздники. По любому из оповещений системы пользователь может высказывать свое личное мнение, делиться своими взглядами и соображениями. Мы имеем возможность обмениваться фотографиями, видео и прочими данными с коллегами.

Бизнес - процессы в «Битрикс24»4 — это процесс обработки документа, для которого задана одна точка входа и несколько точек выхода и последовательность действий (шагов,

этапов, функций), совершаемых в заданном порядке и в определенных условиях. Другими словами Бизнес - процесс – последовательность действий, направленных на получение заданного результата. В системе все бизнес - процессы работают с так называемыми документами (файл, элемент инфо - блока, элемент CRM) и их версиями. Типовые бизнес - процессы в «Битрикс24» организованы для автоматизации бизнес - процессов, организации в поставку модуля входят два типовых шаблона:

1. Командировки (последовательный процесс)

2.Используется для оформления командировки.

В процессе оформления командировки сначала происходит ее утверждение руководителем, затем выполняется оформление необходимых документов, а по окончании командировки составляется подробный отчет.

Отпуск (последовательный процесс) используется для подачи заявки на отпуск, и будет оформлен только в случае успешного прохождения цикла согласования.

Управление производством непосредственно связано с управлением финансово - хозяйственной деятельностью предприятия и информационной поддержкой оперативного менеджмента. Поддержку оперативного менеджмента можно функционально разделить на четыре основных блока которые являются частями КИС и не зависят от предметной области – отрасли, в которой работает корпорация. □

- финансовый блок
- управление персоналом
- логистика
- управление клиентами

В процессе оформления командировки сначала происходит ее утверждение руководителем, затем выполняется оформление необходимых документов, а по окончании командировки составляется подробный отчет.

Отпуск (последовательный процесс) используется для подачи заявки на отпуск, и будет оформлен только в случае успешного прохождения цикла согласования.

В схему создаваемого бизнес - процесса включаем элементы контроля над его выполнением. Организуем коллективную работу в каком - то проекте, упорядочив процесс согласования важных этапов в виде голосования. В чем плюс участникам проекта в этом случае даже не нужно собираться физически где - то в переговорной, для проведения совещаний, постановок дополнительных задач. Таким, образом анализируем посещаемость своего Портала. Управление списками инструмент, доступный в редакции, дает возможность менеджменту создавать списки и структуры данных любой сложности, связывать их с бизнес процессами и контролировать ход их выполнения. Возможно управлять любыми списками на портале, включая списки в рабочих группах. Система управления документами дает возможность вести историю изменений документа, загружать сразу несколько файлов, подключать портал как сетевой диск для всех операционных систем

У каждого документа есть единая карточка, работает быстрый поиск по файлам и по содержимому (с мгновенным поиском и подсказками), удаленные документы остаются в «Корзине».

Создание Корпоративной информационной системы - дорогостоящий проект, поэтому очень важно уже на этапе концептуального проектирования определить ожидаемый

экономический эффект от внедрения системы. Эффективность внедрения напрямую связана со степенью охвата производственных и финансово - хозяйственных процессов. КИС только тогда повышает эффективность бизнеса, когда максимально полно поддерживает все процессы компании. В то же время необходимо соотносить затраты на создание подсистемы КИС и экономический эффект от ее внедрения. Конечно, автоматизация должна вводиться не ради самой автоматизации.

Выделяются ключевые факторы, полученные при внедрении КИСи определяется, какой (прямой или косвенный) экономический эффект они обеспечивают: Для руководителей: контроль прохождения всех дел; прозрачность работы каждого сотрудника; оперативность передачи дел; учет рабочего времени; независимость от удалённости сотрудников и офисов; ведение удаленной статистики; простая, интуитивно понятная программа; улучшение производительности труда сотрудников; повышение ответственности сотрудников; возможность поставки задачи нескольким сотрудникам.

Для сотрудников: планирование рабочего дня; распределение усилий по задачам; вся рабочая информация и файлы находятся в одном месте; не нужно держать все задачи в голове; четкая фиксация поставленной задачи; возможность делегирования задачи.

Список литературы и использованных источников:

1. Система управления «Русский менеджер» - URL: <http://www.iteam.ru>
 2. Компания «Corpste» - URL: <http://www.corpste.ru>.
 3. Семинар «ITSM - PORTAL» - URL: <http://www.itsmportal.ru>.
 4. Бизнес сеть «CRM - online» - URL: <http://www.crmonline.ru>.
 5. Бизнес сеть «RINETICS» - URL: <http://www.erp-online.ru>.
 6. Шуремов Е.Л., Чистов Д.В., Лямова Г.В. Информационные системы управления предприятиями. - М.: Бухгалтерский учет, 2006.
 7. Регин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2004
 8. Романов В.П. Интеллектуальные информационные системы в экономике - М.: Экзамен, 2003.
 9. Дэниел О'Лири ERP - Системы: выбор, внедрение, эксплуатация. Современное планирование и управление ресурсами предприятия (пер. с англ.) - М.: Вершина, 2004.
- © Капитонов В. Г., Никитин П. В., Кондратенко И. Б., 2015 г.

УДК 338.984

А.С. Каркавина, аспирант
Сибирский университет потребительской кооперации
Г.Новосибирск, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ

Актуальность темы статьи определяется тем, что вызовы и угрозы внешней среды, связанные с конфликтом геополитических интересов (санкционная война в связи с украинским кризисом), проблемами циклического развития экономик (спад роста

экономики Китая) и др. оказывают негативное воздействие на развитие экономики России и ее регионов.

Сложные условия функционирования внешней среды, определяющие параметры внутреннего потенциала субъектов, требуют повышения эффективности управления на всех уровнях национальной, региональной, бизнес - экономики. Отвечая на вызовы времени, современная теория и практика менеджмента разрабатывает новые подходы, обеспечивающие совершенствование управленческих концепций, доказавших свою эффективность в прежних относительно стабильных условиях хозяйствования.

Одной из них является теория стратегического менеджмента, развивающаяся с середины XX века. основоположники данной теории – зарубежные и российские исследователи И. Ансофф, Ф. Аналоуи, Г. Минцберг, Р.А. Фатхутдинов, О.С. Виханский и др. Практика подтверждает, что использование основных принципов стратегического управления обеспечивает при должном качестве управленческих процессов эффективность деятельности коммерческих и некоммерческих организаций, а также органов государственной власти и местного самоуправления.

Вместе с тем, в процессе стратегического планирования социально - экономического развития на мезоуровне обозначился ряд проблем, одна из них связана с несбалансированностью планов, разрабатываемых региональными органами власти и местного самоуправления. В задачи данной статьи входит рассмотрение возможностей интеграции стратегических планов в региональной системе управления.

В системе планирования постсоветской России теория стратегического планирования не стала абсолютно новым элементом, требующим адаптации к имеющейся системе управления. Опыт советского долгосрочного планирования, прежде всего, пятилетних планов стал основой для внедрения стратегического планирования на макро - и мезоуровне. В настоящее время государственное и муниципальное стратегическое планирование на всех уровнях (федеральном, уровне субъектов РФ и уровне муниципальных образований) – основа для государственного и местного управления.

До принятия Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 172 - ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [1] подходы участников стратегического планирования к виду, структуре и содержанию стратегических документов, временному горизонту, методам планирования, перечню прогнозируемых индикаторов, различились достаточно широко, зависели от взглядов команды, разрабатывающей планы. Кроме того, региональные стратегические планы в виде стратегии (концепции), прогноза, отраслевых, комплексных и иных программ и аналогичные стратегические документы на уровне муниципального образования не всегда коррелировали друг с другом.

Принятый закон регулирует правовые отношения, возникающие между участниками стратегического планирования социально - экономического развития, в частности в нем определен перечень документов стратегического планирования в рамках целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования, разрабатываемых на федеральном уровне, уровне субъектов и муниципальном уровне.

Однако открытым остается вопрос формирования вертикальной и горизонтальной интеграции взаимодействия участников региональной системы стратегических документов. Горизонтальная интеграция обеспечивается комплексным подходом к формированию планов в отраслевом разрезе; вертикальная интеграция предполагает согласование

показателей стратегических документов по уровням государственного и муниципального управления.

Наиболее актуальной на уровне субъектов РФ, на наш взгляд, является проблема обеспечения вертикальной интеграции стратегических планов, определяющая последовательность планирования в сложной многоуровневой многоотраслевой системе, поскольку в результате должна быть выработана не одна стратегия, а несколько планов – взаимосвязанных в сбалансированную систему.

В данном случае возникает дилемма вертикальной интеграции: как планировать «сверху вниз» или «снизу вверх»? По мнению многих исследователей [2, 3] более эффективным является процесс «сверху вниз», чем наоборот, то есть стратегические планы муниципальных образований должны основываться на стратегических планах субъекта РФ. Однако если муниципальные образования отличаются разнообразием внутреннего потенциала и факторов внешней среды, то вполне возможен процесс создания стратегии субъекта РФ как совокупности муниципальных стратегий.

Если реализуется первый вариант вертикальной координации стратегических планов, то возникают основания для дихотомии – разделения процесса стратегического планирования на формулирование стратегии и ее осуществление. Первое – прерогатива региональных органов исполнительной власти, второе – обязанность муниципальных образований, поскольку именно здесь происходит реализация конкретных инвестиционных проектов развития, например, в сфере социальной инфраструктуры – ввод в действие новых или капитальный ремонт действующих объектов.

В условиях стабильной среды такое разделение не представляется значительной преградой в реализации стратегии. Однако усложнение внешней среды, увеличение неопределенности в развитии ключевых факторов, оказывающих влияние на деятельность субъектов, приводит к необходимости постоянной корректировки стратегий.

Для своевременного и правильного изменения стратегических планов нужна как можно полная и корректная информация. Высшее руководство сложных многоуровневых структур (в данном случае региональные органы исполнительной власти) не обладает всей необходимой информацией, позволяющей сформулировать разумную стратегию отдельных элементов системы («право формулировать стратегию концентрируется слишком далеко от мест, в которых концентрируется необходимая для этого информация»).

Соответственно разработка стратегии должна осуществляться в муниципальных образованиях, там, где она реализуется, чтобы иметь возможность своевременно переформулировать, скорректировать стратегию с учетом полной (насколько это возможно) информации.

Вместе с тем субъект РФ – не простой конгломерат автономных образований, и стратегические планы на региональном уровне – это нечто большее, чем сумма планов отдельных муниципальных образований. Общими для региональной системы должны стать миссия, приоритеты, основные цели, развития, единый перечень индикаторов развития, методика их оценки.

Поэтому необходимо определить роль региональных и муниципальных органов управления в формировании стратегических планов и представить технологический процесс гармонизации стратегий в рамках так региональной стратегической пирамиды.

Предлагаемый современными исследователями [4, 5] процесс интеграции системы стратегических планов на региональном уровне может оказаться длительным по времени, требующим многочисленных согласований, постоянных пересмотров различных видов стратегических документов. Однако только тогда можно говорить о полноте предпринятых усилий по формированию эффективной системы стратегического планирования на региональном уровне.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172 - ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL <http://www.rg.ru/2014/07/03/strategia-dok.html> (28 апреля 2015).
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: Пер. с англ. – СПб: Издательство «Питер», 2005. – 416 с.
3. Минцберг Г. Стратегический процесс: Концепции, проблемы, решения: Пер. с англ. / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал; Под общ. ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2001. – 684 с.
4. Камзабаева М.С. Стратегическое планирование социальной ответственности предприятий: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Новосибирский государственный университет экономики и управления. Новосибирск, 2007 [Электронный ресурс] URL: <http://www.dissercat.com/content/strategicheskoe-planirovanie-sotsialnoi-otvetstvennosti-predpriyatii> (08 мая 2015 г.)
5. Намханова М.В. Стратегическое планирование деятельности интегрированных структур потребительской кооперации // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. № 3. С. 49 - 52.

© А.С. Каркавина, 2015

УДК 334.7

Е.Г. Кащенко

Доцент кафедры маркетинга, коммерции и рекламы

Н. В. Столярова, магистрант

М. В. Игнатова, студентка

Факультет экономики и управления

ФГБОУ ВО Оренбургский государственный университет

г. Оренбург, Российская Федерация

РЕКЛАМА КАК ЭЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Маркетинговые коммуникации стали основой практически для всех сфер деятельности на рынке. Благодаря достижению основной их цели, то есть успеха в процессе удовлетворения имеющихся у общества потребностей, именно маркетинговые коммуникации служат важнейшим инструментом при осуществлении связей в коммерческой сфере.

Маркетинговые коммуникации активно применяются как один из самых эффективных инструментов комплекса маркетинга, включая практику доведения до потребителей и других заинтересованных лиц необходимой предприятию информации. В тоже время основным средством воздействия в системе маркетинговых коммуникаций является реклама, без которой уже сложно представить рынок в целом.

Роль рекламы становится все весомей в условиях рыночной экономики, постоянного обновления ассортимента и развитии конкурентной среды. Вследствие этого цель рекламы, чаще всего, сводится к тому, чтобы убедить потенциальных покупателей в том, что товар действительно полезен и необходим потенциальному клиенту. При всем при этом сила воздействия рекламы зависит о многих факторов, будь то повторяемость, методы и способы подачи информации. [1]

Нельзя не сказать о том, что реклама поддерживает интерес, удерживая в памяти потребителя информацию о товаре путем напоминания. Именно спектром задач и функций, выполняемых рекламой, определяется актуальность ее изучения как основного элемента маркетинговых коммуникаций.

В современном мире, когда человек перегружен информацией, традиционные каналы информации теряют доверие и внимание аудитории. В создавшейся ситуации рекламистам приходится искать новые каналы коммуникации и распространения информации, что требует тщательного и комплексного изучения рекламы в система маркетинговых коммуникаций.

Особый интерес исследований в сфере рекламы представляю современные развивающиеся компании, эффективность которых напрямую зависит от успеха рекламной деятельности.

Маркетинговые коммуникации нельзя рассматривать в разрыве с рекламой и другими элементами. Говоря о рекламе, следует отметить, что ее целевая функция в рамках маркетинговых коммуникаций направлена на увеличение доли рынка и объема продажи товаров и формировании покупательского спроса на предлагаемый товар.

Среди коммуникационных инструментов комплекса маркетинга реклама – самая дорогостоящая статья расходов. А наибольший удельный вес затрат приходится на телерекламу. Реклама выступает активным инструментом маркетинговых коммуникаций в силу того, что нацелена на формирование рыночного спроса за счет влияние на поведение покупателей в рыночных сегментах.

Таким образом, реклама определяется как важнейшая составляющая комплекса маркетинговых коммуникаций и является одной из главнейших частей маркетинга в целом.

На сегодняшний день существует более двух тысяч определений термина «реклама». Само слово образовано от латинского глагола «выкрикивать» и «откликаться». [2]

ФЗ РФ «О рекламе» от 13 марта 2006г. №38 трактует рекламу следующим образом: «Реклама – распространяемая любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц информация, направленная на привлечение внимания к объекту информирования, формирование и поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке».

Из определений рекламы вытекают основные ее черты: реклама выступает оплаченной четко определенным субъектом формой коммуникации; реклама не персонифицирована, то есть не носит индивидуальный характер; имеет одностороннюю направленность от

продавца к покупателю; имеет опосредованный характер; беспристрастна. И если учитывать все черты, то можно сказать, что именно реклама готовит активного, потенциально готового к покупке покупателя. [3]

В области маркетинговых коммуникаций реклама выполняет две важнейшие функции: информативную; напоминающую.

В области же сбыта основополагающая цель – убеждение покупателя.

Любая деятельность, в том числе и рекламная, предполагает наличие объектов и субъектов. К объектам рекламной деятельности относят: товар, средства его индивидуализации, изготовителя, а иногда продавца товара, результаты рекламной деятельности или какое – либо мероприятие, к примеру, концерт, фестиваль, акция или пари. [4]

К субъектам рекламной деятельности относятся производители и распространители рекламы, спонсоры, оптовые и мелко торговые организации, розничная торговля, непосредственно производители товара и услуги, конечные потребители, заказчики и другие заинтересованные лица.

Принципиальная схема рекламного процесса предполагает наличие четырех основополагающих звена маркетинговой коммуникации. [5, 6]



Рисунок 1.1 – Схема рекламного процесса

До последнего времени наблюдается следующая тенденция: активными участниками рекламного процесса являются лишь три звена, поэтому потребителю отводится пассивная роль. Сегодня ситуация меняется, а значит, потребитель становится активным участником, а зачастую и инициатором рекламного процесса.

Таким образом, можно сделать вывод, что реклама в современных условиях является незаменимым элементом комплекса маркетинга. Реклама сегодня – развивающаяся форма коммуникаций в маркетинге, а значит, представляет большой интерес для ее изучения. Благодаря большому спектру выполняемых в рамках маркетинга задач, следует предположить, что данный элемент маркетинговых коммуникаций со временем будет только набирать популярность, а его развитие будет неизменно способствовать развитию маркетинга в условиях рыночной экономики.

Список используемых источников:

1. Котлер, Ф. Основы Маркетинга / Ф.Котлер. – М.: Вильямс, 2006. – 656 с. ISBN 5 – 8275 – 0010 – 0.
2. Катаев, А. В. Маркетинговые коммуникации в местах продаж: современные тренды / Катаев Андрей Владимирович, Жихарева Ю. О. // Маркетинговые коммуникации, 2014. – № 2. – С. 66 – 72.

3. Красюк И.Н. Маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс] / Красюк И.Н.–ИНФРА–М, 2012. <http://znanium.com/> (Дата обращения:12.04.15).
4. Ольков, А. С. Повышение эффективности маркетинговых коммуникаций / А. С. Ольков // Маркетинг, 2012. – № 3 (124). – С. 53 – 65. – Библиогр.: с. 65 (30 назв.).
5. Виноградов, В. Маркетинговые коммуникации сегодня и завтра / Владимир Виноградов // Рекламодатель: теория и практика, 2014.–№ 2.–С.8–10.
6. Калиева О. М. , Разумова М. С. , Марченко В. Н. Маркетинг: учебное пособие / О.М.Калиева, М.С.Разумова, В.Н.Марченко – М – во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф.образования "Оренбург. гос. ун – т".–Оренбург: Университет, 2012. – 234.
7. Тимофеев Д.Н. Внедрение информационных маркетинговых систем в промышленных компаниях // Тимофеев Д.Н. // Вестник экономической интеграции. 2009. № 1. С. 102 - 107.

© Е.Г. Кашенко
© Столярова Н. В.
© Игнатова М. В.

УДК 339

И.С.Юдина

аспирант 1 курса направления подготовки
08.00.00 Экономические науки

Московский государственный университет дизайна и технологии

М.А.Кирбякова

к.э.н., доцент

Московский государственный университет дизайна и технологии
г. Москва, Российская Федерация

МОДЕЛИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ САЛОНА ОБУВИ KAPRICCI

Направленность рыночной экономики на более полное удовлетворение потребностей покупателей обусловила необходимость повышения эффективности сбытовой деятельности организации, значение которой постоянно возрастает.

Торгово - технологический процесс в розничных торговых предприятиях представляет собой комплекс взаимосвязанных торговых (коммерческих) и технологических операций и являющихся завершающей стадией всего торгово - технологического процесса товароведения.

Структура торгово - технологического процесса, последовательность выполнения различных операций зависят от степени хозяйственной самостоятельности салона, применяемого метода продажи товаров, типа, размера магазина и других факторов.

В основу организации торгово - технологических процессов положены товарные потоки, в отличие от логистики, которая, кроме того, оптимизирует финансовые и информационные потоки и затрагивает несколько звеньев процесса товародвижения.

Под *товарным потоком* в салоне понимается движение товаров от момента их поступления в салон до вручения проданного товара конечному потребителю [5].

Поэтому наиболее ответственную часть торгово - технологического процесса в салоне составляют операции непосредственного обслуживания покупателей.

К стандартным операциям обслуживания покупателей можно отнести:

- встреча покупателя;
- предложение товаров;
- отбор товаров покупателями;
- расчет за отобранные товары;
- оказание покупателям дополнительных услуг, возможны и другие варианты обслуживания покупателей, как правило, каждая организация устанавливает свои стандарты.

На этой стадии торгово - технологического процесса между покупателями и персоналом салона возникают межличностные психологические контакты, которые отражают сложные экономические отношения, связанные с куплей - продажей товаров. В связи с этим, в салоне желательно создать все условия для беспрепятственного ознакомления покупателя с предлагаемым ассортиментом товаров, для удобной отборки им товаров и т.д., что создаст благоприятную атмосферу для совершения покупки.

При решении многих экономических задач бывает полезной интерпретация деятельности экономической системы как системы массового обслуживания (далее – СМО), т.е. системы в которой с одной стороны, постоянно возникают запросы на выполнение каких либо работ или услуг, а с другой – происходит постоянное удовлетворение этих запросов [1, 95]. Функционирование салона обуви как системы, а также конкретно операция по обслуживанию покупателей относится к СМО.

СИСТЕМА МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

СМО – это система, предназначенная для многоразового использования при решении однотипных задач, а возникающие при этом процессы получили название *процессы обслуживания*. Примерами таких систем являются телефонные системы, ремонтные мастерские, вычислительные комплексы, билетные кассы, магазины, парикмахерские и т.п.

СМО классифицируются по разным признакам:

1. По числу каналов обслуживания СМО делятся на одноканальные и многоканальными;
2. В зависимости от условий ожидания требованием начала обслуживания разливают СМО с потерями (отказами) и СМО с ожиданием.
3. По дисциплине обслуживания СМО делятся на системы с приоритетом в обслуживании и на системы без приоритета в обслуживании.
4. СМО могут быть однофазными и многофазными. В однофазных системах требования обслуживаются каналами одного типа (например, рабочими одной профессии) без передачи их от одного канала к другому, в многофазных системах такие передачи возможны.
5. По месту нахождения источника требований СМО делятся на разомкнутые (когда источник требования находится вне системы) и замкнутые (когда источник находится в самой системе) [1, 96].

Каждая СМО состоит из определенного числа обслуживающих единиц (приборов, устройств, пунктов, станций), которые называют *каналами обслуживания*. Каналами могут быть линии связи, рабочие точки, вычислительные машины, продавцы и др. По числу

каналов СМО подразделяют на одноканальные и многоканальные. На вход в СМО поступает поток требований на обслуживание. Такими требованиями могут быть: поломки в оборудовании, готовые к упаковке изделия, телефонные вызовы, прибывающие в аэропорт самолеты, так же могут выступать в качестве требований клиенты и пациенты. Требования (заявки) поступают в СМО не регулярно, а случайно, образуя случайный поток требований. Обслуживание заявок продолжается какое – то случайное время. Такой случайный характер потока заявок и времени обслуживания приводит к тому, что СМО оказывается загруженной неравномерно. Образовываются периоды времени, когда скапливается большое количество заявок, тогда они либо становятся в очередь, либо покидают СМО необслуженными. А в другие периоды система работает с недогрузкой или простаивает.

Предметом теории массового обслуживания является построение моделей, связывающих заданные условия работы СМО (число каналов, их производительность, характер потока заявок и т.п.) с показателем эффективности СМО, описывающими ее способность справляться с потоком заявок [4].

Технику оценки параметров выходной (зависимой) переменной модели, когда несколько или все её входные (независимые) переменные точно не определены представляет собой *имитационное моделирование*.

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Разновидностью имитационного моделирования является метод Монте - Карло. Он представляет собой численные методы решения математических задач при помощи моделирования случайных величин. Название «Монте - Карло» произошло от города «Монте - Карло», известного своими казино, т.к. простейшим прибором для генерирования случайных чисел служит игральная рулетка.

Статистические испытания по методу Монте - Карло представляют собой простейшее имитационное моделирование при полном отсутствии каких - либо правил поведения.

Прибегать к имитационному моделированию системы обслуживания покупателей можно в случаях планирования открытия новой торговой точки или же при неэффективности существующей системы, которую необходимо скорректировать. Построим модель системы сбытовой деятельности салона обуви «Kartiss». Модель одноканальной однофазной системы и многоканальной системы с ожиданием строилась с помощью программного комплекса системы моделирования общего назначения, который позволяет решать задачи теории систем массового обслуживания.

Для того чтобы построить модель имитационного моделирования нужно произвести расчет посещаемости салона обуви, результаты расчета представлены в табл. 1. Если уже существует сеть салонов и необходимо открыть новую торговую точку, то примерную посещаемость можно рассчитать исходя из средних данных существующих точек. При моделировании важно учесть где планируется открывать новую торговую точку, т.е. это будет отдельно стоящее здание или она будет расположена в торговом центре, в котором посещаемость за день больше. В различные сезоны посещаемость разная, что так же необходимо учесть при расчете. В табл. 1 и на рис. 1 показано, что перед наступлением и в начале нового сезона посещаемость салона обуви увеличивается.

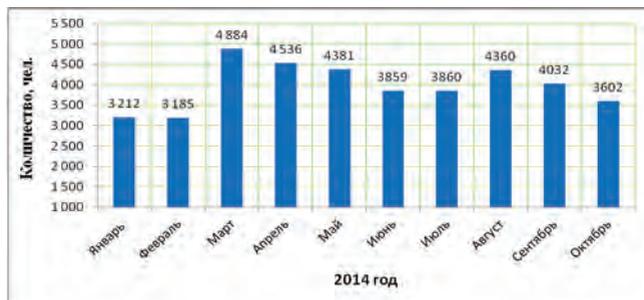
Начало сезона для обуви:

- зимний сезон начинается с 1 ноября;
- весенний – с 1 апреля;
- летний – с 1 июня;
- осенний – с 1 сентября [2, п. 2 ст. 19].

Таблица 1 - Посещаемость салона обуви за 2014 и 2015 годы.

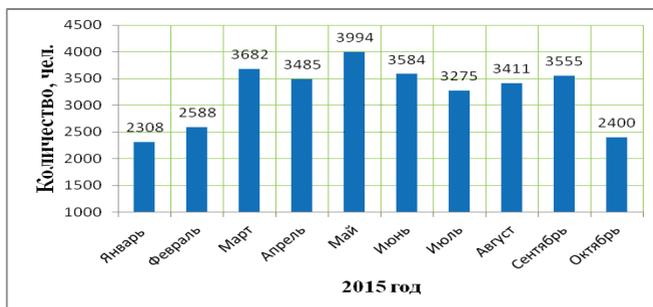
№ п / п	Месяц	Количество человек		Прирост / падение к предыдущему году, %
		2014 год	2015 год	
1	2	3	4	5
1	Январь	3 212	2308	72
2	Февраль	3 185	2588	81
3	Март	4 884	3682	75
4	Апрель	4 536	3485	77
5	Май	4381	3994	91
6	Июнь	3859	3584	93
7	Июль	3860	3275	85
8	Август	4360	3411	78
9	Сентябрь	4032	3555	88
10	Октябрь	3602	2400	67

Источник информации: таблица составлена авторами по данным информационно – аналитической системы RStatView 3.0. салона обуви в г. Москва



Источник информации: построен авторами по данным табл. 1.

Рисунок 1. Посещаемость салона обуви за 2014 год.



Источник информации: построен авторами по данным табл. 1.

Рисунок 2. Посещаемость салона обуви за 2015 год.

Снижение посещаемости салона обуви в 2015 году вызвано снижением индивидуальных доходов населения, в результате чего падает покупательская способность, а также конкурентоспособность как отдельной организации, так и целой отрасли, в целом,

снижается. За январь - октябрь 2015 года номинальные начисления заработной платы, по оценке Ростата, составила 33094 рубля (прирост относительно прошлого года 5,1%), реальная заработная плата относительно аналогичного периода прошлого года снизилась на 9,3 процента [3, 42].

Следующим шагом является расчет средней посещаемости салона в час. На основании информации, полученной авторами из данных информационно – аналитической системы RStatView 3.0. салона обуви в г. Москва, а именно отчету по посещаемости салона обуви в час. За основу расчетов был взят временной отрезок равный календарной неделе. Проведением средних арифметических расчетов было получено среднее значение посещаемости салона обуви в 2014 году равным 10 посетителям в час.

При изучении одноканальной однофазной системы было установлено:

В салон обуви с одним продавцом приходят покупатели с интенсивностью $\lambda = 10$ человек в час, время обслуживания одного покупателя составляет 10 минут, в обоих случаях предполагается простейший поток вероятностного распределения. Необходимо построить модель данной системы и найти основные ее параметры: среднее время ожидания в очереди, среднее время обслуживания, коэффициент загрузки продавца за двенадцатичасовой часовой рабочий день (720 минут). За единицу времени примем одну минуту. Среднее время прихода покупателей в магазин $t = 60 / 10 = 6$ мин. Этих данных достаточно для построения модели. После чего запускаем полученную модель и в программном окне выводятся результаты моделирования (табл. 2.).

**Таблица 2 - Результаты моделирования
одноканальной однофазной системе.**

START TIME	END TIME	BLOCK S	FACILITIES	STORAGES
0.000	720.000	9	1	0

NAME	VALUE
QUEUE_CUST	10000.000

SALE	10001.000
------	-----------

ABEL	LOC	BLOCK TYPE	ENTRY COUNT	CURRENT COUNT	RETRY
	1	GENERATE	110	0	0
	2	QUEUE	110	33	0
	3	SEIZE	77	0	0
	4	DEPART	77	0	0
	5	ADVANCE	77	1	0
	6	RELEASE	76	0	0
	7	TERMINATE	76	0	0
	8	GENERATE	1	0	0
	9	TERMINATE	1	0	0

FACILITY	ENTRIES	UTIL.	AVE.TIME	AVAIL.	OWNER	PEN D	INTER	RETRY	DELAY
SALE	77	0.998	9.329	1	78	0	0	0	33

QUEUE	MAX	CONT.	ENTR Y	ENTR Y (0)	AVE.CONT.	AVE.TIME	AVE.(- 0)	RETRY
QUEUE_CUS T	35	33	110	3	18.887	123.622	127.088	0

FEC	XN	FRI	3DT	ASSEM	CURRENT	NEXT	PARAMETER	VALUE
	112	0	722.282	112	0	1		
	78	0	723.093	78	5	6		
	113	0	1440.000	113	0	8		

*Источник информации:
Результаты, полученные авторами.*

Обозначения и интерпретация к результатам:

START TIME – модальное время начала моделирования;

END TIME – модальное время окончания моделирования;

BLOCKS– число блоков в модели;

FACILITIES– количество устройств в модели;

STORAGES– количество накопителей.

В данной модели начальное время равно 0, конечное время равно 720 единиц модального времени, число блоков в модели равно 9, число устройств 1, накопителей нет (используются для многоканальных устройств).

NAME – имя объекта модели

VALUE– значение объекта модели (для анализа результатов эта информация мало интересна).

BLOCK TYPE – блоки модели;

ENTRY COUNT – количество транзактов, прошедших через каждый блок [1, 209 - 214].

В моделированной системе за 720 единиц модального времени через все блоки первой части модели прошло 76 транзактов, то есть 76 покупателей было обслужено за один день.

Информация о параметрах устройств и очередях указана в табл. 3.

Таблица 3 - Информация о параметрах устройств и очередях.

№ п / п	Параметр	Обозначение
1	2	3
Для устройств		
1	Номер или имя устройства	FACILITY
2	Число вошедших транзактов	ENTRIES
3	Коэффициент использования	UTIL
4	Среднее время пребывания транзакта в устройстве	AVE. TIME
Для очередей		
5	Номер или имя очереди	QUEUE
6	Максимальная длина очереди	MAX
7	Общее число входов	ENTRY
8	Средняя длина очереди	AVE. CONT.
9	Среднее время пребывания транзактов в очереди	AVE. TIME

Источник информации: Гармаи А.Н., Орлова И.В., Концевая Н.В. и др.

Экономико - математические методы в примерах и задачах.

В результате моделирования работы салона обуви по данным 2014 года с одним каналом распределения получили:

- Число обслуженных покупателей = 76;
- Коэффициент загрузки продавца в течение рабочего дня = 0,998;
- Среднее время обслуживания = 9,329 минуты;
- Среднее время ожидания в очереди = 123,622 минуты;
- Средняя длина очереди = 18,887;
- Максимальная длина очереди = 35.

В салоне обуви с одноканальным распределением продукции покупатели в среднем ожидают в очереди 2 часа 4 минуты мин, а обслуживаются — 9 мин. Такие показатели категорически недопустимы, поэтому возникает необходимость в моделировании многоканальной системы распределения, а именно с двумя продавцами – консультантами.

При составлении модели необходимо сразу указать количество каналов и дать имя многоканальному элементу для его идентификации в модели. Назовем элемент QUEUE GUST, а продавца как SALE. После составления модели запускаем ее на выполнение (меню Command — Create Simulation) и получаем следующий результат в окне REPORT (табл. 4).

Таблица 4 - Результаты моделирования по многоканальной системе.

START TIME	END TIME	BLOCKS	FACILITIES	STORAGES
0.000	720.000	9	1	0

NAME	VALUE
CUST	10000.000
QUEUE_CUST	10001.000

LABEL	LOC	BLOCK TYPE	ENTRY COUNT	CURRENT COUNT	RETRY
	1	GENERATE	124	0	0
	2	QUEUE	124	14	0
	3	ENTER	110	0	0
	4	DEPART	110	0	0
	5	ADVANCE	110	2	0
	6	LEAVE	108	0	0
	7	TERMINATE	108	0	0
	8	GENERATE	1	0	0
	9	TERMINATE	1	0	0

QUEUE	MAX	CONT.	ENTRY	ENTRY(0)	AVE.CONT.	AVE.TIME	AVE.(-0)	RETRY
QUEUE_CUST	21	14	124	4	11.701	67.941	70.206	0

STORAGE	CAP.	REM.	MIN.	MAX.	ENTRIES.	AVL.	AVE.C	UTIL.	RETRY	DELAY
CUST	2	0	0	2	110	1	1.965	0.982	0	14

FEC	XN	PRI	3DT	ASSEM	CURRENT	NEXT	PARAMETER	VALUE
	110	0	720.392	110	5	6		
	126	0	721.395	126	0	1		
	111	0	721.452	111	5	6		
	127	0	1440.000	127	0	8		

Источник информации: Результаты, полученные авторами.

В отчете по моделированию показываются результаты работы каналов, где:

STORAGE — определяет имя или номер многоканального устройства.

CAP. — определяет емкость устройства, заданную оператором STORAGE.

ENTRIES — определяет количество входов за период моделирования.

AVE.C — определяет среднее значение занятой емкости за период моделирования.

UTIL. — определяет коэффициент использования устройств в каналах

В результате моделирования видно, что:

Число обслуженных клиентов за рабочий день = 108;

Среднее время ожидания обслуживания = 68 минут;

Средняя длина очереди = 12 человек;

Средняя загрузка работников салона в течение рабочего дня = 0,982.

Данная модель является неэффективной и противоречит стандартам обслуживания в сети салонов обуви «Kargis».

Построим модель с тремя каналами распределения. Получены следующие результаты:

Число обслуженных клиентов за рабочий день = 113;

Среднее время ожидания обслуживания = 6 минут;

Средняя длина очереди = 1 человек;

Средняя загрузка работников салона в течение рабочего дня = 0,634.

Модель с тремя продавцами - консультантами является наиболее эффективной. Оптимальным временем для адаптации посетителя в салоне будет является примерно 5 минут. Это необходимо, чтобы создать благоприятное впечатление и ощущение комфорта для посетителя, которые достигается прежде всего тем, что посетителю дается возможность осмотреться и освоиться.

На основании данных посещаемости салона обуви в 2015 году получена среднее арифметическое значение посещаемости равным 8 посетителям в час.

В салон обуви с одним продавцом приходят покупатели с интенсивностью $\lambda = 8$ человек в час, время обслуживания одного покупателя составляет 7 минут, в обоих случаях предполагается простейший поток вероятностного распределения. Необходимо построить модель данной системы и найти основные ее параметры: среднее время ожидания в очереди, среднее время обслуживания, коэффициент загрузки продавца за двенадцатичасовой часовой рабочий день (720 минут). За единицу времени примем одну минуту. Среднее время прихода покупателей в магазин $t = 60 / 10 = 6$ мин. Этих данных достаточно для построения модели. После чего запускаем полученную модель и в программном окне выводятся результаты моделирования.

Результаты полученные с одним продавцом - консультантом:

Число обслуженных клиентов за рабочий день = 89;

Среднее время ожидания обслуживания = 38 минут;
Средняя длина очереди = 5 человек;
Средняя загрузка работников салона в течение рабочего дня = 0,945.
Результаты полученные с двумя продавцами - консультантами:
Число обслуженных клиентов за рабочий день = 93;
Среднее время ожидания обслуживания = 4 минуты;
Средняя длина очереди = 1 человек;
Средняя загрузка работников салона в течение рабочего дня = 0,479.

С учетом снижения посещаемости салона обуви в 2015 году модель с двумя каналами обслуживания будет наиболее эффективной.

Таким образом, функционирование организации розничной торговли и выполнение основных функций по движению товаров и услуг до конечного потребителя обеспечивается циклическим выполнением ряда взаимосвязанных и последовательных технологических процессов при оптимальных затратах ресурсов и высокой культуре торгового обслуживания.

Было проведено имитационное моделирование с помощью метода Монте – Карло. Смоделированы три ситуации возможные в салоне обуви, одноканальная однофазная и многоканальная системы обслуживания (с двумя и тремя каналами обслуживания).

Данная методика моделирования каналов обслуживания может быть применена в различных системах массового обслуживания: в банковской сфере, торговле, АТС и др.

Список использованной литературы:

1. Гармаш А.Н., Орлова И.В., Концевая Н.В. и [др]. Экономика - математические методы в примерах и задачах. Вузовский учебник, 2014г., 95 - 96 стр., 209–214 стр.
2. Закон "О защите прав потребителей с изменениями от 18. 07. 2011 (п. 2 ст. 19).
3. Минэкономразвития России. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе - октябре 2015 года, ноябрь 2015 год, 42 стр.URL:<http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/monitoring/2015261106> (дата обращения 28.11.2015, 23:08).
4. Имитационное моделирование системы массового обслуживания. URL: <http://xreferat.com/54/850-1-imitacionnoe-modelirovanie-sistemy-massovogo-obsluzhivaniya.html> (дата обращения 28.11.2015, 23:26).
5. Подготовка непродовольственных товаров к продаже, пути ее улучшения. URL: <http://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=-88517> (дата обращения 28.11.2015, 23:32).

© И.С. Юдина, М.А.Кирбякова, 2015

УДК 336

Е.Г. Козмова, Студентка, Экономический факультет
Северо - Кавказский Федеральный университет, Г. Пятигорск, Российская Федерация

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ (ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Экологизация производства представляет инструмент обеспечения экологической безопасности, интегрирующий социоэкологоэкономические процессы, которые

способствуют эффективному достижению экологических целей и задач в эколого - экономический производственной системе [3, с. 326].

Необходимость наращивания экологического регулирования обоснована тем, что с каждым этапом социально - экономического развития общества интенсифицируется негативное воздействие на окружающую среду. Данная потребность преимущественно важна в сфере промышленного производства, так как именно здесь концентрируется значительная часть загрязнений, выступая в форме своеобразного результата деятельности субъектов производства. Этот неблагоприятный эффект от реализации собственной деятельности промышленными предприятиями распространяется как на конкретную территорию их местонахождения, так и на всю социально - экономическую сферу в целом.

Платежи за загрязнение окружающей среды (ОС) взимаются в России с 1991 года, но их роль как инструмента регулирования воздействия на ОС до сих пор не является эффективной. Платежи за загрязнение в России взимаются повсеместно на регулярной основе со всех природопользователей (юридических и физических лиц), обязанных получать природоохранные разрешения [2, с. 111].

Экономическая составляющая Ставропольского края в значительной степени опосредуется промышленным производством. Соответственно, данная сфера во многом определяет экологическое состояние региона. Так, к основным отраслям промышленности можно отнести: машиностроение; электроэнергетика; пищевая; химическая; лёгкая и др.

Среди вышеперечисленных элементов промышленного производства Ставропольского края, особенно выделяются такие отрасли, как пищевая и химическая промышленность, машиностроение, и отрасль строительных материалов. В среднем на них приходится около 70% общего объема выброса вредных веществ в окружающую среду: оксиды азота, углеводороды, двуокись серы. Крупнейшие объекты, задействованные в данных отраслях, это – ОАО «Пятигорский Мясокомбинат», ОАО «Автоприцеп–КамАЗ», ОАО «Невиномысский Азот» и др.

Целесообразно рассмотреть взаимосвязь между ключевыми элементами, вносящими свою «лепту» в уровень загрязнения окружающей среды Ставропольского края, и источниками устранения данных последствий. Ниже представлены данные о расходах краевого бюджета Ставропольского края на охрану окружающей среды за анализируемый период 2013 - 2015гг., представленные Росстатом.

Таблица 1 – Расходы краевого бюджета Ставропольского края на охрану окружающей среды за 2013–2015гг. (млн. рублей)

2013	2014	2015
109,0	236,2	678,59

Согласно таблице за 2013 - 2015гг. расходы на охрану окружающей среды значительно возросли. Это связано с растущим количеством промышленных производств. Важно отметить, что индекс промышленного производства в Ставропольском крае превысил средний показатель по стране: за восемь месяцев 2015 года составил 108,5% [4]. Следовательно, наблюдается динамика роста расходов на экологизацию за счет роста промышленного производства региона.

Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды активно осуществляется деятельность по устранению негативных последствий в результате функционирования производств, включая проведение целевых программ. Более того, проводится выполнение экологических проектов и мероприятий в Ставропольском крае, в том числе:

- ✓ экологическое просвещение и улучшение деятельности по нормированию воздействия негативных факторов на окружающую среду в Ставропольском крае;
- ✓ утилизация пришедших в негодность и запрещенных к применению пестицидов и минеральных удобрений на территории Ставропольского края;
- ✓ выполнение сводных расчетов загрязнения атмосферного воздуха выбросами от стационарных источников промышленности и автотранспорта;
- ✓ осуществление контрольно - надзорных мероприятий за деятельностью производств, в частности по выявлению нарушений требований законодательства и др.

Перечень инструментов экологизации производственной сферы обширен. Государство определяет приоритетные направления экологической политики, подразумевающие применение тех или иных инструментов, способствующих снижению загрязнения окружающей среды (и, в частности, его трансграничной составляющей) [1, с. 51]

Таким образом, на Ставрополье проводится активная деятельность по экологизации региона. Учитывая расширение промышленной отрасли, как в приумножении промышленных предприятий, так и в разрезе увеличения объемов производства уже функционирующих предприятий, главной целью является обеспечение максимально эффективной природоохранной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Афанесян М.К. Подходы к повышению эффективности инструментов снижения трансграничных загрязнений // Terra Economicus. 2013. Т.11. №1 - 3. С.47 - 51
2. Афанесян М.К. Совершенствование российской системы снижения негативного воздействия производственной сферы на окружающую среду в контексте регулирования трансграничного загрязнения // Terra Economicus. 2011. Т.9. №4 - 3. С.111 - 114
3. Ферару Г.С. Экологический менеджмент: учебник для студентов бакалавриата и магистратуры. – Ростов н / Д: Феникс, 2012. – 528 с.
4. 1777.Ru – информационный ресурс Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.1777.ru/27772-indeks-promyshlennogo-proizvodstva-v-kraye-prevysil-sredniy-pokazatel-po-strane.html>

© Е.Г. Козмова, 2015

УДК 334.7

Е.Г. Кашенко

Доцент кафедры маркетинга, коммерции и рекламы

Е. И. Колбасина студентка

Факультет экономики и управления

ФГБОУ ВО Оренбургский государственный университет

г. Оренбург, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВЫЕ ХОДЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Как известно, цель любой фирмы – получение максимальной прибыли. Для достижения поставленной цели все организации стремятся увеличить объемы продаж выпускаемой продукции и привлечь новых клиентов. Проанализировав работы, некоторых известных маркетологов, нами были выделены следующие маркетинговые ходы, которые помогут каждой фирме увеличить число клиентов и удержать их:

1. Спонсирование мероприятий, запуск сарафанного радио.

Выступая спонсором небольших мероприятий, проводимых в вашем городе, вы получите новых посетителей. Люди с удовольствием расскажут о вашем товаре или услуге своим близким, таким образом, сработает сарафанное радио.

2. Развитие имиджа бренда в интернете.

Важно продвигать товары в интернете, так как с каждым годом все больше покупок осуществляется посредством сети. Это быстро, удобно и недорого. Реклама – это главное средство продвижения товаров и услуг. Естественно, не каждому дано быть рекламщиком. Именно поэтому советуем обратиться в рекламное агентство, грамотные специалисты которого проведут качественную рекламную кампанию. Зачастую потребители обращают внимание на те товары и услуги, предоставляемые в Интернете, которые находятся на первых строках поисковой системы. Также правильно оформленный сайт поможет развить имидж бренда фирмы в сети.

3. Демонстрация продукта или услуги.

Это одна из главных маркетинговых стратегий любой компании. Человек попробует ваш товар, поймет, что он ему нужен и обязательно придет к вам, а не к конкуренту. Для распространения бесплатных пробных образцов определенной продукции используется сэмплинг. Сэмплинг – вид стимулирования сбыта, посредством раздачи пробных образцов товара, миниатюрных упаковок покупателю с целью ознакомления с ним и предоставления возможности его опробовать.

4. Удовлетворение потребностей.

Если клиент, купив товар или воспользовавшись услугой, получит то, что ему было нужно, он обязательно вернется к вам. Постоянные клиенты – залог успеха любого бизнеса.

5. Анализируйте, оптимизируйте.

Никогда не останавливайтесь на достигнутом. Продолжайте внедрять новые идеи, проводить рекламные кампании, чтобы увеличивать прибыль и привлекать новых клиентов.

6. Проводите маркетинговые исследования.

Учитывайте, маркетинговые исследования и анализ рынка важны не только на этапе становления бизнеса, но и для его развития. Маркетинговые исследования включают в себя анализ рынка товаров и услуг, сбыта, рекламы, потребительских свойств, поведения покупателей.

7. Не давайте забыть о себе.

Существуют разные способы удержания клиентов – это создание запоминающего логотипа, поддержание хорошего имиджа, выдача дисконтных карточек, проведение рекламных акций и др. Главное, чтобы они хотели вернуть к вам! [1]

Напоминайте о себе с помощью визиток

Самый простой вариант – раздача визитных карточек. Реклама на телевидении не эффективна, так как люди ее быстро забывают, а вот маленькая креативная визитка, которая помещается в любой кошелек, может пригодиться. Так же авторами было отмечено, что оформляя визитки, некоторые предприниматели не используют вторую сторону, хотя это большая ошибка. Обратная сторона может стать дополнительной рекламной площадкой для ваших товаров и услуг.

Разместите там какое-либо рекламное предложение, например: «Предъявителю визитки предоставляется скидка 3%». Так люди не просто не выбросят ее, а еще и будут постоянно носить с собой.

Запоминающееся название и логотип

Следующий маркетинговый ход – создание запоминающегося логотипа с названием компании. Естественно, поставит еще один вопрос, правильно ли названа ваша компания, магазин или фирма. Существует поговорка «Как яхту назовешь, так она и поплывет». В бизнесе все точно так же. Иногда желание выделиться и доказать свою креативность влечет неприятные последствия.

Название обязательно должно отражать функцию магазина. Какие названия нравятся вам больше: «Magusya», «Оранжевый верблюд», «Mothercare», «Pampolina» или «Детская одежда»? Какие из них говорят о назначении магазина?

Некоторые скажут: «Мы же бренд». Да, бренд – это хорошо, его нужно создавать, но это очень дорогое удовольствие для малого бизнеса. Чтобы раскрутить бренд, необходимы миллионы, а для маленького бутика более эффективным будет название: «Детская одежда».

Неплохой рекламный ход для привлечения максимального количества клиентов – сувениры с логотипом фирмы. Дарите им календари, плакаты, ручки. Для привлечения новых посетителей раздавайте сувенирную продукцию в местах массового скопления людей.

Дисконтная карта – лучший способ удержать клиента

Для солидных и постоянных покупателей стоит изготовить дисконтные карты. Они не только заставляют человека снова купить товар или воспользоваться услугой, но и неплохо привлекают новых посетителей. В другой статье вы узнаете, как получить постоянных клиентов.

Внимание, распродажа!

Немаловажным моментом является организация распродаж. Естественно, не стоит работать в убыток. Перед началом такого мероприятия проводится оценка плюсов и минусов, определяется, настолько это будет выгодным для вас.

Некоторые покупатели уверены, в товаре или предложении со скидкой заранее заложена полная стоимость, что в другом магазине можно найти точно такую вещь, но намного дешевле. Бывает и так, но это не всегда верно. Зачастую на распродажах выставляется устаревший и залежалый товар по минимальной стоимости. Покупатели нуждаются в новинках, поэтому лучше не накапливать старье, а завести новинки.

Распродажа – это отличный повод заявить народу о себе, привлечь внимание новых покупателей и избавиться от ненужно залежалого товара.

Проведение и спонсирование мероприятий

Хороший маркетинговый ход – проведение разных праздников. Конечно, красочные и яркие мероприятия обойдутся в кругленькую сумму, но на организацию небольших праздников с участием ростовых кукол вы потратите немного. Кроме этого можно попробовать привлечь новых посетителей подарками за покупки на большую сумму. К примеру, купив одну вещь вторую можно приобрести со скидкой 50%.

Магазины и компании, которые желают расти и развиваться, делают для потенциальных покупателей анкеты, где они указывают преимущества и недостатки работы фирмы. Это самый простой способ узнать, над чем еще нужно поработать и что делать для увеличения

продаж. Анкета должна быть маленькой на несколько строк, чтобы человек не тратил много времени на ее заполнение. Чтобы люди более активно заполняли анкеты, менеджер объявляет об акции розыгрыша ценного приза.

В последнее время магазины предлагают клиентам оставить в анкетах номер сотового телефона и отправляют СМС - сообщения с информацией о новинках и распродажах. Это хороший рекламный ход, выгодный магазину и очень нравится покупателям.

Таким образом, авторами были рассмотрены некоторые маркетинговые ходы по привлечению клиентов. Конечно, ежедневно маркетологи придумывают новшества, новые способы привлечения клиентов, но рассмотренные выше маркетинговые ходы, несомненно, помогут привлечь внимание покупателей, повысить объем продаж, а следовательно, и увеличить получаемую прибыль [2].

Список используемых источников:

1. Кашенко Е.Г. Особенности инноваций в розничной торговле / Е.Г. Кашенко, В.Н. Марченко // Материалы XI международной научно - практической конференции, Ярославль. - 2008. - 316 - 324.

2. Калиева О.М. Механизм принятия управленческих решений при формировании ассортимента / О.М. Калиева, Е.Г. Кашенко, А.В. Нияскина, М.А. Леонович // Молодой ученый. - 2014. - № 21 (80). - С. 309 - 312.

3. Тимофеев Д.Н. Внедрение информационных маркетинговых систем в промышленных компаниях // Тимофеев Д.Н. // Вестник экономической интеграции. 2009. № 1. С. 102 - 107.

© Е.Г. Кашенко
© Колбасина Е. И.

УДК 338.012

З.В. Колчина

К.э.н., доцент

Институт авиационного строительства и транспорта
Иркутский национальный исследовательский технический университет
Г. Иркутск, Российская Федерация

В.И. Комышан

Магистрант

Факультет информатики, учета и сервиса
Байкальский государственный университет экономики и права
Г. Иркутск, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ АВТОСЕРВИСОМ

Родоначальником теории инновационных процессов стал Й. А. Шумпетер, теорию которых он изложил в работе «Теория экономического развития» (1911 г.). Сам термин

«инновация» трактуется с различных позиций, и при всем многообразии подходов нами «инновация» понимается, как категория, являющаяся основополагающим принципом стратегического менеджмента, направленного на получение экономических и внеэкономических эффектов в результате разработки и внедрения новшества в производственный и общественный процессы [5, с. 20]. Исходя из такого определения, можно сделать вывод: происходящие в компании инновационные механизмы ориентируются как на ее операционную, так и управленческую деятельность, с целью формирования конкурентных преимуществ для борьбы на рынке определенной отрасли.

В последнее время все больший интерес вызывает деление инноваций на открытые и закрытые по теории Г. Чезборо [1]. Он определял парадигму открытых инноваций, как «инновационную политику компании, в которой могут наряду с собственными использоваться и внешние идеи, а также применяться внутренние и внешние способы выхода на рынок со своими более совершенными технологиями» [7]. Так, если автотранспортное строение отчасти использует модель открытых инноваций, то составляющее ее автосервисное направление сегодня полностью строится на этой концепции.

Начиная с 1960 - х гг., автосервисный рынок заполняли потоки инноваций, снижавшие аварийность и повышавшие защищенность водителей: антиблокировочная система тормозов, зоны смятия, подушки безопасности. Поначалу их устанавливали только на дорогих машинах, но постепенно стали оснащать ими большинство автомобилей [2]. И так, за последние полвека инженерные технические решения автозаводов привели к необходимости освоения, ремонта и замены этих новшеств в автосервисах. Среди основных технических внедрений за последние десятилетия можно отметить:

а) замену инжекторными системами карбюраторов для уменьшения выбросов CO_2 путем лучшего управления подачей топлива в цилиндр;

б) использование усовершенствованной *системы изменяемого управления клапанами* для увеличения *экономию топлива в среднем на 10 %*;

в) *уменьшение размеров двигателя* при использовании турбокомпрессоров для уменьшения рабочего объема цилиндров *в среднем на 30 % и снижения выбросов CO_2 – на 25 %*;

г) использование гибридной системы двигателя для *уменьшения потребления топлива на 30 - 40 %* в городских условиях;

д) применение *сжатого природного газа и сжиженного углеводородного газа*, как наиболее экологически чистых видов моторного топлива, что приводит к уменьшению выбросов в десятки раз ниже, чем при сгорании нефтепродуктов. Хотя их стоимость в среднем на 50 % ниже, популярность использования остается низкой: 3,5 % общего парка автомобилей в стране применяют газобаллонное оборудование в силу их дорогостоящего и неудобного хранения, территориальной фрагментарности инфраструктуры поставки и заправки;

е) использование технологий уменьшения веса в современном производстве автомобилей;

ж) применение энергосберегающих шин, отличающихся слабым сопротивлением качения, как *способ сокращения потребления топлива* на транспорте до 3 - 4 % [4];

з) замена специалистов диагностики инфракрасными датчиками и приборами, оснащенными лазерами, для точного измерения параметров деталей и агрегатов автомобилей.

Однако внедрение технических инноваций на рынок не всегда позволяет их адаптировать к нему. Ярким примером является попытка внедрения компанией Michelin новых шин «Системы PAX».

В 1992 г. компания Michelin приступила к предрекающему переворот в мировой шинной индустрии проекту «Система PAX», который основывался на применении технологии runflat («езда на спущенной шине»): даже если такая шина спускала, на ней можно было безо всяких неудобств продолжать движение около 200 км со скоростью 90 км / ч. Такое нововведение обеспечивало бы потребителям удобство и безопасность, а компании – рост прибыли. Но, чтобы воплотить такую идею в жизнь, были необходимы радикальные перестановки в структуре Michelin: если раньше компания выпускала покрышки, изготовители ободов штамповали металлические диски, автопроизводители собирали их в единое колесо, то теперь ей необходимо было следить за производством колеса на всех этапах. Несмотря на огромные технические трудности, в начале 1998 г. эта система была представлена на рынке. Многие автокомпании, такие как Mercedes, Chevrolet, Renault, стали устанавливать новые шины на автомобили. Honda объявила, что с 2005 г. начнет ставить шины PAX на свою самую продаваемую модель Odyssey. Однако многие автосервисные предприятия Honda еще не были оснащены необходимым оборудованием для ремонта таких шин. В конце концов, многие водители были вынуждены покупать новые шины. Учитывая их высокую стоимость, достоинства этой технологии постепенно сокращались. В связи с этим, в суды было подано несколько коллективных исков, и в ноябре 2007 г. Michelin официально объявил о прекращении выпуска этих шин. «Система PAX» не оправдала ожиданий потому, что ее разработчик не придал должного значения проблемам с сервисной сетью, которые были совершенно предсказуемы: не обеспечил необходимым оборудованием, чтобы прикреплять шины к диску и снимать их, инструментами, чтобы настраивать датчики давления, и не обучил сотрудников сервиса новым навыкам. Возможность «переворота в шинной промышленности» была упущена [2].

Еще одной особенностью влияния внедрения технических инноваций в автомобилестроении на деятельность автосервисов является использование более экологических материалов, таких, как алюминий, углепластик и легкие стали, и, как следствие, необходимость полной замены, а не ремонта детали: эти материалы имеют более низкие показатели по ремонтпригодности автомобилей после ДТП при одновременном росте стоимости ремонта, по сравнению с материалами прошлого поколения. При этом запчасти из них имеют высокую стоимость, требуют специальных методов и инструментов для ремонта, иногда и вовсе не подлежат восстановлению. Часто механики не могут произвести термическую обработку материала из-за нарушения его характеристик. Если ранее детали чаще восстанавливали, то теперь приходится менять их полностью. Также можно сказать и о применении электронных систем, направленные на повышение топливной эффективности и безопасности. Хотя они и достигли своей цели, но сделали стоимость ремонта современного автомобиля высокой [3].

С одной стороны, такая позиция удобна и проста для автосервисов: их задача сводится к поиску и замене необходимой детали. Но, с другой стороны, это может сказаться на спросе

со стороны потребителей, пытающихся найти узких специалистов, способных выполнять специфические работы по восстановлению и ремонту автотранспортных средств.

Хотя, в целом, применение технических новшеств сокращает для предприятия трудозатраты при осуществлении диагностики, текущего осмотра (ТО) и технического ремонта (ТР) автомобилей и способствует повышению надежности автотранспортного средства, вследствие чего у потребителя услуг появляется заинтересованность в дальнейшем обслуживании в данном автосервисе, у которого вырастает вероятность расширения потенциальной клиентской базы.

Для снижения трудоемкости осуществляемых работ многие ведущие автосервисы также используют нетехнологические, в том числе организационные, инновации. Ярким примером является, конечно же, внедрение системы менеджмента качества (СМК), которая предполагает внедрение новых методов организации и управления бизнес - процессами предприятия, организацию производства с принципом «без потерь», создание имиджа предприятия на рынке, что обеспечивает формирование его конкурентных преимуществ.

В автомобилестроении основным стандартом является ISO / TS16949 «Системы менеджмента качества. Специальные требования по применению ISO 9001:2008 в организациях, производящих автомобильную продукцию и запасные части к ней». Применение данного стандарта способствует повышению качества производимых работ на всех этапах жизненного цикла продукции. В России процесс освоения международных стандартов еще не реализован во всех автопроизводящих компаниях. Если СМК ОАО «КАМАЗ» уже признана соответствующей требованиям международного стандарта ISO 9001:2008, то многие другие компании, как «Группа ГАЗ», АЗ «Урал», «Автодизель», ПАЗ, еще внедряют СМК на своих производственных площадках [6].

Что касается разработки и реализации СМК в автосервисах, то, в основном, она сводится к применению стандартов организации по:

- управлению (положение о фирменном стиле, о показателях оценки и эффективности деятельности, правила расчета тарифных ставок, перечень профессий работников автосервиса и их разряды и пр.);
- выстраиванию отношений с клиентами (стандарты общения, внешнего вида сотрудников, составление памятки клиенту, порядок рассмотрения жалоб и пр.);
- сервисному циклу (стандарты по каждой стадии цикла обслуживания: приемки, мойки, диагностики, ТО, ТР, контроля качества выполнения работ, выдачи автомобиля и пр.);
- документам сервиса (порядок архивации документов, порядок расчетов с клиентами, планирование заказов и пр.);
- управлению рисками.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что современные инновационные тенденции в сфере управления автосервисом основываются на освоении технических решений, предлагаемых автомобильными заводами, вследствие чего зачастую между ними складываются договорные отношения по обучению персонала и использованию специфического оборудования; на применении организационных инноваций, ориентированных на упрочнение коммуникационной связи «компания – клиент», что эффективно может достигаться за счет формирования и реализации СМК на предприятии.

Список использованной литературы:

1. Chesbrough H. Open Business Models: how to thrive in the new innovation landscape / H. Chesbrough. –Harvard Business Press, 2006, 256 p.
2. Аднер Р. От чего погибают инновации // Вокруг света. – 2012. – №4.
3. В автосервисах не рады новым материалам и системам безопасности автомобилей // За рулем.РФ. – 2013. – 17 сентября / http://www.zr.ru/content/news/575083-v_avtoservisah_ne_rady_novym_materialam_i_sistemam_bezопасnosti_avtomobilej/
4. Колпаков А.Ю., Мартынов А.С., Семикашев В.В. Энергопотребление и энергосбережение на автомобильном транспорте / <http://solex-un.ru/energo/reviews/avtomobilnyy-transport>
5. Колчина З. В. Стратегии инновационного развития в энергетике: монография / З. В. Колчина, Н. Г. Уразова. – Иркутск: Изд-во ИрГТУ, 2012. – 204 с.
6. Смирнов А.А. Инновационные технологии в автомобильном транспорте на базе стандартов ISO: Труды Международного симпозиума «Надежность и качество», 2012 г., т. 1 / <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-tehnologii-v-avtomobilnom-transporte-na-baze-standartov-iso>
7. Чесборо Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / Г. Чесборо. – М. : Поколение. 2007. – 336 с.

© З.В. Колчина, В.И. Комышан, 2015

УДК 34.03

Н.Н.Конюхова

Студентка 1 курса магистратуры, Институт экономики управления и права
Иркутский национальный исследовательский технический университет
г. Иркутск, Российская Федерация

ЗАЩИТА ПРАВ НА КОММЕРЧЕСКУЮ ТАЙНУ

Коммерческая тайна – это конфиденциальная информация, позволяющая ее обладателю увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, занять лидирующее положение на рынке или получить коммерческую выгоду.

Для того, чтобы права обладателя коммерческой тайны защищались, должны быть выполнены следующие условия:

1. Сведения должны иметь действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу своей неизвестности третьим лицам;
2. У третьих лиц не должно быть свободного доступа к данным сведениям на законном основании;
3. Обладателем информации должен быть введен режим коммерческой тайны и приняты меры к охране ее конфиденциальности.

Коммерческой тайной не могут быть

- Идеи, замыслы, сведения, независимо от их коммерческой ценности, если они не облечены в какой-либо материальной форме (документы, образцы и т.д.);
- Любая информация, если ее обладатель не является юридическим лицом или ИП.

Иногда случается, что коммерческая тайна одновременно является патентоспособным секретом производства – ноу - хау – и здесь владельцу информации предстоит нелегкий выбор между раскрытием информации и получением гарантированной защиты своих прав на определенное количество времени либо сохранение информации в тайне бесконечно, но с риском утечки информации. Например, компания Coca - Cola до сих пор держит в секрете часть рецепта своего напитка. Их ноу - хау актуально уже более 120 лет.

Срок охраны коммерческой тайны не ограничен (в отличие, например, от патента) и может длиться до тех пор, пока сохраняется режим конфиденциальности.

Однако режим коммерческой тайны считается установленным только после принятия компанией определенных мер, установленных законодательно:

- 1) определить перечень информации, которая составляет коммерческую тайну;
- 2) ограничить доступ к такой информации, утвердив особый порядок обращения с ней, а также установить контроль за соблюдением такого порядка;
- 3) вести учет лиц, получивших доступ к коммерческой тайне, а также лиц, которым она была передана;
- 4) зафиксировать важность коммерческой информации для компании, а также отрегулировать возможность ее использования работниками на основании трудовых договоров и контрагентами на основании гражданско - правовых договоров;
- 5) отметить все материальные носители (документы), содержащие коммерческую тайну грифом «Коммерческая тайна» с указанием владельца этой информации.

Для того, чтобы обеспечить сохранность конфиденциальной информации (а в случае ее разглашения работником – обеспечить привлечение виновных лиц к ответственности), необходимо включать в трудовой договор специальное положение о защите коммерческой тайны:

Работник обязуется

- 1) не разглашать информацию, составляющую коммерческую тайну, которая будет ему доверена или станет известна в ходе выполнения трудовых функций;
- 2) не передавать третьим лицам и не раскрывать публично сведения, составляющие коммерческую тайну компании, без предварительного согласия руководства;
- 3) сохранять информацию, составляющую коммерческую тайну организаций - контрагентов работодателя;
- 4) выполнять требования всех локально - нормативных актов компании по обеспечению сохранности коммерческой тайны;
- 5) использовать информацию, составляющую коммерческую тайну работодателя, исключительно в целях выполнения трудовой функции в соответствии с настоящим трудовым договором;
- 6) при попытке третьих лиц получить от работника конфиденциальную информацию незамедлительно информировать об этом руководство;
- 7) при увольнении сдать уполномоченному лицу все носители, содержащие коммерческую тайну организации (документы, чертежи, рукописи, магнитные носители, видео - и фотоматериалы, изделия и т.д.), которые находились в распоряжении работника в связи с выполнением им служебных обязанностей. Не оставлять себе копий этой информации.

Уголовным кодексом РФ и Трудовым кодексом РФ предусмотрена ответственность работников, виновных в утечке информации.

Работодатель имеет право на:

- Возмещение причиненного прямого действительного ущерба;
- Применение дисциплинарных мер или увольнение виновного работника.

Итак, для того, чтобы удалось защитить права на коммерческую тайну, информация должна быть определенной, существенной и секретной. Необходимо ввести режим защиты коммерческой тайны в компании и помнить о том, что работник должен быть ознакомлен под роспись со всеми нормативно - правовыми документами компании (положение о защите коммерческой тайны и иные инструкции, приказы, имеющие отношение к коммерческой тайне)

© Н.Н.Конюхова, 2015

УДК 331.108

Е.Ю.Копылова

Студентка 4 курса, ИЭУП, ИРНИТУ
Г. Иркутск, Российская Федерация
e - mail: c12@istu.edu

ЧТО ПОНИМАЕТСЯ ПОД «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ» КОМПАНИИ?

Интеллектуальный капитал в современной экономике все чаще рассматривается как основной источник будущего роста и процветания организации. В связи с этим появилась проблема оценки персонала.

Интеллектуальный капитал можно определить как стоимость нематериальных ценностей компании, которые могут быть использованы ею для получения будущих благ. Интерес к человеческому капиталу возник, когда заметили, что дополнительные конкурентные преимущества фирмы обеспечиваются нематериальными активами.

Большинство исследователей, описывая интеллектуальный капитал, трактуют его как общее количество всех работников организации, тем самым, завышая представление о ценности человеческого капитала. [1]

В конце 1980 - х гг. К.Э. Свейби представил классификацию нематериальных активов и выделил человеческий капитал как совокупность работников, чьи профессиональные компетенции обеспечивают производство совершенно новых продуктов или технические и технологические решения. Только те работники будут по - настоящему ценными для организации, результаты, работы которых позволят ей выйти на качественно новый уровень развития. Если отсутствие работника не оказывает никакого влияния на деятельность организации, то значит его ценность нулевая, и его знания не формируют интеллектуальный капитал компании. Остальные сотрудники осуществляют поддержку деятельности организации, поэтому они относятся к организационному капиталу предприятия.

Для формирования денежной оценки интеллектуального капитала будет актуально разделить его на категории «редкость» и «полезность». Сегодня многие экономисты сходятся во мнении, что истинная стоимость знаний определяется пропорционально доходам, которые они могут сгенерировать. Способность генерировать доход и является критерием полезности данного элемента интеллектуального капитала организации. Редкость знаниям придает невозможность их использования другим компаниям, это обеспечивается путем патентно - правовыми, организационными, техническими и другими барьерами. Эти барьеры выстраиваются в зависимости от двух основных свойств элементов интеллектуального капитала. К данным свойствам относят:

1. способности к отделению от организации (т.е. информация может легко копироваться и распространяться, поэтому неотделимость знаний от организации обеспечивает их редкость);
2. возможность патентно - правовой охраны, что определяет период времени редкости информации.

Ценность человеческого капитала возрастает после нескольких лет инвестирования в обучение работников, далее их отдача максимально высока в период физической и умственной зрелости личности.

Недаром Дж. Гэлбрейт отмечал: «Доллар, вложенный в интеллект человека, часто приносит больший прирост национального дохода, чем доллар, вложенный в железные дороги, плотины, машины и другие капитальные блага. Образование становится высокопроизводительной формой капитальных вложений». [2]

Немалую роль также играет потенциал персонала. Под потенциалом принято понимать таланты, которые будут иметь проявление в будущих функциях сотрудника. То есть фактически мы говорим о некоем прогнозировании того, как его сильные стороны будут работать в будущем на благо организации. И сегодня определение потенциала людей – это главный вопрос, поскольку талант обеспечивает быструю и автоматическую работу, генерацию идей и решений, а также выполнение поставленных задач, без особых усилий. Поэтому сегодня уделяется большое внимание повышению квалификации персонала и его соответствие должности. [3]

Некоторые организации считают обучение своих сотрудников дорогим удовольствием, всегда есть риск, что работник, получив знания, может в скором времени прекратить трудовые отношения. Во избежание этого часто заключается договор между сотрудником и компанией, о том, что после обучения он обязан отработать n - ное количество лет в компании, чтобы потраченные деньги компании оправдались, в случае увольнения или добровольном уходе.

Список литературы:

1. <http://old.creativeconomy.ru/articles/21324/> - Источники формирования интеллектуального капитала, его использование и оценка
2. Гилбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Под ред. акад. Н. Н. Иноземцева. - М.: Прогресс, 1979. - 406 с.
3. Журнал «Управление персоналом» №19(310), октябрь, 2014

© Копылова Е.Ю., 2015

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Аннотация

Наращение глобализационных и интеграционных процессов в экономической жизни, обусловленных формирующимися в настоящее время масштабными геополитическими трансформациями, характеризуется возрастанием роли системы управления рисками (СУР) корпоративных структур (КС). Одной из проблем развития отечественной СУР КС в процессе их трансформации является недостаточно эффективная деятельность по идентификации ключевых рисков, их оценке и непосредственно управлению ими. В целях преодоления этого отставания необходимо, прежде всего, обеспечить соответствие своих систем и методов управления рисками новым стратегическим приоритетам КС.

Ключевые слова: неопределенность, система управления рисками, трансформационные процессы корпоративных структур, ключевые риски, стратегические приоритеты.

Настоящее время, время повышенной неопределенности и, в то же время, усиления конкурентной борьбы, способствует дальнейшему развитию системы управления рисками в процессе интеграционной деятельности корпоративных структур.

Целый ряд политических, экономических, социальных, технологических и экологических факторов свидетельствует о наличии макроэкономических рисков. Совокупные макроэкономические риски несут в себе не только существенные потери в хозяйственной деятельности корпоративных структур, но и новые возможности развития, новые методы и стратегии.

Процесс глобализации способствовал формированию новой сложной и неопределенной среды, в которой риски с далеко идущими последствиями возникают быстро и неожиданно.

Для того чтобы сохранить конкурентоспособность на отечественном и международном рынках, высшим руководством корпоративных структур было пересмотрено отношение к рискам, следствием чего появились новые тенденции развития системы управления рисками в процессе трансформации КС.

В то же время, процесс трансформации интеграционной деятельности корпоративных структур привел к появлению более сложных, непредсказуемых рисков. Новые риски, как правило, сложно идентифицировать, предсказать и оценить, так как расчет синергетического эффекта при оценке такого рода рисков является достаточно проблемным. В то же время потенциальные возможности корпоративных структур в процессе их трансформации на отечественных и зарубежных рынках способствуют решению поставленных задач и поиску альтернативных решений. А такие инструменты интеграции, как слияния, поглощения, реализация активов, масштабный аутсорсинг и перевод в офшор, внедрение новых информационных технологий в рамках КС или организационная реструктуризация, оптимизация цепочки создания стоимости и т. д., явились мощным катализатором перестройки системы управления рисками.

В результате развития системы управления рисками корпоративные структуры:

- внедряют системы наблюдения за обстановкой и раннего предупреждения, планирование сценариев и гибкие схемы готовности к принятию риска;

- разрабатывают схемы поощрения по результатам работы с учетом рисков и оценки квалификации персонала с целью выявления пробелов в его навыках;

- для устранения растущих рисков, связанных с цифровыми технологиями и социальными медиа, корпоративные структуры увеличивают объем работ по аудиту интеллектуальной собственности, брендов и репутации, а также принимают меры для снижения идентифицированных рисков;

- используют методы анализа риска следующего поколения: корпоративные структуры компании внедряют более сложные методы выявления скрытых схем и связей между рисками на основе крупных массивов данных. Наиболее востребованными инструментами стали интегрированные хранилища данных о рисках и системы ключевых показателей риска;

- в связи с существенным увеличением количества неизвестных рисков многие корпоративные структуры уделяют особое внимание повышению организационной устойчивости и планированию действий в непредвиденных обстоятельствах, в результате чего высшее руководство риск - менеджмента расширило перечень используемых ими методов управления рисками, начиная с анализа сценариев и заканчивая стресс - тестированием.

Стремительные перемены в политической и экономической жизни страны требуют принципиально нового подхода к управлению рисками, обеспечивающему стратегическое мышление, основанное на приоритетах риск менеджмента. Высшее руководство корпоративных структур должно более активно осуществлять аудит рисков, особенно в области цифровых технологий в связи с повышенным риском нарушения безопасности киберпространства.

Среди ключевых рисков на макроуровне были заявлены следующие риски:

- неурегулированная экономическая обстановка во всем мире в сочетании с фискальными мерами, призванными ее разрядить, останется ключевым вопросом повестки дня, связанной с корпоративными рисками, поэтому руководители корпоративных структур считают, что экономические и финансовые потрясения в будущем вполне возможны. Вместе с тем, КС могут и не заметить экономического подъема раньше конкурентов и, соответственно, не воспользоваться преимуществами "первопроходца" перед своими конкурентами при освоении отечественного рынка;

- риски социальных или политических перемен, в том числе потенциальные военные конфликты на Ближнем Востоке и обострение социальной напряженности в Европе, вызванное рекордно высоким уровнем безработицы и недовольством мерами жесткой экономии;

- организационная перестройка и реструктуризация, нехватка кадров и повышенные технологические риски — вот лишь некоторые из основных трансформационных рисков;

- нехватка кадров для ключевых направлений. Самые влиятельные корпоративные структуры постоянно проводят оценку своих потребностей в кадрах, как на сегодняшний день, так и на будущее;

- одним из наиболее значимых рисков, как показывает практика, является риск глобализации. Чем глубже и интенсивнее были связи на мировых рынках, тем сильнее корпоративные структуры оказались подвержены рискам. Они становятся уязвимыми для многочисленных политических, экономических, нормативных, коммерческих, социальных и прочих рисков;

- для многих КС основной проблемой остается увеличение и усложнение цепочек поставок. При устранении избыточности среди поставщиков путем рационализации поставок и затрат через управление рисками сторонних поставщиков, могут возникнуть риски, связанные с недостаточным уровнем промежуточных товарных запасов;

- внедрение новых цифровых технологий в различных отраслях привели к появлению целого ряда рисков для отдельных корпоративных структур. Наиболее существенным специфическим риском оказалась неспособность масштабных ИТ - программ обеспечить ожидаемые преимущества;

- угроза безопасности киберпространства, в том числе потенциальная возможность хищения секретной информации и другие компьютерные преступления являются серьезной проблемой на сегодняшний день;

- смещение экономических акцентов с Запада на Восток и нацеленность корпоративных стратегий на извлечение выгоды из этой тенденции также привели к появлению новых взаимосвязей и взаимозависимостей между различными рисками;

- риски воровства интеллектуальной собственности. КС готовы заниматься долгосрочными инвестициями в технологии только тогда, когда они будут уверены в том, что их интеллектуальная собственность защищена;

- появление новых угроз, к которым можно отнести репутационные риски со стороны социальных медиа. Имея определенное влияние на общественность, они способны нанести вред бренду или подорвать репутацию КС;

- риски, возникающие в результате интеграционных взаимодействий и реструктуризации.

Влиятельные КС оценивают риски действия и бездействия, чрезмерной и недостаточной реакции. Анализируя эти риски, ими принимаются оптимальные решения на основе имеющейся информации о потерях и возможностях. При оценке этих комплексных решений, включающих в себя синергетические риски и возможности, ведущие КС применяют аналитические модели данных и инструменты, позволяющие доносить информацию о принимаемых ими решениях, проводить количественную оценку успешности и корректировать выбранную стратегию.

Таким образом, развитие системы управления рисками в процессе трансформации корпоративных структур предполагает обеспечение соответствия своих систем и методов управления рисками новым стратегическим приоритетам. Поиск таких способов управления рисками, которые лучше всего соответствуют ее отрасли, масштабу и стратегии являются одной из основных задач СУР. Применение инструментов, способствующих выявлению связей между рисками, прежде всего, ключевыми; систем наблюдения за обстановкой и раннего предупреждения, обеспечивающих систематический контроль за изменением карты рисков, дает возможность высшему руководству КС профессионально управлять рисками в интересах собственников, менеджмента и потребителей.

Список использованной литературы;

1. Авдошин С.М. Информатизация бизнеса. Управление рисками / С.М.Авдошин, Е.Ю.Песоцкая. – М.:ДМКПресс,2011. - 176с.
2. Качалов Р.М. Управление экономическим риском в российском бизнесе: мониторинг 2005 - 2010 гг. // Рос. Журнал менеджмента. - 2011. - Т. 9, № 1. - С. 127 - 154
3. Плошкин В.В. Оценка и управление рисками на предприятиях; Учебное пособие / В.В. Плошкин. – СтОскол4ТНТ,2014. - 448с.
4. Романов В.С. Бутуханов А.В. Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски. Моделирование и Анализ Безопасности, Риска и Качества в Сложных Системах: Труды Международной Научной Школы МА БРК - 2001, СПб. – НПО "Омега", 2001г.
5. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации; Учебное пособие / Н.А.Рыхтикова. – М.;Форум,2012. – 240с.
6. Тронин С.А. Управление рисками предприятия в современных условиях развития российской экономики / С.А. Тронин, С.А. Коробов ; М - во образования и науки Рос. Федерации, Волж. гуманитар. ин - т (фил.) Гос. образоват. учреждения высш. проф. образования "Волгогр. гос. ун - т", Экон. фак., Каф. финансов и кредита. - Волгоград : Изд - во Волгоградского гос. ун - та, 2010. - 97 с. : ил.

© Корнеев Д.В.

УДК 65.015

**Н.Г.Скuryя,
В.Е.Корьгова,
А.А.Рожкова,**

студентки 4 курса факультета экономики и менеджмента
Уфимский институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова
Научный руководитель: **Е.В.Жилина**
к. э. н., старший преподаватель кафедры экономики и управления
на предприятии торговли и общественного питания
Уфимский институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
Г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В период рыночной экономики движущей силой является купля - продажа товаров и услуг. На данный момент существует множество организаций, которые предлагают не только товары и услуги потенциальным потребителям, но и возможность получения заработка работникам предприятия, от качества работы которых зависит развитие организации.

Любой организации требуется управленец, способный организовать работу персонала, и чем лучше руководитель делает это, тем на больший успех направлена его фирма и тем больше прибыли она получит.

В торговле очень большой объем трудовых операций, связанных с обслуживанием покупателей напрямую, то есть через прямой контакт (порядка 40 - 50%) [1].

Таким образом, воздействуя на потенциальных потребителей напрямую, персонал организации в большей степени создаёт имидж организации в сознании потребителей.

Успех работы любой организации, несомненно, определяется ее персоналом, то есть людьми, работающими в этой организации и тесно связанные с ней.

Персонал и организация действуют как единый организм на пути достижения определенной цели - получение прибыли, вследствие чего руководитель организации старается воздействовать на персонал с помощью взаимосвязанных мер: экономических, организационных, социокультурных и административных, а также воздействовать на формирование характеристик персонала с целью достижения экономической и социальной эффективности организации.

На любом предприятии существует определенная классификация персонала. Работников принято классифицировать следующим образом:

- а) управляющий персонал (руководители, менеджеры, специалисты и т.п.);
- б) оперативно - основной персонал (продавец, продавец – консультант, кассир, мерчандайзер и т.п.);
- в) вспомогательный персонал (уборщики, фасовщики, складские работники, грузчики и т.п.).

Управление персоналом можно осуществлять по следующим этапам: планирование найма персонала, непосредственный найм персонала, отбор подходящих кандидатов, заключение договора о найме, профориентация и адаптация, обучение новому, оценка трудовой деятельности сотрудника, карьера, мотивация персонала и подготовка управляющих кадров для продвижения по службе.

На каждом этапе управления персоналом существуют определенные риски, связанные как с постоянными сотрудниками, так и с новыми. Основными рисками считаются низкая производительность труда, большое количество конфликтов в коллективе, высокая текучесть кадров.

Текучестью кадров называют стихийный процесс прихода и ухода работников предприятия. Она измеряется отношением числа уволенных работников и служащих к общей численности работников предприятия за определенный период времени [3].

Рассмотрим данную проблему в таблице 1.

Таблица 1

Численность выбывших работников в Приволжском федеральном округе

	<i>Численность выбывших работников, тыс. чел.</i>		
	<i>2013 год</i>	<i>2014 год</i>	<i>2015 год</i>
Приволжский федеральный округ	536,7	503,6	551,8
Республика Башкортостан	65,1	61,9	63,8
Республика Марий Эл	13,1	11,6	12,8
Республика Мордовия	11,9	12,7	12,6
Республика Татарстан	72,5	69,4	79,2

Удмуртская Республика	30,9	29,9	32,1
Чувашская Республика	16,2	15,3	19,4
Пермский край	49,6	45,3	58,5
Кировская область	22,1	19,2	25,0
Нижегородская область	62,4	55,3	58,6
Оренбургская область	43,3	35,5	37,7
Пензенская область	19,6	17,9	17,5
Самарская область	64,0	64,8	67,5
Саратовская область	44,5	43,6	45,1
Ульяновская область	21,6	21,3	22,0

На примере Приволжского федерального округа мы можем заметить тенденцию увеличения численности выбывших работников, в том числе и в Республике Башкортостан. Анализируя Приволжский федеральный округ в целом в 2013 году видно, что число выбывших работников составляет 536,7 тыс. человек, в 2014 году – 503,6 тыс., в 2015 году этот показатель увеличился до 551,8 тыс. человек. Отдельно по Республике Башкортостан за последний год так же прослеживается увеличение данного показателя с 61,9 тыс. человек в 2014 году до 63,8 тыс. в 2015 [2].

Вследствие этого можно сделать вывод, что с увеличением численности выбывших работников назревает проблема высокой текучести кадров, и только стратегически правильный подход к управлению персоналом поможет её решить.

Руководителям предприятия следует тщательно проводить отбор персонала, уделять внимание его формированию, конкретно указывать, какого именно человека рассматривают на определенную должность, огласить заранее подготовленный список необходимых параметров и качеств, которые требуются от работника.

Часто работники уходят из организации, не успев адаптироваться к ней и освоиться среди уже сложившегося коллектива работников. На наш взгляд, необходимо уделить данному вопросу немного больше внимания, например, поговорить с неформальным лидером или со специалистом по подбору кадров в организации о помощи в адаптации нового работника.

Еще одним важным способом «удержания» сотрудников является правильная мотивация и стимулирование персонала. Не стоит забывать о нематериальной мотивации: различные грамоты, подарки, скидки, акции, хороший социальный пакет и т. д. Также необходимо помнить о личной похвале, которая является стимулом к труду для любого сотрудника организации.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что для формирования положительного имиджа в глазах потребителей, а также благоприятного функционирования и дальнейшего развития предприятия руководству организации необходимо осознать важность грамотного подхода к управлению персоналом. Руководителю необходимо понять, что его подчиненные тоже люди и к ним надо относиться более внимательно. Если кто-то из сотрудников совершает ошибки, то руководитель должен проводить личную беседу, выявлять назревшие проблемы, постараться помочь в их решении. Данный подход может оказаться эффективной

мотивацией для работника, а также новым шагом в стратегическом управлении персоналом.

Список использованной литературы:

1. Информационный портал для специалистов по кадрам и управлению персоналом [сайт]. URL: <http://www.pro-personal.ru>
 2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [сайт]. URL: <http://www.gks.ru>
 3. Энциклопедия Академик [сайт]. URL: <http://dic.academic.ru>
- © Н.Г. Скуря, В.Е. Корытова, А.А. Рожкова, 2015

УДК 658.16

Т.Э.Кохоева, Студентка, 3 курс, направление «Экономика»
Новосибирский государственный архитектурно - строительный университет (Сибстрин)
Г.Новосибирск, Российская Федерация

МЕТОДИКА АФХД В ЦЕЛЯХ РЕОРГАНИЗАЦИИ МУП

Актуальность исследования обусловлена тем, что муниципальные унитарные предприятия (далее МУП) являются объектами государственного предпринимательства. А государство предоставляет муниципальным унитарным предприятиям в пользование имущество, следовательно, заинтересовано в эффективности его использования.

Проведенное исследование позволило нам предложить критерии оценки дальнейшего функционирования и проведения реорганизации.

Принятие решения по реорганизации формируется на основе таких факторов как: количество МУП в регионе, развитость и стабильность региона и наличие дотаций в регионе. А для определения дальнейшего функционирования МУП нужно использовать следующие критерии: социальная значимость и привлекательность МУП для региона и частных инвесторов, финансово - экономическое состояние МУП[1, с.56].

Оценка данных критериев позволит оценить целесообразность реорганизации и выбор форм управления МУП.

Для оценки финансово - экономической деятельности с целью дальнейшего функционирования МУП мы предлагаем использовать следующие показатели: финансовые результаты деятельности, рентабельность продаж и рентабельность основных средств, коэффициент соотношения ДЗ и КЗ.

В таблице 1 представлены данные по 25 МУП г. Новосибирска.

Таблица 1 – Исходные данные для анализа МУП г. Новосибирска [2]

№ п/п	Наименование предприятия	Уставной фонд	Основные средства	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Выручка	Чистая прибыль (убыток)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	МУП «ЖКХ»	1400	2165	3928	1586	10091	(1021)

2	МУП «Энергия»	100	36262	33830	61045	51806	(38067)
3	МУП «ПАТП №5»	100	537	1299	2335	28894	821
4	МУП «Автоперевозчик»	1101	2910	52966	133143	71388	103
5	МУП «Городская канализация - 2»	10900	1451010	75627	48355	177023	(8442)
6	МУП «Институт градостроительного планирования»	100	3961	403	9571	2075	(4940)
7	МУП «Спецавтохозяйство»	10000	114994	34551	69878	187769	(631)
8	МУП «Теплосервис»	41	192073	14356	62403	457056	(17630)
9	МУП «Пассажиртранс наб»	100	1227	2098	2930	26319	(551)
10	МУП «Автосвязь»	100	1348	4621	7833	36049	(203)
11	МУП «КШП №3»	153	1043	854	5468	26509	(1282)
12	МУП «ПТБТ»	100	2019	277	418	6871	(252)
13	МУП «Мир»	399	386	-	78	732,1	(11,2)
14	МУП «Алданские пассажирские перевозки»	2653	0	6	154	2833	(327)
15	МУП «Служба энергохозяйства»	87	423	1770	5596	1834	(980)
16	МУП «Новосибирскпром контракт»	1094	73782	37042	7899	71392	34937
17	МУП «Кадастровое бюро»	100	1531	637	289	7749	140
18	МУП «Горводоканал»	100	5991	7258	14760	106157	2354
19	МУП «Электросеть»	100	90375	7946	7183	72582	449

20	МУП «Орион»	-	625	54	319	4092,4	451,5
21	МУП «РКЦ»	100	1276	1911	4565	12565	243
22	МУП «Новосибирский метрополитен»	102	972	133	194	14832	3097
23	МУП «Квартал»	1009	11155	34278	7457	36677	9725
24	МУП «Знание»	261,4	483,1	224,4	7632,3	6172,4	- 15
25	МУП «Управление заказчика по строительству подземных транспортных сооружений»	3	0	227	379	690	6

Структура МУП по категориям прибыльности представлена в табл. 2.

Таблица 2 – Категории МУП по прибыльности

Категории МУП	Доля, %
Убыточные (убыток менее 1000 тыс.руб.)	16
Малоприбыльные предприятия – чистая прибыль менее 1000 тыс.руб.	28
Убыточные (убыток менее 1000 тыс.руб.)	32
Высокоубыточные (убыток болкк 1000 тыс.руб.)	24
Итого	100

По показателям рентабельность продаж и рентабельность основных средств можно сказать, что 14 МУП из 25, т.е. 56% убыточны. Что касается соотношения ДЗ и КЗ, то только в 6 МУПах ДЗ больше КЗ, а 76% предприятий имеют большие кредиторские задолженности. Это может быть связано с тем, что МУП имеет задолженность по оплате труда и в бюджет по налогам и сборам.

Основная проблема исследуемых МУП состоит в том, что большинство из них неэффективны. Сами МУП также объективно не заинтересованы в повышении эффективности своей работы, ибо это приводит к уменьшению или прекращению бюджетных дотаций.

Наличие убыточных МУП, низкие коэффициенты соотношения ДЗ и КЗ требуют реорганизации и выбора эффективной формы управления [3, с. 151]. Предлагаются следующие формы управления для МУП г. Новосибирска – доверительное управление, управление частными компаниями, акционирование, концессии.

Таким образом, большинство МУП муниципального образования г.Новосибирск необходимо перевести на доверительное управление, часть из них передать на управление частным компаниям. В единичных случаях необходимо воспользоваться такими формами как аренда имущественных комплексов, и концессия. В некоторых случаях возможно

акционирование МУП. Высокоприбыльные МУП целесообразно оставить в категории муниципальных унитарных предприятий.

Список использованной литературы:

1. Васильев А.А. Муниципальное управление. М.:ИИИ, 2009. 124 с.
2. Решение № 71 / 1557 Новосибирской городской Думы от 15.07.2009 г. «Об утверждении положения о Комитете земельных и имущественных отношений Администрации города Новосибирска».
3. Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и муниципальное управление: Учебное пособие. М.: Изд - во «ЭЖМОС», 2011. 308 с.
4. Федеральный закон от 14.11.2002 № 161 - ФЗ «О государственных муниципальных унитарных предприятиях»

© Т.Э.Кохоева, 2015

УДК 657

Г.А. Кочарян

Магистрант

Магистерская программа «Управленческий учет и контроллинг»

Институт управления, экономики и финансов

Казанский (Приволжский) федеральный университет

г. Казань, Российская Федерация

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

Появление комбинации нефинансовой отчетности и финансовой (составленной в соответствии со стандартами МСФО, РСБУ, GAAP) послужило развитию и применению так называемой интегрированной комбинированной отчетности. Такие отчеты описывали не только результаты основной, финансовой, инвестиционной деятельности организации, но и ее цели и стратегию, миссию организации, подходы менеджмента, управление охраной окружающей среды, соответствие правилам техники безопасности и т.п.

Данный прорыв в предоставлении комбинированной развернутой отчетности о деятельности компании вызвал огромный резонанс в современной экономике. Так по информации «Глобальной инициативы по отчетности» (GRI) в 2013 году было опубликовано 1598 отчетов. Европа, Азия и Северная Америка стали лидерами по количеству интегрированных опубликованных отчетностей. США (186 отчетов), Китай (134 отчета) – лидеры среди стран мира по числу компаний, выпустивших интегрированные отчетности о своей деятельности [1].

В Российской Федерации нефинансовые отчетности также получили широкое применение. В отечественном регистре нефинансовых отчетов зарегистрировано 430 отчетов 133 компаний, которые выпущены начиная с 2000 г. Сюда относятся: отчеты по экологической обстановке (ЭО) – 39, отчеты социального характера (СО) – 207, отчеты в

области устойчивого развития (ОУР) – 132, комбинированный отчет (годовой отчет и нефинансовый отчет) – 32, отраслевые отчеты – 20. В РФ с 2000 года формировались экологические отчеты, на смену которым пришли социальные отчеты, которые, в свою очередь, трансформировались в отчеты в области устойчивого развития.

К примеру, широко известная в нефтяной отрасли компания АО «Лукойл» за период 2011–2012 г. и АО «НК «Роснефть» за 2012 г. выпустили отчеты о деятельности в области устойчивого развития, включенные в международную базу отчетов GRI. Данные отчетности описывали такие структурные элементы, как: обращение руководителей организации; общую информацию об организации; разделы, посвященные работе организации в области экологической безопасности, производства и управления персоналом; информация о взаимодействии с заинтересованными сторонами, а также информация об устойчивом развитии в регионах, в которых оперирует организация [2].

Но нефинансовая отчетность, которая дополняет традиционную отчетность организации, не смогла охватить все потребности заинтересованных сторон и обеспечить простое и понятное представление информации. Вследствие чего, можно отметить несколько причин такой ситуации: не разработаны единообразные стандарты нефинансовой отчетности; государственное регулирование нефинансовой отчетности отсутствует; огромное количество различных отчетов, составляемых организацией и трудоемкость их составления.

Рассмотрим практику применения интегрированной отчетности в России на примере интегрированного отчета (далее ИО) за 2011 год Государственной корпорации Росатом АО «Атомэнергопроект», участника «пилотной» программы ИРС, и ее отличительные особенности от традиционных отчетов [3].

В своей интегрированной отчетности компания основывается на 5 основных принципах:

- стратегический фокус, который выражается в ориентации компании на будущее;
- связанность информации;
- реактивность и ориентация на заинтересованных лиц;
- лаконичность, достоверность, существенность, полнота, согласованность и сопоставимость представленной информации.

Рассмотрим, каким образом сформированы данные принципы в отчете ОАО «Атомэнергопроект».

Относительно «стратегического фокуса» и «ориентации на будущее», в Компании четко определена миссия и стратегия достижения поставленных целей. Цели организации подразделяются на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективы. Стратегические задачи построены в виде иерархической структуры, позволяющей точно выделить главные цели и задачи компании.

Что касается принципа «связанность информации», то он также достаточно четко выдерживается в ИО Общества. Содержание ИО построено с представления общих сведений об Организации; выделения миссии и стратегических задач достижения поставленных целей; отражения конкурентных преимуществ Компании; анализа результатов деятельности за два отчетных периода (2010 и 2011 года), а также приведения некоторых ключевых показателей (стоимость чистых активов, производительность труда, уровень использования энергетических ресурсов, динамика инвестиционных потоков и т.д.); отражения системы управления, и заканчивается отчет с представления деятельности

в области устойчивого развития, нормативной базой которой является Руководство по отчетности в области устойчивого развития G3, разработанное GRI.

Принцип «реактивность и ориентация на заинтересованных лиц», заключающийся во взаимодействии с различными группами пользователей (инвесторы, филиалы, органы власти, общественные организации, СМИ и т.д.) также присутствует в ИО, где сформирована таблица, в которой выделены ключевые заинтересованные пользователи, интересующие их вопросы и формы взаимодействия. К примеру, информация об экологической и радиационной безопасности, о развитии регионов, социальных и благотворительных программах, о налогах и занятости интересна органам власти регионов присутствия. В свою очередь, на запросы органов власти Общество проводит мероприятия по общению в рамках тематических встреч, диалогов, организует встречи с представителями региональных властей, а также выпускает публичную отчетность.

Принцип «лаконичность, достоверность, существенность, полнота, согласованность и сопоставимость», смысловой нагрузкой которой является отражения краткой, достоверной и существенной информации, характеризующей способность организации создавать и сохранять ценность в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периоде, также соблюден в годовом ИО Компании.

Таким образом, рассмотрев применение ранее описанных принципов на примере интегрированного отчета Госкорпорации Росатом ОАО «Атомэнергoproект» за 2011 год, следует сделать вывод, что новый вид отчетности даёт более широкое и полное объяснение деятельности, нежели традиционная финансовая и нефинансовая отчетности. Он даёт возможность увидеть зависимость организации от используемых ресурсов, взаимоотношений в организации, определить доступ организации ко всем видам капитала (финансовый, человеческий, социальный, природный) и ее влияние на них.

Результаты исследования способствовали определению следующих выводов:

- а) Интегрированная отчетность позволяет улучшить отношения с инвесторами и другими заинтересованными лицами;
- б) Применение нового формата отчетности способствует увеличению прозрачности и достоверности, предоставляемой информации;
- в) Интегрированная отчетность включает такие показатели, как контроль и управление рисками организации, эффективность использования ресурсов и др.;
- г) Самое существенное преимущество нового формата отчетности – это краткий и интегрированный формат предоставляемой информации в едином отчете.

Тенденция внедрения интегрированного отчета в мировую и российскую практику определили экономическую значимость интегрированного отчета и выделили ряд преимуществ: улучшение отношений с инвесторами; увеличение прозрачности и достоверности, предоставляемой информации; контроль и управление рисками организации; краткий и интегрированный формат предоставляемой информации в едином отчете.

Таким образом, современное представление финансовой отчетности в российской учетной мысли претерпело ряд преобразований, направленных на отражение в отчетности более полной, но при этом краткой и понятной информации, полезной широкому кругу пользователей. Одной из тенденций изменения формы представления финансовой отчетности и стало направление на внедрение интегрированной отчетности в российскую

практику, что является неоспоримо полезной реформой в области развития эффективности отчетности организации.

Список использованной литературы:

1. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов 2008 - 2011 г. // Деловой журнал «Устойчивый бизнес»: сайт - URL: [http:// www.csrjournal.com](http://www.csrjournal.com) / (дата обращения: 20.10.2015)
2. Отчет о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации в 2011 - 2012 годах ОАО «Лукойл» // Официальный сайт АО «Лукойл»: сайт – URL: [http:// www.lukoil.ru / new](http://www.lukoil.ru/new) / (дата обращения: 17.10.2015)
3. Официальный сайт Российской региональной сети по интегрированной отчетности (PPC): сайт – URL: [http:// ir.org.ru](http://ir.org.ru) / (дата обращения: 20.10.2015)

© Г.А. Кочарян, 2015

УДК 339.138

И.В.Круглов

К.э.н., доцент

Экономический факультет

Липецкий государственный технический университет

Г.Липецк, Российская Федерация

ПОДХОДЫ К РЕФОРМИРОВАНИЮ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГА

При переходе экономики России к рынку объективной потребностью машиностроительных предприятий является обоснованность такой системы маркетинга, которая обеспечивала бы реализацию основных его принципов деятельности путем использования потенциала предприятия и рынка, обеспечивающих получение приемлемой величины прибыли.

Маркетинг как многоэлементная система отражает как внутреннюю, так и внешнюю среду функционирования предприятия, которую можно поделить на микро - и макросреду. Первая складывается из действий предприятий - поставщиков материально - сырьевых ресурсов, конкурирующих предприятий, маркетинговых посредников, клиентурных рынков, контактных аудиторий. Вторая - результат действия политических, экономических, демографических и природных факторов хозяйствования, воплощение достижений научно - технического прогресса, культурных особенностей общества [1,с.44].

Приведение в движение системы маркетинга, т.е.разработка мер. основанных на комплексном изучении рынка, и целенаправленное формирование спроса, составляющие стратегию и тактику маркетинга, требуют определения реалистических характеристик условий деятельности предприятия.

В практическом плане основу маркетинга составляет поиск покупателя и выявление его потребностей, постановка перед производством задач по выпуску необходимых для покупателя товаров, налаживание связей, организация распределения, установление цен, развертывание службы сервиса [2, с.117].

Основными принципами, в соответствии с которыми должна организовываться маркетинговая деятельность, являются:

ориентация на долговременный результат маркетинговой деятельности, что имеет особое значение для прогноза производства и рынка;

активное приспособление к требованиям потребителя во взаимосвязи тактики и стратегии;

формирование покупательского спроса путем целенаправленного воздействия на него.

Процесс планирования и реализации маркетинга должен включать три этапа:

1. Работа начинается с анализа ситуации.

2. На этой основе вырабатываются цели и стратегические задачи для их достижения.

3. В заключение определяется комбинация инструментов, позволяющих эффективно реализовать стратегию.

Выбор маркетинговой стратегии предполагает:

во - первых, выявление стратегических целей, связанных с сокращением транзакционных издержек;

во - вторых, цели, достижение которых требующих меньших суммарных производственных и транзакционных издержек;

в - третьих, цели, достижение которых обеспечивало бы прирост уровня конкурентного статуса предприятия.

Стратегии маркетинга, их роль в условиях рынка и предпринимательской деятельности характеризуются, с одной стороны, технологическим возможностями и ресурсами, с другой - степенью деловой активности коллектива.

В принятой маркетинговой стратегии должны четко просматриваться направления характерного воздействия на рынок сбыта со стороны конкретных потребителей продукции.

Здесь могут иметь место две ориентации:

на достижение долгосрочного коммерческого успеха с учетом состояния рынка по реализации основной продукции предприятия;

массовое производство попутных однородных видов продукции с высоким качеством на базе основных технологий.

Что касается формирования стратегии поведения на рынке, то она должна включать определение следующих параметров:

регион на который направлен сбыт, степень дифференциации сбыта;

доля рынка, которую предполагается занять;

группа потребителей, на которую направлен сбыт;

определение связи "продукт - рынок" в качестве основы концепции маркетинга;

базовая ценовая стратегия;

выбор вида стратегии деятельности предприятия;

квалификация и практический опыт персонала, необходимый для успешной конкурентной борьбы.

В соответствии с выбранной стратегией рыночного поведения определяется взаимоувязанная система:

- снабженческо - сбытовой политики;
- производственно - технической и инновационной политики;
- ценовой политики.

Вся деятельность предприятия по осуществлению функций, связанных с реализацией рыночной концепции управления, должна быть сосредоточена в специальном отделе маркетинга. Много зависит от того, насколько организационная структура предприятия в целом отвечает принципам маркетинга.

Приведем одну из возможных схем организации ОАО "Грязинского культиваторного завода", отвечающей принципам маркетинга (табл.1).

Таблица 1

Возможная схема организационной структуры
ОАО "Грязинского культиваторного завода",
отвечающей принципам маркетинга

Директор по маркетингу	Заместитель директора по финансам
Маркетинговые и патентные исследования Цены и ценовая политика Планирование новых товаров Сбыт и товародвижение Организация сервиса Стимулирование сбыта и реклама	Финансовый отдел Бухгалтерия Служба контроля маркетинга

Основная задача проектирования организационных структур управления предприятием на основе маркетинга заключается в создании такого отдела маркетинга, который соответствовал составу и масштабу предприятия, условиям его взаимодействия с внешней средой, а также обеспечивал бы выполнение функций управления исходя из маркетинговой концепции.

Каждое предприятие в реализации маркетинговой концепции управления должно пройти определенные этапы.

Первый этап - хорошо продуманная политика цен.

Второй этап - совершенствование условий рыночной реализации продукции путем информирования потенциального покупателя о возможностях удовлетворения его потребности в продукции.

Третий этап - производство высококачественного товара, удовлетворяющего потребителя.

Осваивая систему маркетинга, любое предприятие подходит к задаче обновления производства и введения новых услуг.

Все это позволит все технические, коммерческие и сбытовые мероприятия, связанные с товаром, рассматривать комплексно, системно, дает возможность регулировать качество и количество выпускаемой продукции при минимальных затратах.

Список использованной литературы:

- 1.Крылова Г.Д., Соколова М.И. Маркетинг: учебник / Г.Д.Крылова,М.И.Соколова. - М.:Магистр,2009. - 493с.
- 2.Панкрухин А.П.Маркетинг: учебник / А.П.Панкрухин. - М.:Омега - Л,2007. - 656с.
©И.В.Круглов, 2015

УДК 336

У.Ю. Крюкова

студентка гр. ГМФ(б) - 22

М.Н. Соломко

к.э.н., доцент кафедры финансов

Экономический факультет

Хабаровский государственный

университет экономики и права

Г. Хабаровск, Российская Федерация

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ БЮДЖЕТНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РФ

В настоящее время в России основным нормативным документом, который регламентирует деятельность органов государственной власти в области прогнозирования, является Федеральный закон № 172 - ФЗ «О стратегическом планировании в РФ» от 28.06.2014г. Данный закон регулирует порядок разработки, корректировки и реализации бюджетного прогнозирования и планирования в РФ [2]. Система бюджетного прогнозирования и планирования на данном этапе находится на стадии развития.

В условиях рыночной экономики использование отечественного опыта в области планирования и прогнозирования достаточно ограничено. В этой связи возникает необходимость рассмотрения зарубежного опыта планирования и прогнозирования. При этом следует понимать, что невозможно перенести и использовать зарубежный опыт без соответствующих корректировок, которые учитывают специфические особенности России.

Традиционно выделяют две основные модели планирования и прогнозирования. В частности, С.Ю. Глазьев и Ю.В. Яковец первую называют англосаксонской, а вторую – индийской [7, с. 118]. Основной чертой англосаксонской модели является бюджетное планирование, а все остальные прогнозы и планы играют вспомогательную роль. Наиболее яркими представителями данной модели являются США, Великобритания, Канада. Вторая модель предполагает наличие строго организованной системы государственных органов планирования и прогнозирования. Их приоритетной деятельностью является разработка планов (прогнозов) развития страны, отдельных регионов и отраслей на различные сроки. Подобную модель используют такие страны, как Индия, Япония, Южная Корея, Китай, Латиноамериканский страны.

Как известно, каждая система имеет свои недостатки и ограничения, именно поэтому считаем целесообразным рассмотреть наиболее ярких стран - представительниц вышеуказанных моделей, и выделить элементы, наиболее подходящие для нашей страны.

Одну из доминирующих позиций в мировой экономике занимают США. В настоящее время определено, что планирование является одним из видов деятельности, постоянно осуществляемой Правительством США. На федеральном уровне в США разработкой бюджетных прогнозов занимается Административно - бюджетное управление. Прогнозы административно - бюджетного управления подчинены задачам по формированию бюджета страны.

На федеральном уровне разработка бюджетных прогнозов проводится в три стадии. Первая стадия – определение будущей политики государства. На втором этапе обсуждение будущего прогноза ведут руководители соответствующих групп и отделов. На третьей стадии идет обсуждение прогноза между специалистами, которые непосредственно участвуют в его разработке [5, с. 464].

Необходимо отметить, что в США не существует специальных федеральных законов, которые координируют деятельность в области планирования и прогнозирования на федеральном и региональном уровнях. Каждый штат самостоятельно формирует органы исполнительной власти, в том числе и органы ответственные за планирование и прогнозирование. Как правило, вопросами социально - экономического прогнозирования в штате занимается экономический блок в органах исполнительной власти.

Существенную роль в сфере прогнозирования в США играют различные университеты. Причем в университетах создаются специальные исследовательские группы по инициативе профессоров. Частично они финансируются за счет университета, но львиную долю средств им приносят продажи построенных ими прогнозов. Услугами таких университетов достаточно часть пользуются органы исполнительной власти страны. Данное сотрудничество осуществляется исключительно на коммерческой основе.

Подобное развитие прогностической отрасли в США породило спрос на высококвалифицированных специалистов в данной отрасли. В свою очередь подобный спрос привел к тому, что ведущие ВУЗы страны осуществляют подготовку соответствующих специалистов.

Опыт США в области прогнозирования содержит как безусловно положительные, перспективные для потенциального внедрения в сферу отечественного прогнозирования аспекты, так и другие, которые не будут способствовать развитию данной отрасли в нашей стране. К первой группе следует отнести: активное привлечение для разработки моделей экономического развития высших учебных заведений, подготовка высококвалифицированных кадров, выстраивание всех отношений между организациями, которые занимаются построением прогнозов и органами государственной власти на коммерческой основе. Также стоит отметить понимание руководством страны и отдельных штатов важности прогнозов социально - экономического развития. Благодаря этому, из бюджетов всех уровней выделяются существенные суммы для финансирования деятельности в области прогнозирования. Ко второй группе относятся нечеткость структурной организации органов прогнозирования на региональном уровне, отсутствие законодательной ответственности за несоответствие прогнозов и реально достигнутых

результатов, отсутствие четкого законодательства в координации деятельности в области прогнозирования между органами исполнительной власти штатов и страны.

Основным документом, который регулирует деятельность органов исполнительной и законодательной власти в Китае в области планирования и прогнозирования, является Конституция КНР. В КНР традиционно разрабатываются пятилетние программы социально - экономического развития, носящие силу законов. На базе принятых программ утверждаются различные подзаконные акты, содержащие конкретные мероприятия по реализации этих программ и достижению заявленных показателей. В настоящее время основным органом в стране, отвечающим за реализацию программ социально - экономического развития, является Государственный комитет по реформированию и развитию [3, с. 304].

В ходе разработки бюджетных прогнозов и программ социально - экономического развития в Китае активно привлекается научное сообщество: Исследовательская группа стратегии устойчивого развития КНР, различные институты Академии общественных наук Китая, крупные университеты страны. Каждая научная организация, как правило, занимается несколькими отдельными направлениями. Большое значение придается вовлечению в процесс прогнозирования научных структур на уровне отдельных провинций и городов.

Сегодня в системе планирования развития народного хозяйства Китая существует три основных направления: программное планирование, планирование по основным объектам и региональное и отраслевое планирование. Так, программное планирование подразумевает составление программы экономического развития по пятилеткам и долгосрочной программы развития. В Китае этот вид планирования предусматривает составление комплексной стратегической программы развития народного хозяйства, которая должна играть направляющую роль для всех остальных планов [4, с. 448].

Порядок составления всех видов долгосрочных и среднесрочных планов также должен исходить из требования «управлять государством на основе закона». В Китае определено пять этапов при составлении пятилетних планов:

1. Составление программы.
2. Составление плана по основным объектам.
3. Составление отраслевых программ.
4. Составление региональных программ.
5. Исправления во всех видах программ.

Положительные результаты, достигнутые экономикой КНР в последние десятилетия, свидетельствуют о верно выбранной политике в экономической и социальной сфере. Активное использование прогнозирования и планирования в качестве инструмента регулирования экономики приносит положительные результаты. Следует отметить относительно безболезненный переход от командной экономики к рыночной. В этой связи следует отметить, насколько ценен для современной России опыт реформ в Китае, в виду сходной задачи перехода к рыночной экономике, и насколько важно адаптировать данный опыт в виду успешного экономического развития Китая на сегодняшний день.

Подводя итоги, следует выделить ряд ключевых моментов. В качестве примера можно привести бурное развитие экономики Китая в наши дни. В Китае есть специальные органы планирования и прогнозирования, которые наделены обширными полномочиями и имеют

достаточные финансовые ресурсы. В современных условиях представляется целесообразным использование опыта этой страны для формирования новой организационной структуры органов планирования и прогнозирования в России. Несомненными атрибутами современной системы органов планирования и прогнозирования как на региональном уровне, так и на федеральном должны стать: строгая организационная структура; широкий круг полномочий соответствующих органов; четкое законодательное определение прав, обязанностей и ответственности, а также надлежащие финансирование.

Практически все зарубежные страны, в которых существенное внимание уделяется бюджетному прогнозированию и планированию, активно привлекают различные научные организации, университеты. Лидерство в этом аспекте принадлежит США. Все взаимоотношения между государством и подобными организациями выстраиваются на экономической основе. Данное обстоятельство приносит два положительных момента. Во - первых, государству нет необходимости содержать большой штат прогнозистов. Тендеры и конкурсы, проводимые государством между организациями, занимающимися построением прогнозов, позволяет существенно экономить финансовые ресурсы. Во - вторых, государство стимулирует развитие такой отрасли, как прогнозирование. А конкуренция является лучшим инструментом для этого. В итоге государство выигрывает не только в экономическом плане, но и получает высококачественные прогнозы. Большой проблемой для России является фактическое отсутствие прогностической отрасли. В этой связи государству необходимо искусственно стимулировать её возникновение.

Ни один прогноз, ни один план не может быть построен без наличия необходимой, достоверной статистической информации. Одним из направлений реформирования сложившейся системы планирования и прогнозирования должно стать совершенствование деятельности органов государственной статистики, повышение их статуса, расширение полномочий [6, с. 296]. Хорошим примером может служить опыт Китая.

Таким образом, зарубежный опыт в области бюджетного планирования и прогнозирования может быть весьма полезен в процессе реформирования сложившейся в России системы планирования и прогнозирования.

Список использованной литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.98 № 145 - ФЗ (в ред. от 03.11.2015).
2. О стратегическом планировании в РФ: Федеральный закон от 28 июня 2014г № 172 - ФЗ // Российская газета. 2014. 3 июля.
3. Парсаданов Г. А., Егоров В. В. Прогнозирование национальной экономики; Высшая школа - Москва, 2012. - 304 с.
4. Показатели эффективности в условиях перспективного финансового планирования / под ред. Л.Е. Бабашкина. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 448 с.
5. Попова О. В. Политический анализ и прогнозирование; Аспект Пресс - , 2011. - 464 с.
6. Просветов Г. И. Прогнозирование и планирование. Задачи и решения; Альфа - Пресс - , 2011. - 296 с.
7. Чиненов М. В., Семibrатов В. С. Бюджетное планирование и прогнозирование; Де - По - Москва, 2012. - 118 с.

© У.Ю. Крюкова, М.Н. Соломко, 2015

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

В России для обеспечения государственных и муниципальных нужд расходуется большой объём финансовых ресурсов. Основной задачей удовлетворения данных потребностей остается увеличение эффективности использования финансовых ресурсов и переход к режиму жесткой экономии средств бюджета. Экономика России на современном этапе развития напрямую взаимосвязана с контрактной системой в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд, через которую ежегодно направляется в бюджет страны более 10 трлн.р. Именно поэтому в настоящее время все большую актуальность приобретает вопрос контроля за эффективностью расходования бюджетных средств и достижения поставленных целей закупок. Стратегия развития бюджетной политики сегодня сосредоточена на поиск решений, которые оптимизируют и экономят траты бюджета России.

Законодательство, которое регулирует данную сферу, прошло длительный период развития. В течение данного периода совершенствовались процедуры контроля за эффективностью расходования бюджетных средств на оплату обязательств, возникших на основании заключенных государственных контрактов. Так, например, в 2010 г. законом «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» были внесены поправки в действующий на момент 2010 года Федеральный закон № 94 - фз, касающиеся расширения мер административной ответственности за нарушения соответствующего законодательства, а также обеспечивающие интеграцию существующих официальных федеральных, региональных и муниципальных информационных ресурсов в единый общероссийский официальный интернет - ресурс, который содержит сводную информацию о закупках, осуществляемых от имени Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, в том числе информацию о заключенных по итогам проведения торгов государственных и муниципальных контрактах. Данные меры стали важным шагом в предоставлении новых возможностей правоохранительным и контрольно - надзорным органам для выявления фактов коррупции. Развитию системы контроля способствовало и вступление в силу в 2012 году норм порядка учета бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета, утвержденного приказом Минфина России от 19 сентября 2008 г. № 98н, а также ряда положений порядка санкционирования оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета, утвержденного приказом Минфина России от 1 сентября 2008 г. № 87н. Указанные нормы были направлены на исключение случаев принятия получателями

средств бюджетных обязательств сверх установленных лимитов, упорядочение системы заключенных государственных контрактов, предотвращения случаев заключения государственных контрактов без проведения конкурсных процедур, предусмотренных федеральным законом № 94 - фз.

На сегодняшний день, принятие нового закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который подробно регламентирует процедуры государственных и муниципальных закупок, является следующим большим шагом, направленным не только на тщательное регулирование процесса осуществления закупок, но и на контроль за их законностью, обоснованностью, целесообразностью и эффективностью. Теперь законодательство в целях обеспечения законности составления и исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в рамках расходов, которые связаны с закупками, а также в целях обеспечения достоверности учета таких расходов вводит в систему контроля за государственными закупками органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля.

По закону о контрактной системе принцип эффективности заключается в достижении заданных результатов обеспечения государственных и муниципальных нужд государственными органами, органами управления государственными внебюджетными фондами, муниципальными органами, казенными учреждениями, иными юридическими лицами при планировании и осуществлении закупок.

Деятельность по оценке эффективности осуществления закупок будет осуществляться посредством аудита и мониторинга. Только проверка степени достижения целей осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд, обоснованности закупок и законности их проведения в ходе мониторинга и аудита сможет значительно увеличить эффективность борьбы с нецелевым расходованием средств бюджета. Аудит закупок является новым направлением контроля, которое до 2014 г. контрольно - счетными органами не осуществлялось. Методические рекомендации по проведению аудита в сфере закупок уже разработаны и утверждены Счетной палатой Российской Федерации. В данных рекомендациях есть очень подробная схема с перечнем вопросов аудита и подходов к осуществлению их контроля. Основной акцент при этом сделан на проверку соблюдения процедур закупок.

Другими словами, рекомендации могут дать ответ, как проверять законность, своевременность и результативность (соблюдение условий контракта). Как проверять обоснованность, целесообразность, эффективность, в рекомендациях не рассматривается.

Целесообразность и эффективность являются теми ключевыми словами, отличающими аудит закупок от полномочий других органов, которые осуществляют контроль в сфере закупок.

Если говорить о других контрольных органах, стоит отметить разделение полномочий по осуществлению государственного и муниципального контроля в сфере государственных закупок между целым рядом органов, ранее не задействованных в данной системе контроля. Например, раньше соблюдение законодательства о размещении заказов контролировалось специально уполномоченными органами исполнительной власти разных уровней, Федеральной антимонопольной службой РФ, сейчас в систему контроля включены такие органы как Казначейство РФ, органы государственного и муниципального финансового контроля. Полномочия указанных органов по проведению контроля

разграничены в самом Федеральном законе № 44 - ФЗ. Порядок осуществления данного контроля подетально урегулирован в ст. 99 Федеральном закона № 44 - ФЗ, и в целом, он совпадает с порядком, который установлен в ст. 17 Федеральном закона № 94 - ФЗ.

Очень важной формой контроля может стать общественный контроль, так как именно общественный резонанс, который вызывали многие нарушения порядка организации и проведения государственных и муниципальных закупок, стал действенным толчком на пути к переменам и развитию всей контрактной системы. В отличие от Федеральном закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» закон о контрактной системе устанавливает возможность активного участия общества в осуществлении закупок товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд. Так, ст. 20 Федеральном закона о контрактной системе, которая вступает в силу с 1 января 2016 г., предусматривает возможность проведения обязательного общественного обсуждения закупок [3]. Порядок участия граждан, общественных объединений и объединений юридических лиц в планировании и осуществлении закупок позволяет обеспечить баланс интересов гражданского общества и заказчиков. Вместе с тем основной упор в регулировании процедур общественного участия в процессе планирования и осуществления закупок должен быть сделан на защиту и гарантии прав представителей общества. Закон о контрактной системе наделяет общественные объединения и объединения юридических лиц правом обращения в суд в защиту прав и законных интересов группы лиц при нарушении правил проведения закупки.

Даже то, что граждане упоминаются Федеральным законом, как лица, которые осуществляют общественный контроль, этот же закон не оговорил для них никаких прав по его осуществлению. Но это не препятствует гражданам реализовывать свое законное право на обращение в государственные и муниципальные органы и учреждения, чтобы получать информацию об их деятельности. А вот подавать в суд, в связи с выявлением нечестной закупки смогут только общественные объединения и объединения юридических лиц. Несмотря на большое количество задействованных для осуществления контроля органов, результативность осуществления контроля за эффективностью расходования средств бюджета во многом зависит не только от инструментов и механизмов его реализации, но, а также и от степени взаимодействия органов, которые осуществляют соответствующий вид финансового контроля, с правоохранительными органами в части оперативности их информирования о результатах проведенных проверок и выявленных финансовых правонарушениях [1].

Возникает следующий вопрос: как же оценивать целесообразность и эффективность закупок для государственных и муниципальных нужд, если в законе нет самого понятия этих нужд? В рамках статьи федерального закона, который раскрывает основные понятия, о государственных нуждах не говорится, определяются только их цели. Это вызывает целый ряд вопросов относительно дальнейших процедур обеспечения заказа. Попытки выработки универсального определения государственных (муниципальных) нужд неизбежно приводят авторов к дискуссии о разграничении государственных (муниципальных) и собственных (ведомственных) нужд государственных (муниципальных) заказчиков. Такая дискуссия была вызвана пробелами, которые были допущены в редакции Федерального закона № 94 - ФЗ, и прямо затрагивала вопрос о сфере действия этого закона. Одна группа специалистов склонялась к тому, что у государственных и муниципальных заказчиков могут быть собственные нужды, отличные от государственных (муниципальных) [2]. Другая группа ученых отрицала существование собственных (ведомственных) нужд заказчиков либо относила их к нуждам государственным (муниципальным) [5].

Этот вопрос касается практической реализации процедур заключения контрактов. Ведь постоянный ажиотаж в обществе вызывают случаи закупок для нужд государственных и муниципальных учреждений и органов власти предметов роскоши. К таким закупкам, например, можно отнести дорогие автомобили. Закупки данного вида товаров ставят под сомнение их необходимость для удовлетворения именно нужд государства, а не отдельных чиновников. В аукционной документации устанавливаются требования к необходимому товару, под которые подходят лишь товары определенной категории и стоимости, зачастую, исключая возможность конкурентной борьбы, а значит, нарушая антимонопольное законодательство. Но даже в данной ситуации не всегда есть возможность применить рычаги контроля.

Принимая новый закон, законодатель ввел рычаги, которые, возможно, благотворно повлияют на отнесение того или иного государственного заказа к государственным нуждам и дадут оценку эффективности расходования бюджетных средств. С 1 января 2015 г. вступают в силу положения Федерального закона № 44 - ФЗ, которые регулируют следующие сферы деятельности заказчиков и участников закупки, а именно сильно преобразуется и уточняется порядок планирования закупок, составления и утверждения планов закупок, обоснования закупок (ст. 16, 17, 18 федерального закона № 44 - ФЗ, который диктует, что любая государственная и муниципальная закупка должна быть запланирована). Заказчики должны будут кроме плана - графика утверждать план закупок на срок действия соответствующего закона о бюджете. В планах закупок должны будут определяться цели осуществления закупок, наименование объектов закупки, сроки (периодичность) осуществления закупок, объемы финансового обеспечения, а также некоторые другие сведения (ч. 2 ст. 17 федерального закона № 44 - ФЗ). План закупок будет формироваться в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов Российской Федерации, и утверждаться в течение 10 рабочих дней после доведения до заказчика объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств в соответствии с бюджетным законодательством (ч. 7 ст. 17 Федерального закона № 44 - ФЗ).

Одновременно у заказчиков появится законодательно закреплённая обязанность обосновывать все закупки, которые они будут включать в план закупок, план - график. Необходимо будет доказывать соответствие планируемых закупок целям, которые указаны в ст. 13 Федерального закона № 44 - ФЗ. Федеральный закон №94 - ФЗ тоже предусматривал понятие «обоснование», но использовал его в отношении начальной (максимальной) цены контракта, обоснования допуска или отказа в допуске участника конкурса или открытого аукциона в электронной форме, обоснования причин отклонения котировочных заявок и т. п. Новый Федеральный закон значительно расширил границы подлежащих обоснованию положений, в том числе объект закупки, исходя из необходимости реализации конкретной цели осуществления закупки, способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Еще одной формой реализации принципа эффективности является нормирование в сфере закупок, которое устанавливается ст. 19 Федерального закона о контрактной системе в сфере закупок. В отличие от обоснования понятие «нормирование» вообще не устанавливалось в предыдущем законе. Следовательно, «нормирование в сфере закупок» является понятием новым и представляет собой установление требований к закупаемым заказчиком товарам, работам, услугам и (или) нормативных затрат на обеспечение функций государственных органов, органов управления государственными внебюджетными фондами, муниципальных органов [3]. Возможно, только нормирование может помочь решить проблему закупки предметов роскоши, т. е. таких предметов, потребительские свойства которых превосходят необходимые для решения тех или иных задач и целей

осуществления закупки заказчиком. Отсюда возникает проблема формулирования и законодательного закрепления понятия предмета роскоши, его ценовой категории и определяющих признаков.

Достаточно сложно оценить практический эффект от реализации данных правовых норм, поскольку действуют они совсем недолгое время или еще не введены в действие. Однако уже сейчас понятно, что если подходить комплексно к решению существующих проблем, то начинать нужно с законодательного регулирования понятийного аппарата закона, разработки системы мер ответственности за нарушения при реализации данного аспекта закона. Расширение перечня органов государственной власти, которые обладают контрольными полномочиями в данной сфере, не должно превратиться в дублирование функций, а наоборот должно быть основано на эффективном взаимодействии между ними и нормативном урегулировании на всех уровнях законодательной власти.

Список использованной литературы:

1. Горбунцов М.А. Современная система государственных закупок. Размещение заказов и санкционирование расходов // Бюджетный учет. – 2013. – № 7.
2. Мадьярова А.В. О порядке размещения муниципальных заказов // СПС КонсультантПлюс. Абз. 56.
3. Матевосян С.С. Принцип эффективности при осуществлении закупок товаров (работ, услуг) для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Финанс. право. – 2013. – № 8.
4. Сушко, Е. А. К вопросу о соотношении понятий «государственный заказ» и «государственная закупка» [Текст] / Е. А. Сушко // Актуальные вопросы современной юридической науки : сб. науч. тр. по матер. IV всерос. науч. - практ. конф. молодых ученых, аспирантов и студентов (г. Балаково, 7 декабря 2012 г.) ; Балаковский филиал ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная юридическая академия». — Саратов, 2013. — С. 181–183 (0,2 п.л.).
5. Усков О.Ю. Проблемы гражданской правосубъектности государственных органов и органов местного самоуправления // Журн. рос. права. – 2003. – № 5. – С. 33, 34.

© В.А. Курбатова, 2015

УДК 339.977

С.Ю. Куценко

К.э.н., заведующая отделением,
сельскохозяйственный колледж
сельскохозяйственный институт,
ХГУ им. Н.Ф.Катанова,
Г.Абакан, Российская Федерация

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ

Хакасия, несмотря на небольшую площадь и плотность населения по сравнению с другими регионами Сибири, занимает 6 место во внешнеторговом обороте Сибирского федерального округа. Так, динамика внешнеторгового оборота Республики Хакасия с 1995

по 2013 гт. имеет тенденцию к увеличению, в том числе и за счет экспорта. Экспорт всегда играл огромную роль в экономике Республики Хакасия как источник финансовой базы, экономического роста и регулятор отраслевой структуры. [1, с. 510].

Самыми крупными участниками внешнеэкономической деятельности региона являются предприятия цветной металлургии, так как удельный вес Саяногорского алюминиевого завода во внешнеторговом обороте республики составляет более 80%. На втором месте – акционерное общество «Саянская фольга». Его товарооборот составил 43 млн. долл. США, удельный вес – 9% [2, с.9]. Доля во внешнеторговом обороте Сорского горно - обогатительного комбината, поставляющего в страны дальнего зарубежья молибденовый концентрат, колеблется в пределах от 6 до 2,3 %. Предприятия цветной металлургии обеспечивают значительные поступления в бюджет Республики Хакасия, которые растут вместе с ростом объемов производства и реализации продукции на мировой рынок. То есть внешняя торговля для Хакасии, как и для многих других регионов Сибири является источником финансовой базы. Во внешнеэкономической деятельности региона доля машиностроительной продукции постепенно снижается. Увеличилась доля угольных компаний в вывозе товарной продукции из Хакасии. Более 40% угля из Хакасии вывозится на Дальний Восток, в страны СНГ и дальнего зарубежья. [3, с. 5].

Доля других предприятий во внешнеторговых связях Хакасии весьма незначительна.

Таким образом, в настоящее время в экспорте Хакасии первое место занимает алюминий и алюминиевые изделия. Их доля колеблется от 95 до 89% по различным годам. Уменьшение или увеличение экспорта алюминия, как и в целом всего товарного экспорта из Хакасии кроется и зависит от конъюнктурных колебаний мирового рынка, спроса, предложения на товары, которые занимают доминирующее положение в экспорте республики. С 2003г. по 2014 гт. мировые цены на алюминий стабильно росли и, соответственно экспорт Хакасии также имел тенденцию к росту, обеспечивая поступления в бюджет республики. С 2014 г. на мировом рынке алюминия и изделий из него наблюдаются конъюнктурные колебания.

В импорте Республики Хакасия доминирующее положение занимают поставки сырья для производства алюминия и обожженных анодов (удельный вес 90%). Постепенно и значительно на протяжении последнего десятилетия увеличивается импорт электрических машин и оборудования.

В связи с тем, что товарная структура внешнеторговых операций Республики Хакасия изменилась в сторону доминирования алюминия и сырья для его производства, то изменилась и географическая структура экспорта и импорта Хакасии. Причем на общем фоне уменьшения доли импорта во внешнеторговом обороте наблюдается тенденция к снижению в экспорте доли стран членов СНГ и увеличению их доли в импорте. В географической структуре импорта и экспорта Республики Хакасия имеются существенные различия. Так, в импорте на страны СНГ приходится 81,9%, а в экспорте на эти страны приходится всего 1,1% товарооборота Хакасии.

В географической структуре внешнеторговых связей Республики Хакасия произошло уменьшение общего количества стран, с которыми торгует Хакасия с 57 стран до 50. [3, с. 6]. Основные торговые партнеры из стран дальнего зарубежья: США, Япония, Китай, Турция, Нидерланды, торговля с которыми обеспечила 86,8% стоимостного объема внешнеторгового оборота.

В целом, для развития потенциала региона необходимо учитывать приоритеты развития экономики Республики Хакасия на среднесрочную перспективу, которыми являются:

- повышение конкурентоспособности продукции и технического уровня производства;
- увеличение несырьевого экспорта;
- переток капиталов из сырьевого сектора в обрабатывающие отрасли и увеличение прямых инвестиций;
- обеспечение выхода продукции на внутренний и внешний рынки, при условии учета динамичности мирового рынка.

Список использованной литературы:

1. Внешнеэкономическая деятельность Республики Хакасия в 2007году. Статистический бюллетень. - Абакан: Территориальный орган Федеральной службы Государственной статистики по Республике Хакасия, 2008.

2. Внешнеэкономическая деятельность Республики Хакасия в 2008 году. Статистический бюллетень. - Абакан: Территориальный орган Федеральной службы Государственной статистики по Республике Хакасия, 2009.

3. Социально - экономическое положение Республики Хакасия в сравнении с регионами сибирского федерального округа в 2009 году. Статистический обзор. - Абакан: ЦИИУ Хакасстата, 2010.

4. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2007.: Стат.сб. / Росстат. - М.,2007.

© С.Ю.Куценко, 2015

УДК 005.95

Я. Лаприна

Магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
Г.Новосибирск, Российская Федерация

МЕСТО ПОДБОРА СОТРУДНИКОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Наиболее масштабный и весомый фактор, оказывающий влияние на прибыль компании – это ее человеческие ресурсы. Формирование же кадрового состава – важнейший элемент в системе управления персоналом, при этом многие компании в условиях отсутствия собственных профессиональных и финансовых ресурсов для этого используют услуги рыночных структур, специализирующихся на данном виде деятельности - кадровых агентств [1, с. 14].

В настоящее время вопросы подбора персонала являются первоочередными как для коммерческих организаций, так и для государственных структур. Это связано с тем, что персонал оказывает непосредственное воздействие не только на конечный результат деятельности организации, но также и на ее процесс [2, с. 7].

Персонал - это сотрудники организации, включающая привлеченных работников, а также работающих учредителей. Основными признаками персонала можно назвать:

- наличие трудового договора с работодателем;
- наличие личностных и профессиональных характеристик (профессией, специальностью, квалификацией, компетентностью и др.), которые оказывают воздействие на работу сотрудника на конкретной должности;
- функционирование сотрудника имеет целевую направленность в отношении организации [3, с. 32].

Как считают авторы учебника А.Я. Кибанов и И.Б. Дуракова, управление персоналом - это совокупность принципов, методов, средств целенаправленного воздействия на персонал, обеспечивающих максимальное использование интеллектуальных и физических способностей работников при выполнении трудовых функций для достижения целей организации [4, с. 35].

Также стоит отметить, что Ярошевич Е.А. и Гениберг Т.В. отмечали, что персонал и обучение персонала является одним из ключевых блоков механизма разработки бренд - стратегии компании. Сотрудники формируют «лицо компании», что в дальнейшем выражается в бренде организации, который создает и генерирует прибыль, определяя финансовое состояние экономического субъекта и его потенциал к развитию [5, с. 133].

Сегодня опыт многих всемирно известных фирм, добившихся выдающихся успехов в своей сфере бизнеса, показывает, что успех организации зависит от умения найти людей с нужным складом ума, с нужным отношением к делу, готовых с полной отдачей сил работать для достижения организационных целей. А для того, чтобы связь между основными функциональными направлениями процесса управления персоналом и работой по поиску и отбору персонала для заполнения вакансий, имеющихся в организации, не была декларирована лишь на бумаге, необходима определенная структура службы управления персоналом и действенные технологии и методы совершенствования данной управленческой деятельности.

Для разработки направлений и путей совершенствования процедур системы поиска и отбора кадров предприятий необходимо формирование и применение эффективного инструментария для оценки состояния самой системы. Это позволит выявить слабые стороны действующей системы и определить возможные пути ее совершенствования, необходимость внедрения новшеств. Кроме того, эффективность деятельности по поиску и отбору новых работников зависит от организации данного направления работы во взаимосвязи с другими составляющими системы управления персоналом. Данный подход обеспечит не только применение более четкие параметров и процедур в процессе поиска и отбора кадров, но и повысит уровень адаптации вновь поступаемых сотрудников.

Классическая школа и ее основоположники Тейлор, Файоль, Акофф, придерживались точки зрения, что сотрудники – это лишь «винтики» организации, несущественная часть. Последующие научные школы: человеческих отношений, поведенческая и другие предполагают иные взгляды.

Сегодняшняя обстановка в развитии организаций и их внутренних сред предполагает, что чисто технократический подход к сотрудникам, уже изжил себя, и должен быть преобразован в координально новый, инновационный. При этом критическая необходимость замены этого подхода обоснована, как результатами исследований

теоретиков, ученых, так и представителей практики. Если компания не выработала и не внедрила своего нового эффективного механизма работы с персоналом, то будет нести убытки.

Серьезно вопросами технологии подбора персонала впервые занялись в 40 - х годах в Мэйо, Драккера, Макгрегора.

На мой взгляд, под кадровой политикой может рассматриваться некая стратегическая линия поведения в работе с персоналом предприятия. Кадровая политика – также может быть рассмотрена в качестве целенаправленной деятельности, которая направлена на создание трудовых коллективов, которые могли бы наилучшим образом способствовать совмещению целей и приоритетов предприятий, организаций и его работников.

Список использованной литературы:

1. Разнова Н. Найм как торговая сделка. Как проводится поиск и отбор персонала на предприятиях // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. № 3. С. 45 - 49.
2. Иванникова Н. Н., Кошелев А. Н., Подбор торгового персонала // Управление персоналом. 2006. № 12. С. 89 - 96.
3. Долженкова Ю. Рекрутмент: направления и тенденции // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2009. № 6. С. 36 - 40.
4. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: Учеб.пособие для студентов вузов. - 3 - е изд., перераб и доп. // А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. - М.: Изд - во «Экзамен», 2007. 207 с.
5. Ярошевич Е.А., Гениберг Т.В. Методические аспекты выбора и формирования бренд - стратегии компании на рынке лекарственных препаратов / Актуальные проблемы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: В 7 частях. ОО «Ар - Консалт». Москва, 2014. С.133 - 134.

© Я. Лаприна, 2015

УДК 005

А.Ю. Лосева

студент, направление «Менеджмент»
Бурятский государственный университет
Г.Улан - Удэ, Российская Федерация

РИСК - МЕНЕДЖМЕНТ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА С ПОМОЩЬЮ ИТ - ТЕХНОЛОГИЙ

Термин «риск» является имеет множество трактовок, дадим наиболее полное определение, которое формализовал Альгин А.П.: «Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели»[1, с.33].

В экономике необходимо предвидеть каждый риск, знать его факторы, понимать его поведение, иначе можно понести такие убытки, что будет означать банкротство [2, с.51].

Риск может быть оценен и минимизирован [1, с.12]. Этими функциями занимается риск - менеджмент. Значение его заключается в том, что не нужно отклонять выгодное предложение из - за большого риска. Риск - менеджмент состоит из 5 стадий: идентификация риска; определение источников информации по инвестиционным рискам; поиск параметров и методов оценки рисков; разработка действий снижения рисков; мониторинг рисков.

Банковская деятельность имеет свою специфику, что определяет основные виды банковских рисков: операционный риск, рыночный риск (изменение рыночной стоимости), риск ликвидности, риск потери деловой репутации и кредитный риск. Наиболее значимым и трудно управляемым риском является кредитный.

Кредитный риск – это вероятность возникновения убытков вследствие неоплаты либо просроченной оплаты клиентом собственных финансовых обязательств, т.е. возможность потери финансового актива.

Коммерческий банк сознательно подвергается кредитному риску для получения наибольшей прибыли, что в конечном итоге ведет к специализированному анализу каждого заемщика, по каждому конкретному кредиту. Обычно неуплата долга сводится к физическим лицам, хотя они и берут кредиты на небольшие суммы, но их платежеспособность определить сложнее.

Рассматривая задолженность по кредитам юридических и физических лиц, мы определили процент от общей суммы предоставленных кредитов. Так задолженность юридических лиц составила 47,6%, для физических лиц – 123,3%, а просроченная 2,5% и 7,7% соответственно (по состоянию на 1 января 2015 года). Легко заметить, что произошло ухудшение платежной дисциплины заемщиков (физических лиц), поднялся уровень просроченной задолженности и в декабре составил 15,66% (+2,6%) [3].

Таким образом, необходимо особо контролировать выдачу кредита физическим лицам. Поэтому рассмотрим существующие системы, автоматизирующие анализ оценки кредитного риска в отношении физического лица.

Модуль EGAR E4 Banking предлагает автоматизацию фронт - офиса банка – скоринг (система оценки клиентов) физических лиц с использованием данных макроэкономических показателей по локальному рынку кредитования и параметров кредитных продуктов, но в большей степени только для юридических лиц. Другая система «CrossChecker» Express автоматизирует в большей степени проверку лишь поданных кредитных заявок, что существенно снижает затраты времени. Решение компании SFOUR обеспечивает меры безопасности по выдаче и погашению кредитов: электронная проверка на подлинность документов, веб - камеры для просмотра действий клиента, идентификация клиента через номер мобильного телефона. HR1 - Кредит (Израиль) внедрила новый подход к оценке клиента (заемщика). Используя глубокий анализ голоса, HR1 - Кредит определяет состояние клиента (взволнован, смущен, напряжен и др.). Также HR1 - Кредит определяет объективную платежеспособность заемщика.

Из вышеописанных систем лишь одна имеет инновационный подход. Но не одна из них не рассматривает качественную оценку заемщика, не предусматривает вывода решения самому клиенту, не автоматизирует кредитование полностью.

Таким образом, имеется возможность создать уникальную систему, которая проверяет не просто платежеспособность, но и работает с клиентом. Она должна предлагать пути решения по минимизации риска. Клиенты должны понимать, почему им отказано в кредите, а сотрудник должен видеть, что отказ обоснован. Оценка планируется с использованием математического аппарата, также теории вероятности и внедрении скоринга (в России такая система работает только для юридических лиц). Также будет необходимо связать такую систему с уже внедренными в банке, для проверки подлинности, для определения уникальных характеристик. Такая система позволит увеличить поток клиентов.

Система создается на базе Microsoft Access База данных 2010 года. Использование именно реляционной модели данных позволяет проследить все связи и изменения каждого компонента системы. Microsoft Access будет представлять собой оболочку системы, именно она будет представлять собой автоматизацию фронт - офиса банка. Система может быть внедрена в любой банк, поэтому дизайн в базе данных меняется и должен быть легким, красивым и главное воспринимаемым клиентом. Основная функция системы будет прописана на языке программирования C++, выбран этот язык из - за своей мощности, возможности реализации любой функции. Разработка проводится в среде Microsoft Visual Studio Ultimate 2012 года, в ней реализуется функция математического определения степени риска. По всем имеющимся методикам определения кредитного риска описываются коэффициенты, также применяется количественный метод (психологическая оценка по наводящим вопросам). В Visual Studio имеется возможность связи Access, что позволяет сделать такую систему удобной и многофункциональной.

Все рассмотренные автоматизированные системы по выдаче кредита в настоящее время работают лишь на местах выдачи. В перспективе же возможность поиска оптимального кредита для клиентов банков через сеть Интернет по средствам автоматизированных решений, позволит избежать расходов как со стороны банка, так и со стороны клиента. В ближайшее будущее с развитием информационных технологий будут модернизированы выше описанные системы или созданы новые, которые уже не будут требовать наличия длительного контакта специалиста банка и заемщика, т.е. возможно электронная выдача талона на кредит (договор уже будет оформлен и выдан системой).

Список использованной литературы:

1. Теория рисков и моделирование рисковых ситуаций: Учебник / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 3 - е изд. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. – С. 33.
2. Цыренов Д.Д. Информационные технологии управления бизнес - процессами: теория и практика: учеб. пособие. – Улан - Удэ: Издательство Бурятского госуниверситета, 2013. – 160 с.
3. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – URL: www.cbr.ru (2015).

© А.Ю. Лосева, 2015

В. А. Федоров

Студент 3 курса ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

Е. Н. Маковеева

Студентка 2 курса ИЭП
ННГУ им. Н. И. Лобачевского
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Основной целью управления финансовым потенциалом является оптимизирование всех денежных и финансовых потоков для максимизации финансового результата. В рамках этого процесса составляется финансовый план, который носит характер финансового прогнозирования как определенную систему способов по оптимизации. Он определяет общую финансовую политику организации и формирует концепцию будущего финансового развития предприятия.

Финансовое прогнозирование носит оценочный характер, что обусловлено наличием множества факторов, которые невозможно точно учесть при планировании деятельности. Сам процесс прогнозирования финансового потенциала можно разделить на этапы:

- прогнозирование ресурсной базы предприятия;
- прогнозирование финансовой ситуации;
- прогнозирование финансовой политики.

Точность прогнозирования зависит от объема обладаемой информации по работе предприятия, текущей рыночной и политической ситуации, информации о конкурентах (в том числе инсайдерской информации) и уровня ее достоверности.

Прогнозирование финансового потенциала обладает специфической особенностью, которая заключается в эффекте «инертности» работы предприятия. Так, любой показатель предприятия, характеризующий работу в текущем периоде зависит от значения того же показателя в прошлом периоде, однако нельзя не учитывать внешние факторы развития.

Поэтому финансовое прогнозирование зависит от модели, которая учитывает полный внутренний финансовый потенциал и факторы, которые оказывают на него существенное влияние.

На основе прогнозирования финансового потенциала образуется финансовая стратегия по управлению финансовым потенциалом, механизм составления которой состоит из нескольких этапов:

- выявление приоритетных целей и задач предприятия из общей совокупности возможных;
- принятие конкретных целей, которые должны быть выполнены в определяемый срок. Данные цели должны основываться на анализе и прогнозировании рыночной конъюнктуры, внутренней среде предприятия с выявлением слабых и сильных сторон как в долгосрочном, так и в краткосрочном периоде. Так, слабыми сторонами является возможное снижение рентабельности и увеличение отрицательных денежных потоков,

вероятность наступления экономических кризисов и потеря капитала при финансировании неудачных проектов, а сильными – стабильность в увеличении прибыли, увеличение доходных денежных потоков и занятие новой деятельностью, которая принесет доход в долгосрочном периоде.

- определение основных направлений формирования, накопления, распределения ресурсов, и поиск новых источников финансирования;
- формирование отдельных элементов стратегии управления финансовым потенциалом (планирование и контроль финансовых потоков, правовое обеспечение, определение финансовых инструментов, анализ рисков, налоговое планирование);
- закрепление стратегии управления финансовым потенциалом в программном документе развития предприятия;
- реализация стратегии управления финансовым потенциалом;
- анализ и контроль стратегии управления финансовым потенциалом.

Таким образом, стратегия управления финансовым потенциалом – это система действия, направленные на будущий период, основой которой является управление финансовыми ресурсами. Иными словами это – финансовый менеджмент; система представляет собой четкий план поручений по трате и накоплению финансовых ресурсов.

Исходной позицией в разработке стратегии управления финансовым потенциалом предприятия является эффективное использование финансового рынка, главной функцией которого является обеспечение движения денежных потоков от одних собственников к другим. Это может выражаться в использовании вексельных обращений между предприятиями, а также развитие факторинговых операций (отсрочка платежей) и лизинговых отношений.

Однако стоит отметить, что финансовый рынок – очень динамичный, поэтому те или иные инструменты развиваются в разные стороны и возможно применять одни становится выгоднее, чем другие. Поэтому предприятия при создании стратегии должно отслеживать тенденции финансового рынка.

Список литературы

1. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Э40 проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. — 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2007. - 670 с.

© В. А.Федоров ,Е. Н.Маковеева, 2015

УДК 657.1

К.А. Матвеева, А.И. Шарафетдинова

Институт Экономики, Казанский государственный аграрный университет

Г. Казань, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА АРЕНДНЫХ ОПЕРАЦИЙ

В условиях экономического кризиса управление предприятием является сложной задачей. В данной ситуации появляется необходимость в получении актуальной

оперативной информации, необходимой при принятии управленческих решений [15, 18, 25, 26]. Один из важнейших критериев действенного управления сельскохозяйственным производством - эффективное использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов, в том числе основных средств [10, 20, 24]. В системе управленческого учета формируется необходимый для этого механизм, при этом создаются возможности для комплексного решения вопросов планирования, прогнозирования, учета и контроля [1 - 5, 8]. Однако, наряду с этим, возникают проблемы в разработке такой системы управленческого учета, при которой бы данный механизм работал эффективно [14, 16, 17, 19]. В этом случае можно использовать международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), включающие методологию, финансовый аппарат, технологию, формы финансовой отчетности, которые используются для управления [6, 7, 23].

В данной статье нами будет рассмотрен учет арендной платы за предоставляемое оборудование у организации - арендодателя, для которой сдача имущества в аренду является предметом деятельности. При этом особенностью операции является то, что арендатор арендную плату вносит продукцией, которая произведена на данном оборудовании. Согласно условиям договора счет и счет - фактура на арендную плату составляют и предъявляют арендатору ежемесячно. При этом стоимость передаваемой в качестве платы за аренду продукции устанавливают с учетом рыночной цены, которая определяется на основании специальной справки из региональной торгово - промышленной палаты [11 - 13].

В бухгалтерском учете сумму арендной платы необходимо учитывать в составе доходов от обычных видов деятельности, так как сдача имущества в аренду - предмет деятельности организации. Поступления по договорам, которые предусматривают оплату неденежными средствами, оценивают и принимают к учету по стоимости ценностей, которые получены или подлежат получению организацией [21, 22]. В данной ситуации доход (арендная плата) устанавливается как стоимость ценностей, получаемых от арендатора, и определяется на основе справки из торгово - промышленной палаты. Данный доход признается организацией - арендодателем на дату исполнения условий, которые установлены в п. 12 ПБУ 9 / 99. Поступившую в качестве арендной платы продукцию, которую в дальнейшем предполагают продать, включают в качестве в состав материально - производственных запасов по фактической себестоимости.

Арендодатель сумму арендной платы (без НДС) признает в качестве дохода от реализации. Выручку от реализации определяют с учетом всех поступлений, которые связаны с расчетами за реализованную продукцию или имущественных прав, которые выражены в денежной и (или) натуральной форме. Доходы, которые получают в натуральной форме, учитывают на основе цены сделки. Датой признания выручки от сдачи имущества в аренду может быть признана дата представления документов, которые служат основанием для осуществления расчетов, или последний день налогового (отчетного) периода. Порядок признания выручки необходимо закрепить в учетной политике организации.

По итогам проведенных операций в бухгалтерском учете составляются следующие бухгалтерские записи: признается выручка от сдачи оборудования в аренду Дт 76 Кт 90 / 1 (на основании договора аренды и счета); начислили НДС Дт 90 / 3 Кт 68 (на основании счета - фактуры); получили продукцию в качестве арендной платы Дт 41 Кт 76 (на

основании отгрузочных документов арендатора); отразили НДС, который был предъявлен арендатором НДС Дт 19 Кт 76 (на основании счета - фактуры); предъявленный НДС приняли к вычету НДС Дт 68 Кт 19 (на основании счета - фактуры).

Список использованной литературы

1. Гарифуллин К.М. Развитие учета затрат в системе внутреннего управления сельскохозяйственной организацией / К. М. Гарифуллин, Г. С. Клычова, А. Р. Закирова. - Казань, 2010. – 306 с.
2. Закирова А.Р. Принципы, задачи и основные функции управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 26. С. 95 - 101.
3. Закирова А.Р. Концептуальные основы управленческого учета // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. Т. 6. №1(19). С. 25 - 29.
4. Закирова А.Р. Основные этапы внедрения организационной модели управленческого учета // В сборнике: «Управление инновациями в современной науке» Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 68 - 71.
5. Закирова А.Р. Развитие систем и инструментов управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского ГАУ. - 2010. - № 4(18). - С. 28 - 31.
6. Закирова А.Р. Актуальные вопросы организации управленческого учета в сельскохозяйственных организациях в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности / А.Р. Закирова // Вестник Казанского ГАУ. - 2010. - № 4(18). - С. 32 - 36.
7. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Особенности учета дебиторской задолженности по МСФО // В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 44 - 45.
8. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Управленческий учет затрат в растениеводстве // Вестник Казанского ГАУ. - 2006. - №4. - С. 13 - 15.
10. Камилова Э.Р., Гайнуллина А.И. Пути совершенствования учета основных средств // В сборнике: Экономическое развитие России: тенденции, перспективы сборник статей по материалам I Международной научно - практической студенческой конференции: в 4 т. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2015. С. 125 - 127.
11. Клычова Г.С., Нуриева Р.И. Особенности признания в учете государственных субсидий, выделяемых сельскохозяйственным предприятиям, в соответствии с отечественными и международными стандартами // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 22 (364). С. 2 - 15.
12. Клычова Г.С., Нуриева Р.И. Особенности признания в учете государственных субсидий, выделяемых сельскохозяйственным предприятиям, в соответствии с отечественными и международными стандартами // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2015. № 18 (378). С. 30 - 40.

13. Клычова Г.С., Нуриева Р.И. Информационное обеспечение поступления и использования государственной помощи на предприятиях АПК // В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 87 - 88.

14. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации. // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. Т.6.№1 (19). С. 44 - 48.

15. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 144 - 149.

16. Клычова Г.С. Управленческий (производственный) учет в сельском хозяйстве: учебное пособие / Г.С. Клычова, Э.Р. Садриева, А.Р. Закирова. - Казань: Изд - во Казан. ун - та, 2006. - 288 с.

17. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Управленческий учет земель сельскохозяйственного назначения и внутренняя отчетность об их использовании // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2013. Т. 8. № 4 (30). С. 15 - 21.

18. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Организация аналитического и синтетического учета в пушном звероводстве // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 2 (24). С. 15 - 20.

19. Клычова Г.С. Закирова А.Р., Зиятдинова А.Р. Развитие методики управленческого учета в свекловодческих организациях // Казань, 2010. – 196 с.

20. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Учет основных средств в субъектах малого и среднего предпринимательства аграрного сектора // Бухучет в сельском хозяйстве. 2014. № 8. С. 38 - 45

21. Матвеева К.А. Особенности управленческого учета строительно - инвестиционной деятельности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Инновационные технологии научного развития Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 128 - 131.

22. Матвеева К.А., Искандарова А.Г. Гудвилл, как один из важных элементов инвестиционной привлекательности организаций // В сборнике: Современное общество, образование и наука сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 74 - 76.

23. Фахретдинова Э.Н., Гарипова С.Р. Новые правила в МСФО в отношении учета основных средств // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 137 - 139.

24. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.

25. G.S. Klychova, Zakirova A.R., Mukhamedzyanov K.Z., Faskhutdinova M.S. Management reporting and its use for information ensuring of agriculture organization management // Mediterranean Journal of Social Sciences. - Vol 5, No20 (2014). – p. 220 - 224.

26. Klychova G.S., Zakirova A.R., Zakirov Z.R., Valieva G.R. Management aspects of production cost accounting in horse breeding // Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 11. С. 308 - 312.

© К.А. Матвеева, А.И. Шарафетдинова, 2015

УДК 346.26

А. Мелконян

Студент, 5 курс, направление «Менеджмент организации»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Осуществляемые в нашей стране экономические реформы явились условие становления и развития малого предпринимательства, в том числе и в Новосибирской области. Малое предпринимательство играют важную роль в развитии экономики, на увеличение темпов роста научно - технического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание рабочих мест, т.е. малый бизнес помогают решать актуальные экономические, социальные и другие проблемы.

В Новосибирской области на сегодняшний день зарегистрировано более 140 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства.

По изученным статистическим данным, касательно структуры оборота малых предприятий по Новосибирской области, было установлено, что малый бизнес в сфере торговли занимает самый большой процент среди видов экономической деятельности (74,6%).

Повышение деловой активности малого предпринимательства связано с мерами, принимаемыми администрацией и исполнительными органами власти Новосибирской области.

С 2012 года вступила в действие государственная программа Новосибирской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2012 - 2016 годы»

На реализацию мероприятий программы в 2014 году было выделено 580 812,208 тыс. руб., в том числе:

- 384 986,208 тыс. руб. – из средств федерального бюджета;
- 192 420 тыс. руб. - из средств областного бюджета Новосибирской области
- 3 406 млн. руб. – из внебюджетных источников [1].

Кроме того, в 2010 году был создан Новосибирский областной фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства, позволяющий получить заем до 1 млн.руб. по ставке не более 10% годовых [2].

За последние семь лет в развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса из федерального и областного бюджетов направлено более 1 млрд. рублей. Фонд развития

субъектов малого и среднего предпринимательства Новосибирской области за 6 лет своего существования выдал более 1,5 тысяч поручительств на сумму более 5,1 млрд. рублей. В настоящее время максимальный объём поручительств на одного заёмщика – 25 млн. рублей, для инновационных компаний – 35 млн. рублей. В регионе работает областной фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства, предоставляющий займы до 1 млн. рублей на срок до трех лет, в этом году планируется увеличить сумму займа до 3 млн. рублей [1].

Однако, несмотря на значительную финансовую поддержку малого бизнеса, предприниматели испытывают серьезные трудности.

- не простая политическая и экономическая ситуация в стране: достаточно высокая инфляция, медленное установление и структуризация новых хозяйственных связей, слабая платежная дисциплина, высокий уровень процентов по кредитам, слабая законодательная защита предпринимателей,

- низкий уровень организационно - экономических и правовых знаний предпринимателей, отсутствие должной деловой этики, хозяйственной культуры, как в бизнесе, так и в государственном секторе,

- необработанность организационных и правовых основ регулирования развития малого предпринимательства на региональном уровне,

- слабость действия механизма государственной поддержки малого предпринимательства,

- нехватка собственных финансовых средств и недоступность для многих банковских кредитов.

В 2005 г. Гениберг Т.В. указывала, что инфраструктура рынка пока не сложилась, институциональные субъекты выжидают [2, с. 76]. Не смотря на то, что к сегодняшнему моменту прошло десять лет, ситуация практически не изменилась как среди рынков, на которых работает малый бизнес в целом, так и на рынке кредитования малых компаний в частности.

Для реализации имеющихся проблем можно предпринять следующие меры:

- наличие в Новосибирской области действенного механизма сдерживания цен на продукцию естественных монополий и низкой налоговой нагрузки;

- необходимо изменить подход к созданию нормативных правовых актов и механизму выявления административных барьеров;

- на этапе первоначального развития бизнеса, малый бизнес нуждается в освобождении от налогов.

Реализация предлагаемых мероприятий позволит достичь эффективности в развитии малого предпринимательства и создаст благоприятные условия для дальнейшего развития экономики в Новосибирской области.

Список использованной литературы:

1. Официальная статистика. Предпринимательство. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/

2. Гениберг Т.В. Развитие ипотечного жилищного кредитования в Новосибирске: тенденции, проблемы и перспективы // Сибирская финансовая школа. 2005. №4. С. 68 - 76.

© А. Мелконян, 2015

АНАЛИЗ КОНКУРИРУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ В ГОРОДЕ КИРОВО – ЧЕПЕЦКЕ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

«Конкуренция – двигатель торговли» - так ли это? Существует множество споров на тему этой фразы. В последнее время появляются мнения, что конкуренция, наоборот, тормозит развитие.

На мой взгляд, конкуренция очень важна в современном мире, как в торговле, так и в производственной сфере. Ее роль невозможно не оценить. Поэтому для исследования, мною была выбрана именно эта тема.

Для исследования были выбраны торговые предприятия, занимающиеся продажей автомобильных запасных частей для автомобилей ВАЗ в городе Кирово – Чепецке.

Город Кирово – Чепецк расположен в Кировской области Волго – Вятского региона Приволжского федерального округа к юго - востоку от города Кирова. Численность Кирово – Чепецка составляет 75002 человека. Это небольшой город площадью 53,3 км² с невысоким уровнем жизни населения. Поэтому продажа запасных частей для отечественных автомобилей в городе Кирово – Чепецке, является актуальной, так как там не мало автомобилей марки ВАЗ.

Для оценки конкуренции на рынке автомобильных запасных частей города Кирово – Чепецка были рассмотрены магазины «Ладья», «Автошанс» и «Авто — Деталь».

Мною были выбраны именно эти магазины, так как они реализуют подобный ассортимент и располагаются в непосредственной близости друг к другу.

В исследуемых магазинах реализуются запасные части для автомобилей ВАЗ, масла, автохимия и аксессуары для автомобилей различных марок.

«Ладья», «Автошанс» и «Авто — Деталь» занимаются закупкой, хранением и продажей автомобильных запчастей, масел, авто химии и авто аксессуаров.

Функционируют магазины «Ладья», «Автошанс» и «Авто — Деталь» на рынке автомобильных запчастей, авто химии и авто аксессуаров города Кирово — Чепецка и Кирово — Чепецкого района.

Целевой рынок исследуемых конкурентов — население города Кирово — Чепецка и Кирово — Чепецкого района в возрасте старше 18 лет, имеющее автомобиль ВАЗ, а также автомобиль другой марки.

Магазин «Ладья» расположен по адресу: Кировская область, Кирово - Чепецк г. , улица Луначарского, дом 13, ТЦ «Авангард», первый этаж, левое крыло.

Адрес магазина «Автошанс»: 613040, Россия, Кировская область, г. Кирово - Чепецк, ул. Луначарского, д. 2.

Магазин «Авто – Деталь» находится по адресу: 613040, Россия, Кировская область, г. Кирово – Чепецк, проспект Мира, д. 53.

Оценка конкурентоспособности производилась методом сравнения магазинов по основным показателям деятельности и сравнения со среднеотраслевым значением.

Оценка магазинов конкурентов производилась по 10 - балловой шкале.

Таблица 1 - Шкала оценки магазинов конкурентов

Баллы										
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Очень плохо	Плохо			Удовлетворительно			Хорошо			Очень хорошо

Оценки для анализа были получены на основании анкет, заполненных покупателями сравниваемых магазинов «Ладья», «Автошанс» и «Авто — Деталь». Анкетирование прошло по 30 человек в каждом исследуемом магазине. Всего в исследовании приняли участие 90 покупателей.

Результаты оценки конкурирующих магазинов «Ладья», «Автошанс» и «Авто — Деталь» приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Сравнительная оценка исследуемых магазинов

№ п / п	Показатель	М - н «Ладья»	М - н «Автошанс»	М - н «Авто - Деталь»	Среднее отраслевое значение
1	2	3	4	5	6
1.	Месторасположение	10	8	9	9
2.	Внешнее оформление магазина	5	5	5	5
3.	Удобство «входа – выхода»	10	10	10	10
4.	Удобство планировки	10	8	10	9,33
5.	Внутреннее оформление магазина	9	8	5	7,33
6.	Наличие парковки	8	6	5	6,33
7.	Ассортимент	10	10	10	10
8.	Цены	9	9	9	9
9.	Культура обслуживания	8	8	8	8
10.	Внешний вид продавцов	8	8	8	8
11.	Оборудование магазина	9	7	6	7,33
12.	Дополнительные услуги	5	5	5	5
	Итого баллов:	101	92	90	94,32
	Среднее значение:	8,4	7,7	7,5	7,86

По данным таблицы 2 видно, что среди всех представленных конкурирующих магазинов лидирует магазин «Ладья».

Магазин «Ладья» имеет среднюю оценку 8,4 балла, что выше среднеотраслевого значения на 0,54 балла. Из этого можно сделать вывод, что данный магазин является самым эффективным среди своих конкурентов.

Магазины «Автошанс» и «Авто – Деталь» отстают от магазина «Ладья» и имеют оценки ниже среднеотраслевого значения 7,7 и 7,5 баллов соответственно.

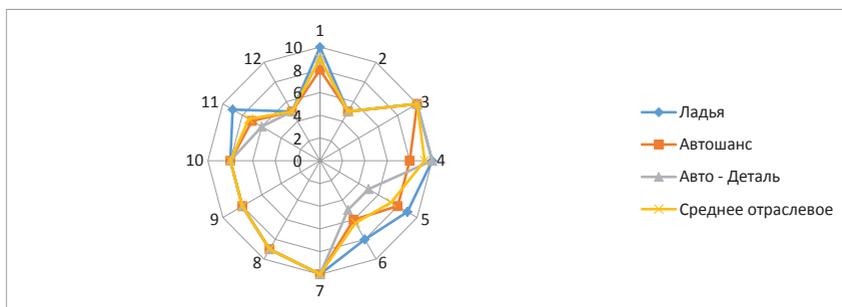
Самым отстающим по результатам исследования оказался магазин «Авто - Деталь», набрав в сумме 90 баллов, он отстал от конкурентов. Его результат на 4,32 балла ниже среднеотраслевого значения. Большинство оценок данного магазина ниже оценок конкурентов.

Магазин «Автошанс» по результатам занял второе место. Он не так сильно отстал от среднеотраслевого значения, как магазин «Авто – Деталь», всего на 2,32 балла. Но от магазина лидера исследования «Ладья» он имеет отрыв в 9 баллов.

По результатам анализа конкурентоспособности магазинов «Ладья», «Автошанс» и «Авто — Деталь» можно сделать вывод о том, что магазин «Ладья» является самым эффективным среди своих конкурентов. Покупатели предпочитают именно этот магазин.

Для наглядности построим многоугольник конкурентоспособности исследуемых магазинов «Ладья», «Автошанс» и «Авто – Деталь» по таблице 2.

В углах многоугольника показатели сравнения конкурирующих магазинов.



Для более глубокого анализа рассчитаем коэффициент конкурентоспособности исследуемых магазинов по отношению к среднему отраслевому значению по формуле:

$$K_i = \frac{\sum B_i}{\sum B_{\text{ср отрасл}}}$$

Где K_i – коэффициент конкурентоспособности i – ого магазина;

$\sum B_i$ – сумма баллов i – ого магазина;

$\sum B_{\text{ср отрасл}}$ – сумма баллов среднего отраслевого значения.

Расчет коэффициента конкурентоспособности:

- Для магазина «Ладья»: $K_1 = 101 / 94,32 = 1,07$;
- Для магазина «Автошанс»: $K_2 = 92 / 94,32 = 0,98$;
- Для магазина «Авто – Деталь»: $K_3 = 90 / 94,32 = 0,95$.

Представим данные расчеты коэффициента конкурентоспособности на диаграмме.



Расчет коэффициента конкурентоспособности подтверждает результаты таблицы 2 – лидирует магазин «Ладья». Его результат выше не только магазинов конкурентов, но и среднего значения в отрасли.

Таким образом, проводимые исследования позволили установить лидера рынка – магазин «Ладья». Покупатели предпочли именно этот магазин по анализируемым критериям. Магазинам «Автошанс» и «Авто - Деталь» необходимо улучшить свои показатели и приблизить свои баллы к магазину – лидеру.

Список использованной литературы:

1. Chepetsk.ru [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.chepetsk.ru/city/information/>

© А.А. Мельникова, 2015

УДК 336.717

П.О. Мельникова

магистр гр. ДЭФ - 142 м, Финансового факультета
ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация
Научный руководитель: **Т. Г. Бондаренко**, К.э.н.,
Финансовый факультет, Кафедра Банковского дела
ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ КЛИЕНТСКИХ ПЛАТЕЖЕЙ

В современном мире наибольшей популярностью пользуется такой платежный инструмент как платежная карта.

Вместе с ней стал возрастать уровень мошенничества, для борьбы с ним коммерческие банки стали выпускать чиповые карты. Что это такое? И в чем разница с привычной магнитной картой?

Разберемся в терминологии «чипа». Это микропроцессор, похожий внешне на SIM - карту для мобильного телефона. Если сказать проще, то чиповая карта имеет впаиваемый миникомпьютер. Специалисты компании Visa говорят, что «пластик» с микропроцессором вмещает в 80 раз больше информации, чем магнитный «собрат». [4]

Получается, что такой инструмент может сочетать множество программ. То есть одна чиповая карта – это и зарплата, и кредит, и социальные выплаты, и дебетовый «пластик» (в разных валютах), и проездной, и накопитель бонусов, и удостоверение личности.

Отказаться от карт с магнитной полосой – задача очень сложная. Переход на чиповые карты сопровождается обновлением оборудования или полной его заменой в то время, когда до окончания срока амортизации еще далеко, а также разработкой и установкой программного обеспечения.

В связи с высокой стоимостью перехода на исключительно чиповые карты банки в России выпускают комбинированные карты, содержащие и магнитную полосу, и чип. То есть, если терминал в магазине не настроен на обслуживание чиповых карт, то операция проводится по магнитной полосе (и риск вновь актуален, чип тут никак не поможет).

Тем не менее, необходимо обозначить, что все крупные банки уже продолжительный период выпускают только карты с чипом и отмечают, сто количество потерь по операциям в банкоматах значительно сократилось. [6, стр. 15]

Нужно учесть, что любая операция по карте с чипом всегда требует ввода ПИН - кода. Многим клиентам это не нравится, и они считают, что сами могут выбрать, стоя в магазине, совершать операцию по чипу или магнитной полосе.

Это не так. Приоритет всегда будет отдаваться микропроцессору. Если терминал в торговой точке принимает чиповые карты, но кассир попытается прокатать «пластик» по магнитной полосе, то ничего не получится.

Теперь самое интересное – стоимость. Банкиры утверждают, что карты с чипом стоят так же, как и магнитные. Так ли это?

Сравним условия, которые в настоящий момент предлагают банки. Так, ПАО «Уральский Банк Реконструкции и Развития все карты», начиная с Visa Classic и MasterCard Standard, оснащает чипом. За кредитную карту мгновенного выпуска (класс Unembossed) сроком на 3,5 года клиент не заплатит ничего, за двухгодичный чиповый «пластик» (Classic и Standard) придется заплатить 450 рублей, а за «золотую» карту с чипом – 1500 рублей.

ПАО «Сбербанк» все свои карты (кроме мгновенных, Electron с Maestro и инструментов платежной системы American Express) оснащает чипом. У ПАО «Сбербанк» наблюдается поразительное единство: 750 рублей в год стоят и чиповая кредитная карта, и аналогичная дебетовая (Classic и Standard), а также мгновенная кредитка без чипа.

АО Банк «Русский Стандарт» пока не спешит баловать своих клиентов. Чипом оснащаются только карты Gold, обслуживание которых стоит 3000 рублей. А вот ОТП Банк вообще не выпускает чиповые карты.

Если говорить о законодательной базе, то ЦБ РФ представляет требования к безопасности проведения платежей клиентов в положении 382 - П «О требованиях к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств...»[1]

Согласно поправкам, все вновь эмитируемые кредитными организациями карты должны оснащаться микропроцессором стандарта EMV. На такие меры ЦБ подтолкнул рост числа случаев мошенничества, и в частности, число случаев скимминга, которые, по подсчетам ЦБ, прирастает в среднем на 23% за квартал.

По данным компании FICO, Россия находится на 5 - м месте по потерям от мошенничества в мире — в 2012 году они составили 91,4 млн евро, или 6% от общемировых потерь. При этом число банковских карт в России на конец прошлого года составляло 239,5 млн шт., увеличившись за год на 19,6%. Сегодня выпуск платежных карт с чипом осуществляют лишь 16,9% банков, еще треть (31,3%) выпускают оба вида карт — как с микропроцессором, так и с магнитной полосой, но подавляющее большинство (49,4%) вообще не используют чипы. Такую статистику ЦБ приводит в "Обзоре о состоянии и перспективах внедрения платежных карт с микропроцессором стандарта EMV", составленном на основе опроса 83 банков.

С оснащением банкоматов и терминалов устройствами для чипов дело обстоит лучше: их, по данным ЦБ, установили 79,3% банков.

По прогнозам ЦБ, полный переход на чипы у 79,5% российских банков завершится к 2016 году. Однако такие темпы регулятора не устраивают.

«Существующая динамика перехода на использование платежных карт с микропроцессором не вполне адекватна значительно возрастающему уровню угроз совершения несанкционированных операций по платежным картам, содержащим только магнитную полосу», — отметили представители ЦБ РФ. Когда именно банки должны будут отказаться от выпуска карт без чипа, ЦБ установит после обсуждения с участниками рынка, намеченного на ближайшее время. [2]

Список использованной литературы:

1. «Положение о требованиях к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств и о порядке осуществления Банком России контроля за соблюдением требований к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств» (утв. Банком России 09.06.2012 N 382 - П) (ред. от 14.08.2014)
2. <http://www.plusworld.ru/> Информационно - аналитический журнал
3. <http://noteru.com/> Сайт интересных новостей
4. <http://credit-card.ru/> Сервис выбора кредитных карт
5. <http://www.chclub.ru/> клуб держателей карт
6. Бондаренко Т.Г. Рисковые операции по платежным картам: система мониторинга // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей

УДК 303.424

Е.В. Мичурин, Студент, направление «Менеджмент»

Л.К. Мнян, студент, направление «Менеджмент»

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОГО МЕТОДА ИССЛЕДОВАНИЯ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ «МАТРИЦА ВЛИЯНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ» – МЕТОД МВВ

В условиях конкуренции и нестабильной внешней среды необходимо оперативно реагировать на отклонения [1. с.191]. Но помимо внешней среды компания имеет значимый внутренний фактор, способный создать такие отклонения – это сотрудники компании. В связи с этим эффективное взаимодействие между сотрудниками компании и их влияние друг на друга является актуальным аспектом для исследования.

Цель предлагаемого метода – оценка степени влияния друг на друга трех уровней сотрудников, разработка рекомендаций по оптимизации данного влияния.

Структуру любой небольшой организации можно представить в виде трех уровней сотрудников: 1 – руководство, 2 – специалисты, 3 – рабочие.

Суть метода «Матрица влияния и взаимодействия» (МВВ) заключается в том, чтобы оценить и оптимизировать степень влияния трех уровней сотрудников друг на друга. Мы предлагаем условную систему координат, оси которой представляют собой: ось абсцисс – функции, выполнение которых обуславливает взаимодействие всех выявленных уровней сотрудников (функции охватывают последовательно производство, персонал, маркетинг и финансы; их перечень приведен на рисунке 1); ось ординат – степень выполнения этих функций. Описание степени имеет следующий вид:

1 – слабая (1 балл) – функция не выполняется;

2 – неясная (2 балла) – функция выполняется косвенно;

3 – умеренная (3 балла) – функция частично выполняется;

4 – выше среднего (4 балла) – функция выполняется в достаточной мере для несения ответственности;

5 – весомая (5 баллов) – функция выполняется в большей мере;

6 – сильная (6 баллов) – функция выполняется полноценно.

Оценку степени выполнения функций осуществляет исследовательская группа, состоящая из девяти представителей разного уровня (по три представителя от каждого) и двух сторонних экспертов. Группа из девяти человек оценивает степень выполнения каждой функции по 6 - ти бальной шкале последовательно каждым уровнем. Таким образом, формируются три оценочных листа с итогом – среднеарифметической оценкой

степени выполнения каждой функции определённым уровнем сотрудников. Форма оценочного листа представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Форма оценочного листа

Представители исследовательской группы	Функции										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	Оценка в баллах от 1 до 6, соответственно степени выполнения функций										
1 рабочий											
2 рабочий											
3 рабочий											
1 специалист											
2 специалист											
3 специалист											
1 руководитель											
2 руководитель											
3 руководитель											
1 эксперт											
2 эксперт											
Итоговая оценка (средняя арифметическая)											

После получения данных о степени выполнения функций можно приступить к построению матрицы. Но прежде для удобства визуализации полезно определить маркировку. К примеру: ● 1 уровень – рабочие; ■ 2 уровень – специалисты; ▲ 3 уровень – руководители.

На рисунке 1 представлен пример матрицы влияния и взаимодействия для компании Фотолэнд г. Новосибирск.

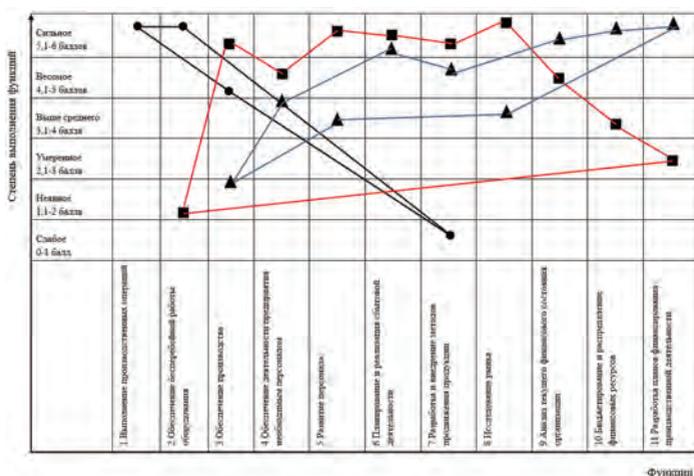


Рисунок 1 – Матрица влияния и взаимодействия

После того как построены и соединены между собой все точки, нужно обратить внимание на площадь пересечения полученных фигур. И, исходя из этого, выбрать соответствующие рекомендации, которые представлены в таблице 2.

Результатом применения метода служит получение возможности оптимизировать связи между уровнями сотрудников, область и трудоёмкость выполняемых ими функций.

Таблица 2 – Рекомендации по оптимизации взаимодействия уровней работников

Пересечение	S пересечения	Рекомендации
Рабочие / Специалисты	менее ½	Влияние между уровнями в норме – поддерживать установленный порядок взаимодействия
	½	«Тревожный звоночек» - стоит пересмотреть порядок взаимодействия рабочих и специалистов, чтобы разграничить их полномочия для наиболее оптимального использования человеческих ресурсов
	более ½	Влияние между уровнями высоко и нарушено – необходимо пересмотреть должностные инструкции на предмет соответствия их реально выполняемым функциям
Рабочие / Руководители	менее ½	Влияние между уровнями в норме – поддерживать установленный порядок взаимодействия
	½	Взаимодействие между уровнями больше, что может быть следствием невыполнения рабочими своих обязанностей, а руководителями их перевыполнение – необходимо пересмотреть порядок взаимодействия рабочих и руководителей, чтобы разграничить их полномочия для наиболее оптимального использования человеческих ресурсов
	более ½	Влияние сильное, что может привести к ограничению свободы, творчества и инициативы со стороны рабочих – необходимо разграничить сферы деятельности и контроля
Специалисты / Руководители	менее ½	Влияние слабое, возможно невыполнение одним из уровней или обоими своих обязанностей – пересмотреть руководству свои функции по отношению к специалистам и усилить своё влияние на них
	½	Влияние между уровнями в норме – поддерживать установленный порядок взаимодействия
	более ½	Влияние сильное, что может быть обусловлено перенасыщением функций руководства по отношению к специалистам, это может привести к невыполнению руководством своих прямых обязанностей (из - за нехватки времени) – необходимо ослабить влияние и разграничить функции рассматриваемых уровней

При своевременном обнаружении нерационального взаимодействия между сотрудниками, матрица поможет скорректировать данное отклонение.

Т.В. Гениберг и Е.О. Кокарева, пишут что «маркетинговая стратегия – это средства, с помощью которых должна быть достигнута маркетинговая цель» [1, с.58]. То же самое можно сказать о любой функциональной стратегии, в частности и о стратегии управления персоналом. В этом случае предложенная методика является средством достижения той цели в системе управления сотрудниками, которую определит для себя компания.

Список использованной литературы:

1. Кокарева Е.О., Гениберг Т.В. Выбор и разработка маркетинговой стратегии организации на фармацевтическом рынке / Актуальные проблемы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: В 7 частях. ОО «Ар - Консалт». Москва, 2014. С.56 - 58.

© Е.В. Мичурин, Л.К. Мнян, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

О.С.Абрамова ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЕФИНИЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ	3
Н.Н. Акимова, Е.С. Смирнова ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАК НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ	5
И. С. Алтухова ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ (НА ПРИМЕРЕ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)	7
О.Н. Алферина ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ (ФРАНЧАЙЗИНГА), ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	9
С. Э. Андиева, Д. К. Санакоева ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	11
А.Е.Аношина, Н.А.Иванова ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МЯСНОМ СКОТОВОДСТВЕ НА ПРИМЕРЕ ООО «СКИК НОВОМАЛЫКЛИНСКИЙ»	15
С.А. Архипенко DUE DILIGENCE КАК НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТЕПЕНИ РИСКА ПРИ ПОГЛОЩЕНИЯХ	21
Д.О. Аспембитова, Г.В. Трошина ИНФОРМАЦИОННО - АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ДЛЯ ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ	25
А.В.Бабикова, С.Д.Штейникова АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ НАНОТЕХНОЛОГИЙ	27
А.Ж. Баймуханбетова ПОДГОТОВКА К ВЫПОЛНЕНИЮ КОМПЛЕКСА ГТО КАК ЦЕЛЕВОЙ АСПЕКТ ОКАЗАНИЯ СПОРТИВНО - ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ	29
И.В.Балашова, А.В.Липкина, Е.С.Балашова РАЗВИТИЕ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РФ	32

С. Б. Балданова ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ УЧЕБНОЙ, НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ОСНОВАНИИ ДОГОВОРА	34
А.С. Барабанщикова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	36
Д.А. Барина ЦЕПИ ОБМЕНА В ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	38
А.Ю.Барчукова, Л.В.Шеховцова РОЛЬ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	42
А.М.Беков ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ УКЛОНЕНИЮ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОФФОШРНЫХ СХЕМ	45
А.Белова, Ю.Щукина СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ	48
Е.П. Бочарова АНАЛИЗ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ЦЕЛЮ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ	50
О.П. Брискер ИЕРАРХИЧЕСКАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	52
С. А. Ванецян АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА АВТОТРАНСПОРТНЫХ РАБОТ В СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИИ	54
М.Р.Вирабова, Т.В.Грабельникова ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	56
А.АВорончихина, Н.И.Прозорова ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	58
О.О. Галузо ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	61
В.В. Гапеева МЕТОДИКА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ	63

Э.И.Гарифуллин ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ	65
Э.И. Гарифуллин РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УСТРАНЕНИЮ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ ПРОБЛЕМ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЯ НАД КАЧЕСТВОМ НА ПРИМЕРЕ ПАО «УФАОРГСИНТЕЗ»	68
Т.В. Гениберг ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	71
Н.С. Гончарова АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОГО РЫНКА	72
А.Ю. Гринкевич СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ	74
Т. А.Гукова ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ МОДЕЛЕЙ БАНКРОТСТВА	77
Н.А. Гумарова ПРОБЛЕМЫ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	80
Д.С.Гущин, Н.А.Гончарова ЭЛЕМЕНТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	82
Л. М. Давлитова, К.З. Мухамедзянов ОСНОВЫ И ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ	85
А.Б. Дамбуева ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ	87
М. А. Дмитриева ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ	90
И.М.Долгова, О.А.Заживнова ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ	93
Ж.Г. Дондуков РЕГИОНАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ В РАЙОНАХ КРАЙНЕГО СЕВЕРА И ПРИРАВНЕННЫХ К НИМ ТЕРРИТОРИЙ	99

А.В.Завадская СУЩНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ	102
А.С. Загиров КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ	104
А.В.Логинов, Н.С.Захарова ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА	107
Э.И. Зиннатова КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГОСУДАРСТВА	110
И.Г. Ибниева, И.И. Шамсутдинова СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ К РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ О СВЯЗАННЫХ СТОРОНАХ	112
Е.А.Иванов, П.В.Никитин, И.Б.Кондратенко ВНЕДРЕНИЕ «БИТРИКС24» ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ В КОМПАНИИ	115
Э.М. Ахметшин, И.И.Идиятуллина ОТРАЖЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	117
Р.Х. Ильясов, С.С. - М. Мержоев, М.А. Хамзаева ВЗАИМОСВЯЗЬ ДИНАМИКИ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ И ДОЛИ ЗАНЯТЫХ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕМ ПРОИЗВОДСТВЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	119
Р.Х. Ильясов, Ю.Г. Лесных ВЗАИМОСВЯЗЬ ДИНАМИКИ ОБЪЕМОВ ЭКСПОРТА ПРИРОДНОГО ГАЗА В СТРАНЫ СНГ ОТ ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН НА НЕГО: СПЛАЙН – АНАЛИЗ	125
Л.К. Искендерова НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ	129
А.А.Казанцева УЧЕТ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ	134
В.Г.Капитонов, П.В.Никитин, И.Б.Кондратенко «КОРПОРАТИВНЫЙ ПОРТАЛ КАК СПОСОБ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ КОМПАНИИ»	137

А.С. Каркавина СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ	139
Е.Г. Кашенко, Н. В.Столярова, М. В.Игнатова РЕКЛАМА КАК ЭЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ	142
И.С.Юдина, М.А.Кирбякова МОДЕЛИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ САЛОНА ОБУВИ KAPICCI	145
Е.Г. Козмова ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ (ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)	153
Е.Г. Кашенко, Е. И.Колбасина МАРКЕТИНГОВЫЕ ХОДЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ	155
З.В. Колчина, В.И. Комышан ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ АВТОСЕРВИСОМ	158
Н.Н.Конюхова ЗАЩИТА ПРАВ НА КОММЕРЧЕСКУЮ ТАЙНУ	162
Е.Ю.Копылова ЧТО ПОНИМАЕТСЯ ПОД «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ» КОМПАНИИ?	164
Д.В.Корнеев ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР	166
Н.Г.Скуря, В.Е.Корытова, А.А.Рожкова УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	169
Т.Э.Кохоева МЕТОДИКА АФХД В ЦЕЛЯХ РЕОРГАНИЗАЦИИ МУП	172
Г.А. Кочарян ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ	175
И.В.Круглов ПОДХОДЫ К РЕФОРМИРОВАНИЮ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГА	178

У.Ю. Крюкова, М.Н. Соломко ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ БЮДЖЕТНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РФ	181
В.А. Курбатова ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК	185
С.Ю. Куценко ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ	189
Я. Лаприна МЕСТО ПОДБОРА СОТРУДНИКОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	191
А.Ю. Лосева РИСК - МЕНЕДЖМЕНТ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА С ПОМОЩЬЮ ИТ – ТЕХНОЛОГИЙ	193
В. А. Федоров, Е. Н.Маковеева ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ	196
К.А. Матвеева, А.И. Шарафетдинова ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА АРЕНДНЫХ ОПЕРАЦИЙ	197
А. Мелконян РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	201
А. А. Мельникова АНАЛИЗ КОНКУРИРУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ В ГОРОДЕ КИРОВО – ЧЕПЕЦКЕ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	203
П.О. Мельникова РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ КЛИЕНТСКИХ ПЛАТЕЖЕЙ	206
Е.В. Мичурина, Л.К. Мнеян РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОГО МЕТОДА ИССЛЕДОВАНИЯ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ «МАТРИЦА ВЛИЯНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ» – МЕТОД МВВ	209



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей конференций. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течении 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru а так же отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

Aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

info@aeterna-ufa.ru



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Журнал издается в печатном виде формата А4

Периодичность выхода: 1 раз месяц.

Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца

В течении 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

Aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

**ЗАКОНОМЕРНОСТИ
И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ
В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
5 декабря 2015 г.**

В авторской редакции

Подписано в печать 09.12.2015 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 15,30. Тираж 500. Заказ 345.

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