

**НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»**



**ПРОРЫВНЫЕ  
НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ  
КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУКИ**

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

**Часть 1**

**Самара  
АЭТЕРНА  
2015**

УДК 001.1  
ББК 60

*Ответственный редактор:*  
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

**П 57**  
**ПРОРЫВНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУКИ:** сборник статей Международной научно-практической конференции (15 декабря 2015 г., г. Самара). / в 3 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 302 с.

ISBN 978-5-906836-72-4 ч.1  
ISBN 978-5-906836-75-5

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции «**ПРОРЫВНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУКИ**», состоявшейся 15 декабря 2015 г. в г. Самара. 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 постатейно 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 978-5-906836-72-4 ч.1  
ISBN 978-5-906836-75-5

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

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОЧЕК ЛИБРАЦИИ В КОСМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Глядя на ночное небо, много сотен лет назад человек мог только мечтать о полете к далеким мирадам звезд. Развитие технического прогресса подтолкнуло человеческое развитие к новым высотам и завоеваниям. Широкое распространение в современной космонавтике имеет один значимый прием под наименованием «точки либрации системы Земля - Луна».

В 1911 году Циолковский, сам того не ведая, произнес фразу, которая стала пророчеством для истории космонавтики: «Человечество не останется вечно на Земле, но, в погоне за светом и пространством, с начала робко проникнуть за пределы атмосферы, а затем завоюет себе все около земное пространство». Изучение пространства космоса активно способствовало развитию науки, техники, природных аспектов и еще более ускорило технический прогресс. Имея большое будущее, космический арсенал решает массу проблем даже за пределами околоземного пространства.

В научном мире это понятие существует давно. Открытый Исааком Ньютоном закон всемирного тяготения, дал хорошую возможность многим ученым предсказывать варианты движение планет. Тем не менее все попытки прогнозирования движение Луны никак не могли увенчаться успехом. Все дело в том, что на движение самого близкого к Земле космического тела значительно влияет Солнце. До настоящего времени эта такая очевидная проблема так и не решена. Во всяком случае, частные решения предложенные Эйлером и Лагранжем нашли практическое применение в автоматических межпланетных станциях под влиянием гравитационного поля Земли и Луны.

Ученые использовали пять координатных точек, уникальных по своим свойствам и получивших название либрационных. Космическая станция принималась как материальная точка, а ее масса пренебрежимо малой по сравнению с планетой и ее спутником. А точки либрации были заданы таким образом, чтобы иметь не изменяющееся положение во времени относительно центров Земли и Луны. Такие данные существенно сокращают объем операций по определению орбиты, коррекции и контроля за прогнозированием движения.

Точки либрации Земля - Луна L1 - L5 находятся в плоскости орбиты Луны (рис.1). Существуют три коллинеарные точки на прямой проходящей точно через центр масс Земли и ее спутника - Луны. Точка L1 в промежутке между Землей и Луной. Если обозначить все расстояние между ними как  $r$ , то расстояние удаления первой точки от Земли будет

приблизленно равно 0,849г. Вторая L2 расположена за Луной на расстоянии приблизительно 0,169г. Третья L3 находится с другой стороны от планеты на приблизительно расстоянии 0,992г. Четвертая L4, пятая L5 точки принадлежат плоскости орбиты Луны и равно удалены от нее и Земли так, чтобы образовался ромб с геометрическими сторонами равными  $r$ , а в его вершинах должна находиться Земля, L4, Луна и L5, или два равносторонних треугольника. Эти точки называют треугольными точками либрации.

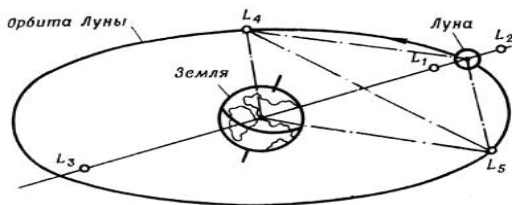


Рис. 1. Схема расположения точек либрации Лагранжа в системе Земля – Луна

С позиции теории, в идеале, помещенная с небольшими первоначальными возмущениями в одну из точек космическая станция будет некоторое продолжительное время совершать вблизи нее колебательные, т.е. либрационные движения. С течением времени станция изменит местоположение в районе коллинеарных точек, а в районе треугольных движение станции будет бесконечным. Таким образом, L1, L2, L3 относят к неустойчивым точкам либрации, а L4 и L5 – к устойчивым. С точки зрения реальных условий под действием возмущений станция изменит местоположение в любой точке. Факторы этого явления разные, например, гравитационное поле Солнца, не центральность полей притяжения Земли и Луны, давление света Солнца. При всем при этом всех перечисленных возможных случаях станцию легче здесь удержать с куда меньшими затратами для энергии, чем в любой другой точке этого пространства Земли и Луны.

Допустим, станция находится в районе первой точки. Как только будет превышено отклонение от нормативного расстояния удаления от Земли или Луны включатся корректирующие приборы на борту. На что потребуется импульс  $20\text{ м / с}$ , чтобы можно было в течение года удерживать станцию в районе L1 и ограниченной радиусом равным 15 км.

Опять - таки самые благоприятные условия при этом в окрестностях треугольных точек. Для станции в постоянном положении в этом случае затрат энергии может и не потребоваться. Компенсация любых возмущений дает возможность в течение нескольких лет располагать точки L4 или L5 в плоскости орбиты Луны. Расстояния при этом будут для станции находиться в диапазоне: 20 000 км к планете Земля и в перпендикулярном направлении не более чем на 40 000 км. Фактически здесь нет атмосферы, ограничивающей деятельность ученых астрофизических и астрономических наблюдений с Земли. Однако, отсутствие магнитного и радиационного пояса в ближнем космосе очень затрудняет изучение потоков частиц с ИСЗ. Для изучения свойств межгалактического газа, взрывных процессов в ядрах далеких галактик и звездах, Солнце и прочих веществ и явлений на станциях с постоянным местоположением будет намного проще проводить научные

исследования. Ведь они ощутимо влияют на здоровье человека, поведение животных и рост растений, природные катаклизмы. Получая более обширные знания человек научится прогнозировать, управлять и предупреждать негативные последствия многих явлений.

Пользуясь свойствами первой коллинеарной точки либрации, можно сократить энергозатраты на проведение лунных экспедиций. А также возможно размещение промежуточной базы с топливными запасами для возвращения людей на Землю. Космическое пространство во второй коллинеарной точке имеет существенный минус - постоянную корректировку положения оборудования. Оно может быть использовано для связи между станциями.

Весьма перспективна идея использования точек либрации при создании глобальной связи на Земле (рис.2). Во многих уголках нашей планеты нет возможности проведения ЛЭП, сети Интернет, а ввиду экономической нестабильности ряд некоторых стран, городов, деревень оторваны от всех благ цивилизации, а использование выведенных на орбиту спутников сулит большими финансовыми затратами. В таком случае станции - ретрансляторы размещают в L4 и L5 на устойчивых орбитах и вблизи L3. Построение должно быть соблюдено таким образом, чтобы образовать треугольник со сторонами приблизительно 700 000км. Земля, как всем известно, совершает вращательное движение в течение суток, что означает непрерывность передачи информации в любую точку планеты. Исключение лишь Северный и Южный полюс, где несколько дней каждого месяца задержка связи может составлять до четырех часов.

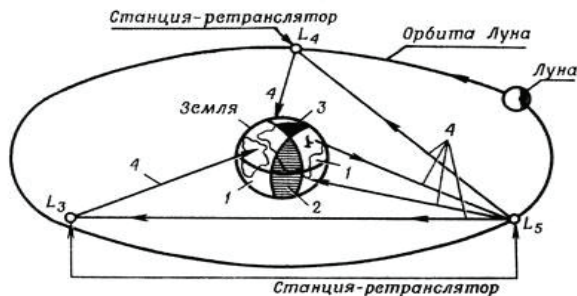


Рис. 2. Схема связи с использованием точек либрации L3, L4, L5, где:

- 1 - зона видимости подключения одного ретранслятора;
- 2 - зона видимости одновременно подключенных двух ретрансляторов;
- 3 - зона полного отсутствия связи;
- 4 - возможные пути передачи информации

Из чего можно заключить, что принципы действия точек либрации обладают рядом свойств, которые с большим успехом можно применить в освоении космического пространства, научно - исследовательской работе и повседневной жизни.

#### Список использованной литературы:

1. Никола Тесла вращение Луны: схема притяжения Луны и Земли [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://idoctor62.ru/backup/layfhaki/shema-prityajeniya-luny-i-zemli>, свободный. - Загол. с экрана.

2.Точки Лагранжа. Перспективы их использования в космической деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// galaxy - science.ru / component / k2 / item / 253 - tochki - lagranzha - perspektivy - ikh - ispolzovaniya - v - kosmicheskoy - deyatelnosti.html](http://galaxy-science.ru/component/k2/item/253-tochki-lagranzha-perspektivy-ikh-ispolzovaniya-v-kosmicheskoy-deyatelnosti.html) ,свободный. - Загол. с экрана.

© В.Н. Купрюшина, 2015

### **ГЕЙМИФИКАЦИЯ - КАК НОВЕЙШИЙ МЕТОД МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА**

В данной статье рассмотрим геймификацию как один из наиболее эффективных способов мотивации персонала. В теории существует множество способов и методов мотивации персонала, которые основываются на содержательной и процессуальной теориях мотивации. В современном мире выделяют 2 вида мотивации персонала: материальная мотивация; нематериальная мотивация. [1, с.74]

Каждый вид мотивации играет определенную роль в системе мотивации, и только сочетание данных видов сделает систему мотивации наиболее эффективной. Однако, многие компании делают огромную ошибку не обращая внимание на нематериальную мотивацию персонала. И это действительно фатальная ошибка руководителей, которые считают, что подвигнуть людей к труду возможно только денежными поощрениями. Однако, по мнению многих кадровых экспертов, ученых и психологов, поощрение современного человека не должно ограничиваться только окладами и премиями [2, с.87]. Современное поколение людей в возрасте от 20 до 30 лет ценит не только деньги, но и возможность для карьерного роста, самореализации, свободы личного времени и творчество при решении различных задач.

Таким образом, чтобы удовлетворить данные потребности персонала необходимо сочетать материальную и нематериальную мотивацию [3]. Если исходить из потребностей персонала описанных выше, то наиболее эффективным инструментом, по моему мнению, является геймификация.

Геймификация – новейший способ мотивации персонала, который заключается в превращении рутинной работы в особый игровой процесс. Данный способ основывается: на вовлечение сотрудников в бизнес – процессы; на творчестве сотрудников, в решении задач и достижении целей компании; на решении задач в рамках игрового процесса.

Данный способ используется передовыми американскими и европейскими компаниями. В российской практике геймификация не так популярна, однако, с каждым днем уровень заинтересованности у российских работодателей все больше возрастает. И это не удивительно, благодаря данному способу сотрудники действительно нацелены на достижении результата.

Геймификация, действительно, прекрасный способ мотивации персонала, применение которого, несомненно, принесет свои плоды. Однако, используя данный

способ, можно повысить деятельность сотрудников в несколько раз. Для этого рассмотрим основные формы геймификации: соревновательная; победная; эстетическая;

Соревновательная геймификация основана на мотивации сотрудников путем различных соревнований, тематика которых тесно связана с проблемами или задачами компании. Данная форма подразумевает создание различных конкурсов, состязаний, в рамках которых будут решены первостепенные задачи компании.

Победная геймификация основана на заинтересованности сотрудников в игровом процессе, в рамках которого будут выполнены задачи компании. Отличие данной формы в том, что по окончании игрового процесса все сотрудниками будут победителями. При этом, климат и атмосфера в компании будет всегда положительными, а сотрудники смогут сплотиться.

Эстетическая геймификация основывается на доведении главных целей и задач для сотрудников, при этом, данные цели и задачи должны совпадать с интересами и желаниями сотрудников компании [4, с. 65]. В качестве примера можно привести ситуацию, когда за перевыполнение плана продаж сотрудник будет получать какую - либо медаль, грамоту или незначительный подарок [5].

Рассмотрев геймификацию как новейший способ мотивации персонала, а также углубившись в его формы, можно выделить следующие преимущества и недостатки. Преимущества: замена рутинной работы игровым процессом; вовлечение всех сотрудников в бизнес – процессы для решения задач; развитие творческого и неординарного мышления у сотрудников; возможность самореализации сотрудников. Недостатки: поверхностность; концепция геймификации не учитывает то, что применение данного способа должно приносить человеку удовольствие; краткосрочный эффект.

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

1. Шадрина Л.Ю. Исследование особенности коммуникаций в организации как объекта технологизации // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. 2012. № 2. С. 73 - 76.
2. Шадрина Л.Ю. Организационная культура и ее воздействие на социальные технологии управления. - Новосибирск: НГУЭ, 2008. - С.127.
3. Шадрина Л.Ю. Коммуникация как средство управленческого воздействия на объект (социоинженерный подход). Идеи и идеалы. 2010. Т. 2. № 2. С. 9 - 15.
4. Шадрина Л.Ю., Соболева И.А., Якимович В.А. Имиджевая реклама: проблемы формирования. В сборнике: Наука и образование в современном обществе: вектор развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 2 частях. ООО "АР - Консалт". 2014. С. 65 - 66.
5. Шадрина Л.Ю. Особенности формирования имиджа организации (с позиции социальной технологии). В сборнике: Наука и образование: проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2014. С. 159 - 160.



## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА**

В данной работе авторами предложены методика построения агрегированного показателя для характеристики экономического потенциала предприятия и методика определения оценки потенциального риска влияния факторов, влияющих на основные экономические показатели, характеризующие экономический потенциал предприятия. Эти методики апробированы для исследования экономического потенциала одного из крупных сельскохозяйственных предприятий Ростовской области.

Рассмотрим методику построения агрегированного показателя для характеристики экономического потенциала предприятия.

*1 шаг.* Анализ основных экономических показателей результатов деятельности предприятия.

*2 шаг.* Выявление факторов, влияющих на основные экономические показатели, характеризующих экономический потенциал предприятия.

*3 шаг.* Группировка факторов по своему экономическому содержанию в кластеры.

*4 шаг.* Группой экспертов из состава квалифицированных специалистов методом рейтинговых оценок определяются по 10 - балльной шкале критерии оценки по каждому выявленному фактору и каждому основному экономическому показателю результатов деятельности предприятия.

Затем определяется интегральная оценка по каждому фактору.

*5 шаг.* Проведение сравнительного анализа по каждому кластеру факторов для оценки экономического потенциала предприятия. В результате этого анализа выявляются факторы, ухудшающие производственно - экономическую деятельность предприятия.

*6 шаг.* В результате экспертной процедуры каждому фактору присваивается вес  $\alpha_i$ ,  $i = 1, 2, 3, \dots, n$ , где  $n$  – число факторов. Затем строится агрегированная оценка экономического потенциала предприятия по формуле:

$$K = \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot k_i, \text{ где } k_i - \text{интегральная оценка } i - \text{го фактора.}$$

*7 шаг.* Определение значений агрегированной оценки  $K$  для различных периодов времени и построение на основе этих данных трендовой модели агрегированной оценки экономического потенциала предприятия. Эта модель позволяет выявить тенденцию развития предприятия и с учетом анализа по каждому кластеру факторов определить стратегию развития предприятия.

Применим предложенные в работе методики для исследования экономического потенциала одного из крупных сельскохозяйственных предприятий Ростовской области на основе данных публичной годовой бухгалтерской отчетности предприятия за период 2000 - 2014 гг.

В данной работе для оценки эффективности производственно - экономической деятельности рассматриваемого предприятия агропромышленного комплекса предлагаются следующие основные экономические показатели: выручка от реализации произведенной продукции и затраты на производство продукции (таблица 1).

Таблица 1. Основные экономические показатели предприятия (в тыс.руб.)

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Выручка от реализации	54180	130798	10414 0	122572	67844	24647 6	150616	287566
Себестоимость реализации продукции	27605	56107	52197	61421	28788	17573 4	96800	150326

Таблица 1 (продолжение).

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Выручка от реализации	10034 9	245598	30615 9	47213 8	35237 5	41258 9	420110
Себестоимость реализации продукции	40680	174462	21054 0	42276 0	23859 0	22593 7	224710

В ходе исследования деятельности предприятия были выявлены следующие факторы, влияющие на основные экономические показатели, характеризующие экономический потенциал предприятия: оптимизация структур сельскохозяйственных культур, улучшение качества продукции, своевременное и качественное применение системы удобрений, своевременное и качественное применение средств защиты растений, объем продукции, контроль качества покупаемой продукции, логистика организации транспортировки продукции, наличие возможности реализации продукции в момент возникновения более высокой цены реализации, применение энергосберегающих технологий, использование высокопроизводительной техники. [2]

Для построения агрегированного показателя для характеристики экономического потенциала предприятия агропромышленного комплекса указанные выше факторы были сгруппированы в три кластера: факторы, характеризующие качество продукции; факторы, характеризующие реализацию большой партии продукции; факторы, характеризующие технологии производства.

Используя метод рейтинговых оценок, в работе предлагаются критерии оценки каждого фактора по 10 - балльной шкале для каждого исследуемого года, которые могут быть оформлены в виде след таблицы для каждого года [4].

Таблица 2 - Критерии оценки факторов,  
влияющих на основные экономические показатели предприятия  
агропромышленного комплекса (2000 год)

№ п / п	Факторы	Показатели		
		Выручка от реализации продукции	Затраты на производст во продукции	Интегральн ая оценка
1. Факторы, характеризующие качество продукции				
1	Оптимизация структур сельскохозяйственных культур	9	6	15
2	Улучшение качества продукции	8	6	14
3	Своевременное и качественное применение системы удобрений	6	4	10
4	Своевременное и качественное применение средств защиты растений	5	5	10
Интегральная оценка по первому кластеру факторов				K <sub>1</sub> =49
2. Факторы, характеризующие организацию реализации большой партии продукции				
5	Объем продукции	8	4	12
6	Контроль качества покупаемой продукции	8	7	15
7	Логистика организации транспортировки продукции	4	5	9
8	Наличие возможности реализации продукции в момент возникновения более высокой цены реализации	10	3	13
Интегральная оценка по второму кластеру				K <sub>2</sub> =49
3. Факторы, характеризующие технологии производства				
9	Применение энергосберегающих технологий	7	10	17
10	Использование высокопроизводительной техники	7	7	14
Интегральная оценка по третьему кластеру				K <sub>3</sub> =31

В результате экспертной процедуры каждому кластеру факторов присвоим следующие веса:  $\lambda_1=0,5$ ;  $\lambda_2=0,2$ ;  $\lambda_3=0,3$ . Затем построим агрегированную оценку экономического потенциала предприятия по каждому исследуемому году по формуле:

$$K = \lambda_1 \cdot K_1 + \lambda_2 \cdot K_2 + \lambda_3 \cdot K_3$$

и результаты вычислений внесем в таблицу 3.

Таблица 3. Агрегированная оценка экономического потенциала предприятия (К)

год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
К	43,6	46,1	46,3	49,4	49,4	55,6	43,1	48,4	49,5	49,2	56,9	52,5	52,4	57,1	55

Построим трендовую модель для агрегированной оценки экономического потенциала предприятия.

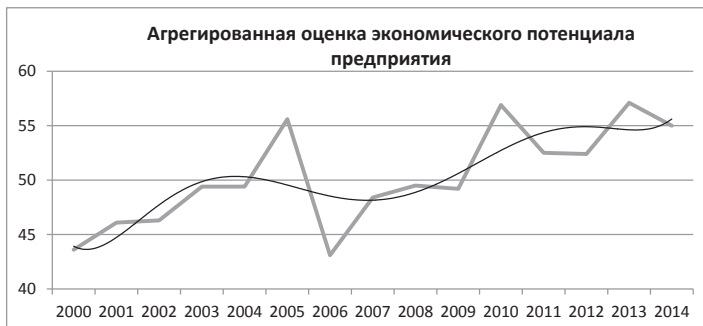


Рис.1 График агрегированной оценки экономического потенциала

Уравнение трендовой модели этого показателя имеет вид:

$$K = 0,0003t^6 - 0,0142t^5 + 0,267t^4 - 2,3554t^3 + 9,7491t^2 - 15,54t + 51,823$$

$$R^2 = 0,6257$$

Согласно рис. 1 значения агрегированной оценки экономического потенциала исследуемого предприятия резко отличаются по сравнению с остальными значениями в 2005, 2006, 2010 гг. В результате общения с группой высококвалифицированных специалистов такое различие вызвано следующими обстоятельствами:

- в 2005 г все зерновые культуры были проданы на зерновой бирже через систему электронных торгов, вследствие чего полученная выручка смогла обеспечить сравнительно невысокий уровень рентабельности;
- в 2010 году наибольший удельный вес в себестоимости продукции занимала оплата труда относительно других статей, в связи с этим назрела необходимость оптимизации статьи «заработная плата» в структуре себестоимости производства продукции.

Таким образом, предложенная в работе методика позволила выявить факторы, влияющие на основные экономические показатели и охарактеризовать экономический потенциал предприятия, а также выявить основные направления деятельности предприятия:

1. Для увеличения выручки необходимо:
  - 1.1. Увеличение объемов производства;
  - 1.2. Оптимизация структуры выращиваемых сельскохозяйственных культур, с тем расчетом, чтобы в структуре было оптимально больше продукции с большей ценой реализации;
  - 1.3. Улучшение качества производимой продукции

1.4. Использование возможности реализации продукции с более высокой ценой.

2. Для снижения затрат на производство необходимо:

Оптимизировать затраты нужно по всем направлениям, исходя из структуры затрат, составляющих производство продукции, т.е. за счет:

- применения энергосберегающих технологий;
- использования высокопроизводительной техники;
- применения высокоурожайных сортов;
- своевременного и качественного применения средств защиты растений и системы удобрений;
- оптимизация структуры заработной платы.

Предложенная в работе методика анализа результатов производственно - экономической деятельности универсальна и может быть применена для анализа производственно - экономической деятельности и характеристики экономического потенциала любого предприятия.

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

1. Шестакова И.О., Алексейчик Т.В. Функциональный подход к анализу финансовой устойчивости предприятия. Вестник РГЭУ «РИНХ» №2(28, июль2009) 198 - 204 с.

2. Л.С. Бондаренко, Т.В. Алексейчик - «Функциональный подход анализа производственно - экономической деятельности предприятия агропромышленного комплекса» Сборник статей Международной научно - практической конференции - 20 ноября 2014г. / сборник статей Международной научно - практической конференции (20 ноября 2014 г., г. Уфа). - Уфа: Аэтерна, 2014. – 354 с. ISBN 978 - 5 - 906769 - 45 - 9

3. Алексейчик Т.В., Бондаренко Л.С. «Различные подходы выработки стратегий деятельности предприятия агропромышленного комплекса для повышения его экономического потенциала» // сборник научных трудов: Наука и образование: проблемы и перспективы: Материалы I Международной научно - практической конференции (30 ноября 2014 г, г. Таганрог) изд. «Поро» ISBN 978 - 5 - 00086 - 341 - 1

4. Алексейчик Т.В., Бондаренко Л.С. «Математические методы анализа эффективности производственно - экономической деятельности предприятия агропромышленного комплекса» // Ученые записки. Выпуск 16 – Ростов н / Д: Издательство - полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ) 2014 г. - 184с. ISBN 978 - 5 - 7972 - 2064 - 0

© Т.В. Алексейчик, Л.С. Бондаренко, 2015

**УДК 336**

**К.В. Аминова**, Студент

Факультет менеджмента и маркетинга

Научный руководитель, Л.С.Брусенцова, к.с.н., доцент кафедры

«Экономика, менеджмент и маркетинг»

Уфимский Филиал Финансового Университета при Правительстве РФ

Г. Уфа, Российская Федерация

#### **ВНУТРЕННЯЯ КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

На сегодняшний день не часто можно слышать о таком понятии как КСО – корпоративная социальная ответственность. В Российской Федерации еще слабо развито

данное направление деятельности большинства компаний. Лишь малая часть фирм сегодня реализует и видит плоды данных мероприятий. Современная тенденция ведет к тому, чтобы сделать каждого работника незаменимым объектом в совокупности процессов организации, передать ему его важность и значимость осуществляющих им его функций. К тому же важно сохранять постоянную работоспособность и поддерживать здоровье работающих на должном уровне, иначе можно добиться снижения темпов производства, сбыта и т.д. В связи с этим поднимается актуальность исследования темы внедрения инновационной политики в региональные предприятия и организации.

Понятие корпоративной социальной ответственности — КСО (Corporate Social Responsibility — CSR) существует много лет. В 50—60 - х годах прошлого века КСО прочно вошло в корпоративное управление в США и Канаде. Правда, оно в основном охватывало вопросы корпоративной филантропии, социального обеспечения собственного персонала, а также оказания помощи местным органам власти на профессиональной и спонсорской основе. Эта работа переплеталась с функциями корпораций по связям с общественностью — PR.

В объединенной Европе понятие (политика) КСО определяется как «концепция интеграции заботы о социальном и экологическом развитии в бизнес - операциях компаний во взаимодействии со своими акционерами и внешней средой».

КСО как политика и концепция стратегического развития компаний распространяется на взаимосвязанные направления:

- формирование и укрепление имиджа и деловой репутации;
- корпоративное развитие — проведение реструктуризаций и организационных изменений с участием представителей от высшего менеджмента компаний, их персонала и общественных организаций;
- экологическая политика и использование природных ресурсов;
- управление развитием персонала;
- здоровье, безопасность и охрана труда, соблюдение прав человека;
- взаимодействие с местными органами власти, государственными структурами и общественными организациями для решения общих социальных проблем;
- социальные аспекты взаимодействия с поставщиками и покупателями своей продукции и услуг;

PR - обеспечение перечисленных направлений.

Социальная ответственность бизнеса носит многоуровневый характер:

1. Базовый уровень предполагает выполнение следующих обязательств: своевременная оплата налогов, выплата заработной платы, по возможности — предоставление новых рабочих мест (расширение рабочего штата).

2. Второй уровень предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни: повышение уровня квалификации работников, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы. Такой тип ответственности был условно назван «корпоративной ответственностью».

3. Третий, высший уровень ответственности предполагает благотворительную деятельность.

К внутренней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- безопасность труда;

- стабильность заработной платы;
- поддержание социально значимой заработной платы;
- дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников;
- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации, работа по повышению качества взаимоотношений с внешними и внутренними клиентами;
- оказание помощи работникам в критических ситуациях [1].

От \$ 3,5 тыс. до \$ 50 тыс. может экономить компания благодаря повышению уровня лояльности сотрудников. В таком диапазоне обходятся бизнесу увольнение, а затем рекрутинг и обучение нового члена команды, считает глава ОАО «Стерлитамакский завод строительных машин» [2].

А, кроме того, КСО - составляющая может принести победу в найме лучших из лучших. Опять же исследования, проведенные на указанном ранее предприятии, утверждают, что 65 % респондентов хотят работать в социально ответственной компании. Около половины всех кандидатов задают вопросы о ценностях компании, прежде чем приступить к работе, утверждают 64 % финансовых и HR - менеджеров отрасли. А 60 % молодых людей в регионе заявили, что хотели бы делать «хорошие» вещи.

Да, подтверждают представители компании по производству строительных машин в городе Стерлитамак « - программы корпоративной социальной ответственности в сфере отношений с сотрудниками действительно выгодны. И приводят такой пример: после введения на предприятии программы «Ценности в действии» отток персонала уменьшился на 5 % . А пользу от подобной программы в компании оценивают 20 % сокращения увольнений.

Кроме того, ученые отмечают, что лояльный сотрудник, а уж тем более довольный сотрудник, работает намного лучше, чем обычный его коллега. Как показывает опрос и статистические данные на конкретном предприятии республики Башкортостан доля таких лояльных работников увеличивается в среднем на 4 % .

В современном мире давно было посчитано, что примерно 68 % покупателей, если понимают и видят пренебрежительное отношение к ним, могут запросто отказаться от того или иного предпочитаемого ими бренда [3].

Важность реализации политики КСО современными российскими организациями постепенно приходит, но из - за продолжительного отсутствия опыта и знаний продвигается столь медленными шагами.

Чуть меньше половины опрошенных, это примерно 40 % , полагают, что большинство проблем в современных российских реалиях складываются именно из - за бедности и обнищания населения. Здесь включаются так же вопросы беззащитности ветеранов и необеспеченности стариков. Около 11 % связывают проблемы трудоустройством молодежи и обучения детей. И десятая часть опрошенных уделила внимание экологии.

Свыше трети опрошенных понимают под политикой КСО – совокупность мероприятий, направленных на вложение средств и усилий непосредственно в само общество, работников и т.п. Около 30 % работников « рассматривают это как стратегию поведения фирмы в отрасли. В свою очередь так же примерно 26 % - 30

% воспринимают КСО как один из возможных способов благотворительности. Можно отметить, что постепенно все таки приходит осознание важности и значимости реализации стратегии КСО.

Оценка эффективности реализуемой политики КСО в первую очередь по результат опроса важна не для органов государственной власти Российской Федерации (14 % ), экспертам в области социологии, геологии и т.д. (5 % ), маркетологам или пиарщикам (5 % ). Сколько огромное значение оно имеет для самого бизнеса и граждан, осуществляющим трудовую деятельность, о чем ответили свыше 26 % и 20 % граждан соответственно. Исходя из этого, можно сказать, что современные организации и фирмы начинают осознать значимость данных мер и все больше настраиваются на конструктивный диалог со своими партнерами или рабочими.

Примерно треть опрошенных ОАО «Стерлитамакский завод строительных машин» связывают КСО как способ коммуникации с органами муниципальной власти и общественностью, 15 % опрошенных придают КСО возможности расширения сферы влияния на исследуемом рынке и расширения доли конкретного предприятия. А вот каждый пятый оценивает данную политику организации как получение непосредственных конкурентных преимуществ в определенной отрасли, что приведет к росту капитализации фирмы. Лишь самая малая часть, а это примерно 2 % , полагают, что политика КСО приведет к ухудшению экономического и социального состояния организации. Из этого следует, что данная политика имеет кроме обоснованной экономической составляющей еще и подтвержденную оптимизмом опрошенных – социальную составляющую.

Немаловажно отметить и то, что сам интерес бизнес - сферы к определенным технологиям осуществления политики КСО имеет тенденцию к росту (15 % - 29 % ). Представляют особую ценность и способы оценки тех или иных программ КСО, позволяющих отобрать наиболее значимые и идеально подходящие под конкретные обстоятельства мероприятия [4].

Таким образом, интерес к КСО только растет изо дня в день. Довольно трудно на сегодняшний день видеть результат конкретного одного действия или мероприятия, но в совокупности все эти средства достигают поистине выдающихся результатов.

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

1. Благоев, Ю. Е. (2011) Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. СПб. : СПбГУ. 271 с.
2. Брусенцова Л.С., Брусенцов Д.В. Социальная ответственность малого бизнеса: актуальность, ограничения, формы взаимодействия со стейкхолдерами. Управление экономикой: методы, модели, технологии четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. Уфа, 2014.
3. Брусенцова Л.С. Корпоративная социальная ответственность: анализ предпочтений потребителей. Экономический вестник Ярославского университета. 2014. № 32.
4. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика: Учеб. пособие. Краснодар: Изд - во КСЭИ, 2012.

© К.В. Аминова, 2015



**Х.А. Ахматов**, Ассистент, соискатель, Кафедра «Финансы и кредит»  
Ивановский государственный химико - технологический университет,  
г. Иваново, Российская федерация, кафедра «Банки и банковский менеджмент»  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
г. Москва, Российская федерация

## **ВЫЯВЛЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ БИЗНЕС - МОДЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

В условиях жестких финансовых условий коммерческие банки оптимизируют свои бизнес - модели с целью достижения необходимого уровня доходов, формирования гибкой структуры активов и пассивов, определения приемлемого уровня рисков, обеспечения соблюдения показателей финансовой устойчивости и ликвидности. На практике бизнес - модели большинства кредитных организаций далеки от «идеальных», тем не менее, они являются конкурентными участниками рынка банковских продуктов и услуг, непрерывно выполняют свои обязательства перед кредиторами и вкладчиками, демонстрируя тем самым определенный уровень эффективности своей деятельности. Для выявления типовых стратегий многофилиальных банков была составлена репрезентативная выборка, включающая как банки с высокой степенью пространственно - территориальной распределенности филиальной сети, так и малые / средние банки регионального уровня.

Многофилиальный банк можно рассматривать как сложную систему социально - экономического характера, где происходит взаимодействие подсистем разного уровня. Филиальная сеть многофилиального банка – это, по сути, распределенная в пространстве подсистема, которая обладает определенным уровнем самостоятельности [1. с.25]. Отметим, что с точки зрения диверсифицированности активы многофилиальных банков являются более оптимальными. Это связано с наличием совокупности фондовых портфелей, являющихся альтернативными, по отношению к кредитованию, направлениями вложения средств. У большинства крупных многофилиальных банков можно наблюдать наличие значений по счетам синтетического учета, свидетельствующих о вложениях в основные и производственные ценные бумаги. Часто в структуре фондовых вложений преобладают ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, так называемый торговый портфель, а также фондовые инструменты, удерживаемые до погашения.

У ряда региональных банков существуют вложения в ценные бумаги, преимущественно в долговые и торговые корпоративные. Кроме того, региональные банки не часто выступают в качестве кредитора на рынке межбанковского кредитования, что является фактом, подтверждающим отсутствие избыточной ликвидности, и ориентированности кредитной политики преимущественно потребностям физических лиц и корпоративных клиентов нефинансовых организаций.

Следует обратить внимание на то, что депозитный и кредитный портфели крупных многофилиальных банков и региональных кредитных организаций существенно отличаются как по объемам, так и по структуре. Кредитные организаций с пространственно - распределенной филиальной сетью располагают значительными объемами ссудной задолженности, сформированными за счет предоставления кредитных ресурсов корпоративным клиентам [2. с.465]. Ссудная задолженность региональных банков по своей структуре является более сбалансированной. Обязательства корпоративных клиентов занимают наибольшую долю в кредитном портфеле, но при этом величина данного

кредитного портфеля превышает ссудную задолженность физических лиц не более чем в 2 раза.

У региональных банков объемы ссуд предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса и физическим лицам практически равны. При этом процентные доходы по ссудам и средствам, предоставленным субъектам малого и среднего бизнес на порядок ниже по сравнению с доходами кредитного портфеля физических лиц. Это может свидетельствовать о большей ориентированности малых и средних банков на удовлетворение кредитоспособного спроса со стороны представителей малого и среднего бизнеса, доступности кредитных продуктов и лояльности кредитной политики. Ссудный портфель многофилиальных кредитных организаций, сформированный за счет средств, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса, обладает высокой степенью диверсифицированности по срокам. Для региональных банков наиболее предпочтительными являются среднесрочные кредиты, иногда встречаются портфели, сформированные за счет ссуд, предоставленных на срок свыше 3 лет.

Преобладающие объемы ссудной задолженности у кредитных организации с пространственно - распределенной филиальной сетью, по сравнению с региональными, приводит к формированию высоких объемов процентных доходов. Кроме того, региональные банки не склонны к формированию доходов за счет ссуд и иных средств, размещенных в банках, за счет средств, предоставленных государственным и субфедеральным структурам государственной власти. Таким образом, корпоративными заемщиками региональных банков в основном являются негосударственные коммерческие и некоммерческие организации.

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

1. Ахматов, Х.А. Факторы развития многофилиального банка / Х.А. Ахматов, С.Е. Дубова // Региональное приложение к журналу «Современные наукоемкие технологии» / Иваново. - 2013. – №4. – С.24. – 31.

2. Ахматов, Х.А. Угрозы устойчивости и перспективы развития многофилиальных банков в условиях усиливающегося влияния внешних факторов / Х.А. Ахматов, С.Е. Дубова // «European Social Science Journal» (Европейский журнал социальных наук). – 2014. – № 7. – С.463 - 471.

© Х.А. Ахматов, 2015

**УДК 338**

**М.М. Багринцев**, студент 4 курса факультета финансы и кредит  
Кубанский Государственный Аграрный Университет  
**А.В. Захарян**, к.э.н., доцент кафедры «Финансы»  
Кубанский Государственный Аграрный Университет  
Г. Краснодар, Российская Федерация

#### **ПОЛИТИКА И РЕЙТИНГИ. ДОВЕРЯТЬ ЛИ «БОЛЬШОЙ ТРОЙКЕ»?**

В современной экономике существует понятие кредитного рейтинга. Он показывает уровень риска при вложении денежных средств в конкретное государство, регион или

компанию. А при его расчёте учитывается финансовая история, политическая ситуация, а также текущее экономическое состояние. Высокий кредитный рейтинг говорит об отсутствии опасности для финансовых вложений, в то время как низкий рейтинг предупреждает инвесторов о возможности скорого дефолта, а, следовательно, об угрозе утраты денежных средств.

Оценкой финансовой надёжности занимаются рейтинговые агентства. Именно они выставляют кредитные рейтинги, учитывая в них не только экономическое положение каждого отдельно взятого субъекта, но и соответствующую ему специфику.

На данный момент существует три общепризнанных мировых рейтинговых агентства - Moody's, Standard & Poors и Fitch. Все они были созданы более ста лет назад – на границе между девятнадцатым и двадцатым веками. За прошедшее столетие эти агентства накопили значительный опыт в области аналитики рынков. И как следствие в большинстве случаев инвесторы доверяют устанавливаемым ими рейтингам, а, следовательно, и основные потоки денежных средств направляются именно в ту сторону, в которую укажут аналитики.

В целом все возможные рейтинги сводятся к общим понятиям – наивысший рейтинг AAA (Обязательства наивысшего качества), нестабильный BB (Рискованные обязательства) и минимальный C (на грани дефолта). Хотя каждая из компаний разработала свою собственную градацию, в общих чертах они не сильно отличаются друг от друга, различны лишь буквенные обозначения.

Рейтинговые агентства осуществляют постоянный мониторинг мировой ситуации, а также экономическое состояние стран и положение на различных рынках, чтобы иметь возможность составлять достоверные прогнозы и своевременно корректировать уже установленные рейтинги. Но можно ли заниматься финансовой аналитикой и составлением долгосрочных планов ориентируясь исключительно на предоставленные ими данные? Для ответа на этот вопрос следует изучить некоторые факты и случаи, имевшие место за последние годы.

Все три головные офиса этих компаний расположены в Соединённых Штатах Америки в городе Нью - Йорк. Выбор места вполне понятен, ведь в там находится один из крупнейших финансовых центров мира, однако, расположение всех трёх агентств в одном и том же месте заставляет задуматься об их беспристрастности.

В последнее время к некоторым прогнозам, а также к устанавливаемым рейтингам начинают появляться серьёзные вопросы: зачастую они не совсем объективны, а порою и вовсе спекулятивны.

Как пример подобных странностей можно рассмотреть действия перечисленных выше агентств на фоне мирового финансового кризиса в 2008 году. Перед началом кризиса компании установили наивысший рейтинг доверия к ипотечным облигациям, которые на тот момент массово выпускались некоторыми крупными ипотечными компаниями (Fannie Mae, Freddie Mac и AIG) и банками. И даже после того, как ипотечный рынок США вошёл в крутое пике, агентства продолжали держать рейтинг на высших позициях, обнадеживая инвесторов оптимистичной аналитикой. По факту люди приобретали ценные бумаги, имеющие рейтинг А, хотя на момент заключения сделки они уже почти ничего не стоили.

Эта непонятная большинству аналитиков ситуация привела к тому, что в следствии финансового краха множества компаний, связанных с ипотечным рынком, огромное количество инвесторов, доверившихся рейтинговым агентствам потеряли свои капиталы.

Это привело к настоящему валу судебных исков против компаний Moody's, Standard & Poors и Fitch, правда, ни один из исков не был удовлетворён.

Компании, которые должны были обеспечивать инвесторов независимой и взвешенной аналитикой неожиданно долго играли на руку правительству США. Это не было бы удивительным будь компании государственными, однако, официально это независимые агентства.

В последние годы к аналитике «большой тройки» рейтинговых агентств появляется всё больше вопросов. Складывается впечатление, что на некоторые решения этих компаний напрямую влияют интересы страны, на территории которой они находятся. В этом нет ничего странного, в наш век слияния экономики и политики, но то, что все три агентства расположены на территории Соединённых Штатов создаёт довольно крупные проблемы для международных инвесторов. Компании по - прежнему продолжают осуществлять качественную аналитику и предоставлять общественности взвешенные прогнозы, но никто не может сказать точно в какой момент в деятельность агентства вмешаются интересы государства, а это может привести к глобальным последствиям.

Ещё одним примером постепенной политизации рейтинговых агентств иногда называют опубликованный Standard & Poor's доклад о перспективах развития России, сделан он был в 2011 году. Необычен этот прогноз тем, что сроки, на которые он сделан, не позволяют говорить хоть о какой бы то ни было высокой точности. Агентство в своих прогнозах говорит о том, что к 2050 году внешний долг России составит 585 % ВВП, а при некоторых условиях и все 957 % , при этом население страны уменьшится примерно на 24 миллиона человек (со 140 миллионов до 116). На фоне данного отчёта привлекательность России в глазах инвесторов значительно пошатнулась, а оппозиционные силы в стране массово заговорили о необходимости либеральных реформ, как в экономике, так и в политике.

Да, возможность именно такого развития событий всегда присутствует, но вот то, что её официально, как ожидаемый вариант, озвучило крупное непредвзятое международное рейтинговое агентство – как минимум странно. На момент опубликования данного прогноза демографическая ситуация в стране продолжала постепенно выправляться, а имеющиеся тенденции говорили о том, что рост продолжится. На данный момент это только подтверждается – население выросло на 6 миллионов от численности начальной для прогноза (со 140 до 146 миллионов). В то же время внешний государственный долг, незначительно выросший в 2013 году, по данным на 1 апреля 2015 года составил около 8 % (государственный) или около 20 % (суммарно государственный и частный) от ВВП, в то время, как только лишь государственный долг, например, Соединённых Штатов составляет примерно 350 % от их ВВП.

Однако, несмотря на всю положительную динамику выплат государства по своим обязательствам «большая тройка» международных рейтинговых агентства снова выдала отрицательные ожидания и снизила рейтинг РФ до состояния ВВ - рискованные обязательства с чертами спекулятивных. В то время, как страны, имеющие весьма размытые перспективы по оплате собственных долгов продолжают расти в рейтингах.

В итоге мы можем сделать вывод о том, что в современном мире политика всё чаще вмешивается в деятельность «независимых» организаций на территории своих стран. И поэтому уже не стоит всецело доверять рейтингам «большой тройки», а для финансового анализа и во время планирования инвестиций вкупе с ними следует использовать так же и

рейтинги национальных агентств разных стран, дабы иметь больше различных точек зрения на ситуацию. Ведь в наше время именно плюрализм является основой качественного анализа.

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

1. Захарян А.В. ФИНАНСОВЫЙ МОНИТОРИНГ ПРЕДПРИЯТИЙ - ЗАЁМЩИКОВ С ЦЕЛЬЮ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ ИХ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ Вестник ИМСИТ. 2008. № 3 - 4. С. 4.

2. [http://www.banki.ru/wikibank/rejtingovye\\_agentstva/](http://www.banki.ru/wikibank/rejtingovye_agentstva/)

3. <https://www.fitchratings.ru/ru/>

4. <https://www.moodys.com/>

5. <http://www.standardandpoors.com/>

© М.М. Багринцев, 2015

© А.В. Захарян, 2015

**УДК 339**

**С. Н. Бадалова**

Студентка 4 курса

Институт экономики и управления

Северо - Кавказский федеральный университет

Г. Ставрополь,

Российская Федерация

### **АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Международная торговля является одной из форм международных отношений, сущность которой заключается в обмене различными товарами и услугами между странами. Мировая торговля представлена импортом и экспортом. Экспорт товаров подразумевает, что товары реализуются на внешнем рынке. Определенная страна экспортирует на внешний рынок ту продукцию, затраты по производству которой ниже мировых показателей. Импорт же означает, что страна закупает ту продукцию на внешнем рынке, производство которой ей экономически невыгодно. Сумма экспорта и импорта образует внешнеторговый оборот страны.

В настоящее время Россия занимает одно из ключевых мест в системе международной торговли. Это связано с тем, что РФ обладает значительными экономическими возможностями, уникальными природными ресурсами, кадровым потенциалом. Однако в условиях санкций и неопределенной экономической ситуации Россия испытывает ряд трудностей, которые негативно повлияли на динамику экономических показателей товарной структуры в 2014 году.

По данным российской таможенной статистики в 2014 году внешнеторговый оборот составил 782,9 млрд. долларов США, что меньше показателя 2013 года на 7 % . В

частности, внешнеторговый оборот со странами СНГ равен 95,6 млрд. долларов, а со странами дальнего зарубежья – 687,3 млрд. долларов.

В 2014 году экспорт России составил 496,9 млрд. долларов. Данный результат по сравнению с 2013 годом снизился на 5,8 %. По данным ФТС можно отметить, что главные статьи в структуре российского экспорта приходится на топливно - энергетическую продукцию (69,5 %); металлы и изделия из них (8,2 %); химическую продукцию и каучук (5,8 %); машины, оборудование и транспортные средства (5,5 %); продовольственное и сельскохозяйственное сырье (3,1 %); древесину и целлюлозно - бумажную продукцию (2,3 %). Если говорить об импорте РФ, то следует отметить, что он также снизился на 9,2 % и составил в 2014 году 286 млрд. долларов. В импорте ключевые позиции занимают такие товары, как механическое оборудование (18,2 %); электрооборудование (11,8 %); средства наземного транспорта (11 %); фармацевтика (4,5 %); пластмассы (3,8 %); медицинские аппараты (2,8 %); черные металлы (2,4 %); прочие товары (45,5 %).

Таблица 1 – Основные торговые партнеры РФ в 2014 году

<i>Страны дальнего зарубежья</i>	<i>Внешнеторговый оборот, млрд. долл. США</i>	<i>Страны СНГ</i>	<i>Внешнеторговый оборот, млрд. долл. США</i>
Великобритания	19,3	Азербайджан	4,1
Германия	70,1	Армения	1,4
Италия	48,5	Беларусь	31,5
Китай	88,4	Казахстан	21,1
Нидерланды	73,2	Киргизия	1,8
Польша	23,0	Молдова	1,8
Республика Корея	27,3	Таджикистан	0,9
США	29,2	Туркмения	1,3
Турция	31,1	Узбекистан	3,9
Япония	30,8	Украина	27,9

Источник: Официальный сайт ФТС [электронный ресурс]. –  
Режим доступа: <http://www.customs.ru>.

В настоящее время основными партнерами России в области торговли среди стран дальнего зарубежья являются Китай, Нидерланды, Германия, Италия, Япония, США, Республика Корея, Польша, Великобритания, Турция, а среди стран СНГ – Азербайджан, Киргизия, Молдова, Армения, Беларусь, Казахстан, Таджикистан, Украина, Туркмения, Узбекистан (таблица 1).

Таким образом, Российская Федерация активно участвует в системе международной торговли. Ее участие в международных торговых отношениях характеризуется динамикой экспорта и импорта, товарной структурой и долей российских товаров в импорте стран - партнеров.

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

1. Криворотова, Н. Ф. О вопросах формирования организационно - экономического механизма управления эффективностью внешнеэкономической деятельности / В сборнике: Актуальные проблемы реализации государственной

промышленной политики в России и за рубежом сборник тезисов, докладов и статей. 2015. С. 101 - 103.

2. Криворотова, Н. Ф. Макроэкономическое регулирование в контексте долгосрочных целей экономической политики / В сборнике: Современные вызовы и реалии экономического развития России материалы Международной научно - практической конференции. Северо - Кавказский Федеральный Университет, Белорусский Государственный Экономический Университет, Евразийский Национальный Университет Им. Л. Н. Гумилева, Хозяйственная Академия им. Д.А. Ценова, Издательский дом «Финансы и Кредит». 2015. С. 104 - 105.

3. Криворотова, Н. Ф. О проблемах макроэкономического регулирования социально - экономической системы России. / В сборнике: 21 век: фундаментальная наука и технологии Материалы VI международной научно - практической конференции. Н. - и. Ц. «Академический». North Charleston, SC, USA, 2015. С. 137 - 139.

4. Криворотова, Н.Ф. Моделирование экономического роста в долгосрочной перспективе / Международный научно - исследовательский журнал. 2015. № 4 - 2 (35). С. 35 - 36.

© С.Н. Бадалова, 2015

**УДК: 330**

**А.Г.Базманова**

студентка Экономического факультета  
ФГБОУВПО Дагестанский государственный университет  
г. Махачкала, РФ  
E - mail: bazaida@yandex.ru

**С.А.Шавшина**

к.э.н., доцент  
Факультет информатики и информационных технологий  
ФГБОУВПО Дагестанский государственный университет  
г. Махачкала, РФ  
E - mail: student\_dgu\_it@mail.ru

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИТ - АУТСОРСИНГА В РОССИИ**

Понятие аутсорсинг стремительно вошло в практику бизнеса и получило действительно широкое распространение. Его называют «феноменом XX века», а также «величайшим открытием бизнеса».

Сам термин «аутсорсинг» произошел от английских слов «outside resource using» и переводится как: «использование внешних ресурсов». Аутсорсинг подразумевает собой использование фирмой - заказчиком на контрактной основе ресурсов сторонней организации [3, с.102].

Возникновение и развитие аутсорсинга связывают с развитием процесса разделения труда и глобализации мировой экономики.

Официально термин аутсорсинг был введен в 1989 г., когда компания Eastman Kodak наняла сторонние организации в целях приобретения, запуска и сопровождения систем обработки информации. Первоначально аутсорсинг был развит в сфере производства товаров.

На сегодняшний день аутсорсинг быстро набирает силу по всей цепи занятости от рабочих профессий, до программистов, медиков, финансовых аналитиков. В ближайшее десятилетие аутсорсинг станет мощным фактором перемен в динамике рынка рабочей силы. Аутсорсинг направлен на повышение эффективности производства товаров и услуг, усиление конкурентоспособности фирм, использующих аутсорсинг.

В последнее время аутсорсинг получил широкое развитие в сфере услуг, таких как финансовых, юридических, расчетных.

Сегодня существует большое количество форм аутсорсинга. В зависимости от особенностей функционирования, целей и задач конкретного предприятия применяется соответствующая форма аутсорсинга. Наиболее распространенными формами можно назвать следующие:

- Аутсорсинг в сфере IT технологий
- Аутсорсинг финансовой сферы
- Аутсорсинг в сфере управления персоналом
- Аутсорсинг в сфере маркетинговых коммуникаций

Понятие аутсорсинг в российской деловой общественности используется уже более 15 лет. По причине кризиса 1998 года внутренний рынок IT - услуг в России практически исчез, а в мире стал формироваться активный интерес к использованию аутсорсинга, с целью сокращения расходов на информационные технологии

На сегодняшний день, несмотря на непростую экономическую ситуацию в мире, рынок IT - аутсорсинга продолжает расти. Его рост связан с активным развитием технологий и растущими ожиданиями покупателей. Американская исследовательская компания Gartner, специализирующаяся на рынках информационных технологий, представила свои данные по прогнозам деятельности IT - рынков аутсорсинга. По данным Gartner, затраты на IT - аутсорсинг будут расти вплоть до 2018 г., а подъем в 2015 г. замедлится, но все же составит в среднем 4,6 % и составит 964 млрд. долл.. При этом будут расти расходы не только на традиционные услуги IT - аутсорсинга, такие, как поддержка ЦОДов и корпоративных информационных систем, но и на стандартизированные и отраслевые предложения, включая облачные сервисы.

Российские показатели будут следовать мировым тенденциям. По данным IDC, в IV квартале 2014 г. рост рынка IT - аутсорсинга в нашей стране составлял 4 % . Хотя в России заинтересованность потребителей в услугах IT - аутсорсинга начала появляться сравнительно недавно, заказчики продолжают проявлять активный интерес к данным услугам. Клиенты рынка постепенно становятся опытнее и уверенно движутся в сторону более сложных и комплексных задач. А соглашение об уровне предоставления услуг (SLA), которое удовлетворяет требованиям бизнеса, становится ключевым показателем при принятии решения о заключении контракта.



По данным сайта TAdviser, объем рынка ИТ - аутсорсинга в 2014 году, по сравнению с 2013 годом вырос на 9 % и достиг 66,3 млрд рублей.

TAdviser также прогнозирует рост объема рынка ИТ - аутсорсинга по итогам 2015 года на уровне 5 % , до 69,6 млрд рублей.

Выручка компаний на рынке ИТ - аутсорсинга России в 2014 - 2013 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1

Выручка компаний на рынке ИТ - аутсорсинга России в 2014 - 2013 гг.  
(в рублях, с НДС)

Позиция	Компания	Выручка, 2014 год	Выручка, 2013 год	Динамика выручки, в % %
1	Мауког	10 893 023	9 275 729	17
2	Техносерв	8 597 281	6 827 467	26
3	КРОК	4 641 763	4 986 636	- 7
4	Ай - Теко	2 619 722	1 019 798	157
5	АМТ - Групп	933 190	639 400	46
6	AT Consulting*	603 159	345 844	74,4
7	АМТЕЛ - СЕРВИС	336 000	248 000	35
8	Борлас	33 248	9 725	242
-	ICL Services**	3 218 574	2 925 976	10

*Источник: TAdviser Report, сентябрь 2015 г.*

В 2014 году наблюдалось замедление роста рынка ИТ - аутсорсинга в сравнении с 2013 годом. Такое замедление было связано с тем, что в последнем квартале 2014 года заказчики осмысливали ситуацию и варианты дальнейших действий. Рост числа сделок на рынке начался после февраля 2015 года.

«Для АМТЕЛ - СЕРВИС 2015 кризисный год стал годом возможностей и стремительного роста. Ключевым вектором развития компании и основным направлением бизнеса стали услуги ИТ - аутсорсинга и сервисной поддержки», - отметил директор коммерческого департамента АМТЕЛ - СЕРВИС Дмитрий Кошкин. Услуги ИТ - аутсорсинга – это одно из самых перспективных направлений российского ИТ - рынка. От поддержки ИТ - систем, как от функции, рынок не сможет полностью отказаться ни при каких условиях, однако кризис дает повод владельцу ИТ - инфраструктуры внимательно оценить и пересмотреть стоимость данных сервисов. Как правило, результатом оптимизации становится полный или частичный переход на модель ИТ - аутсорсинга,

изменение набора и параметров услуг, смена внешних подрядчиков или переход от мультисорсинга к одному или ограниченному количеству подрядчиков. Текущий 2015 год не является исключением: мы наблюдаем пролонгации сервисных контрактов в корпоративном и госсекторе, рост интереса и переход на полный ИТ - аутсорсинг небольших компаний, передачу поддержки инфраструктуры филиальной сети «в одни руки». Также не может не радовать повышение зрелости российских компаний в части ИТ - аутсорсинга и облачных сервисов.

Среди крупнейших по охвату и масштабу российских проектов ИТ - аутсорсинга за 2012 - 2015 годы можно выделить проект Мауког для Почты России, охвативший 42 тысячи отделений предприятия по всей России. Его сумма стала рекордной для отечественного рынка и составила 13,5 млрд рублей на три года.

По данным TAdviser, наиболее масштабные проекты по передаче на аутсорсинг поддержки ИТ - инфраструктуры, осуществляют госучреждения или предприятия с госучастием, такие как "Почта России", "Сбербанк" УЭК и "Ростелеком".

2014 год стал для многих организаций периодом оптимизации ИТ - расходов и сокращения издержек.

По словам директора по сервису и аутсорсингу компании «Техносерв» Никиты Держилева, трендом последнего года для всех компаний стало снижение капитальных расходов (CAPEX) и рост доли операционных расходов (ОРЕХ) в структуре затрат. Оптимизация затрат коснулась всех направлений работы, но внимание на ИТ - подразделения обратили в первую очередь. Среди заказчиков наблюдался рост числа тех, кто стремится получить готовое решение и перейти на абонентскую модель потребления услуг. Желających покупать отдельно серверы и отдельно решения стало намного меньше. "Если 5 - 6 лет тому назад компании на рынке еще могли брать на себя заботу об окупаемости средств, вложенных в ИТ, то сейчас они не готовы заниматься этим", - добавил он.

В ближайшие два - три года планируется вовлечь на рынок ИТ - аутсорсинга промышленные предприятия. Связано это с тем, что большинство промышленников хотят перейти к использованию «умных» станков и желают модернизировать конструкторское бюро. Такие перемены невозможны без проведения надлежащей экспертизы и привлечения ИТ - консультантов.

Рынок ИТ - аутсорсинга в будущем, вероятно, разделится на два сегмента:

1. на массовый рынок сервисов, в первую очередь завязанный на мобильные приложения и потребляемый из публичного облака, где основными заказчиками станет малый и средний бизнес;
2. на рынок профессиональных сервисов, оказываемых на базе частных облаков, в первую очередь, в формате PaaS. Основным заказчиком здесь выступит корпоративный сегмент.

В пресс - службе Microsoft TAdviser отметили, что сегодня российские компании могут не только предоставлять ИТ - услуги самостоятельно, но и передавать на аутсорсинг как простые задачи, так и наиболее комплексное обслуживание бизнес - ориентированных систем компании.

Участники рынка также отмечают, что обсуждение параметров SLA перестало быть простой формальностью – заказчики в 2013 году вели борьбу за каждую долю процента, но

при этом уже не стремятся обеспечить 100 % SLA, то есть теоретическое полное отсутствие простоев. Кроме того, на аутсорсинг все чаще выносятся не только поддержка отдельных IT - систем, но и инфраструктурные сервисы. TAdviser прогнозирует, что рынок сохранит здоровый темп роста – на уровне 15 % .

«В условиях стагнации рынка предприятия безусловно станут все больше IT - функций передавать на внешнее обслуживание – только специализированные компании будут в состоянии концентрировать высокотехнологичную экспертизу. Сокращение непрофильных IT - функций и персонала неизбежно приведет к росту объемов IT - аутсорсинга» - говорит Александр Щипков, директор по развитию «Борлас».

В Microsoft отмечают, что меняется структура спроса на IT - аутсорсинг. «Изначально большой интерес к IT - аутсорсингу проявляли компании СМБ - сектора и стартапы, которые не готовы и не видят смысла в формировании IT - инфраструктур с нуля, но хотя бы потреблять и использовать IT услуги уже сегодня. Но по результатам прошлого года мы можем сказать, что представители крупного бизнеса уже не просто активно интересуются, но и тестируют и используют различные облачные сценарии в зависимости от своих задач», - отмечали эксперты компании в беседе с TAdviser в 2014 год.[4.]

Несмотря на многие трудности экономического и геополитического характера, рост рынка IT - аутсорсинга будет продолжаться. Он позволит открыть компаниям путь к новым возможностям и осуществить структурные и стратегические преобразования бизнеса.

Директор компании ICL Services Сергей Соловьев прогнозирует в 2015 году выход на рынок IT - аутсорсинга системных интеграторов, расширение спектра предлагаемых услуг и повышение гибкости условий контрактов. И, по его словам, сложности будут касаться удержания высококвалифицированного персонала на обслуживании непрофильных функций компаний. [2.]

Для того, чтобы ускорить процесс развития сферы услуг и аутсорсинга внутри России и выхода российских аутсорсинговых предприятий на мировые рынки, требуется активное участие и поддержка со стороны государства. При обеспечении такой поддержки уже к 2020 году можно будет получить следующие осязаемые социально - экономические эффекты:

- увеличение количества современных высокомаржинальных сервисных компаний - поставщиков услуг аутсорсинга для российских и зарубежных заказчиков,
- рост числа профессионалов, занятых в инновационной индустрии услуг и аутсорсинга,
- увеличение количества российских предприятий и организаций, включая госсектор и органы государственной власти, которые перешли от «натурального хозяйства» на современную сервисную организацию,
- как следствие массового вывода из предприятий непрофильных подразделений / активов увеличение ВВП страны на 1,5 - 2 % и значительное увеличение доли услуг в ВВП,
- повышение эффективности труда в российской экономике с одновременным снижением уровня экономической коррупции [1.].

На наш взгляд, сфера услуг IT - аутсорсинга является одной из самых перспективных направлений российского IT - рынка, хоть и появилась совсем недавно на отечественном рынке, она успела заинтересовать и вовлечь в свою среду большое количество как малых, так и крупных предприятий.

### Список использованной литературы:

1. Македонский С. Аутсорсинг в России: реальное значение и перспективы развития // Chief Time. – 2014. - №34: [Электронный ресурс] / URL:[http://www.chief-time.ru/people/detail.php?ELEMENT\\_ID=2757](http://www.chief-time.ru/people/detail.php?ELEMENT_ID=2757)
2. Соловьев С. 7 главных тенденций 2015 года: куда движется рынок ИТ - аутсорсинга?: [Электронный ресурс] / URL:[http://www.cnews.ru/reviews/itservice2014/interviews/sergej\\_solovev](http://www.cnews.ru/reviews/itservice2014/interviews/sergej_solovev)
3. Цахаев Р. К., Муртузалиева Т.В. Маркетинг // М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. - 552с.
4. TAdviser ИТ - аутсорсинг (рынок России): [Электронный ресурс] / URL:<http://tadviser.ru/a/145951>

© А. Г. Базманова, С.А. Шавшина, 2015

УДК 368.075.8

**Т.П. Бакирова**  
**А.К. Васькина**

студентки 4 курса профиля «Финансовый менеджмент»  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
(Уфимский филиал)

**Научный руководитель: З.Ф. Шарифьянова**  
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

Финансовый университет при Правительстве РФ  
(Уфимский филиал)

Г. Уфа, Российская Федерация

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РФ

### Аннотация

Данная статья посвящена прогнозированию страхового рынка в РФ. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что структура российского страхового рынка неустойчива и далека от идеальной, и в этой связи необходимо большое внимание уделять прогнозированию показателей развития страхового рынка в России.

Данная статья посвящена анализу прогнозов развития страхового рынка в России в целом, а также по видам страхования. Целью написания данной статьи является выявление перспектив развития страхового рынка.

### Ключевые слова

Страховой рынок, динамика, тенденции, кризисное состояние, страховые тарифы, базовый сценарий развития, антикризисные меры.

В условиях неопределенности перспектив развития страхового рынка одним из основных вопросов, определяющих развитие страховых компаний, является прогнозирование развития рынка страховых услуг для физических и юридических лиц.

Особые проблемы здесь возникают применительно к массовым рынкам физических лиц, где не так важны субъективные факторы, определяющие взаимоотношения страховщика и руководство предприятия - страхователя. Специальное исследование, проведенное применительно к рынку страхования физических лиц, позволило установить, что основными факторами, определяющими сбыт страховой продукции на той или иной территории, являются:

- развитость страховой инфраструктуры - наличие компаний, давно и активно работающих на рынке и повышающих тем самым уровень страховых знаний у населения,
- уровень благосостояния населения, который можно выразить как среднедушевым доходом, так и отношением среднедушевого дохода к прожиточному минимуму,
- развитие страховой культуры, который в первом приближении можно выразить через образовательный уровень населения [1, с.162].

Для обоснования выбора этих критериев следует сразу сказать, что страхователи - физические лица делятся в России на две основные группы: «новые» и «старые» клиенты. Новые клиенты - это средний класс (скорее - его верхняя часть), работники коммерческих структур, мелкие и средние предприниматели, которые заинтересованы в защите приобретенного уровня благосостояния.

Они имеют сегодня достаточно высокий доход, однако не уверены в его сохранении и готовы обезопасить себя от финансовых потерь при помощи страхования, при условии, что компания является надежной. Как правило, эти люди имеют высокий образовательный уровень. Значение образования состоит еще и в том, что оно позволяет понять суть страховых продуктов и осознать необходимость страховой защиты - образованные люди в большей степени поддаются «сенсбилизации» - повышению чувствительности к проблеме риска.

Это делает образованную и относительно состоятельную клиентуру - верхнюю часть среднего класса - наиболее перспективным полем для страховщиков, ориентирующихся на реализацию услуг европейского стандарта качества.

На этом страховом рынке целесообразно продвигать страхование жилья (недвижимости), автотранспорта, долгосрочное накопительное страхование жизни и пенсионное страхование, а также страхование детей для получения образования [3, с.89].

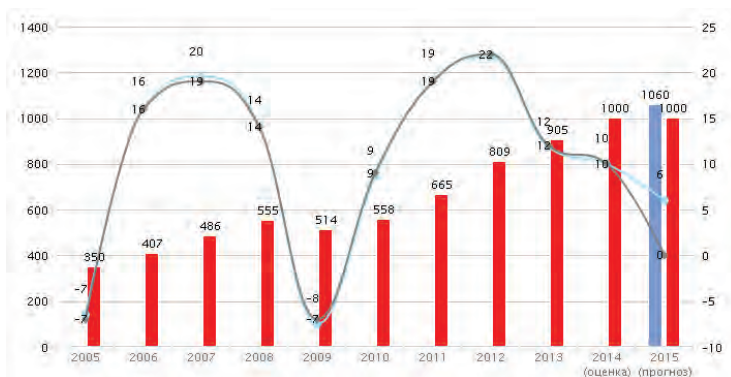


Рис.1 Прогноз динамики страховых взносов [9]

Стагнация страхового рынка продолжится в 2015 году: даже по базовому прогнозу темпы прироста взносов будут заметно ниже инфляции (5–8 %), реальный объем рынка сократится.

Прошлые локомотивы рынка – автокаско и страхование от НС и болезней – замедлятся. Лишь повышение тарифов ОСАГО и продвижение инвестиционного страхования жизни не дадут рынку значительно упасть в 2015 году [11].

В этих условиях основной задачей страховщиков станет не рост доли рынка, а удержание рентабельности собственных средств – сокращение расходов на ведение дела и отказ от страхования высокоубыточных клиентов.

Падение неизбежно: в 2015 году, даже по базовому прогнозу, темпы прироста страховых взносов будут ниже инфляции, реальный объем страхового рынка сократится. Темпы прироста составят 5–8 %, объем рынка не превысит 1 080 млрд рублей.

Динамика страховых взносов в 2015 году будет зависеть от внешних для страхового рынка факторов. Базовый прогноз предполагает относительно умеренный кризис на банковском рынке, сохранение санкций против России на текущем уровне, незначительное сокращение объемов ВВП, повышение тарифов по ОСАГО вслед за ростом лимитов по жизни и здоровью.

Согласно негативному прогнозу «Эксперта РА», объем страхового рынка в 2015 году не превысит значения 2014 года. Негативный сценарий реализуется при углублении кризиса на банковском рынке, значительном расширении санкций против России, заметном сокращении ВВП и сохранении тарифов по ОСАГО на прежнем уровне. Прогнозы даны в номинальном выражении без учета инфляции.

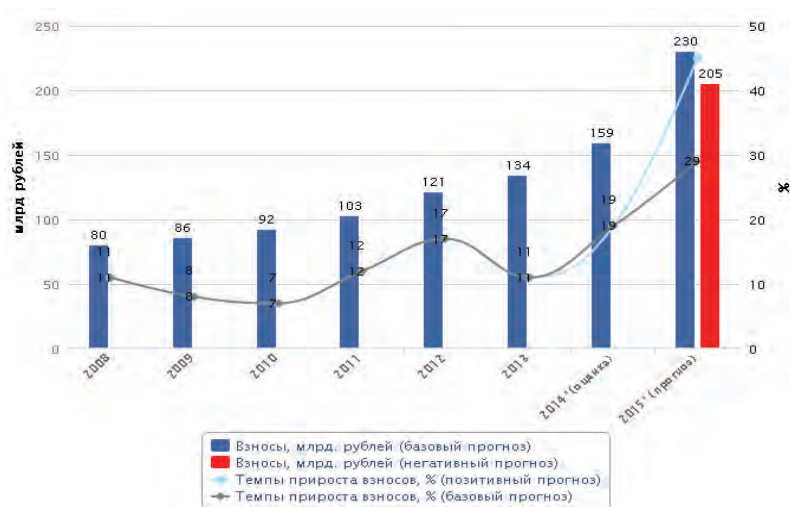


Рис.2 Прогноз динамики взносов по ОСАГО [9]

Наиболее заметное замедление темпов роста произойдет в сегментах автокаско, страхования от НС и болезней, страхования имущества юридических лиц. Несмотря на повышение тарифов по автокаско, темпы прироста взносов не превысят 5 % в случае

реализации базового сценария (объем рынка – не более 225 млрд рублей), объем рынка сократится на 4–6 % при реализации негативного прогноза (объем рынка – не более 205 млрд рублей) [11].

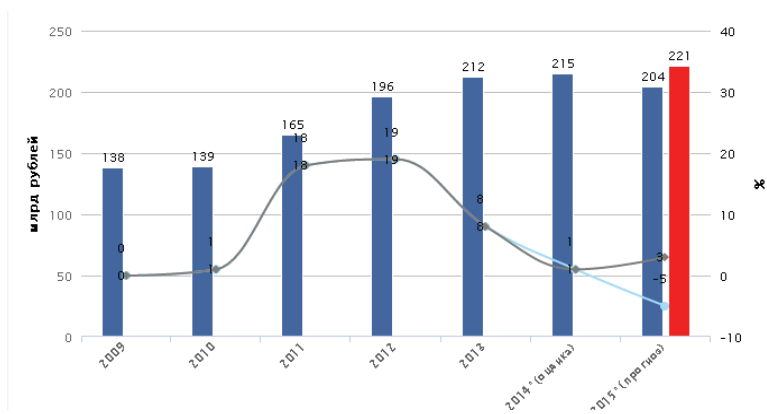


Рис. 3 Динамика страховых взносов по автокаско [9]

Сдерживающее влияние на рост рынка окажут сокращение продаж автомобилей, сокращение темпов прироста автокредитования и отказ страхователей приобретать страховое покрытие по возросшим тарифам. Вслед за замедлением роста объемов потребительского кредитования продолжится замедление сегмента страхования от НС и болезней – темпы прироста не превысят 9 % при базовом прогнозе (объем рынка – 110 млрд рублей), 5 % при негативном (объем рынка – 107 млрд рублей). Падение российской экономики приведет к сокращению темпов прироста страхования прочего имущества юридических лиц до 5 % при базовом прогнозе и до 0 % при негативном [11].

Значительного сокращения страхового рынка в 2015 году не произойдет лишь из-за повышения тарифов по ОСАГО и роста взносов по страхованию жизни. В случае повышения тарифов по ОСАГО вслед за ростом лимитов по жизни и здоровью темпы прироста взносов в этом сегменте составят 43–48 % (объем рынка – 225–235 млрд рублей), в противном случае – 27–30 % (объем рынка – 200–205 млрд рублей).

Активное продвижение страховщиками инвестиционного и накопительного страхования жизни приведет к росту сегмента на 17–20 % при реализации базового сценария (объем рынка – 120–125 млрд рублей) и на 8–12 % при реализации негативного сценария (объем рынка – 110–115 млрд рублей).

Для реализации ключевой задачи 2015 года – замены фиктивных активов реальными – страховщики продолжают работать над поддержанием рентабельности собственных средств.

В результате работы по сокращению расходов на ведение дела и санации портфелей по наиболее убыточным видам страхования страховщикам удастся сохранить рентабельность собственных средств в 2015 году на уровне 5,5–6,0 % (по базовому прогнозу). В случае реализации негативного прогноза значение показателя опустится до 1,5–2 %. Доля расходов на ведение дела сократится до 41–43 % в 2015 году при базовом прогнозе, а при негативном прогнозе вновь вырастет до 44–45 % (за счет отсутствия роста взносов).

Усредненный комбинированный коэффициент убыточности - нетто (без учета судебных расходов) не превысит 100 % при базовом прогнозе и составит 103–105 % при негативном прогнозе.

Таким образом, можно сделать вывод, что к числу очевидных признаков кризиса, охватившего страховую рынок, относится заметное снижение общего числа страховщиков, а также падение числа компаний, проводящих операции в регионах. По итогам 1 полугодия число действующих компаний на российском рынке сократилось на 44 единицы или на 11 % . В последний раз такое сокращение числа страховщиков отмечалось в начале 2013 года. Несмотря на общее сокращение числа российских страховых компаний, их региональное присутствие в последние два года, напротив, расширялось за счет создания новых филиалов и представительств. Однако в 2015 году региональная экспансия прекратилась и началось территориальное «отступление» страховых компаний. Средний российский регион потерял по итогам 1 полугодия 8 компаний или филиалов страховщиков.

По данным аналитиков, наибольшие абсолютные потери понесла Москва, где число операторов страхового рынка сократилось на 24 единицы. Относительные потери больше всего в Мордовии, Северной Осетии, Кабардино - Балкарии, Дагестане, Курганской, Рязанской, Смоленской, Липецкой и Оренбургской областях, где число операторов рынка за год сократилось более чем на 20 % [10].

О кризисных явлениях в российском страховании свидетельствуют и данные по динамике доли различных каналов продаж в общей страховой премии. В первой половине 2015 года общей тенденцией рынка был отказ от дорогих продаж через посредников и активизация собственных, более дешевых каналов сбыта, контролируемых самими страховщиками – речь идет в первую очередь об офисных продажах, а также о продажах по телефону и в меньшей степени, через интернет.

Доля премии, привлеченной через собственные агентские сети страховщиков, выросла в сегменте каско авто - транспорта: снижение объемов продаж новых автомобилей приводит к падению доли автодилеров на этом рынке и, соответственно, росту премии, привлеченной через другие каналы – офисы и агентов. Выросла доля агентов и на рынке страхования имущества предприятий – здесь в первую очередь идет речь о страховании малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

Банки сумели нарастить свою долю продаж в страховании жизни, «огневом» страховании населения и предприятий. В обоих сегментах рост банковских продаж весьма значителен. Он связан, прежде всего, с активизацией банковских страховщиков на рынках страхования жизни и недвижимости граждан.

При этом в основных каналах продаж через посредников мы видим снижение комиссий: агенты в среднем получают 14,6 % от собранной премии против 16,3 % годом ранее, банки – 31 % против 39 % , автодилеры – 17 % против 19 % , по исследованиям аналитиков. Эта статистика еще раз подтверждает то обстоятельство, что сегодня страховщик «перешли к обороне» и не стремятся больше инвестировать для наращивания доли рынка и регионального присутствия. При этом, несмотря ни на что, доля РВД в премиях продолжает возрастать: по итогам 1 квартала 2015 года (последние данные Росстата) РВД составляют 70 % собираемой премии, а в 4 квартале 2014 года они и вовсе превысили 100 % собранной премии – и все это на фоне достаточно высокого уровня выплат. Это свидетельствует о нарастании кризисных тенденций на страховом рынке России [11].



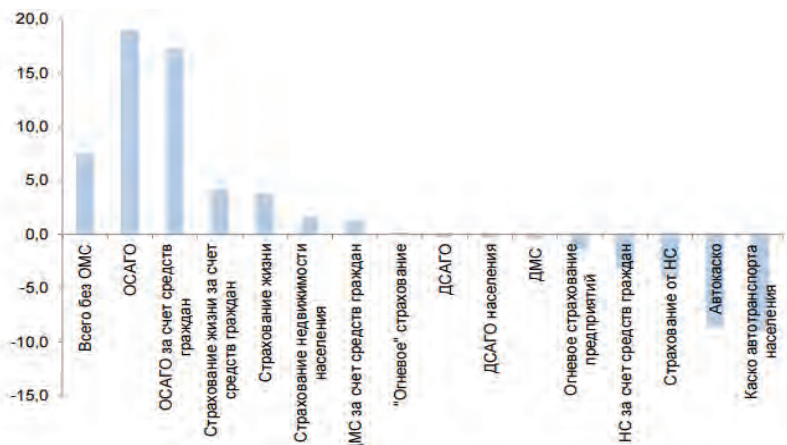


Рис.4 Падение и прирост страховой премии по основным сегментам страхового рынка [10]

Очевидно, перспективы развития страхового рынка прямо завязаны на состояние российской экономики. В последнее время можно увидеть некоторые обнадеживающие признаки восстановления экономического роста, которые должны более явно проявиться во второй половине 2015 года. К их числу относится повышение потребительской активности населения, стабилизация промышленных индикаторов – в частности, производства электроэнергии и погрузки грузов на железных дорогах. Будем надеяться, что улучшение макроэкономических показателей во второй половине года поддержит российский страховой рынок.

#### Список использованной литературы:

1. Агиев М.Р. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. - М.: ЮНИТИ, 2012. - с.371с.
2. Архипов С.И. Структура региональных страховых рынков // Экономист. 2014. - №3. - с.10 - 19.
3. Гвоздинко М.С. Основы страхования. - СПб.: Финпресс, 2013. - с.135
4. Зернов В.М.. Экономическая эффективность отрасли страхования // Финансы и статистика. - 2014. - №10. - с.25 - 28.
5. Николаенко И.П. Состояние и перспективы развития страхования в современной России. // Финансы. - 2014. - №2. - С.38
6. Пастухов Б.И. Современное состояние страхового рынка // Финансы. - 2010. - №10. - с.12 - 21.
7. Спетухов Ю.В. Обзор страхового рынка в России // Финансовая газета 2014. - №13. - с.4 - 11.
8. Шахова М.В. Некоторые итоги и перспективы развития страхового рынка России // Финансы. - 2014. - №3. - с.21 - 22.
9. Прогноз развития страхового рынка в 2015 году. Электронный ресурс. Источник: <http://raexpert.ru/researches/insurance/prognoz2015/>

10. Краткий обзор итогов развития страхового рынка РФ. Электронный ресурс. Источник: <http://www.rgs.ru/pr/csr/insurance/index.wbp>

11. Моделирование и прогнозирование развития российского страхового рынка. Электронный ресурс. Источник: <http://www.finanal.ru>

© Т.П. Бакирова, 2015

© А.К. Васькина, 2015

**УДК 339**

**А.В. Бахарь**

студент 4 курса факультета Мировая экономика и право  
Сибирский государственный университет путей сообщения  
г. Новосибирск, Российская Федерация

**А.В. Маслокова**

студент 4 курса факультета Мировая экономика и право  
Сибирский государственный университет путей сообщения  
г. Новосибирск, Российская Федерация

## **RUSSIAN MULTINATIONAL TRANSPORT CORPORATIONS: PECULIARITIES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT**

One of the most important features of globalization is business transnationalization, as well as a rapid increase in the amount of companies operating internationally to expand their markets and to implement investments.

The problem of multinational transport corporations operation is not sufficiently investigated. Thus, the purpose of this study [1, 2] is to analyze the peculiarities of the activity of multinational transport corporations in Russia, problems and direction of their development.

Nowadays, the most competitive multinational corporations are those, which have the leadership position in a specific industry or sector of the economy, what is a distinctive feature of modern world economy. Transnationalization of companies has some main stages. The first stage is their activity in the domestic regional markets. The second stage assumes the cooperation with neighboring countries. The third stage is connected with their operation around the world.

In Russia the market of multinational transport corporations is often limited by the markets of neighboring countries. For example, TransContainer, First Freight Company, the Federal Freight Company are operating only in the countries of the Commonwealth of Independent States (CIS). However, such companies as Sovcomflot, FESKO, Global Trans have subsidiaries worldwide.

To start their international activity, modern multinational corporations of Russia tend to cover the territory of the former Soviet Union. It is mostly connected with such factors as close location, sociocultural integrity and stable economic relations.

By volume of foreign assets Russian multinational corporations are ranged by industries as follows. Companies operating in the raw materials sector are dominating (about 53 %). Metallurgy and mining enterprises have 25 % of foreign assets, while transport companies Sovcomflot, Fesco Group and Primorskiy MT, Global Trans possess only 11 % [4].

Today Russian multinational transport corporations are still not capable to compete with the world leaders yet. They mostly appear due to the geographical position of the country. Nowadays, Sovcomflot Pseudo - MNC is the leader by the volumes of foreign direct investments in this industry [4]. It is a state company which has only two subsidiaries abroad – a joint company established together with Glencore and a Spanish subsidiary, shipping company Marpetrol. However, a large proportion of foreign assets is represented by Russian marine fleet operating abroad. The Far East Shipping Company, FESKO is also known by pseudo - investments in the merchant fleet. FESKO has some limited companies in foreign countries. It also has 49 % stock of the factories specializing in producing ship paints in Hong Kong. Far East Shipping Company is the leader in container transportations across the Far East of the Russian Federation, doing foreign sea trade with Asian countries. It is a leader in coaster sea lines and railway transportation, and one of the largest container operators in the Far East. The corporation has 44 subsidiaries worldwide.

An important indicator in the assessment of multinational corporations activity is the transnationality index developed by the UN conference on trade UNCTAD [3]. Transnationality index of companies reflects the degree of their involvement into the production of goods and services abroad. The paper suggests the calculations of the transnationality index in respect of well-known multinational transport corporations (Table 1).

*Table 1*

**Transnationality index  
(multinational transport corporations)**

<b>MNC</b>	<b>Foreign assets (\$ bln)</b>	<b>Total assets (\$ bln)</b>	<b>TNI ( % )</b>
COSCO	28.1	36.2	49.6
Moller - Maersk	46.1	70.4	59.7
FESCO	1.1	2.7	38.0
SKF	4.7	6.4	66.1

It is important to highlight that the value of index is approximately at the same level. However, the comparison of the amounts of assets of Russian MNCs (FESCO, SKF) and the world ones (COSCO, Moller - Maersk) indicates that the value of assets of the foreign companies is much higher. It can be concluded that the absolute indicators concerned with Russian corporations, in comparison with global transport multinational corporations, are quite low.

The analysis of international experience of expanding the market of multinational corporations allows to make some recommendations. In order to increase the competitiveness of Russian MNCs, they need to fulfill some requirements:

- increased stock turnover in international financial markets;
- regular payments of dividends;
- stable volume of sales, profit and capitalization (market value from 1 bln dollars).

## REFERENCES:

1. Kobeleva E. Development of professional and linguistic competence of future economists at transport university: organization and the content of the process // The world of science, culture and education. – 2011. – № 3. – P. 103 - 106.
  2. Kobeleva E.P., Matvienko E.N. Organization of synchronous and asynchronous selfstudying of students in the process of foreign language training in professional education. Bulletin of Nekrasov Kostroma State University. Series: Pedagogy. Psychology. Social work. Juvenology. Sociokinetics. 2014. №1. P. 113 - 117.
  3. World Investment Report 2014 UNCTAD [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World\\_Investment\\_Report.aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World_Investment_Report.aspx)
  4. SCF – Grou Annual Report 2014 <http://www.scf-group.com/en/investors/annualreport/>
  5. Cosco Container Liners Co, Ltd Annual Report 2014 [http://ebusiness.coscon.com/wps/portal/!ut/p/b1/hc7LDolwEAXQb-ELZmqhHZYtC0psIT5Q241hYQyGx8b4\\_VbjFpzdTc69GQjgmRScxIYYwQXC1Le\\_fs56kbPjmla2Mb6wrmSPODxsq0W3XKaoZIFoGPoCiVSaVFJFtmWCnT7vMd56j4v76PQC4CSuEIXsMZwuoQyR9YQLCoeuqm3m8QZjGlj1SNVSlfG8Ig0Ow!!/dl4/d5/L2dJQSEvUUt3QS80SmtFL1o2X09MT0xNQ01NOEJRVTAwSug0MkJKSk0zMFUw/](http://ebusiness.coscon.com/wps/portal/!ut/p/b1/hc7LDolwEAXQb-ELZmqhHZYtC0psIT5Q241hYQyGx8b4_VbjFpzdTc69GQjgmRScxIYYwQXC1Le_fs56kbPjmla2Mb6wrmSPODxsq0W3XKaoZIFoGPoCiVSaVFJFtmWCnT7vMd56j4v76PQC4CSuEIXsMZwuoQyR9YQLCoeuqm3m8QZjGlj1SNVSlfG8Ig0Ow!!/dl4/d5/L2dJQSEvUUt3QS80SmtFL1o2X09MT0xNQ01NOEJRVTAwSug0MkJKSk0zMFUw/)
  6. The Maersk Group Annual Report 2014 <http://www.maersk.com/en/markets>
- © А.В. Бахарь, А.В. Маслокова, 2015

УДК 336.027

**Н.С. Бескоровая**

д.э.н., профессор

Институт экономики и управления

Северо - Кавказский федеральный университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

**А.А. Рубежной**

к.э.н., доцент

Институт экономики и управления

Северо - Кавказский федеральный университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

## ОПТИМИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РАСШИРЕНИЮ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ<sup>1</sup>

Существующая модель взаимодействия хозяйствующих субъектов и налоговых органов предполагает совершенствование системы управления рисками и коренное изменение архитектуры налогового контроля в части исключения практики запросов у налогоплательщиков договоров, реестров, платежных и других документов, а также обеспечение

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15 - 02 - 00322а)

минимального уровня охвата документальными проверками всех групп налогоплательщиков.

ФНС России уделяет особое внимание работе по предупреждению налоговых правонарушений, в том числе в части проведения разъяснительной работы и повышению открытости процесса налогового контроля. Так, на официальном сайте ФНС публикуются разъяснения и официальные письма, обязательные для применения налоговыми органами, нормативные и методические материалы, опубликованы контрольные соотношения для междокументального контроля правильности заполнения деклараций, а также размещен перечень характерных нарушений законодательства о налогах и сборах [2].

Кроме того, в рамках утвержденной приказом ФНС России концепции планирования выездных налоговых проверок, налоговыми органами опубликованы общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемых в процессе отбора объектов для проведения налоговых проверок [3]. Также на официальном сайте ФНС размещена информация о способах ведения финансово - хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском.

В целях предоставления возможности налогоплательщику оценить налоговые риски, связанные с осмотрительностью в выборе контрагентов, реализованы электронные сервисы об адресах, указанных при государственной регистрации в качестве места нахождения несколькими юридическими лицами, а также наименования юридических лиц, в состав исполнительных органов которых входят дисквалифицированные лица.

Полный перечень сведений является открытым и доступен через сервис «Риски бизнеса: проверь себя и контрагента». Кроме того, в рамках совершенствования риск - ориентированного подхода ФНС в конце 2014 года запущен проект по внедрению системы управления поведением налогоплательщиков, целью которого является создание максимально комфортных условий работы для добросовестных налогоплательщиков. Она предусматривает проведение каждым управлением ФНС России по субъекту Российской Федерации «отраслевого проекта», т.е. разделение налогоплательщиков региона на группы, отрасли и рынки, чтобы выявить те хозяйствующие субъекты, риск совершения правонарушений которыми максимален, с целью их побуждения к добровольному исполнению налоговых обязательств. Результатом контроля таких налогоплательщиков должно стать создание «волнового» эффекта по добровольному исполнению остальными налогоплательщиками своих обязательств [1].

Дальнейшая модернизация в целях повышения прозрачности взаимодействия хозяйствующих субъектов и налоговых органов возможна на основе установления единых форматов электронных документов в сегменте B2B. Также эффективным стимулом «выхода и тени» налогоплательщика является совершенствование процедур фискального контроля, а именно института встречных проверок, который основан на новых правилах сдачи отчетности по НДС начиная с 2015 года.

Одним из условий повышения эффективности системы налогового администрирования является соблюдение следующих базовых принципов:

- справедливость – недопущение различной степени жесткости в применении налогового законодательства к плательщикам различных категорий, непрепятствование предпринимательской деятельности при осуществлении контрольных мероприятий;

- предсказуемость – недопущение санкций и проведение контрольных мероприятий по результатам разъяснения применения налогового законодательства после завершения налогового периода;

- эффективность – оптимальное соотношение трудозатрат налоговых органов и объема выявляемых (предупреждаемых) нарушений налогового законодательства.

Исходя из существующих тенденций развития национальной системы налогового администрирования, нами предлагаются направления налоговой политики стимулирования экономического роста посредством снижения теневого сектора на основе применения принципа разделения субъектов экономической деятельности на три группы:

1. Безусловно законопослушные субъекты экономической деятельности – субъекты, соблюдающие законодательство и не переводящие ресурсы в теневой оборот вне зависимости от внешних условий.

2. Условно законопослушные субъекты экономической деятельности – субъекты, соблюдающие или нарушающие законодательство и переводящие или не переводящие ресурсы в теневой оборот в зависимости от внешних условий. Могут также ориентироваться на поведение большинства субъектов.

3. Безусловно незаконопослушные субъекты экономической деятельности – субъекты, стремящиеся перевести ресурсы в максимальной степени в теневой оборот с учетом критериев экономической эффективности.

В соответствии с предложенной группировкой определим основные цели программных мероприятий, при этом будем учитывать, что они могут затрагивать не только определенную группу, но и всех остальных хозяйствующих субъектов. Однако, основной позитивный эффект будет сосредоточен на целевой группе.

Для первой группы – это создание законопослушным субъектам хозяйственной деятельности экономических и социальных преимуществ, в частности:

- надежная защита государственными органами собственности и деловых интересов налогоплательщика;

- предоставление возможности предприятию зачесть в счет уплаты налогов или сборов части расходов, произведенных, например, в целях социальной защиты сотрудников предприятия.

- создание реестров законопослушных налогоплательщиков с целью облегчения им привлечения инвестиционных ресурсов.

- снятие барьеров и максимально возможное снижение административного давления на хозяйствующих субъектов;

- предоставление предприятиям с высокой уровнем налоговой дисциплины преимуществ при участии в конкурсах для государственных нужд.

Для второй группы – создание условий для ведения честного бизнеса, экономической заинтересованности в законопослушании.

- совершенствование налогового администрирования в направлении снижения издержек хозяйствующих субъектов на ведение налогового учета;

- обеспечение тщательной экспертизы законодательных актов перед их принятием, а также публикация законодательных актов по вопросам налогообложения минимум за шесть месяцев до вступления их в силу;

- недопущение принятия законодательных актов, не подкрепленных порядком их применения и автоматически ухудшающих положение участников хозяйственной деятельности и возможное их отнесение к нарушителям законодательства;

- снижение налогового бремени без нанесения ущерба бюджетам всех уровней на основе принципа Лаффера.

Для третьей группы – создание условий высокого риска ведения теневого бизнеса:

- разрушение инфраструктуры теневой экономики, например, масштабной системы «обналичивания» и одновременное создание для участников рынка альтернативных легитимных и эффективных инструментов ведения бизнеса;

- вытеснение теневых институтов из сферы обеспечения безопасности бизнеса посредством создания эффективной защиты интересов предпринимателей государством;

- обеспечение высокой эффективности контрольных мероприятий на основе дальнейшего совершенствования риск ориентированного подхода.

Таким образом, предложенные направления противодействия расширению теневого сектора экономики можно условно разделить на два базовых направления: административные и экономические.

Внедрение адресного использования экономических инструментов, направленных на минимизацию теневого сектора экономики позволит повысить эффективность функционирования территориально - отраслевых комплексов. Например, проведенный нами анализ показывает, что остаются значительные резервы для сокращения теневого сектора экономики посредством снижения маргинальных ставок налогов на основе модели Лаффера.

*Комплексное использование экономических и административных инструментов воздействия* предполагает реализацию мероприятий по созданию условий для устранения экономической целесообразности перевода ресурсов в теневой оборот. Он включает в себя меры по созданию экономических стимулов для честного ведения бизнеса, прежде всего, посредством защиты государством легитимно приобретенной собственности и деловых интересов предприятий с высокой бюджетной эффективностью, создания для них преимуществ при получении государственных заказов.

В сфере налогового законодательства необходима реализация ряда элементов повышения «прозрачности» нормативно - правовой базы с целью упрощения начисления налогов предприятиями и их проверки налоговыми органами.

Основной задачей контролирующих органов при реализации данных мер является создание для предприятий, переводящих ресурсы в теневой сектор, высокого риска раскрытия и получения значительных убытков. Достижение такого эффекта возможно посредством расширения аналитической составляющей в работе налоговых органов, широкого внедрения информационных технологий в работу контролирующих органов. Создание рисков для неплательщиков должно быть поддержано ужесточением санкций для нарушителей налогового законодательства и созданием эффективного механизма их применения.

### **Список использованной литературы:**

1. Борисенко М.И. Обратная сила устранения (смягчения) ответственности // Налоговый Вестник. – М.: издательский дом «Налоговый вестник», – № 10. – 2015.

2. Официальный сайт федеральной налоговой службы [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru).
3. Приказ от 30 мая 2007 г. N ММ - 3 - 06 / 333@ (в ред. от 2011 № ММВ - 7 - 2 / 258@) Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок  
© Н.С. Бескорвайная, А.А. Рубежной, 2015

## **УДК 353.1**

**Е.А. Бочкарева, М.С. Уколова**  
студенты 4 курса МИЭМИС  
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»  
г. Барнаул, Российская Федерация

### **БАРНАУЛЬСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Сегодня переход на инновационный путь развития экономики невозможен без эффективного стратегического планирования, осуществляемого на уровне субъектов Российской Федерации и отдельных городов. Так в Барнауле разработана Стратегия социально - экономического развития Барнаула до 2025 года (далее – стратегия) [1, с.110]. Её главной целью является формирование новой комфортной среды для жителей города, в которой есть все необходимое для семейного благополучия, здоровья, гармоничного развития личности и профессиональной реализации.

Для достижения главной цели, сбалансированного и устойчивого роста экономики Барнаула, сохранения его конкурентоспособности и реального улучшения качества жизни населения определены следующие стратегические направления: «Обеспечение динамичного развития экономики города», «Развитие человеческого капитала», «Развитие инвестиционной деятельности», «Развитие инфраструктурной системы», «Интеграционное развитие в рамках Ассоциации «Барнаульская агломерация интеграционного развития территорий»». Последнее рассмотрим подробнее.

Городские агломерации в современной экономике являются основными центрами экономической деятельности. Развитие агломераций городов – ресурс для долгосрочного развития экономики. Они создают преимущества для концентрации потребительского спроса, интеграции рынка труда и инфраструктурной обеспеченности территорий. В то же время процессы, связанные с развитием высокоурбанизированных территорий ведут к возникновению проблем, решение которых должно носить управляемый и прогнозируемый характер.

Соглашение об официальном закреплении Барнаульской агломерации было подписано 14.10.2009 заместителем Губернатора Алтайского края Яковом Иштулиным, главой города Барнаула Владимиром Колгановым, главой города Новоалтайска Александром Иванченко, главой Первомайского района Владимиром Бокаревым.

На заседании Межведомственной рабочей группы по социально - экономическому развитию городских агломераций, прошедшем в конце июня 2014 года, рассмотрены заявки, поступившие от регионов в Министерство регионального развития РФ, для



включения их в перечень пилотных проектов по апробации и совершенствованию механизмов управления развитием городских агломераций в Российской Федерации. По результатам экспертных заключений, в данный перечень вошла и Барнаульская агломерация.

Для Барнаульской агломерации разработана и утверждена Губернатором Алтайского края Схема территориального планирования с мероприятиями, направленными на ее реализацию [2]. В ней предложено в максимальной степени использовать существующую территорию Барнаула и Новоалтайска за счет свободных участков, уплотнения и модернизации усадебной застройки, многофункционального использования территорий производственных зон. В связи с этим определено несколько площадок для жилищного строительства на правом берегу реки Обь, крупнейшая из них - село Санниково. Также в районе Новоалтайска начата реализация ряда проектов. В частности, идет строительство логистических комплексов.

Кроме градостроительной деятельности механизмами межмуниципального сотрудничества может быть: форсированное развитие транспортных и коммуникационных инфраструктур, создание общих логистических центров; доступный скоростной общественный транспорт, соединяющий между собой ядра агломерации и ядра с городами - спутниками [3]. Так, один из разработанных проектов агломерации – это троллейбусное сообщение между Новоалтайском и Барнаулом. Данный проект особенно актуален для Новоалтайска, где идет более активная застройка. Схемой планирования предусмотрено строительство обводной автомобильной дороги – так называемый Северный обход. Что касается обхода города (протяженность 54 км), то его строительство намечено примерно на 2016 год. Он призван замкнуть две магистрали – Павловский и Змеиногорский тракты, а это предполагает строительство четырех мостов, в том числе и моста через реку Обь.

Перспективы развития данного проекта в условиях сокращения бюджетного финансирования требуют более широкого привлечения инвестиций со стороны частного сектора. Инвестор заинтересован не только в создании селитебных территорий и вложений в жилищное строительство, но и в организации удобных площадок для развития бизнеса, создании бизнес - центров и зон деловой активности. Появление бизнес - площадок приведет к углублению интеграции экономических систем Барнаула и прилегающей территории, переориентации транспортных потоков, обслуживающих население и бизнес, формированию на новой осваиваемой территории деловых и административных центров. Это в свою очередь обеспечит комплексное развитие рассматриваемой территории. Направлениями деятельности наряду со строительством могут стать транзитный туризм, предприятия пищевой промышленности, а также административное консалтинговое обслуживание территории. Необходимо создание инженерной инфраструктуры и институционально закреплённой преференции для участников проекта.

Конечная реализация должна быть тесно связана с широким публичным обсуждением со стороны всех заинтересованных лиц. Это обеспечит высокую гибкость процесса реализации проектов в условиях изменяющейся ситуации. Реализацию системы коммуникации и научного обеспечения проекта может взять на себя система высшего образования и науки города Барнаула в лице АлтГУ и АлтГТУ.

### Список использованной литературы

1. Городские агломерации: история, современность, стратегические ориентиры / Н.Ю. Власова, И.А. Антипин // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2010. - № 3.

2. Об утверждении Стратегии социально - экономического развития города Барнаула до 2025 года: решение Барнаульской городской Думы от 19.12.2013 №234 // ООО «Юридическая консалтинговая фирма «Юр «Ком(п)» (г. Барнаул).

3. Об утверждении схемы территориального планирования Барнаульской агломерации: постановление администрации Алтайского края от 26.11.2012 а №644 газета "Алтайская правда" № 376 - 379 стр.3 от 08.12.2012.

© Е.А. Бочкарева, М.С. Уколова

УДК33

**О.В. Сазанов**

старший преподаватель кафедры «Экономики и менеджмента»  
ЕИ К(П)ФУ

**К.А. Быканова**

студентка 3 курса факультета экономики и управления  
ЕИ К(П)ФУ

Г. Елабуга, Российская Федерация

**Ч.Р. Шайдуллина**

студентка 3 курса факультета экономики и управления  
ЕИ К(П)ФУ

Г. Елабуга, Российская Федерация

### ИССЛЕДОВАНИЕ ОЭЗ В РОССИИ

Особые экономические зоны прочно вошли в мировую хозяйственную практику и действуют в различных странах. Они являются одним из инструментов привлечения иностранного капитала, диверсификации хозяйства, перевода промышленности страны на инновационный путь развития, поддержки приоритетных отраслей и модернизации экономики в целом. В мире существует более тысячи разнообразных по форме, назначению, степени внешнеэкономической открытости и размерам территорий ОЭЗ, которые рассматриваются как мультипликаторы экономического развития. [2, с. 7]

На сегодняшний день в России из 24 ОЭЗ практически функционируют только 13, при этом результативность их деятельности не во всем является удовлетворительной: объем фактических инвестиций, численность резидентов, количество созданных рабочих мест не соответствует плановым значениям, наблюдается общий низкий уровень деловой активности со стороны предприятий - резидентов. Это актуализирует потребность в переосмыслении опыта реализации концепции развития ОЭЗ и эффективного функционирования территорий с особым режимом хозяйствования в рамках экономической системы региона и государства в целом.

Что такое особая экономическая зона, для чего они создаются и какую выгоду несут в себе государству и инвесторам?

Особая экономическая зона или Свободная экономическая зона (сокращённо ОЭЗ или СЭЗ) — ограниченная территория в регионах с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей. Главная цель создания таких зон — решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно - технических задач. В России системное развитие особых экономических зон началось в 2005 году, с момента принятия Федерального Закона об ОЭЗ 22.07.2005 года. Особая экономическая зона создается на срок девять лет. Срок существования ОЭЗ продлению не подлежит. [1, с. 81]

– Наибольший мировой опыт создания ОЭЗ принадлежит европейским странам. Россия также имеет серьезный потенциал функционирования СЭЗ, которых сейчас по все стране насчитывается 24:

- 4 промышленно - производственные (в том числе «Алабуга» и «Липецк»);
- 4 технико - внедренческие («Дубна», «Томск», «Зеленоград», «Санкт - Петербург»);
- 13 туристско - рекреационных («Бирюзовая Катунь», «Байкальская Гавань», «Ворота Байкала», «Алтайская Долина», «Гранд Спа Юца», «Куршская Коса», «Остров Русский» и ещё 6 в Северо - кавказском федеральном округе);
- 3 портовые (в том числе «Ульяновск», «Мурманск»).

Для примера и понимания вопроса, приведем описание особой экономической зоны «Алабуга» (Елабужский район, Татарстан).

«Алабуга» — крупнейшая особая экономическая зона промышленно - производственного типа в России. Была создана решением правительства Российской Федерации 21 декабря 2005 года на территории Елабужского района Республики Татарстан, у реки Кама и города Елабуга в Нижне - Камской (Набережночелнинской) агломерации.

Специализация деятельности: выпуск автомобильных компонентов, автобусов, бытовой техники. Высокотехнологичное химическое производство, фармацевтическое производство, авиационное производство, производство мебели. [3, с. 123]

Площадь ОЭЗ – 20 квадратных километров.

**Количество компаний - резидентов** – 45, в число которых входят международные бренды: Ford, Rockwool, 3M, Armstrong, AirLiquide, Preiss - Daimler, RRDonnelley, Saint - Gobain и др.

**Общая численность занятого персонала:** более 4200 человек.

**Орган управления** – ОАО «ОЭЗ ППТ «Алабуга».

Сегодня ОЭЗ «Алабуга» это:

– 11 042 677 000 рублей налоговых поступлений резидентов в бюджеты разных уровней;

– 131 764 915 000 рублей произведено продукции резидентами;

– 45 резидентов;

– 5 346 рабочих места;

– 92 603 322 000 рублей освоенных резидентами инвестиций.

Роль ОЭЗ «Алабуга» в структуре особых экономических зон РФ:

– 69 % выручки 146,3 млрд.руб.;

– 45 % налоговых отчислений (без НДС) 8,0 млрд.руб.;

(Нарастающим итогом на 1 июля 2015 года)

Инфраструктура ОЭЗ «Алабуга»:

- к 2023 году объем государственных инвестиций достигнет 80 млрд.руб.;
- к концу 2015 года планируется освоить 27,4 млрд.руб. государственных инвестиций.

Вообще, согласно мировому опыту об эффективности ОЭЗ можно говорить только по истечении 10 - 15 лет. Впрочем, эксперты подсчитали: запустить стартап на площадке ОЭЗ сегодня стоит на 30 - 40 % дешевле, чем вне технопарка. Процедура приобретения статуса резидента постоянно совершенствуется.

Роль ОЭЗ в России трактуется как «перспективный, но пока не очень заметный сегмент экономики». Однако, в связи с длительным сроком получения экономического эффекта от деятельности ОЭЗ, следует предполагать, что особые экономические зоны окажут более существенное влияние на экономику как отдельных регионов, так страны в целом, и именно они могут стать одним из моторов будущего роста. Но для этого необходимо внести ряд корректив в практику их создания и функционирования: законодательно оформить возможность создания особых экономических зон регионального уровня; увеличить налоговые и административные преференции, в том числе за счет федеральных ресурсов; расширить перечень разрешенных видов деятельности; стимулировать привлечение частных инвестиций в создание инфраструктуры ОЭЗ на основе концессионных механизмов и др.

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

1. Краснолуцкая Н.Т. Особая экономическая зона. М.: Благовест - В, 2012. 119 с.
2. Лешина И. Е. Предпосылки и цели создания экономических зон // Проблемы местного самоуправления. №5 изд. 2013. с 6 - 15.
3. Рыбаков С.А. Особые экономические зоны в России. Налоговые льготы и преимущества.. М.: Грант, 2013. 256 с.

© К.А. Быканова, 2015

**УДК 331.103.3.**

**Ф.Н. Давыдовский**, Doctor of economics  
(международная профессиональная степень ЮНЕСКО), к.э.н., доцент,  
начальник научно – исследовательского отдела  
АНО ВО «Северо - западный открытый технический университет»  
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация  
**Е.А. Величко**, к.э.н., доцент,  
преподаватель ФГБОУ ВО  
«Санкт – Петербургский государственный университет.  
Колледж физической культуры и спорта, экономики и технологии»  
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

### **КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИЧИН ОТКЛОНЕНИЙ ФАКТИЧЕСКОЙ ТРУДОЕМКОСТИ ОТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КАК ЭЛЕМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Существенным фактором, ограничивающим эффективную работу многих российских машиностроительных предприятий, остается высокий уровень затрат на производство

товарной продукции с большими отклонениями в сравнении с технологически допустимыми условиями производства. Иными словами, способы производства продукции в реальных условиях существенно отстают от разработанных технологий ее изготовления, прежде всего, по причине высокого уровня организационных потерь, что, в свою очередь, ведет к серьезному увеличению трудоемкости и росту непроизводительных затрат. Кроме того, относительно легкая доступность материальных, финансовых и трудовых ресурсов для многих предприятий фактически привела к тому, что избыточные издержки в машиностроении в целом покрывались за счет конечных потребителей, а сами предприятия почти не занимались ресурсосберегающими методами организации производства, сосредотачиваясь, в основном, на решении краткосрочных задач.

Только в последнее время в развитии методов ресурсосберегающих методов организации производства была сформирована политика, нацеленная на реализацию методов «бережливого производства» и нормативного регулирования трудоемкости выпускаемой продукции, в массовом порядке организовано соответствующее обучение кадров. Тем не менее, по мнению авторов, не меняются сами принципы организации производства и регулирования производительности труда на многих машиностроительных предприятиях, не меняется также и порядок изначально затратных способов ценообразования, отсутствует реальная внутриотраслевая конкуренция, а обновление станочного парка и внедрение высокотехнологичного оборудования осуществляется крайне медленными темпами.

По мнению авторов, необходимо, прежде всего, разобраться с причинами возникновения избыточной (дополнительной) трудоемкости в ходе производственного процесса и, таким образом, классифицировать характер отклонений от разработанных технологий. Это позволит, в свою очередь, определить первоочередные задачи повышения производительности труда за счет максимального снижения организационных потерь. На основе комплексного анализа, проведенного авторами на ряде машиностроительных предприятий Санкт – Петербурга [1,2], был сформирован соответствующий классификатор причин отклонений фактической трудоемкости от плановой (технологической), предложен норматив допустимых отклонений трудоемкости в условиях месячного планирования производительности труда, разработан алгоритм учета фактических отклонений трудоемкости для корректировки отпускных цен на товарную продукцию.

Наиболее существенными организационными причинами, ведущими к увеличению фактической трудоемкости, по мнению авторов, являются:

- несоответствие размеров и профиля заготовок или марки материалов, предусмотренных техпроцессом, кроме заготовительных цехов;
- дополнительные работы, вызванные несвоевременной поставкой заготовок и комплектующих изделий;
- отсутствие инструмента и приспособлений, предусмотренных техпроцессом;
- несоответствие оборудования, предусмотренного техпроцессом;
- дополнительные работы, вызванные изменением конструкции или исправлением чертежей;
- исправление производственного брака, в т.ч. полученного по кооперации;
- переборка узлов по требованию заказчика;
- дополнительные работы по переделке и переборке узлов и деталей при испытаниях.

Очевидно, что вышеперечисленные причины отклонений имеют как объективный, так и субъективный характер, зависящий от конкретной ситуации, однако, средством, позволяющим контролировать необоснованный рост трудоемкости изготовления продукции, при любых обстоятельствах является наличие норматива предельно допустимых отклонений с последующим включением дополнительной трудоемкости в план с заданными темпами снижения таких отклонений. Эмпирически установлено, что в реальных условиях норматив дополнительной трудоемкости составляет порядка 10 % полной технологической трудоемкости изготовления. Фактические же отклонения трудоемкости свыше нормативной величины рассматриваются как экономический ущерб, рассчитываемый как фактически сложившаяся стоимость одного нормо – часа, умноженная на величину сверхнормативных нормо – часов отклонений фактической трудоемкости от технологической.

Соответственно, величина плановой трудоемкости будет равна:

$$T_{\text{план.}} = T_{\text{полн.техн}} * \text{Ндоп. тр - ти}$$

где:

$T_{\text{полн.техн}}$  – полная технологическая трудоемкость выпуска товарной продукции, н\*час

Ндоп. тр - ти – норматив дополнительной трудоемкости, %

$T_{\text{план.}}$  – плановая трудоемкость товарной продукции под цены, н\*час

При этом полная технологическая трудоемкость, включаемая в план, определяется по следующей формуле:

$$T_{\text{полн.техн}} = \text{ПЗВ} + T_{\text{техн.}}$$

где:

ПЗВ – подготовительно - заключительное время на изготовление партии деталей, н\*час.

$T_{\text{техн.}}$  – технологическая трудоемкость на изготовление партии деталей, н\*час.

В итоге формируется структура плана по трудоемкости и состав его элементов в разрезе номенклатуры выпуска (Таблица 1), позволяющий ежемесячно отслеживать уровень трудозатрат на производство продукции и своевременно предпринимать необходимые действия в случаях превышения отклонений сверхнормативноого значения.

Таблица 1. План по трудоемкости за \_\_\_ месяц 20 \_\_\_ года

Трудоемкость по отчету						Плановая трудоемкость под цены			
Обозначение изделий	Количество, шт.	ПЗ время на партию, н*час	Суммарная трудоемкость, н*час	Суммарная трудоемкость, н*час (данные производства)	Разница	ПЗ время на партию, н*час	Трудоемкость изделия, н*час	Суммарная трудоемкость, н*час (данные нормировщиков)	Отклонения фактической трудоемкости от плановой, н*час

### Список использованной литературы:

1. Давыдовский Ф.Н. Методика управления производительностью труда при формировании отпускных цен на судостроительных предприятиях. Отчет по НИР. ЦИТИС. 2010. - Инв. № 02201458128.

2. Величко Е.А., Давыдовский Ф.Н. Методические вопросы апробации премиальных систем на предприятиях судостроительного комплекса города [Текст]. – Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». Выпуск 3 (22) – СПб: Санкт - Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики – 2015. – DOI: 10.17686 / sced \_ rusnauka \_ 2015 - 1621.

© Е.А. Величко, Ф.Н. Давыдовский, 2015

УДК 33

**В.И. Власова, М.С. Бутакова**

Студенты группы 3314

Российский экономический университет

имени Г. В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

### ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ APPLE ПО СОХРАНЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ

**АННОТАЦИЯ:** «В настоящее время в мире действуют миллионы предприятий, что влияет на экологическую обстановку. Ресурсы претерпевают обеднение, многие районы подвергаются антропогенному изменению, поэтому так важно, что современные предприятия уделяли особое внимание экологической составляющей производства. Передовым опытом в этой области обладает компания Apple.

Современный мир характеризуется гигантским технологическим прорывом, происходящем в любой сфере деятельности человека. XXI век по праву называют «веком глобализации» - границы между странами и городами стираются. Более того, стали стираться границы между планетами.

Экология Земли ухудшилась в несколько раз за период 1940 - 2015 - е годы. Увеличение техногенных производств действует далеко не лучшим образом на экологию, поэтому некоторые предприятия стали продумывать свой производственный процесс лучше, привнося в него экологичность. Этим и обуславливается *актуальность темы*.

*Предметом исследования* является влияние инновационной деятельности на сохранение ресурсов.

*Объектом исследования* является инновационная деятельность компании Apple.

*Практическая актуальность* состоит в том, что многие компании могут перенять опыт компании Apple, привнося в свой производственный процесс более экологичные технологии. Более того, мы предлагаем обратить внимание и на то, что и в нашей стране традиционные источники энергии могут быть редуцированы, заменяясь более экологичными и энергоэффективными.

Великий изобретатель в области электротехники и радиотехники Никола Тесла еще в начале прошлого века рассказывал о прообразе мобильного телефона: «Прибор, примерно с ладонь. С его помощью Вы сможете передать сообщение в любую точку земного шара».

Мир увидел первый мобильный телефон 9 апреля 1957 года<sup>2</sup>, причем изобретён он был в Советском Союзе. В настоящем же во всем мире насчитываются сотни компаний, которые производят различные мобильные телефоны. Безусловно, они становятся более технологичными, в них множество передовых технологий, но все же одна компания стала уникальной в этой сфере благодаря инновационными технологиям, эстетичному дизайну и заботе об окружающей среде. Имя этой компании – AppleInc.

Эта компания поистине считается гигантом – она производит от персональных компьютеров с мобильными телефонами до своего программного обеспечения, а чистая её прибыль в 2014 году составила 39,540 млрд. \$. Компания является включённой в глобальный бизнес, так как имеет глобальное видение рынков и конкуренции вследствие ее способности быстро реагировать на изменения условий производства. Более того, она хорошо знает своего соперника - компанию Samsung, контролируя также свои операции в глобальном масштабе.

Но несмотря на то, что наш мир стал таким технологичным, и, вроде бы, это положительный момент, множество компаний действуют не самым лучшим образом на экологию нашей планеты. Такой компанией была и Apple, если вспомнить иски Гринпис 21 апреля 2011 года<sup>3</sup>, когда компанию обвинили в том, что она потребляет до 2 % всего мирового электричества. Более того, она использовала источники, непосильно загрязняющие атмосферу, например, уголь.

Ситуация коренным образом изменилась 17 апреля 2012 года, когда Apple выпустила заявление, согласно которому она прекращает использование угля и начинает применять лишь экологически чистые источники. Более того, корпорация поддержала инициативу использования возобновляемых источников энергии, что является кардинальным изменением в политике компании.

Первой ступенью в изменении политики компании в области экологии стало сотрудничество с фондом Conservation<sup>4</sup>, благодаря которому увеличилась площадь охраняемых лесов. Более того, компания выделяет средства, чтобы леса воссоздавались.

Учёные считают, что на планете Земля происходит такой процесс как глобальное потепление, причем многое зависит от выбросов углекислого газа. Компания Apple в 2013 году выбросила 33, 800, 000 метрических тонн согласно официальному докладу компании, который она выпускает ежегодно. В 2014 же году объем выбросов CO<sub>2</sub> составил 34, 200, 000. Как мы видим, цифра немного увеличилась, но компенсируется все тем, что компания практикует энергосберегающие технологии как в производстве, так и в продажах.

На сегодняшний день в мире действуют более 450 магазинов Apple, что указывает на необходимость изменения источника энергопитания этих магазинов. Корпорация нашла решение, поэтому вскоре была построена солнечная электростанция в Китае, дабы возместить энергопотребление магазинов и офисов. Необходимо отметить еще и то, что AppleInc. разработали проект малых электростанций для обеспечения дата - центра в

<sup>2</sup> <http://www.opocuu.com/pervyj-mobilnik.htm>

<sup>3</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Apple\\_\(раздел\\_«Критика»\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Apple_(раздел_«Критика»))

<sup>4</sup> <http://www.apple.com/ru/environment/renewable-resources/>



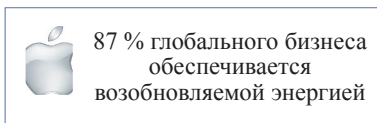
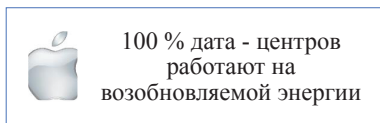
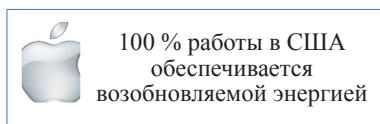
Прайвилле, дабы существенно повысить процент использования нетрадиционных источников электроэнергии.

Еще одним примером редукции обычных источников электроэнергии в практике компании можно назвать использование солнечной электростанции в Йерлингтоне (штат Невада). Это дает до 20 Мегаватт возобновляемой электроэнергии, для дата - центра в Рино, что позволяет обеспечивать бесперебойной энергией многие магазины и производства корпорации.

Замещение источников электроэнергии не включает использование лишь гелиоэнергии и гидроэлектростанций. Компания использует также следующие виды нетрадиционной энергии:

- ❖ Ветровые установки;
- ❖ Биогазовые топливные ячейки;
- ❖ Геотермальные источники.

Смотря на такие впечатляющие внедрённые инновации в производство, хотелось бы представить официальные цифры, которые подтвердят тезис того, что корпорация Apple действительно является самой дружелюбной к экологии компании в мире.



Как мы видим, компания отказалась от привычных источников энергии, например, угля, как она пользовалась раньше, обеспечивая все свои производства в США возобновляемой энергией, что значительно снижает уровень традиционного мирового энергопотребления.

Компания производит миллионы разных технологичных девайсов каждый год, поэтому процесс производства требует больших затрат невозполнимых ресурсов, например, воды. Но несмотря на объемы, компания увеличила процент использования сточных вод, оставшихся при производстве, более чем в 5 раз, что показывает её озабоченность экологическим состоянием планеты. Подобная технология применяется на заводе - поставщике в Дунгуане (Китай).

Вода действительно является самым ценным ресурсом на планете, поэтому в системе охлаждения дата - центра в Мейдене (Северная Каролина) вода повторно используется 35 раз.

Вся экономленнная вода идет на благоустройство территории. В 2014 году компания благоустроила более 12 000 квадратных метров для лучшего соответствия местному климату и экономии воды. Правление компании посчитало, что эти улучшения приведут к экономии 10,4 миллиона литров воды ежегодно.

Такие инновационные методы действительно работают. Конечно же, переработке и вторичному использованию может подвергаться не только вода. Корпорация нашла

способы использовать меньше стали и алюминия. В сравнении, современный MacPro содержит на 74 % меньше алюминия и стали, чем предыдущая модель. Это и позволило сделать конструкции девайсов намного тоньше и более экологичными.

Отходы как производства, так и промышленности, представляют собой большую опасность, так как аккумуляторы токсичны, пластик разлагает и отравляет окружающую среду. Именно поэтому менеджер всемирных экологических программ Apple – Кен Спаркман, убеждён, что технике Apple нужна переработка, поэтому в 99 % стран, где организована продажа девайсов, организована также и переработка.

Если говорить о цифрах, то с 1994 года было переработано 230 тысяч тонн электронного оборудования. Это помогло вторично использовать и алюминий, и сталь, и другие детали не в ущерб производству, не добывая заново. Если детали не подходили, то они были обработаны и утилизированы, чтобы свести к минимуму воздействие на окружающую среду.

Чтобы вновь подтвердить вышеуказанную информацию цифрами, приведем количество материалов (в метрических тоннах), которые были восстановлены для повторного использования:

1. Сталь – 11 800;
2. Палладий – 0,3;
3. Серебро – 3,3;
4. Стекло (другое) – 494;
5. Жесть – 2;
6. Пластмассы – 5965;
7. Золото – 0,9;
8. Стекло (ЭЛП) – 5749;
9. Алюминий – 1851;
10. Цинк – 54;
11. Никель – 16;
12. Медь – 1297;
13. Свинец – 19;
14. Кобальт – 77.

И благодаря этому можно понять, что корпорация Apple действительно заботится об окружающей среде, ведь если бы не было вторичной переработки, то увеличились бы площади для добычи этих элементов, был бы нанесён ещё больший урон экологической обстановке.

К сожалению, медиа - техника производится зачастую с использованием токсических веществ. Apple же отказалась от опасных токсических веществ в производстве своих устройств. Следующие вещества не содержатся в составе техник: бериллий, ртуть, свинец, мышьяк, поливинилхлорид, бромированные огнестойкие добавки и фталаты.

Позицию Apple в области экологии прекрасно высказал Арт Фонг – специалист компании по экологически вредным токсинам: «Наше стремление к экологичному производству объясняется нашей страстью к инновациям и заботой о безопасности.»

Как итог, можно сказать, что корпорация Apple уже более 20 - ти лет работает над тем, чтобы максимально снизить воздействие компании и её продуктов на окружающую среду: использование возобновляемых источников вместо

традиционного способа электроснабжения, переработка и вторичное использование, редукция токсических веществ – все это показатель того, что корпорация является самой экологичной в нашем мире.

Мы стоим на пороге постепенного истощения ресурсов, поэтому так важно остановиться и посмотреть, что мы можем оставить нашим следующим поколениям в мире? К сожалению, обезлесение происходит очень быстро, водные ресурсы загрязняются, а качество воздуха претерпевает изменение в худшую сторону. Мы можем это если не остановить, так уменьшить, обращая внимание на экологию, внедряя в производства безотходные и экологически дружелюбные технологии. Мы должны попробовать повернуть вспять ситуацию и обеспечить следующим поколениям достойное проживание на планете Земля.

Более того, в каждой стране есть возможность использовать нетрадиционные источники энергии. Если брать Россию, к примеру, то большое значение для нашей страны имеет солнечная энергия, которая может обеспечить до 2 МВт электроэнергии, что позволит редуцировать в областях наибольшей инсоляции нефть и газ как источники энергии.

Геотермальную энергию могут использовать не все страны. К счастью, в России есть регионы, например, Курильские острова. Только с их помощью можно получать до 300 МВт, обеспечивая энергией весь Дальний Восток, но, к сожалению, потенциал геотермальной энергии в настоящее время используется лишь на 25 %.

Россия также может сделать перераспределение энергии, используя во многих производствах энергию ветра, гидроэнергию, геотермальную и солнечную энергии, что поможет снизить затраты газа, нефти и угля, позволяя увеличить как экологичность производств, так и сэкономить, минуя традиционные источники энергии, ведь мы тоже должны привносить инновации в производственный процесс.

### Список использованной литературы

1. Альтернативные источники энергии в России. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.energya.by/alternativnyie-istochniki-energii-v-rossii-sushhestvuyushhie-realii-i-potentsial-razvitiya/>
2. Глобализация рынка. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.macro-econom.ru/econom-652-1.html>
3. Забота об экологии Apple. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://habrahabr.ru/company/kamagames/blog/252255/>
4. Куприянович Л. И. Радиотелефон // «Наука и жизнь». — 1957. — № 8. — С. 49.
5. Первый в мире мобильный телефон. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.oposuu.com/pervyj-mobilnik.htm>
6. Apple. Википедия. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Apple>
7. Apple. Экологическая ответственность. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.apple.com/ru/environment/climate-change/>
8. Apple. Экологическая ответственность. Токсические вещества. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.apple.com/ru/environment/toxins/>
9. Apple. Экологическая ответственность. Ограниченные ресурсы. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.apple.com/ru/environment/finite-resources/>

10. «Dirty Data Report Card». Greenpeace. Retrieved August 22, 2013. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.greenpeace.org/international/Global/international/publications/climate/2011/Cool%20IT/dirty-data-report-greenpeace.pdf>

11. Environmental Responsibility Report Apple 2014. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: [http://images.apple.com/euro/environment/d/generic/pdf/Apple\\_Environmental\\_Responsibility\\_Report\\_2015.pdf](http://images.apple.com/euro/environment/d/generic/pdf/Apple_Environmental_Responsibility_Report_2015.pdf)

12. Environmental Responsibility Report Apple 2013. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: [http://images.apple.com/euro/environment/d/generic/pdf/Apple\\_Environmental\\_Responsibility\\_Report\\_2014.pdf](http://images.apple.com/euro/environment/d/generic/pdf/Apple_Environmental_Responsibility_Report_2014.pdf)

© В.И. Власова, М.С. Бутакова, 2015

**УДК 338**

**Г.Н. Гайсина**

студент 3 курса экономического факультета

Набережночелнинского института (филиала) Казанского Федерального университета  
г. Наб. Челны, Российская Федерация

**А.Т. Курбангалиева**

студент 3 курса экономического факультета

Набережночелнинского института (филиала) Казанского Федерального университета  
г. Наб. Челны, Российская Федерация

**С. В. Коваленко**

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий

Набережночелнинского института (филиала) Казанского Федерального университета  
г. Наб. Челны, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМА ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ**

Несмотря на то, что в современном мире существует множество тем экономики тема инфляции является достаточно актуальной, так как инфляционные процессы оказывают сильное влияние на российскую национальную экономику с начала 90 - х г. и по сей день, поэтому первоочередная задача правительства российской федерации — добиться снижения уровня инфляции в России

По мнению Б.А. Райзберга инфляция—это обесценение денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества. Инфляция вызывается прежде всего переполнением каналов денежного обращения избыточной денежной массой при отсутствии адекватного увеличения товарной массы. [1, с. 479]

Одно из главных проблем инфляции – это то, что цены имеют тенденцию подниматься очень неравномерно. По данным Росстата, в 2015 году инфляция составила - 10,4 % . Эти показатели отличаются от показателей инфляции за аналогичный период прошлого года. Так, в 2014 года инфляция была равна 6,3 % .

Главной причиной инфляции считается нарушение пропорциональности в сфере производства продукции и уровнем ее потребления. Дисбаланс между величиной спроса и предложения также относится к причинам вызывающим инфляционные признаки. Большой диапазон различий в накопленной денежной массой частным сектором и государственным бюджетом, несовершенство экономических нормативов государственной финансовой структуры. Все эти факторы являются причинами инфляции.

Сразу необходимо отметить, что устранение самой инфляции и последствий ее влияния находится в компетенции государства. В последнее время вопросы инфляции (повышения цен) волнуют всё больше и больше граждан. Министерство экономического развития, Министерство финансов и Центральный Банк применяют свои меры по борьбе с чрезмерной инфляцией. Одними из важнейших элементов борьбы являются грамотная денежно - кредитная политика и сбалансированный, устойчивый бюджет.

Через ключевую ставку Центробанк влияет на цену денег в экономике (по этой ставке финансовый регулятор предоставляет кредиты банкам). Такой элемент денежно - кредитной политики как повышение ключевой ставки влечёт за собой рост стоимости денег и снижение экономической активности, тормозится инфляция. В свою очередь понижение ключевой ставки стимулирует рост, но способно и повысить инфляцию. Во время ажиотажа на валютном рынке Центробанк резко повысил ключевую ставку до 17 % и со временем её понижает (на текущий момент до 14 % ), ориентируясь на инфляционные ожидания. Высокая ставка привела к удорожанию кредитов, для компаний они стали в некоторых случаях неподъёмными и невыгодными, это привело, с одной стороны, к замедлению роста цен, а с другой – к повышению привлекательности вкладов населению (ставки по ним тоже выросли).

В дальнейшем при своих действиях по борьбе с инфляцией соответствующие ведомства делают прогнозы по её динамике и разрабатывают по ним сценарии действия. Такие сценарии, безусловно, могут корректироваться со временем в зависимости от текущей ситуации.

Таким образом, можно сделать заключение – инфляция представляет собой негативный фактор, связанный с ростом цен. Инфляция затрагивает множество аспектов экономической и общественной жизни. Она создает практические неудобства и убытки. Однако инфляция не является критическим фактором и может находиться под контролем государственных структур и при необходимости – локализована и устранена. Одними из важнейших элементов борьбы являются грамотная денежно - кредитная политика и сбалансированный, устойчивый бюджет.

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

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. – 2 - е изд., испр. М.: ИНФРА - М. 1999. С.479.
2. Малкина М. Ю. «Анализ инфляционных процессов и внутренних дисбалансов российской экономики» // Экономический анализ: теория и практика» - 2014 - № 5 С.89.

© Г.Н. Гайсина, А.Т. Курбангалиева, С.В. Коваленко, 2015

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕРНЕТ - ТЕХНОЛОГИЙ КАК ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ**

Современная цивилизация – это информационное общество, то есть главными продуктами производства становятся информация и знания, а основным направлением экономической деятельности (как отмечено в работах Кучмий Т.И., Лимарева П.В., Лимаревой Ю.А. [5], [6], [7], [8]) наряду с промышленностью и сельским хозяйством становится развитие информационных и телекоммуникационных технологий, производство информационных продуктов и услуг (развитие сетей, компьютерных отраслей, информационных технологий, мобильной связи и т.д.).

Рынок информационных продуктов в России всё больше зависит от наличия информационных сетей, обеспечивающих не менее 40 % всей информации, доступной жителям. Информационные сети не существуют сами по себе, их деятельность обеспечивается наличием физических средств для передачи данных, то есть использование электронных сетей – услуга, предоставляемая за плату провайдером. С развитием Интернета и вытеснения им большинства иных электронных сетей рынок интернет - услуг – динамично развивающийся рынок с высоким уровнем спроса. И от того, какой именно товарной политики будет придерживаться организация в своем развитии, будет зависеть её благополучие и положение на рынке.

Целью исследования и анализа рынка интернет - технологий являлось разработка методов совершенствования политики продвижения поставщика интернет - услуг (провайдера) ООО «Sputnik VM» для повышения экономической результативности деятельности предприятия.

Объектом исследования была определена деятельность поставщика интернет - услуг провайдера ООО «Sputnik VM», предметом исследования является политика продвижения поставщика интернет - услуг провайдера ООО «Sputnik VM». В процессе работы были определены следующие задачи:

1. Проанализировать рынки, на которых действует провайдер ООО «Sputnik VM»;
2. Проанализировать конкурентов поставщика интернет - услуг для выявления направления развития ООО «Sputnik VM»;
3. Изучить целевую аудиторию поставщика услуг на рынок интернет - технологий;
4. Определить маркетинговую политику продвижения поставщика интернет - услуг провайдера ООО «Sputnik VM».

Актуальность работы. В настоящее время – время информационных технологий, средства коммуникации являются продуктом, пользующимся всевозрастающим спросом. Тенденция к объединению компьютеров в сети обусловлена рядом важных причин, таких

как ускорение передачи информационных сообщений, возможность быстрого обмена информацией между пользователями, получение и передача сообщений (факсов, почты и прочего) не отходя от рабочего места, возможность мгновенного получения любой информации из любой точки земного шара. Поставщики интернет - услуг как участники рынка информации в регионах на сегодняшний день занимают значительное место, однако их деятельность сопряжена с решением множества проблем, прежде всего проблем экономического характера, основным из которых остаётся вопрос обеспечения собственной деятельности и получения прибыли в условиях жёсткой конкуренции. Несмотря на весьма широкую аудиторию пользователей сети Интернет и востребованность предоставляемых интернет - услуг, большинство провайдеров действуют в условиях жёсткой конкуренции, оказывая услуги в наиболее популярном среди провайдеров сегменте – многоквартирных домах. При этом большинство провайдеров не считают перспективными потенциальных клиентов, проживающих в частном секторе, из - за высокой себестоимости подключения клиентов к услугам, и долгого срока окупаемости подключения. Тем не менее, в частном секторе г. Магнитогорска проживают свыше 30 000 человек, то есть обеспечение этого сегмента рынка при наличии соответствующих возможностей может быть весьма перспективным [4].

Методологической базой для проведения исследования послужили такие известные методики, как методика ситуационного анализа (SWOT - анализ), методика оценки конкурентоспособности предприятия на основе выявления факторов, методика сбора первичной информации на основе опроса и экспертного анализа.

Теоретической базой исследования послужили труды известных маркетологов, таких как Ф. Котлер, Е.П. Голубков, А.М. Назайкин, В.С. Голик и другие. В ходе исследования была получена вторичная информация из бухгалтерских отчетностей предприятия, годовых и ежеквартальных отчетов, сети Интернет; первичная информация была получена из исследований, проводимых лично авторами.

### **Список используемой литературы:**

1. Завойская И.В., Субач И.А. Роль медиапланирования в повышении эффективности рекламных кампаний // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2005. № 2 (10). С. 41 - 43.
2. Завойская И.В., Субач И.А. Особенности маркетинговых коммуникация в сфере услуг // в сборнике: Управление социально - экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения / ответственный редактор Горохов А.А. Курск, 2013. С. 195 - 198.
3. Кеба В.И., Лебедева Н.В. Маркетинговые нематериальные активы как составной элемент экономического потенциала предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 1. С. 62 - 67.
4. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Исследование интернет - ресурсов г. Магнитогорска на региональном рынке информации // Маркетинг в России и за рубежом. - 2014. - № 1. С. 97 - 108.
5. Лимарев П.В., Кучмий Т.И. Эффективность деятельности региональных СМИ: неинституциональный подход // Экономика и политика. 2013. № 1 (1). С. 61 - 65.

6. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Управление оборотом информации в условиях институциональных ограничений в экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 2. С. 71 - 76.

7. Лимарева Ю.А., Лимарев П.В. Интернет - версия печатного издания как площадка для диалога с аудиторией // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 3. С. 96 - 98.

8. Лимарев П.В. Сравнительный анализ рекламных возможностей сети интернет и печатных средств массовой информации // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 6. С. 119 - 124.

9. Лимарев П.В. Инструменты управления экономической эффективностью в организации // автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Московский Государственный Университет Печати им. Ивана Федорова. Москва, 2012.

10. Лимарев П.В. Использование некоторых институциональных коэффициентов при определении стоимости информационного продукта // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 5. С. 62 – 68.

11. Никитенко А.И., Завойская И.В. Перспективы развития интернет - магазинов в России // в сборнике: стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики / сборник статей международной научно - практической конференции. 2015. С. 75 - 77.

12. Чеснокова М.С. монография / М. С. Чеснокова, В. И. Кеба Интеграция компаний как способ повышения корпоративной стоимости / м - во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО "Магнитогорский гос. технический ун - т им. Г. И. Носова". Магнитогорск, 2012.

© В.Г. Бойцов, М.А. Гареева, 2015

**УДК 338**

**М. К. Гильванова** Студент  
Экономический факультет  
Казанский государственный аграрный университет  
Г.Казань, Российская Федерация

## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ В ГАРМОНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА**

В последние годы всё более актуальной становится проблема международной унификации бухгалтерского учета, возрастает роль международной интеграции в сфере экономики. Соответственно и развитие бизнеса требует определенного единообразия и понятности применяющихся в разных странах принципов формирования и ведения бухгалтерского учёта. В настоящее время Россия, как и большинство других стран, неизбежно вовлечена в процесс гармонизации систем учета и отчетности [3, с. 12]. Большинство западных инвесторов считают, что бухгалтерский учет в России не соответствует международным нормам, бухгалтерская отчетность российских организаций не даёт полную информацию об имущественном и финансовом положении организации учета.



Сложившаяся ситуация привела к необходимости перехода России на международные нормы бухгалтерского учёта. При этом реформа системы бухгалтерского учета и отчетности рассматривается как составляющая экономических преобразований российской экономики.

Важно отметить, что международные стандарты финансовой отчетности представляют собой свод компромиссных и достаточно общих вариантов ведения учета. Они не являются обязательными, а носят лишь рекомендательный характер, т.е. на их основе предлагается разработать новые национальные стандарты с более детализированной регламентацией учета определенных объектов.

Четкая экономическая логика, обобщение современной мировой практики в области учета, простота восприятия для пользователей финансовой информации во всем мире являются главными преимуществами международных стандартов перед национальными стандартами в отдельных странах [2, с. 310]. Совокупность данных преимуществ во многом обеспечивает стремление различных стран к использованию МСФО в национальной практике учета.

Но обобщенный характер стандартов, предусматривающий достаточно большое многообразие в методах учета, отсутствие подробных интерпретаций и примеров приложения стандартов к конкретным ситуациям можно отнести к недостаткам МСФО.

Внедрение МСФО не означает кардинальное изменение всей системы Российского бухгалтерского учёта. Процесс перехода к использованию международных стандартов, несомненно, должен осуществляться постепенно и целенаправленно. Главной целью такого процесса является последовательное устранение, в соответствии с запросами рыночной экономики, недостатков и несоответствия национальной системы бухгалтерского учёта без нарушения целостности этой системы.

Переход на МСФО – сложный и долгий процесс, так как для этого необходимо осуществить большое число мероприятий.

Во первых, требуется внести поправки в законодательную нормативную базу, пересмотреть все нормативные положения по бухгалтерскому учёту и отчётности.

Органы, регулирующие учет и отчетность в стране, должны разработать и издать подробные инструкции по внедрению и применению новых стандартов, включающие в свою очередь вопросы организации учетного процесса. Налоговым органам потребуются пересмотреть свои подходы к использованию данных бухгалтерского учета и отчетности, включая серьезные изменения в налоговых правилах.

Необходимо провести институциональную перестройку системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности, назначить специальный орган, который будет быстро реагировать на запросы практики и давать некоторые оперативные разъяснения по поводу новых стандартов. Так же целесообразно создать специальный орган, надзирающий за применением стандартов или контролирующий качество бухгалтерской отчетности.

Переход на МСФО требует переобучения и переподготовки бухгалтерских работников, и в первую очередь главных бухгалтеров, предполагает обучение заинтересованных пользователей бухгалтерской отчетности .

В заключении надо отметить, что переход на международные стандарты финансовой отчетности может иметь как положительные, так и отрицательные последствия. К положительным моментам можно отнести - повышение прозрачности отчётности,

возможность сопоставимости показателей и облегчение доступа к международному рынку. Отрицательным моментом являются сложности перехода с РСБУ на МСФО, рост управленческих затрат на ведение параллельного учета по национальным и международным требованиям, а также трудности, возникающие при трансформации бухгалтерской отчетности.

Тем не менее, положительных факторов перехода на МСФО больше, чем отрицательных.

Главным преимуществом перехода к составлению отчетности на основании МСФО для российских компаний является то, что такой переход обеспечит открытость и прозрачность российских компаний, повысит их конкурентоспособность, снизит стоимость привлекаемых ими заемных средств[4, с. 146].

Переход на МСФО — это сложный процесс, который должен осуществляться в соответствии с темпами развития Российской экономики и соотноситься с готовностью действующей системы бухгалтерского учета и бухгалтеров - практиков к соответствующим новациям.

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

1. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб. 2 - е изд.,— М.: Издательство Юрайт, 2015. - 464 с.

2. Бабаев Ю., Петров А. Международные стандарты финансовой отчетности // Вузовский учебник, Инфра - М, 2014. - 310 стр.

3. Бакаев А.С. О реформе системы бухгалтерского учета в России. // Экономика и жизнь - № 33, 2014. - с.12

4. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник – 4 - е изд.,— М.: ИНФРА - М, 2014. - 146 с.

5. Соколов Я.В. МСФО в России: их настоящее и будущее // Бухгалтерский учет, 2015. - 42 с.

© М.К.Гильванова, 2015

**УДК 336.225.3**

**В.М.Минеева**

к.э.н., доцент кафедры «Финансов и кредита»  
Башкирский государственный аграрный университет

**А.А.Гималтдинова**

студентка 4 курса факультета информационных технологий и управления  
Башкирский государственный аграрный университет  
Г.Уфа, Российская Федерация

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Анотация. Одной из приоритетных задач проводимой в настоящее время модернизации налоговых органов является улучшение обслуживания налогоплательщиков с целью создания им комфортных условий для исполнения налоговых обязательств. Налоговые

органы - это государственные органы, осуществляющие в соответствии с действующим налоговым законодательством сбор налогов. Налоговыми органами в РФ являются ФНС и его подразделения.[3,с.84]

Налогоплательщики - субъекты налоговых отношений, на которых законом возложена обязанность уплачивать налоги за счет собственных средств.

Для повышения качества взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков необходимы серьезные изменения системы работы налоговой службы. Основным из них должна стать работа по внедрению принципа единообразия во взаимоотношениях налоговых органов с налогоплательщиками. Это касается информационно - разъяснительной работы, режима приема налогоплательщиков и, наконец, работы с определенной категорией налогоплательщиков, например, крупнейшими и основными.

В настоящее время сделаны серьезные шаги по улучшению обслуживания налогоплательщиков. В первую очередь это относится к созданию специализированных подразделений налоговых органов, ответственных за информирование и консультирование налогоплательщиков.

Целью указанных изменений является построение работы налоговой службы, направленной на создание благоприятных условий для исполнения налогоплательщиками обязанности по уплате налогов и сборов.

Решение проблемы повышения качества обслуживания налогоплательщиков невозможно в условиях значительной доли поступающей в налоговый орган информации на бумажных носителях, так как это связано с ручной обработкой, и, как следствие, значительными трудовыми и временными затратами.[4,с.140]

Взаимодействие налоговых органов и налогоплательщиков всё больше переходит в электронный формат.

Следующим шагом в этом направлении стал очередной интерактивный сервис «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц», расположенный на сайте Федеральной налоговой службы.

Многие граждане успели оценить достоинства предыдущего сервиса «Узнай свою задолженность», однако новый сервис значительно расширяет возможности налогоплательщиков по бесконтактному взаимодействию с налоговыми органами.

Сервис «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» предоставляет возможность узнать, какими сведениями располагает налоговый орган при исчислении налога на имущество, земельного налога, транспортного налога и налога на доходы физического лица. Теперь, если в этих сведениях будет обнаружена ошибка, можно сообщить о ней через свой личный кабинет, аналоговый орган внесёт необходимые изменения после уточнения данных в соответствующем органе: ГИБДД, БТИ, органах ЗАГС или Росреестра. Если по каким - либо причинам гражданин, обязанный заплатить налог, не получил уведомление из инспекции, он сможет его увидеть в указанном сервисе, распечатать квитанцию и оплатить ее в ближайшем отделении банка.[3,с.86]

В новом интернет сервисе у налогоплательщиков имеется возможность получить информацию не только о налоговой задолженности, но и о начисленных налогах.

Одной из приоритетных задач проводимой в настоящее время модернизации налоговых органов является улучшение обслуживания налогоплательщиков с целью создания им комфортных условий для исполнения налоговых обязательств.

Для повышения качества взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков необходимы серьезные изменения системы работы налоговой службы. Основным из них должна стать работа по внедрению принципа единообразия во взаимоотношениях налоговых органов с налогоплательщиками. Это касается информационно - разъяснительной работы, режима приема налогоплательщиков и, наконец, работы с определенной категорией налогоплательщиков, например, крупнейшими и основными.[2]

Целью указанных изменений является построение работы налоговой службы, направленной на создание благоприятных условий для исполнения налогоплательщиками обязанности по уплате налогов и сборов.

Решение проблемы повышения качества обслуживания налогоплательщиков невозможно в условиях значительной доли поступающей в налоговый орган информации на бумажных носителях, так как это связано с ручной обработкой, и, как следствие, значительными трудовыми и временными затратами.[3,с.85].

В настоящее время сделаны серьезные шаги по улучшению обслуживания налогоплательщиков. В первую очередь это относится к созданию специализированных подразделений налоговых органов, ответственных за информирование и консультирование налогоплательщиков.

Построение структуры инспекций по функциональному принципу позволяет наиболее грамотно использовать кадровый состав. В этой связи отделы работы с налогоплательщиками комплектуются сотрудниками не только обладающими достаточными знаниями налогового законодательства, но и умеющими объяснять, работать с налогоплательщиками.[1]

Одной из главных задач по внедрению новых форм работы с налогоплательщиками является информирование и внедрение системы представления организациями и предпринимателями налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи. Вся необходимая инфраструктура в настоящее время практически налажена, утверждена полная правовая база. При ее наличии на первый план выходит проблема мотивации налогоплательщиков для перехода на представление отчетности по телекоммуникационным каналам связи с применением всех форм защиты информации.

В такой системе на первый план выходит удобство передачи отчетности в налоговый орган в электронном виде по ТКС. Выгоды для налогоплательщика очевидны. Никаких очередей, декларацию можно отослать по электронной почте в любой день, причем не до 18.00, а до 23.59. Прежде чем отправлять, ее можно проверить с помощью специальной программы. Налогоплательщик сможет оперативно получить на электронный почтовый ящик информацию о состоянии расчетов с бюджетом, наличии или отсутствии задолженности, информационную рассылку об изменениях в налоговом законодательстве. Функционирование данной схемы строится на надежной защите информации[3, с.87]

Одной из передовых систем во взаимоотношениях с налогоплательщиками является привлечение к работе по представлению налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности фирм, выступающих в качестве представителей в соответствии со ст. 26,27 НК РФ. В настоящее время в крае идет активный процесс распространения данного вида услуг для налогоплательщиков. Сейчас представители несут ответственность не только за

составление отчетности, но и за представление ее в налоговый орган на магнитном носителе.

Одним из основных принципов изменения форм работы с налогоплательщиками является уход от закрепления организаций и предпринимателей за конкретным инспектором. Для этого сотрудники отделов работы с налогоплательщиками, выполняющие функции приема отчетности, не выполняют никаких контрольных функций. Их задача – принять пакет документов, провести визуальный контроль на предмет соответствия документов требованиям законодательства и передать весь пакет для последующей обработки. Такой подход реализует принцип самоначисления, когда налогоплательщик начислил, передал декларацию, не имея никаких контактов с инспектором, который будет ее проверять. Причем реализация данной схемы произошла практически во всех ведущих зарубежных налоговых системах.[4,с.138]

Построение структуры налоговых органов по единому функциональному принципу позволяет закрепить функции консультирования за конкретным подразделением, а значит создать организационные условия по информированию налогоплательщиков. Это и является основной задачей налоговых органов в работе с налогоплательщиками. Важность такой работы осознали все передовые налоговые службы мира. Инспекции несут обязанность по оказанию помощи налогоплательщикам по вопросам исчисления и уплаты налогов, их консультированию, чем полностью выполняются требования НК РФ.

Важным условием эффективной работы является создание в инспекциях операционных залов, обеспечивающих инспекторов комфортабельными условиями работы, а налогоплательщиков – наличием всей необходимой информации. [4,с.145]

Общественность на сегодняшний день недостаточно понимает актуальность вопросов налогообложения.

Мы считаем что необходимо вести работы по донесению до налогоплательщиков необходимости честно платить налоги, и что обманывать государство не выгодно и им самим.

Так к примеру в последнее время очень модно (особенно среди молодежи) получать заработную плату «в конвертах», то есть по чёрному, когда указывались крохотные оклады, а реально денежное вознаграждение было гораздо выше чем предоставляемое в отчётности. Необходимо донести до налогоплательщиков тот факт, что такое положение вещей невыгодно им самим, так как не идут должные отчисления в пенсионный фонд, в фонд соц.страхования и т.д. Надо убедить таких налогоплательщиков (да и работодателей) «вывести заработную плату из тени», что позитивно скажется на базе налогообложения, и увеличится белая заработная плата, а это выгодно налогоплательщику (к примеру можно будет взять кредит в банке, предоставив справку о доходе).

Работа по построению новых форм взаимодействия с налогоплательщиками одна из самых важных в ходе модернизации налоговых органов. И, в первую очередь, в этом направлении Министерство по налогам и сборам поставлены задачи по построению структур инспекций по единому принципу, внедрению электронной обработки данных, а также в пропаганде и реализации представления налогоплательщиками отчетности в электронном виде.

При выполнении данных задач возможно улучшение, создание более эффективной, конкурентоспособной, стабильной и, главное, удобной налоговой системы.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Закон Российской Федерации от 27.12.91г. О налоге на прибыль предприятий и организаций [Текст].
2. Приказ Федеральной налоговой службы «Об Интернет - сайте ФНС России» [Электронный ресурс] от 2 июля 2007г. NMM - 3 - 18 / 407.
3. Минеева, В. М. Место информационных систем при построении взаимоотношений налоговых служб с налогоплательщиком [Текст] / В. М. Минеева - Цит.в РИНЦ®:0 // Журнал - 2014. - С.84 - 87.
4. Перов, А.В., Толкушкин А. В. «Налоги и налогообложение» [Текст], Москва, изд. «Юрайт - М», 2013. – С. 135 - 148.

© А.А. Гималтдинова, 2015

УДК 339

**З. А Даудова**

Студентка 4 курса

Институт экономики и управления

Северо - Кавказский федеральный университет

Г. Ставрополь, Российская Федерация

## ИМПЕРАТИВЫ СОВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ЛИЦЕНЗИЯМИ

В современных условиях для экономического развития любого государства на внешнем рынке весомое значение имеет международная торговля промышленными образцами, новыми изобретениями, «ноу - хау» и товарными знаками.

Основной формой научно - технического обмена между странами служит международная торговля лицензиями, которая является главным фактором международного товарооборота, стимулирует расширение традиционных товарных потоков, играет возрастающую роль с зарубежными инвестициями и экспортом наукоемкой продукции.

Важнейшими показателями, характеризующими научные ресурсы отдельных стран, являются: роль научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ (НИОКР) в доли расходов ВВП и ассигнований в общих расходах государственного бюджета.

Международные лицензии могут подразделяться на четыре основных вида, а именно: патентные, беспатентные, сопутствующие и самостоятельные.

В настоящее время под объектами лицензирования понимают:

1. Изобретения – техническое решение, обладающее новизной и существенными отличиями от имеющихся аналогов [1, 139].
2. Промышленный образец – способствует установлению монополий на форму конструкторского решения.
3. Товарный знак – зарегистрированное обозначение, служащее для отличия товаров одних предприятий от однородных товаров других предприятий.

4. Авторское право – распространяется на любые творческие произведения [2, 138].

5. «Ноу - хау» – включает в себя образцы изделий, техническую документацию и инструкции, касающиеся конструкции производства.

Рассматривая организацию международной торговли лицензиями следует выделить три существенных следующих вида лицензий: исключительная, простая и полная [3, 35].

Продажа лицензий осуществляется посредством заключения лицензионного соглашения, что предполагает под собой договор, по которому лицензиар (продавец) предоставляет лицензиату (покупателю) разрешение или право на использование объекта лицензии за определенное вознаграждение.

В свою очередь, лицензионные платежи делятся на периодические (роялти) и единовременные (паушальные).

Периодические платежи (роялти) – это отчисления в течение периода действия соглашения от дохода покупателя, при котором в прибыли лицензиата доля лицензиара определяется исключительно размером отчислений от стоимости единицы продукции, произведенной данной лицензией [4, 191].

Единовременные (паушальные) – это твердо зафиксированное вознаграждение, которое зафиксировано в лицензионном соглашении и осуществляется единовременно. При использовании данного вида платежа на внешнем рынке, платежи обладают особенностью отсутствием связи их по времени с использованием лицензии, напротив, они устанавливаются раньше срока на основании экспертных оценок.

В последнее время, широко применяются лицензионные платежи на компенсационной основе. В этом случае выплата лицензионного вознаграждения производится в форме поставки продукции, произведенной по лицензии.

Таким образом, в заключение важно отметить, что в современных условиях торговля лицензиями на внешнем рынке приводит к ускорению экономического роста и росту благосостояния всего общества.

### **Список литературы:**

1. Криворотова Н.Ф. Институциональные аспекты внедрения режима таргетирования инфляции / Вестник Северо - Кавказского федерального университета. 2014. № 6 (45). С. 139 - 142.

2. Криворотова Н.Ф. О проблемах макроэкономического регулирования социально - экономической системы России. / В сборнике: 21 век: фундаментальная наука и технологии Материалы VI международной научно - практической конференции. Н. - и. Ц. «Академический». NorthCharleston, SC, USA, 2015. С. 137 - 139.

3. Криворотова Н.Ф. Моделирование экономического роста в долгосрочной перспектив / Международный научно - исследовательский журнал. 2015. № 4 - 2 (35). С. 35 - 36.

4. Криворотова Н.Ф. Информационный процессинг банка россии как фактор эффективности дискреционной денежно - кредитной политики / В сборнике: Инновационное развитие российской экономики Материалы конференции. 2014. С. 190 - 192.

## ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА В ХОДЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Риск является неотъемлемой чертой любого бизнеса. Современная система антикризисного управления неотделима от стоимостной оценки, позволяющей своевременно предоставлять менеджерам необходимую информацию о динамике стоимости как предприятия в целом, так и отдельных видов активов и обязательств. С развитием рыночных отношений возрастает значимость оценки стоимости компании, в частности, в последнее время имеет место повышенное внимание к использованию оценки стоимости в целях антикризисного управления. Это сравнительно новое направление использования оценки стоимости, имеющее отличительные особенности, которые обусловлены спецификой антикризисного управления.

Рассмотрим цели оценки бизнеса при антикризисном управлении.[1, с.37]

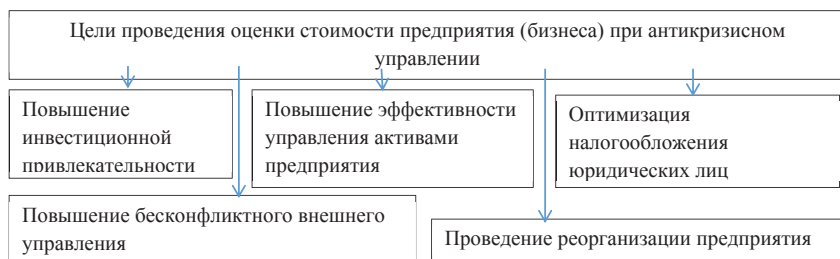


Рисунок 1. Цели оценки бизнеса при антикризисном управлении.

Функции оценки на различных стадиях арбитражного управления имеют свои особенности. **На этапе наблюдения** результаты оценки используются в следующих целях: обоснование наличия или отсутствия возможности восстановления платежеспособности предприятия - должника, выражающееся в определении размеров конкурсной массы и сравнении ее с задолженностью предприятия; определение размеров вкладов в уставный капитал при создании новых доходных предприятий на базе несостоятельного предприятия; определение стоимости предприятия при установлении достаточности имущества должника для покрытия судебных расходов и расходов на вознаграждение арбитражным управляющим.[2, с.57]

**На этапе внешнего управления** определяется стоимость отдельных активов или предприятия в целом как бизнеса при его продаже, реальная стоимость акций при их продаже, оцениваются денежные обязательства и обязательные платежи при продаже долгов предприятия. На стадии внешнего управления внешний управляющий, для



определения дальнейшего протекания процесса банкротства, с помощью метода дисконтированных денежных потоков может просчитать в плане внешнего управления варианты развития предприятия в зависимости от суммы и условий инвестирования, либо с помощью метода чистых активов показать реальную стоимость предприятия.[2, с.66]

**При завершающей стадии процедуры банкротства** — конкурсном производстве конкурсный управляющий обязан привлечь независимого оценщика для оценки имущества. В этом случае требуется определение ликвидности активов предприятия - должника для установления сроков их реализации при расчете общего срока конкурсного производства, оценка имущественного комплекса предприятия - должника для разработки промежуточного ликвидационного баланса. На стадии конкурсного производства конкурсный управляющий с помощью метода ликвидационной стоимости составляет календарный график реализации активов предприятия и рассчитывает ликвидационную стоимость бизнеса.[2, с.70]

Оценку стоимости кризисного предприятия оценщик может осуществлять с помощью общепринятых подходов: доходного, сравнительного, затратного. Однако, как показывает российская практика, в оценочной деятельности более широко используются методы доходного подхода. При оценке несостоятельных предприятий оценщик чаще всего выбирает затратный подход. Сравнительный подход практически не используется. В ряде случаев (преимущественно на стадии внешнего управления) за основу принимаются методы доходного подхода.

В процессе конкурсного производства имущество должно оцениваться по ликвидационной стоимости. Конкурсный управляющий осуществляет оценку имущества должника, привлекая для этого независимых оценщиков и иных специалистов. Оплата услуг по оценке имущества осуществляется за счет имущества должника или иного источника оплаты, определённого собранием кредиторов. [1, с.83] Оценка движимого имущества должника может быть осуществлена без привлечения независимого оценщика по решению собрания кредиторов, если балансовая стоимость указанного имущества на последнюю отчётную дату, предшествующую признанию должника банкротом, составляет менее чем 100000 руб.

Таким образом, говоря о роли и функциональном назначении оценки собственности в системе антикризисного управления, **можно сделать следующие выводы:**

1. Оценка стоимости предприятия, оказавшегося в сложном финансовом положении, очень важна для антикризисного управляющего в качестве критерия принятия решений и последовательности действий
2. Оценка стоимости выступает критерием эффективности применяемых антикризисным управляющим мер
3. Оценка стоимости предприятия служит исходной информацией для принятия определенных решений в ходе антикризисного управления
4. Оценка стоимости играет немаловажную роль в арбитражном управлении на различных стадиях процедуры банкротства

Антикризисным управляющим совершенно необходимо разбираться в основных методах и подходах к оценке стоимости предприятия, знать законодательную базу в области оценочной деятельности для осуществления эффективного руководства предприятием в условиях кризисной экономики.

### Список использованной литературы

1. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса. М.: Маросейка. 2008. 432 стр.
2. Чеботарёв Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник для бакалавров. М.: Дашков и К. 2014. 253 стр.

© А.А. Дренова

УДК 334.012.64

**А.Е. Хан**

студентка 4 курса

Факультет экономики и финансов

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

**А.А. Дренова**

студентка 4 курса

Факультет экономики и финансов

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

### МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Малое предпринимательство - сектор экономики, который определяется деятельностью субъектов малого предпринимательства на рынке товаров, работ и услуг. Субъектом малого предпринимательства является малое предприятие. [2, с. 112]

Этот сектор экономики создает необходимую атмосферу конкуренции, способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создает дополнительные рабочие места, является основным источником формирования среднего класса, то есть расширяет социальную базу проводимых реформ. Важность малых предприятий еще и в том, что ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать надо получать средства к существованию, а значит быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им.

Малые предприятия являются неотъемлемой частью социально - экономической системы Ростовской области. По итогам 2014 года в Ростовской области было зарегистрировано свыше 54,4 тысяч субъектов малого предпринимательства. Вместе с тем, отмечается, что из - за ухудшения качества бизнес - среды, замедления экономического роста, не только в нашем регионе, но и в целом по стране, зафиксировано снижение количества малых и средних предприятий. Так по сравнению с 2013 годом количество субъектов малого бизнеса сократилось на 3,7 % . [5]

С 1 января 2014 года действует Государственная программа Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика». Она утверждена постановлением

Правительства Ростовской области от 25.09.2013 № 599 и действует с 2014 по 2020 гг., в рамках которой существует ряд подпрограмм, направленных, в том числе, и на поддержку малого предпринимательства. [4]

Вот некоторые положения этой программы:

- предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части процентной ставки по привлеченным кредитам, займам;
- предоставление субсидий начинающим предпринимателям в целях возмещения части затрат по организации собственного дела, а именно возмещения части арендных платежей, стоимости приобретенных основных средств, материалов, методической и справочной литературы;
- вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность и поддержка молодежного предпринимательства;
- содействие развитию и расширению сферы деятельности Ростовского бизнес - инкубатора, в том числе: приобретение электронно - вычислительной техники, программного обеспечения, его обновление, периферийных устройств.

На государственную помощь могут рассчитывать юридические лица индивидуальные предприятия, которые зарегистрированы и работают на территории Ростовской области. Также организация не должна иметь задолженностей по заработной плате и перед налоговыми органами. Минимальный предел средней заработной платы для юридических лиц — не ниже 1,5 величины прожиточного минимума; для сельскохозяйственных товаропроизводителей (кроме КФХ и ИП) — не ниже 1,2 величины прожиточного минимума, для индивидуальных предпринимателей — не ниже 1 прожиточного минимума.

Еще одним важным финансовым инструментом для развития бизнеса может стать поручительство «Гарантийного фонда Ростовской области». Основные требования Фонда: предприниматели должны быть отнесены к субъектам МСП или к организациям их инфраструктуры. При этом, банковская гарантия оформляется сроком не менее 1 года и на сумму свыше 1 млн руб.

Кроме того 18 ноября 2015 года заключено соглашение о взаимодействии между Департаментом инвестиций и предпринимательства Ростовской области и Ростовским отделением «Опора России». Основная цель сотрудничества – совершенствование, развитие института ОПВ, и вместе с тем – улучшение предпринимательского климата в регионе. [3]

С 16 ноября 2015 года в Ростовской области стартовал предварительный этап сплошного статистического наблюдения малого бизнеса. Специалисты Ростстата провели обход мест массовой регистрации донских предпринимателей - офисных центров и многофункциональных комплексов. Это позволило установить, какие фирмы фактически в них находятся. В целом полученные сведения позволили сформировать информационный ресурс, необходимый для прогнозирования развития предпринимательства на перспективу и разработки действенных мер его государственной поддержки.

В целом инфраструктура поддержки предпринимательства в Ростовской области включает в себя 13 фондов поддержки малого предпринимательства и фондов местного развития, 20 муниципальных агентств поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, 21 информационно - консалтинговый центр по обслуживанию

предприятий малого агробизнеса, крестьянско - фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств, семь бизнес - инкубаторов. [4]

Чтобы сохранить предпринимательскую активность в Ростовской области, губернатором поставлена задача по созданию комфортных условий для развития бизнеса. Правительство области эту задачу выполняет. Система поддержки в регионе построена таким образом, что доступ к помощи государства имеют как действующие, так и начинающие предприниматели.

В заключении хотелось бы отметить, что в условиях экономического кризиса именно малый бизнес становится наиболее перспективной сферой развития экономики. Ведь при распаде крупных предприятий - монополистов именно малое предпринимательство является главным рычагом поддержки экономики, резервом создания новых рабочих мест и источником пополнения государственного бюджета. Правительство Ростовской области оказывает огромнейшую поддержку малому предпринимательству, тем самым создавая «спасательный круг» для экономики региона.

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

1. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития – М.: Финансы и статистика, 2013. – 193 с.
2. Буров, В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю. Буров. – Чита, 2012. – 441 с.
3. Департамент инвестиций и предпринимательства Ростовской области - <http://mbdon.ru/>
4. Официальный портал Правительства Ростовской области - <http://www.donland.ru/>
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области - [http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/rostov](http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov)

© А.А. Дренова, А.Е. Хан, 2015

#### **УДК 332.1**

**С.И. Махненко**

к.э.н., доцент кафедры «Социально - экономических дисциплин»  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»  
филиал в г. Славянске - на - Кубани

**Т.Ю. Духнай**

магистрант 1 года обучения по направлению  
«Педагогическое образование» профиль «Экономика»  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»  
филиал в г. Славянске - на - Кубани

### **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА В КРУПНЫХ И СРЕДНИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Под контролем Департамента животноводства и племенного дела Минсельхоза России в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 -

2020 годы находятся мероприятия по развитию животноводства в Российской Федерации. Специалистами Департамента проведен анализ состояния животноводства в Краснодарском крае в первом квартале текущего года.

Отрасль представлена мясным и молочным скотоводством, свиноводством, птицеводством. В валовом производстве продукции сельского хозяйства удельный вес продукции животноводства составляет 26 процентов [2, с.8].

Краснодарский край по производству скота и птицы на убой в живом весе по России занимает 3 место, по производству молока – 4 место, по производству яиц – 3 место.

На Кубани поголовье скота за 14 лет сократилось с 1,8 млн. до 542 тыс. голов. В Краснодарском крае за последние несколько лет в половине муниципалитетов снизилось поголовье крупного рогатого скота [3].

Так, в настоящее время во всех категориях хозяйств края содержится 543 тыс. голов крупного рогатого скота (табл.1), хотя в 1990 году это количество составляло 1,8 млн. голов.

Таблица 1

Поголовье скота по категориям хозяйств  
(тысяч голов)

	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
<b>Крупный рогатый скот:</b>					
Хозяйства всех категорий	649	634	592	563	543
Сельскохозяйственные организации	440	432	403	378	359
Хозяйства населения	176	166	153	147	145
Крестьянские (фермерские) хозяйства	32,9	35,7	36,6	38,7	39,0
<b>В том числе коровы:</b>					
Хозяйства всех категорий	259	255	241	225	218
Сельскохозяйственные организации	164	161	152	140	136
Хозяйства населения	83	81	75	70	67
Крестьянские (фермерские) хозяйства	12,2	12,9	14,0	14,7	15,6

В сельскохозяйственных организациях, хозяйств населения и крестьянских хозяйств с 2010 года наблюдается снижение численности тысяч голов, но в период с 2012 - 2013 года в фермерских хозяйств прослеживается рост численности голов на 2,1 тыс. голов, в том числе увеличение голов коров на 0,7 тыс. и на 0,9 тыс. в 2014г.

В Государственном племенном регистре зарегистрировано 59 организаций Краснодарского края, осуществляющих деятельность в области племенного животноводства. Удельный вес маточного поголовья племенного крупного рогатого скота в общем поголовье коров по состоянию на 1 апреля 2014 г. составляет 10,9 процентов [1, с.34].

В регионе наблюдается снижение численности племенного маточного поголовья коров на 32 % по отношению к поголовью на 1 апреля 2013 года.

По состоянию на 1 октября 2015 года во всех категориях хозяйств насчитывается 540,4 тыс. голов крупного рогатого скота (табл. 2). Поголовье коров составляет 218,6 тыс. голов.

Таблица 2

## Поголовье основных видов КРС всех категорий на конец октября

	2015			Доля в общем поголовье, %	
	Тыс. голов	В % к 2014		2014	2015
<b>Крупный рогатый скот</b>	<b>540,4</b>	<b>98,8</b>		<b>100</b>	<b>100</b>
Сельхозорганизации	353,9	97,8		66,1	65,5
Хозяйства населения	146,5	100,5		26,7	27,1
Фермерские хозяйства	40,0	101,2		7,2	7,4
<b>В том числе коровы</b>	<b>218,6</b>	<b>100,1</b>		<b>100</b>	<b>100</b>
сельхозорганизации	135,7	99,8		62,3	62,1
Хозяйства населения	67,2	99,7		30,8	30,7
Фермерские хозяйства	15,8	104,5		6,9	7,2

Больше всего поголовья крупного рогатого скота насчитывается в сельхозорганизациях, на 1 октября 2015 г. численность составляет 353,9 тыс. голов. По сравнению с 2014 г. наблюдается рост численности КРС в сельхозорганизациях на 0,6 тыс. голов, в хозяйствах населения на 0,4 тыс. голов, в фермерских хозяйствах на 0,2 тыс. голов. Численность коров на 1 октября 2015 г. увеличилось на 0,3 тыс. голов только в фермерских хозяйствах, в других организациях прослеживается снижение численности голов.

Таблица 3

## Поголовье скота в сельскохозяйственных организациях

Наименование МО	Поголовье скота в крупных и средних сельскохозяйственных организациях, голов							
	крупный рогатый скот				в том числе коровы			
	6 мес. 2014 г.	6 мес. 2015 г.	откл. +/-	темп роста, %	6 мес. 2014 г.	6 мес. 2015 г.	откл. +/-	темп роста, %
Каневский	36 589	37 273	684	102	15045	15064	19	100
Кущевский	6 334	6 591	257	104	2 327	2 607	280	112
Крыловский	1 622	1 832	210	113	1 000	1 000	0	100
Щербиновский	17 931	19 745	1 814	110	5 520	6 914	1 394	125
Белоглинский	2 165	2 403	238	111	854	866	12	101
Павловский	19 940	20 755	815	104	8 489	8 428	- 61	99
Староминский	10 843	10 071	- 772	93	4 361	4 348	- 13	100
Ейский	12 834	11 302	- 1 532	88	5 235	4 454	- 781	85
Новопокровский	1 970	1 506	- 464	76	536	542	6	101

Ленинградский	11 638	7 006	- 4 632	60	3 267	3 182	- 85	97
Тихорецкий	3 280	3 063	- 217	93	1 310	1 200	- 110	92
<b>Средний показатель по зоне</b>	<b>125146</b>	<b>121547</b>	<b>- 3 599</b>	<b>97</b>	<b>47944</b>	<b>48605</b>	<b>661</b>	<b>101</b>
Тимашевский	12 180	11 871	- 309	97	4 797	4 797	0	100
Курганинский	4 154	3 358	- 796	81	1 749	1 460	- 289	83
Выселковский	33 259	33 000	- 259	99	10394	10479	85	101
Динской	11 383	9 345	- 2 038	82	3 875	2 932	- 943	76
Приморско - Ахтарский	2 202	2 035	- 167	92	1 050	950	- 100	90
Кавказский	2 499	2 241	- 258	90	801	798	- 3	100
Усть - Лабинский	12 554	13 472	918	107	5 314	5 864	550	110
Новокубанский	28 674	28 482	- 192	99	10251	10016	- 235	98
Кореновский	8 588	9 083	495	106	3 368	3 388	20	101
Тбилисский	12 260	11 788	- 472	96	4 913	4 951	38	101
Гулькевичский	12 105	10 778	- 1 327	89	5 311	5 057	- 254	95
Краснодар	5 411	5 051	- 360	93	1 778	1 892	114	106
Брюховецкий	18 355	19 481	1 126	106	7 313	7 586	273	104
Армавир	1 109	936	- 173	84	400	350	- 50	88
<b>Средний показатель по зоне</b>	<b>164733</b>	<b>160921</b>	<b>- 3 812</b>	<b>98</b>	<b>61314</b>	<b>60520</b>	<b>- 794</b>	<b>99</b>
Лабинский	5 652	7 118	1 466	126	2 747	2 753	6	100
Успенский	2 395	2 141	- 254	89	975	990	15	102
Горячий Ключ	5 538	3 549	- 1 989	64	2 286	1 468	- 818	64
Отрадненский	2 502	2 559	57	102	856	856	0	100
Мостовский	3 918	3 677	- 241	94	1 672	1 649	- 23	99
<b>Средний показатель по зоне</b>	<b>20 005</b>	<b>19 044</b>	<b>- 961</b>	<b>95</b>	<b>8 536</b>	<b>7 716</b>	<b>- 820</b>	<b>90</b>
Калининский	3 849	2 676	- 1 173	70	1 051	1 051	0	100
Славянский	4 867	4 709	- 158	97	1 600	1 600	0	100
Крымский	808	0	- 808	0	283	0	- 283	0
Темрюкский	1 408	1 308	- 100	93	450	465	15	103
Красноармейский	12 935	13 133	198	102	5 093	5 118	25	100
Абинский	538	1 704	1 166	317	245	549	304	224
Северский	2 872	2 841	- 31	99	1 064	1 070	6	101
Анапа	1 587	1 587	0	100	400	400	0	100
<b>Средний показатель по зоне</b>	<b>28 864</b>	<b>27 958</b>	<b>- 906</b>	<b>97</b>	<b>10186</b>	<b>10253</b>	<b>67</b>	<b>101</b>

Согласно таблице 3, поголовье сократилось в каждом втором районе региона. За последние шесть месяцев 2015 число голов КРС уменьшилось в Новопокровском районе на 24 % , в Ленинградском районе на 40 % , более чем в на 18 % Динском и Калининском районах. Кроме того, в настоящее время вообще отсутствуют коровы в сельхозпредприятиях Апшеронского и Туапсинского районов, Геленджика, Новороссийска и Сочи.

В других районах наблюдается темпы роста численности крупного рогатого скота. В Белоглинском районе увеличилось поголовье на 11 % , в Лабинском районе на 26 % . Больше всего увеличилось в Абинском районе, с 538 тыс. до 1704 тыс. голов, что составило 217 % .

Основным и необходимым условием развития отрасли животноводства в Краснодарском крае является строительство, реконструкция, модернизация и техническое перевооружение животноводческих комплексов, доильно–молочных блоков, обновление породного состава животных. Для этого в Краснодарском крае принята краевая целевая программа «Развитие мясного животноводства Краснодарского края на 2013 - 2020 годъ». По программе предусмотрено создания условий эффективного развития мясного животноводства в крае, насыщения рынка качественной продукцией, удовлетворения потребностей населения продукцией собственного производства.

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

- 1 Гайдук, В.И. Животноводство Кубани [Текст] / В.И. Гайдук // Экономика сельского хозяйства России. - 2012. - №7. - С. 34.
- 2 Гайдук, В.И. Тенденции производства продукции скотоводства на Кубани [Текст] / В.И. Гайдук // Молочное и мясное скотоводство. - 2012. - № 4. - С. 7 - 10.
- 3 Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. Федеральная служба государственной статистик [Электронный ресурс] / URL: [http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krsdstat/ru/](http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/) (Дата обращения: 12.11.2015).

© Духнай Т. Ю., Махненко С. И., 2015

**УДК 336.714**

**Н.С. Ерыгина**

Магистрант

Экономический факультет

Национальный исследовательский Томский государственный университет

Г. Томск, Российская Федерация

## **ЗАРОЖДЕНИЕ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ И ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА**

Зарождение коллективного инвестирования в РФ берет основу с реформ 1990 - х годов, в которых впервые дано определение инвестиционного фонда как финансового института,



функционирование которого опирается на привлечение ресурсов для реинвестирования и выпуск акций. В 1992 году появились чековые инвестиционные фонды, которые привлекали выданные населению ваучеры (приватизационные чеки) и денежные средства для последующего инвестирования, но отличались при этом недостаточно обоснованным механизмом получения дохода.

Дальнейшее становление отечественного коллективного инвестирования связывают с утвержденным Указом Президента РФ 21 марта 1996 года № 408 комплексом мер по защите прав вкладчиков и акционеров. С этого времени среди форм коллективного инвестирования выделяют: паевые и акционерные инвестиционные фонды, кредитные союзы, общие фонды банковского управления, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании [1, с. 17].

С тех пор государство осуществляет политику, направленную на расширение инвестиционных возможностей, уменьшение риски вложения ресурсов, повышение эффективности фондового рынка и создание его новых инструментов, привлечение иностранных инвестиций, развитие инвестиционных институтов.

Сегодня в России население заинтересовано в получении прибыли от размещения своих доходов, а предприятиям, в свою очередь, необходимы дополнительные источники финансирования своей деятельности, и их потребность в привлечении внешних негосударственных средств увеличивается. Данные аспекты объясняют тот факт, что коллективное инвестирование становится актуальным в настоящее время.

Следует отметить, что к признакам коллективного инвестирования относятся следующие:

- привлечение ресурсов посредством заключения договоров и размещения ценных бумаг;
- осуществление инвестирования привлеченных средств в разнообразные активы в качестве основной деятельности;
- получение доходов в основном в форме дивидендов, процентов и доходов от сделок с имуществом, в которое вложили капитал;
- распределение доходов между участниками данной формы инвестирования.

Так, достоинства коллективного инвестирования определяются некоторыми особенностями:

- профессиональное управление: финансовые посредники обладают квалификацией, знаниями и необходимыми навыками в области вложения средств в активы;
- диверсификация портфеля активов: появляется возможность снизить риск путем размещения ресурсов в различные активы;
- снижение издержек: можно получить выгоду в качестве низкой стоимости за управление большим количеством мелких инвестиций;
- надежность: законодательство практически во всех странах регулирует деятельность коллективных инвесторов в целях защиты интересов отдельных вкладчиков.

Определение отличительных особенностей коллективного инвестирования, в свою очередь, позволяет детерминировать его как совокупность отношений, создающих условия функционирования капитала как источника вложений в реальный сектор экономики в целях удовлетворения интересов отдельных инвесторов в получении дохода. Преимущества данной формы инвестирования обусловили интерес общества к такой

системе вложения средств, рост которого может происходить в связи с определенными факторами, среди которых: тенденция к низким темпам инфляции и макроэкономической устойчивости, уменьшение процентных ставок банков, проведение политики «плавного и предсказуемого обменного курса рубля» Центральным банком, влекущее высокие затраты на свое осуществление прямое инвестирование [2].

Таким образом, преимущество коллективного инвестирования над другими схемами вложения ресурсов состоит в том, что уменьшаются риски за счет распределения средств между различными активами: некоторая доля капитала направляется на более выгодные и в то же время на более рискованные, остальная часть - на менее выгодные и с меньшей степенью вероятности риска. Это становится причиной того, что в результате риски усредняются. Прибыль возрастет также посредством снижения издержек, поскольку цены для крупного управляющего инвестора выгодно отличаются от стоимости на те же операции частными вкладчиками.

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

1. Жегалова А. С. Паевые инвестиционные фонды в системе коллективного инвестирования в Российской Федерации: дис. ...канд. экон. наук / А. С. Жегалова. – Самара, 2014. – 147 с.

2. Понятие и особенности коллективного инвестирования [Электронный ресурс] // Библиотекарь.Ру. – Электрон. дан. – URL: [http://www.bibliotekar.ru/cennye\\_bumagi/71.htm](http://www.bibliotekar.ru/cennye_bumagi/71.htm) (дата обращения 11.03.2015).

3. Абрамов А. Е. Инвестиционные фонды. Доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России / А.Е. Абрамов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2011. — 416 с.

© Н.С. Ерыгина, 2015

**УДК 368.91**

**З.Ф. Шарифьянова**

К.э.н., доцент

**Ю.А Иванова**

Студент

**Р. Р. Валеева**

Студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
(Уфимский филиал)

## **ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Аннотация:** Современная экономическая ситуация в России затрагивает все сферы экономической жизни. Также нестабильность ситуации затронула и рынок страхования. В настоящее время страховой рынок в России находится в весьма сложной ситуации: резко

сокращаются темпы роста страховых взносов, быстрыми темпами растет убыточность, а рентабельность собственных средств снижается до минимального порога за последнее пятилетие. Данные обстоятельства обуславливают актуальность данной темы, поскольку именно анализируя тенденции развития страхового рынка России, можно предугадать, каких изменений ждать в будущем.

Ключевые слова: страхование, динамика развития страхования, страховые компании, экономический кризис, экономическая ситуация.

На рынке страхования наблюдается уменьшение количества действующих страховых фирм (см. Рис. 1). В едином государственном реестре страховых компаний по состоянию на 31 декабря 2014 года зарегистрировано 411 предприятий. Если в 2013 году на рынке функционировало 420 компаний, то их общее количество уменьшилось на 9 компаний или на 2,1 в процентном выражении.

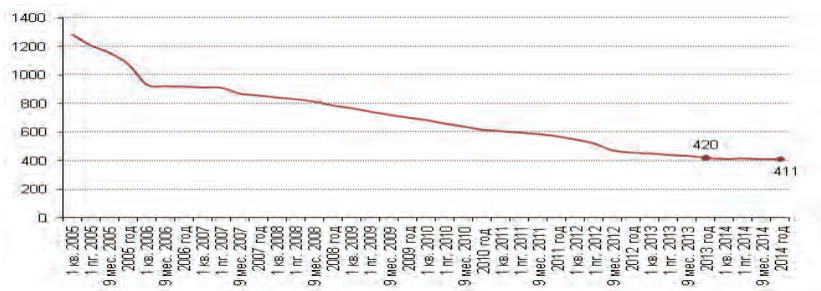


Рис.1 Динамика численности страховых компаний [4]

Снижение числа страховых компаний в России связано с тем, что в 2014 году возросли средние коэффициенты убыточности по всем страховым продуктам. Наименее рентабельными видами страхования в текущем году выступают КАСКО, ОСАГО и ДМС; наиболее же эффективными видами страхования выступают страхование ответственности и страхование от несчастных случаев.

Таблица 1. Концентрация страхового рынка по премиям [7]

	Всего без ОМС		КАСКО		"Огневое" ЮЛ и ФЛ		ОСАГО	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
10 компаний-лидеров	58,1%	59,0%	74,2%	72,9%	70,9%	72,5%	75,7%	75,2%
20 компаний-лидеров	72,5%	72,4%	88,5%	86,6%	80,9%	81,2%	89,6%	87,7%
50 компаний-лидеров	86,8%	85,3%	96,7%	96,1%	92,8%	93,0%	98,0%	97,5%
100 компаний-лидеров	94,5%	93,5%	99,4%	99,3%	98,2%	98,5%	100,0%	100,0%
Количество компаний-аутсайдеров, собирающих 1% премий, шт.	218	208	336	321	300	297	-	-

Среди тенденций рынка страхования в России в 2013 - 2014 году можно назвать следующие. После эффективного за последнее десятилетие роста страховых взносов на

рынке все более проявляются признаки стагнации. Объемы страхового рынка в 2014 году составили около 905 миллиардов рублей, что на 10 % ниже показателей прошлого года. Наиболее сильно пострадали отрасли страхования имущества юридических лиц, страхования заемщиков и автокаско.

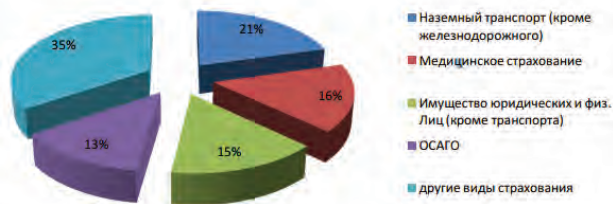


Рис.2 Структура рынка страхования в России в 2014 году [7]

Снижение темпов роста рынка сопровождается ухудшением общего финансового результата деятельности страховых компаний. В результате того, что отрасль автострахования становится все более убыточной, наблюдается также и рост судебных издержек, что сокращает рентабельность деятельности страховщиков в России до минимального значения за последние пять лет. (на 3,9 п.п. за год до 6,1 % в 2014 году). Несмотря на то, что страховые компании принимают множественные меры по санации портфелей и увеличению тарифов по страхованию автокаско, убытки в страховом бизнесе все более растут: в среднем 104 % у предприятий с долей услуг автострахования (суммарно ОСАГО и каско) более 50 % [2].

В 2013 году значение коэффициента убыточности - нетто по ОСАГО (в котором помимо выплат учитываются еще и резервы под будущие выплаты) выросло и составило 62 %, с учетом судебных расходов – превысило 70 %. При росте судебных издержек, инфляции в части стоимости ремонта и запчастей, а также с ростом лимитов выплат, убыточность может приблизиться к 100 % уже в 2014 году.

Таблица 2. Динамика российского страхового рынка в 2013 - 2014 гг. [4]

Виды страхования	Показатели страховой деятельности	2013 г.	2014 г.	Прирост
Всего без ОМС	Премии, млрд. руб.	904,9	987,8	9,2%
	Выплаты, млрд. руб.	420,8	472,3	12,2%
Страхование жизни	Премии, млрд. руб.	84,9	108,5	27,8%
	Выплаты, млрд. руб.	12,3	14,2	15,4%
Личное страхование (кроме страхования жизни)	Премии, млрд. руб.	208,7	219,6	5,2%
	Выплаты, млрд. руб.	103,1	110,5	7,1%
Страхование имущества, в т.ч.	Премии, млрд. руб.	393,8	420,4	6,8%
	Выплаты, млрд. руб.	201,7	224,5	11,3%
КАСКО	Премии, млрд. руб.	212,3	218,6	2,9%
	Выплаты, млрд. руб.	155,8	171,8	10,3%
Огневое страхование	Премии, млрд. руб.	134,1	150,6	12,3%
	Выплаты, млрд. руб.	30,7	38,0	24,0%
Страхование ответственности	Премии, млрд. руб.	29,7	37,9	27,3%
	Выплаты, млрд. руб.	7,1	10,3	44,3%
ОСАГО	Премии, млрд. руб.	134,2	150,9	12,4%
	Выплаты, млрд. руб.	77,4	90,3	16,7%

Не решена проблема отсутствия налоговых льгот и иных мер стимулирования страхования жизни в России, предусмотренных в «Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 года». В 2013 году темпы прироста страхования жизни составили 57,7 % по сравнению со значением за 2012 год, объем взносов был равен 84,9 млрд рублей, или 9,4 % совокупных страховых взносов. Но при этом порядка 80 % абсолютного прироста взносов по страхованию жизни обеспечило страхование заемщиков потребительских кредитов.

В условиях резкого роста убыточности по моторным видам доля расходов на ведение дела розничных страховщиков (40,4 % за 2014 год) впервые опустилась ниже значения показателя у нерозничных компаний (44,5 % за 2014 год). Компаниям с долей физических лиц во взносах более 50 % пришлось значительно сокращать долю расходов (- 4,4 п. п.). В то же время у корпоративных страховщиков показатель прибавил 1,1 п. п. за 2014 год. Среднее значение доли расходов на ведение дела в целом по рынку опустилось до 43,5 % (- 0,7 п. п.). В результате этого, а также после введения моратория на переоценку ценных бумаг, получения дополнительного дохода от валютных инвестиций и финансовой помощи собственников удалось продемонстрировать формальный рост рентабельности: средний показатель рентабельности собственных средств страховых компаний вырос на 1,6 п. п. за 2014 год (против снижения на 2,7 п. п. в 2013 году). Согласно прогнозу RAEX («Эксперт РА»), в 2015 году компании продолжат следовать стратегии оптимизации расходов и сокращения доли высокоубыточных сегментов в портфеле, что позволит им удержать рентабельность на уровне 7,0–8,0 %.

Для поддержания рентабельности страховщики продолжают отказываться от наращивания доли рынка в пользу сокращения доли высокоубыточных сегментов. Для восстановления показателей рентабельности компании сокращали расходы, повышали качество урегулирования убытков для снижения судебных издержек, сокращали долю высокоубыточного бизнеса в портфеле. Следование такой стратегии позволит компаниям удержать рентабельность собственных средств на текущем уровне, и, согласно прогнозу RAEX («Эксперт РА»), средняя рентабельность собственных средств страховых компаний составит 7,0–8,0 % по итогам 2015 года. Розничные страховые компании начали активно сокращать расходы на ведение дела только во втором полугодии 2014 года (снижение комиссий, закрытие нерентабельных офисов продаж, сокращение штата, рекламы).

Таблица.3 Прогноз динамики страховых премий по видам страхования, млрд.руб. [3]

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Всего без ОМС,	901,0	987,8	1130,6	1225,3	1328,1	1439,9	1561,4	1693,3
В т.ч. за счет населения,	478,6	535,9	620,8	677,1	738,2	804,7	876,9	955,4
Страхование жизни,	84,9	108,5	132,3	148,1	165,2	183,8	204,0	226,0
В т.ч. за счет населения,	75,6	101,4	124,5	139,8	156,5	174,6	194,3	215,6
КАСКО, млрд.руб.	212,3	218,6	250,1	271,1	293,8	318,5	345,4	347,5
В т.ч. за счет населения,	166,6	169,5	192,9	208,5	225,4	243,7	263,6	285,2
Огневое страхование,	134,1	150,8	168,5	180,3	193,0	206,9	222,0	238,4

В т.ч. за счет населения,	29,7	38,4	44,4	48,3	52,6	57,3	62,3	67,8
ОСАГО	135,4	150,9	171,4	185,2	200,0	216,1	233,7	252,7
В т.ч. за счет населения,	113,3	126,4	144,5	156,4	169,4	183,6	198,9	215,6
ДСАГО	7,7	7,1	8,3	9,1	10,0	11,0	12,0	13,2
В т.ч. за счет населения,	5,5	4,9	6,2	7,0	7,9	8,8	9,9	11,0
НС	92,8	95,5	120,5	137,0	155,0	174,5	195,8	218,8
В т.ч. за счет населения	60,7	64,1	77,1	85,7	95,0	105,2	116,3	128,3
ДМС	114,1	124,1	140,7	151,7	163,6	176,6	190,7	206,1
В т.ч. за счет населения	13,9	14,7	15,8	16,5	17,3	18,1	19,0	20,0

Таким образом, по результатам исследования можно сделать вывод, что в современных неблагоприятных экономических условиях, когда состояние страхового рынка близко к спаду, участники рынка страхования в России предпринимают все мероприятия для сохранения своей рентабельности.

Большинство небольших страховых предприятий предпочитает взять паузу в ожидании дальнейшего развития событий. Лидеры российского страхового рынка пытаются сохранить свои позиции путем внесения корректив в свои стратегии и оптимизации основных бизнес - процессов, сокращая текущие затраты. Одно можно сказать точно, что текущая ситуация несет негативные последствия для всех участников страхового рынка. Также российские страховые компании ожидают вступления в силу законопроекта, регламентирующего продажи полисов через Интернет. Применение данного инновационного канала продаж позволит российским страховщикам весомо уменьшить свои аквизиционные расходы и расходы на персонал.

#### Список использованной литературы:

1. Информационный портал страхования [Электронный ресурс] // . - Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/>
2. Российское агентство международной информации «РИА Новости» [Электронный ресурс] // . - Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20121219/915425805.html>
3. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: [http://www.znay.ru/strategy\\_development\\_insurance.shtml](http://www.znay.ru/strategy_development_insurance.shtml)
4. Обзор основных итогов развития страхового рынка РФ за 2014 г. [Электронный ресурс]: [http://www.fa.ru/chair/priklsoc/Documents/2014\\_I\\_M.pdf](http://www.fa.ru/chair/priklsoc/Documents/2014_I_M.pdf)
5. Страховой рынок в 2014 году: вызовы и перспективы [Электронный ресурс]: <http://www.insur-info.ru/analysis/953/>
6. Обзор рынка добровольного медицинского страхования за I полугодие 2014 г. [Электронный ресурс]: <http://finassist.ru/files/obzor-rinka-dms-2014.pdf>
7. Новая реальность: обзор рынка страхования в России [Электронный ресурс]: <http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Insurance%20Survey%202014.pdf>

© З.Ф. Шарифьянова, Ю.А Иванова, Р. Р. Валеева, 2015

**Р.Х. Ильясов**

к.э.н., заведующий кафедрой  
«Статистика и информационные системы в экономике»

Чеченский государственный университет

г. Грозный,

Российская Федерация

**Ю.Г. Лесных**

д.э.н., профессор кафедры

«Институциональная экономика и инновационный менеджмент»

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар,

Российская Федерация

**С.С. - М. Мержоев**

студент 2 курса факультета экономики и финансов

Чеченский государственный университет

г. Грозный,

Российская Федерация

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ДИНАМИКИ ОБЪЕМОВ ЭКСПОРТА ПРИРОДНОГО ГАЗА В СТРАНЫ ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ ОТ ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН НА НЕГО: СПЛАЙН – АНАЛИЗ**

Экспорт энергоресурсов является одним из важнейших источников доходов бюджета Российской Федерации. При этом динамика объемов экспорта энергоресурсов России находится под влиянием нестабильности мировой экономической и товарной конъюнктуры [1]. Так, например, доля природного газа с 2000 по 2014 годы во внешней торговле Российской Федерации товарами колеблется от 11 до 18 % . В то же самое время различается ценовая политика России в отношении стран дальнего зарубежья и стран СНГ – покупателей природного газа. Исследования показывают, что спрос на природный газ в странах СНГ сильно коррелирует со средними экспортными ценами на газ [2]. При этом очевидна актуальность анализа взаимосвязи динамики объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья и средних экспортных цен на него.

Рисунок 1 показывает, что объемы экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья продолжают расти на фоне увеличивающихся средних экспортных цен на газ [3]. С 2000 по 2008 годы коэффициент корреляции между исследуемой парой показателей положителен и равен 0.74. Рассчитывая коэффициент корреляции для всего временного интервала с 2000 по 2014 годы, получаем значение – 0.27. Таким образом, опираясь на значение коэффициента корреляции можно было бы сделать вывод об обратной корреляционной зависимости между объемами экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья и средними экспортными ценами на газ. Однако, направление взаимосвязи между исследуемой парой показателей не совсем очевидно.

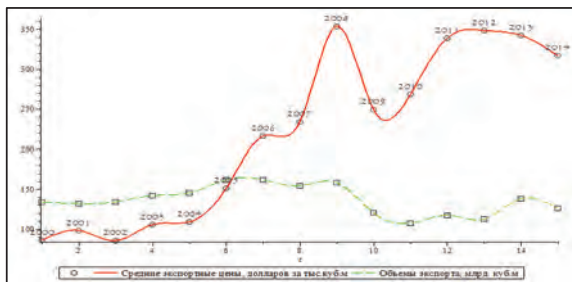


Рисунок 1 – Динамика объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья (млрд. куб. м) и средних экспортных цен на него (долларов за тыс. куб. м). Сплайн – аппроксимация

Уточнение наших предположений о направлении исследуемой взаимосвязи возможно переходом от сплайн - моделей исходной динамики к моделям их скорости роста (первым производным). Известно, что первая производная представляет тенденцию или скорость роста экономического показателя, вторые производные свидетельствуют об изменении скорости роста, т.е. об ускорении или замедлении роста показателя. Привлечение производных в процесс моделирования экономической конъюнктуры позволяет обнаружить «скрытые» тенденции и взаимосвязи, управлять ими, особенно учитывая непрерывность и инерционность экономического поведения [4, 5].

Поведение кривых скорости роста (первых производных) сплайн - моделей динамики экспорта природного газа, а также экспортных цен на природный газ практически на всем исследуемом интервале времени синхронно. Это позволяет сделать нам вывод о том, что закупки природного газа странами дальнего зарубежья не сильно зависят от ценовой конъюнктуры. Скорее формируемый странами дальнего зарубежья спрос на природный газ воздействует на колебания экспортных цен. Рисунок 2 показывает, что увеличение скорости роста объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья совпадает с ростом средних экспортных цен на природный газ и наоборот – снижение объемов закупок введет к снижению и средних экспортных цен. Также анализ показывает, что с 2008 года изменились параметры взаимосвязи объемов экспорта и средних экспортных цен на природный газ.

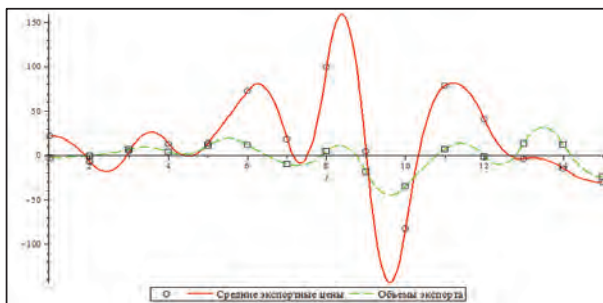


Рисунок 2 – Первые производные (скорости роста) сплайнов, моделирующих динамику объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья и средних экспортных цен на природный газ



Фазовая траектория дает более полное представление о непрерывных изменениях параметров взаимозависимости объемов экспорта и средних экспортных цен на природный газ [6]. Как показывает рисунок 3, подбор уравнения регрессии здесь возможен только по данным за 2000 – 2008 годы. В указанном промежутке времени взаимосвязь хорошо описывается логарифмическим уравнением  $y = 20.237\ln(x) + 46.887$ . Дальнейшее поведение взаимосвязи, представленное фазовой траекторией, свидетельствует о существенных конъюнктурных изменениях мирового рынка энергоресурсов, что приводит к снижению закупок газа странами дальнего зарубежья и как следствие, к пропорциональному снижению средних экспортных цен на природный газ в 2009 году. В остальные годы наблюдаем «зацикливание» взаимосвязи около цены 350 долларов за тыс.куб.м и объемов экспорта около  $\approx 120$  млрд. куб.м.

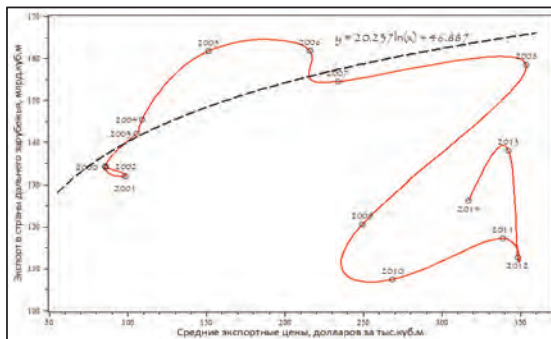


Рисунок 3 – Сплайн - параметрическая картина (сплошная линия) и регрессионная модель (штрих - пунктир) взаимозависимости динамики объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья и динамики средних экспортных цен на природный газ

В заключение можно сказать, что фазовая параметрическая картина взаимосвязи экономических показателей на примере газовой сферы эффективно дополняет и уточняет возможности регрессионного анализа [7]. В нашем примере исследуемая взаимосвязь находится в полном соответствии с гипотезой о равновесии спроса и предложения в рыночной динамике, с траекториями движения к равновесной цене в модели «спроса-предложения» Тинбергена.

### Список использованной литературы:

1. Лесных Ю.Г. Стабильность финансовой системы России как страны - экспортера углеводородов / Ю.Г. Лесных // Финансы и кредит. – 2013. – № 24. – С. 2 - 11.
2. 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

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: сплайн - 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. Ilyasov 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

© С.С. - М. Мерзкоев, 2015

**УДК 338**

**А.М. Исмагилов**

Магистрант

Факультет государственного и муниципального управления  
ГБОУ ВО Башкирская академия государственной службы и управления  
при Главе Республики Башкортостан  
г. Уфа, Российская Федерация

## **РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

Российское государство провозгласило поддержку малого предпринимательства в качестве одного из приоритетных направлений своей экономической политики.

В условиях нарастания финансового кризиса актуальным становится проблемы расширения в регионах сети малых предприятий на селе, создания в составе агроформирований цехов небольшой мощности по переработке сельскохозяйственной продукции на местах её производства, по выпуску строительных материалов, товаров производственно - технического назначения и народного потребления из местных ресурсов, по оказанию населению услуг через сети малого бизнеса [2, с.117].

Развитие малого предпринимательства – эффективный инструмент деловой активности в слаборазвитых муниципальных образованиях и стагнирующих отраслях.

От уровня развития малого предпринимательства зависят поступления финансовых средств в бюджет муниципальных образований. Основной целью поддержки и развития малого предпринимательства в муниципальных образованиях является увеличение поступлений финансовых средств в местные бюджеты и решение проблемы занятости населения.

Именно занятость на малых предприятиях обладает повышенным (по сравнению с крупным производством) мультипликативным эффектом, обуславливающим появление не только «прямых» рабочих мест, но и сопряженных (связанных технологической цепочкой), а также косвенных (к этой категории относятся рабочие места, появление которых вызвано ростом спроса на продукцию группы товаров народного потребления) [1, с. 124].

Нельзя рассчитывать только на государственную поддержку – необходимо привлечь капитал и развить предпринимательские способности.

Для социального развития села в первую очередь важны мероприятия в области развития предпринимательства и роста числа рабочих мест в российской деревне. Это даст возможность повысить их деловую активность по развитию сельских территорий в части их социального обустройства.

Одним из проблемных муниципальных районов республики является Архангельский район, относящийся к центральной ее части.

Изучение проблемы развития малого предпринимательства в сельской местности позволило разработать модель устойчивого развития малого и среднего предпринимательства в муниципальном районе Архангельский район Республики Башкортостан (рисунок 1).



Рисунок 1 – Модель устойчивого развития малого и среднего предпринимательства МР Архангельский район Республики Башкортостан

Предлагаемая модель устойчивого развития малого предпринимательства должна включать такие важные на наш взгляд составляющие, как институциональные основы,

управленческую, научно - методическую работу, правовую поддержку, финансово - кредитную поддержку, налоговую политику и антимонопольную политику.

Активная позиция органов власти муниципального района Архангельский район РБ в отношении развития малого предпринимательства и инициатива самого малого бизнеса, придаст последним уверенность в будущем, позволит им найти новые точки роста, укрепит традиционные отрасли, что качественно изменит уровень жизни в сельских территориях.

Таким образом, формирование устойчивого предпринимательского климата способствует повышению социально - экономического развития сельских территорий.

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

1. Байгильдина А.У. Проблемы социально - экономического развития муниципальных образований: монография / А.У. Байгильдина, М.Н. Исянбаев, З.Г. Ярмухаметов, Р.З. Ярмухаметов. – Уфа: РИО БашГУ. – 140 с.

2. Исянбаев М.Н. Устойчивое развитие региональных социально - экономических систем в условиях модернизации экономики России (на примере Республики Башкортостан) / М.Н. Исянбаев, А.У. Байгильдина, З.А.Шарафутдинова и др. – Уфа: Гилем, Башк. Эцикл., 2014. – 212 с.

© А.М. Исмагилов, 2015

**УДК 658.336**

**А.Х. Кадырова**

Магистр 3 курса факультета  
экономики и управления БАГСУ  
Г.Уфа, Российская Федерация

### **ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАШНЕФТЕГЕОФИЗИКА»)**

В последнее время все больше организаций уделяют значительное внимание персоналу, ведь, как известно, персонал является основным ресурсом предприятия. Понимание этого принципа пришло с изменениями в современной экономике. В процессе перестройки организаций с командной экономики к рыночной, руководители столкнулись с невозможностью продолжать управлять предприятием как закрытой системой. Теперь управленческий подход основывался на открытости системы и возможности организации успешно функционировать, взаимодействуя с внешним окружением. И главным пониманием стало то, что любое предприятие является, прежде всего, социальной системой, а его успешная деятельность во внешней среде все больше и больше зависит от человеческого фактора [1].

Наиболее успешными становятся те компании, которые вовремя смогли перестроить систему управления персоналом, уделив значительное внимание и средства его развитию. Значимость человеческого фактора в успешном развитии организации и борьбе с конкурентами с каждым годом только возрастает.

Достижение удовлетворенности клиента и формирование его лояльности - является основной целью маркетинга любой компании. Важная задача внутреннего маркетинга организации кроется в достижении удовлетворенности и лояльности персонала этой организации.

Что же такое лояльность персонала. **Лояльный сотрудник** – это сотрудник, желающий задержаться в компании на долгое время, если понадобится, он готов пожертвовать своими личными интересами в пользу компании, свои обязанности выполняет самоотверженно и делает почти всегда больше, чем требует его должностная инструкция, его действия никогда не принесут вред компании [2]. Лояльные сотрудники – успех компании.

В компании с многолетней историей ОАО «Башнефтегеофизика» формирование приверженности сотрудников своему месту работы началось задолго до возникновения понятия «лояльность сотрудников» в менеджменте. Оно основывалось на отношении руководства к персоналу, проводимым мероприятиям, поддержке сотрудника в любой жизненной ситуации. Сотрудники чувствовали себя защищенными, нужными, важными для компании и становились лояльными.

Персонал компании за более чем 80 - летнюю историю ее существования неоднократно сменился. Сменилось и руководство компании. На смену старому поколению пришло новое, с другим мировоззрением, большими требованиями к себе и к окружающим, с более высокими ожиданиями в финансовом и карьерном вопросах. В составе предприятия трудится значительное число молодых сотрудников в возрасте до 35 лет, составляющие по данным 2014 года примерно 60 % от общего числа трудящихся. Формирование лояльности молодых специалистов компании стало основной задачей внутреннего маркетинга. Современный топ - менеджмент предприятия разрабатывает стратегию развития компании с учетом совершенствования политики управления персоналом на всех уровнях формирования лояльности.

Выделяют 4 основных этапа лояльности:

1 – этап адаптации

В этот период сотрудник оценивает только себя: насколько успешно он вовлекается в работу, как к нему относится коллектив, оправдывает ли он требования к занимаемой должности. В то же время он принимает для себя решение устраивает ли его данная компания и уровень заработной платы. В данный момент лояльность у сотрудника еще не сформирована.

На данной стадии необходимо применять наставничество более опытным и лояльным компании сотрудником, для скорейшей адаптации молодого специалиста. Наставник должен не только обучить работника азам профессиональной деятельности, но и вовлечь в коллектив, ознакомляя с нормами и правилами внутреннего общения.

Также на данном этапе необходимо не предъявлять к новому сотруднику высоких требований к выполняемой и работе. Это может нарушить процесс его адаптации или просто спугнуть.

В данный период будет эффективным проведение различного рода тренингов по адаптации [3].

В компании ОАО «Башнефтегеофизика» широко применяется система наставничества более опытным специалистом, приверженцем целям компании. Для наставника обучение молодого сотрудника является проявлением уважения и доверия к нему со стороны

руководства, а также дополнительным финансовым стимулированием. По результатам оценки молодого персонала, после завершения этапа обучения, выявлен хороший показатель эффективности применения наставничества.

Для вновь пришедших сотрудников в крупную компанию достаточно сложно быстро адаптироваться. В связи с этим, многие компании ищут и опробывают новые методы по сокращению времени адаптации молодого специалиста к условиям работы и профессиональным обязанностям.

К примеру, на предприятии ОАО «Башнефтегеофизика» был реализован проект по созданию визуального стенда помощи интерпретаторам и специального портала технической поддержки, призванных, в первую очередь, помочь быстрее вовлечься в работу и узнать нюансы профессиональной деятельности, формируемые многолетним опытом, во - вторых, позволить сотрудникам со стажем, применять данную информацию для оперативного использования [4].

#### 2 – этап первоначальной (ложной) лояльности

Сотрудник на данном этапе начинает чувствовать себя более комфортно, внедряться в корпоративную культуру, считая себя частью компании.

На этой стадии необходимо мотивировать сотрудника вовлечением его в корпоративную культуру, предлагая участие в организации мероприятий (конференций, спортивных мероприятий). Эффективны будут тренинги командообразования [3].

ОАО «Башнефтегеофизика» ежегодно проводит мероприятия, способствующие укреплению командного духа в компании и профессионального развития. К примеру, молодежный слет, на котором уделяется значительное внимание тренингам и обсуждению вопросов и проблем молодежи предприятия, спартакиада, научные конференции, корпоративные мероприятия.

#### 3 – этап принадлежности к компании

На данном этапе сотрудник ощущает себя частью компании. Он активно работает, развивается, разрабатывает стратегические проекты, может принимать самостоятельные решения. Становится лидером в глазах коллег и клиентов.

Сотруднику данного уровня можно доверять наставничество, его можно обучать в профессиональных и управленческих направлениях и без страха, что он покинет компанию. Для поддержания его лидерских способностей и удовлетворенности своим положением в профессиональной иерархии необходимо давать ему возможности карьерного роста [3].

На предприятии ОАО «Башнефтегеофизика» активно ведется обучение и развитие персонала, как в профессиональных дисциплинах, так и в области менеджмента. Руководство компании способствует формированию в сотрудниках лидерских качеств, мотивирует подавать инициативные предложения и разрабатывать самостоятельные проекты для пользы всей организации. Реализация собственных идей и осознание важности проделываемого труда на благо компании и всего коллектива является важной мотивацией для сотрудников.

#### 4 – этап истинной лояльности

Сотрудников данного уровня можно назвать лицом компании. Человек на данном этапе уже не может представить себя отдельно от организации и считает себя незаменимой частью ее. Обычно они занимают довольно высокое положение в компании и принимают

важные решения, для ее (компании) развития. Для достижения такого уровня лояльности организации необходимо постоянно развиваться и давать возможности для роста и развития своим сотрудникам [3].

В компании ОАО «Башнефтегеофизика» это люди, посвятившие значительную часть своей жизни организации. Они обладают качествами эффективных руководителей, обширными знаниями, умением решать важные вопросы и повышать престиж компании. Для молодых сотрудников предприятия такие люди являются примером для подражания и учителями.

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

1. Гавренкова В. И. Управление персоналом / В. И. Гавренкова, Ю. Г. Гудин. - Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003. 96 с.
2. Что такое лояльность сотрудников и как ее оценить / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-gu.com/2010/03/chto-takoe-loyalnost-sotrudnikov-i-kak-ee-ocenit/>
3. Внутренний маркетинг персонала – лояльность руководителя и мотивация сотрудников // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://new-marketing.ru/articles/14/>
4. Кадырова А.Х. Визуальный стенд помощи, как метод адаптации молодых специалистов на предприятии (на примере ОАО «Башнефтегеофизика») [Текст] / А.Х. Кадырова // Новые информационные технологии в науке: сб. статей. - Уфа, 2015. - С.117 - 119.

© А.Х. Кадырова, 2015

**УДК 338**

**Е. Н. Карякина**

преподаватель кафедры «Экономическая теория и управления»  
Оренбургский государственный аграрный университет  
г. Оренбург, Российская Федерация

**Е.В. Катасонова**

Студентка 2 курса экономического факультета  
Оренбургский государственный аграрный университет  
г. Оренбург, Российская Федерация

## **СТРАТЕГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы кризисной ситуации в России, причины и возможные пути выхода. Планирование государственного бюджета в сложившейся ситуации играет важную роль для нормального развития государства. Ключ к полному выздоровлению страны находится в руках правительства, которое должно найти пути выхода из кризиса, ставшего уже системным.

## Ключевые слова

Государственный бюджет, кризис, инновационная деятельность, антикризисные меры.

Государственный бюджет сравнивают с лайнером, так как для стабильного полета необходима совместная работа всех двигателей и безоблачность на горизонте, но есть черная туча под названием кризис.

И в 2014 году нависла кризисная ситуация, из - за которой начался мировой кризис, который захлестнул не только Российскую Федерацию, но и все государства в мире.

Какую политику нужно проводить в государственном бюджете во время кризиса?

Для того чтобы говорить о преобразовании бюджета государства в обстоятельствах кризиса, нужно определить: что представляет собой государственный бюджет, причины кризиса, как кризис повлиял на бюджет государства Российской Федерации.

Государственный бюджет – это форма создания и расходования фонда финансовых средств, которые предназначены для финансового снабжения задач и функций государства и местного самоуправления, это единство главных финансовых категорий (налогов, государственного кредита, государственных расходов) в их действии, то есть через бюджет реализовывается неизменная мобилизация ресурсов и их расходование. Важнейшими функциями государственного бюджета как главного финансового плана страны, который утверждается законодательным органом власти, с экономико - законодательной точки зрения относятся: перераспределение национального дохода и ВВП; государственное регулирование и стимулирование экономики; финансовое снабжение социальной политики, контроль за организацией и применением централизованного фонда финансовых средств.

Каковы же причины кризиса?

Главная причина кризиса в мировой экономике – это перепроизводство главной мировой валюты – доллара США, а обвал российской экономики произошел из - за перенасыщения рынка незаработанными нефтедолларами.

Если подбирать аналогии, то воздействие мирового финансового кризиса, по отдельным признакам походит на дефолт 1998 года. В то время отмечались аналогичные симптомы: падение цены за нефть, увеличение стоимости доллара по отношению к рублю. Существенное отличие в том, что кризис - 2014 в Российской Федерации в наибольшей мере спровоцирован политическими причинами (война на Украине, двусторонние санкции), чем экономическими. Все же есть предположения, что «отголоски» кризиса 2008 года также играют роль.

Другой причиной кризиса является использование дополнительной денежной массы в Российской экономике – рубля. Это помогает нашему правительству «выгнать из карманов» граждан пустые деньги с помощью роста цен на внутренние товары и услуги, на импортную продукцию, в основном на продовольствие. Случилось резкое уменьшение доступности кредитов, это то, что вызвало спадание спроса. Сокращаются сами рынки сбыта, снижается применение производственных мощностей и идет сокращение работников, которое провоцирует новый виток понижения спроса. Приостанавливаются инвестиционные программы, отсрочиваются планы расширения производств [4, с. 33].

В соответствии с теорией циклов, кризисы в экономике совершаются со сравнительно частой систематичностью, за время жизни одного гражданина соответственно совершатся



несколько таких кризисов. Кризис постоянно наступает внезапно, в обстоятельствах, когда все простые меры урегулирования экономических диспропорций себя исчерпали.

И когда этот момент наступает, очень значимо не допустить значительного уменьшения или ухудшения расходов бюджета государства. В общем виде бюджет государства - это план доходов и расходов страны на текущий год, который составлен в форме баланса и имеет силу закона. В каждой стране бюджет государства – это ведущее звено финансовой системы, единство главных финансовых категорий. При верном подходе бюджет, возможно, будет не просто средством государственного экономического регулирования, а сможет по - настоящему воздействовать на увеличение экономики и социальной сферы, ускорение темпов научно - технического прогресса, обновление и улучшение материально - технической базы социального производства [2, с. 8 - 9].

У государственного бюджета во время кризиса главным обязана стать выплата зарплаты работникам бюджетной сферы, выполнение прочих, предусмотренных федеральным законодательством, социальных обязательств, финансирование программ помощи занятости и поддержки малого бизнеса, продолжение исполнения важных национальных проектов. Никто из прогнозистов не сможет вернее предсказать основные макроэкономические параметры, особенно цену на нефть и сроки завершения глобального кризиса.

Для стабилизации экономики нужно выровнять предложения рынка со спросом покупателей.

С позиции существенной доли граждан России кризис – не очень новое явление. Однако большая часть граждан почувствовали на себе воздействие кризиса, но по инерции берегут старые покупательские привычки. В данное время граждане продолжают расходовать денежные средства по тем же мотивам, что и в докризисные времена: утешить своих родных подарками, порадовать себя, оставить свой имидж. Потребители сохраняют жажду расходовать значительно больше, чем позволяют доходы, для этого привлекают кредитные ссуды.

Так, 28 ноября 2014 года, в официальную «Черную пятницу», в тот момент, когда за доллар давали 47 рублей 66 копеек, в столице России возникла покупательская паника. Однако смятение было не вокруг курса валют, а по вопросу айфонов, те, что реализовывали по старым ценам. Взволнованные покупатели устроили давку, но айфонов на всех не хватило, многие ушли ни с чем.

Согласно общемировой тенденции, инновации являются одним из основных источников экономического роста, что обуславливает проявляемый к ним интерес как к объекту исследования многими экономистами мира. В данное время все чаще встает вопрос о необходимости инновационного развития российской экономики.

Медведевым Д.А. было утверждено новое распоряжение Правительства РФ от 6 марта 2015 года №373 - р «Об утверждении плана реализации в 2015 - 2016 гг. стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020г.». Финансовое обеспечение реализации Плана будет реализовываться в границах бюджетных ассигнований, что предусмотрены федеральным органом исполнительной власти, который участвует в осуществлении Плана, в федеральном бюджете на соответствующий финансовый год и плановый период по осуществлению государственных программ Российской Федерации. Сформулированы компетенции инновационной деятельности в направлениях: общего образования, высшего и дополнительного профессионального образования и среднего профессионального образования, и в выработывании культуры инноваций и увеличении престижа инновационной деятельности. Намечены пункты, которые необходимо реализовать в области инновационного бизнеса и эффективной науки.

Так же в планах: повышать инновационности государственных закупок; развивать финансовые инфраструктуры инновационной деятельности; развивать инжиниринговую деятельность; развивать институты охраны интеллектуальной собственности; развивать государственное регулирование инновационной деятельности; участвовать в мировой инновационной системе [3].

Что относится к корректировкам бюджетного характера, то обстановка следующая: из-за сокращения импорта резкое понижение доходов от нефтяных продуктов безусловно очевидно. То, что это направление деятельности страны утратит ликвидность и свою доходность, будет видно лишь следующему поколению, которому в течение послекризисных лет будет образовываться фонд.

Итак, осталось подождать совершенно недолго, президент России и правительство будут показывать повышенную оживленность и будут вынуждены выразить целиком конкретную стабилизационную программу. Потому что вся экономика лежит на одном двигателе, где пилоты, так или иначе, обязаны находить выход из положения среди грозных туч [1, с. 9].

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

1. Дмитриева О.Г., Грачев И.Д., Петухова Н.Р., Ушаков Д.В., Швец П.Е. Пояснительная записка к проекту альтернативного федерального бюджета на 2014 год // Российский экономический журнал. – 2013. – №6. – С. 6 - 14.
2. Зельднер А.Г. Конструктивные возможности преодоления кризисных тенденций в экономике России: потребительские аспекты // Экономические науки. – 2013. – № 8. – С. 7 - 15.
3. Распоряжение Правительства РФ от 06.03.2015 № 373 - р «Об утверждении плана реализации в 2015 - 2016 гг. Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020г.».
4. Сухарев О.С. Экономическая теория кризисов: ретроспектива и современность // Журнал экономической теории. – 2014. - № 3. – С.31 - 45.

© Е.В. Катасонова, 2015

**УДК 368**

**А.С. Кельмаева**

**Е.В. Лунева**

студенты 4 курса кредитно - экономического факультета

Научный руководитель: Г.И. Шепелин

к.э.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

г.Москва, Российская Федерация

### **СТРАХОВАНИЕ ТУРИСТОВ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ЭКСТРЕМАЛЬНЫМИ ВИДАМИ СПОРТА**

В данном исследовании мы бы хотели уделить особое внимание занятиям экстремальными видами спорта при выезде туристов в другую страну, а также более

подробно рассмотреть медицинские страховки и включенные дополнительные условия при выезде за границу.

Страхование туристов представляет собой особый вид добровольного медицинского страхования, на случай телесных повреждений или внезапного заболевания во время путешествия. Говоря о видах страхования туристов, стоит отметить, что кроме медицинского страхования выезжающих за рубеж, покрывающего случаи внезапной болезни или смерти, существуют дополнительные программы, призванные защитить туриста в случае возникновения непредвиденных ситуаций.

Далее рассмотрим, как работает страхование туристов на практике. Самой частой причиной обращения россиян за медицинской помощью являются воспалительные заболевания дыхательных путей, такие как ангина и ларингит, простудные заболевания (рис.1). Как мы видим, ушибы, вывихи, растяжения и переломы встречаются реже, чаще всего они связаны именно с активным отдыхом туристов. Нередки также аллергические реакции, тепловые удары, солнечные ожоги, сердечно - сосудистые заболевания.



Рисунок 1. Обращения за медицинской помощью у россиян [3]

Статистика говорит о том, что больше половины граждан, собравшихся отдохнуть за рубежом, не покупают медицинскую страховку. Это одновременно связано с несколькими причинами. Одни просто не знают о страховке, другие ищут способы сэкономить, а третьи, и их большинство, уверены, что с ними ничего не случится.

Однако 19 июня Госдума в третьем окончательном чтении приняла правительственный закон о страховании граждан, выезжающих за рубеж, который должен обеспечить наиболее полную страховую защиту для россиян. Документ установил минимальную сумму медицинской страховки в размере 2 миллионов рублей. Эта информация должна быть объяснена российскому гражданину туроператором под личную подпись.[5]

Рассмотрим условия страхования граждан, выезжающих за рубеж с целью туризма, планирующих активный отдых. Для анализа выберем 5 наиболее надежных страховщиков, занимающих верхние позиции в рейтинге страховых компаний по объему собранных в I полугодии 2015 года страховых премий.

Таким образом, сравнение тарифов было проведено по следующим страховым компаниям: «СОГАЗ», «Росгосстрах», «РЕСО - Гарантия», «Ингосстрах», «АльфаСтрахование». Была проанализирована стоимость страхового полиса, который приобретается девушкой 21 года, занимающейся экстремальными видами спорта при поездке в зимний период времени в ОАЭ, на 10 дней. Страховое покрытие составляет 30000\$.

Таблица 1 Сравнительная характеристика стоимости  
страхового покрытия при выезде за рубеж

	СОГА З	Росгосстра х	РЕСО - Гарантия	Ингосстра х	АльфаСтраховани е
Стоимость базовой страховки	449,18	653,16	641,7	1077,71	587,84
Дополнительные условия, включаемые в полис					
занятия активными видами отдыха или спортом	898,36	1306,32			
управление и поездки на моторных ТС (кроме авто)			2566,8	5388,56	2939,22
полеты на летательных аппаратах, парашютный спорт			1925,1	10777,12	2939,22
горные лыжи			1925,1	2155,42	1175,69
автомобильный спорт, охота, сплавы, спортивный туризм			2566,8		2939,22
конный спорт			1283,4		2939,22
единоборства, парусный спорт, серфинг, сноубординг, футбол, хоккей			1604,25		1175,69
бейсбол, баскетбол, тяжелая и легкая атлетика, прыжки в воду, фигурное катание, теннис, конькобежный спорт, биатлон, гребля на байдарках			1283,4		

Как видно из таблицы 1, дешевле всего базовая страховка обойдется в компании «СОГАЗ», самая дорогая страховка – в «Ингосстрах». Страховые компании «СОГАЗ» и «Росгосстрах» не ранжируют активный отдых по степени риска. Данные компании устанавливают единую цену страхового полиса для экстремалов. Кроме того, приобретая полис в «Ингосстрах», турист может застраховать себя лишь от травм, полученных при поездках на моторных транспортных средствах, полетах на летательных аппаратах, а также катаясь на горных лыжах. В то же время, страховые компании «РЕСО - Гарантия» и «АльфаСтрахование» предоставляют путешественнику большой выбор активных развлечений.

Далее рассмотрим реальный жизненный пример. В 2015 году 26 - летняя Дарья решила отпраздновать свой день рождения на юге Германии на горнолыжном курорте. Катаясь на лыжах, она упала и получила травматический разрыв печени. В ближайшую клинику ее доставили на вертолете. В течение трех дней Дарья находилась в реанимации, еще десять дней провела в обычной палате для завершения восстановительного курса. На транспортировку и лечение пришлось потратить в сумме около €6 тыс.

Перед поездкой Дарья приобрела базовую страховку, однако компания отказала в возмещении расходов. Последовало следующее объяснение: базовой страховкой не предусмотрено покрытие затрат по лечению, связанному с занятием спортом, в том числе с катанием на сноуборде и горных лыжах. Базовое страховое покрытие для выезжающих за рубеж рассчитано лишь на оказание экстренной медицинской помощи. Следовательно, застрахованному оказывают первую помощь или иную медицинскую помощь, которая позволит продолжить отдых или вернуться домой. При этом стоимость транспортировки страховкой покрывается, только в том случае, если требуется экстренная перевозка.

Итак, данный случай далеко не единственный пример отказа страховщика в выплате, поэтому следует более подробно рассмотреть правила страхования туристов при выезде за рубеж, что позволит ответить на многие возникшие вопросы. Рассмотрим наиболее интересные и спорные моменты в «Правилах страхования медицинских расходов при выезде за границу», представленных компанией «Ингосстрах». [4]

Однако, как отмечают эксперты, в страховых полисах содержится в зависимости от страховой компании от 50 до 120 оснований для отказа в выплате клиенту. По десяткам страниц договора о страховании, в разных разделах разбросаны многочисленные оговорки и исключения. Получается, что на практике, даже обязательные страховки, необходимые для получения визы, не могут защитить отдыхающих за рубежом.

Таблица 2. События, которые не признаются страховым случаем

Остро возникшие или хронические заболевания и их осложнения, спровоцированные воздействием внешних факторов, в частности, инфаркт миокарда, инсульт, аневризмы, опухоли	Важно отметить, что страховым случаем не признаются как ранее диагностированные, так и впервые выявленные заболевания
Если ухудшение здоровья связано со стихийными бедствиями и их	В данном случае есть оговорка, касающаяся включения дополнительных условий в

последствиями, эпидемиями, карантинном, метеоусловиями	договор страхования
Полет на летательном аппарате	Кроме случаев полета в качестве пассажира на самолете гражданской авиации, управляемом профессиональным пилотом
Полетом на сверхлегких летательных аппаратах, а также прыжками с парашютом и полетами на парашюте	Данный пункт также можно включить в качестве занятия экстремальными видами спорта в дополнительную страховку
События не признаются страховыми случаями, если они связаны с заболеваниями имевшейся ранее патологии	Независимо от того, знало ли о них застрахованное лицо или осуществлялось ли по ним лечение
Занятием профессиональным, любительским или организованным спортом, в том числе: альпинизмом, скалолазанием, дайвингом, катанием на горных лыжах, сноуборде, водными лыжами, серфингом, верховой ездой, катанием на горных лыжах, на сноуборде и т.п.	Это и есть та самая оговорка, которая не позволила Дарье из вышеприведенного случая возместить оплату за лечение. Дарья приобрела базовую страховку и не задумалась о включении дополнительных условий

Следует отметить, что правила страхования медицинских расходов при выезде за границу в других компаниях схожи с перечисленными выше. Основные положения, касающиеся хронических заболеваний, экстрима, дорогих операций содержатся во всех оговорках. Можно лишь отметить небольшие дополнения и различия.

Таблица 3. Расходы, не возмещаемые страховщиком по базовому договору страхования

Расходы, связанные с операциями на сердце и сосудах	Расходы не возмещаются даже при наличии медицинских показаний к их проведению
На лечение солнечных ожогов и иных острых изменений кожного покрова, вызванных воздействием ультрафиолетового излучения	Данный пункт вызывает много вопросов, особенно если страхователь собирается поехать в жаркую страну, поэтому необходимо тщательно просматривать условия договора
На оказание стоматологической помощи	Кроме расходов на осмотр или экстренное лечение при остром воспалении зуба
Воздействие ядерного взрыва, радиации и радиоактивного заражения Военные действия, военные	Данный пункт относится к нестандартным случаям отказа в выплате

мероприятия	
Гражданские войны, народные волнения всякого рода или забастовки	Если иное не предусмотрено договором страхования

Согласно информации компании ОСАО «РЕСО - Гарантия» страховщик не возмещает расходы, связанные с особо опасными инфекциями, серьезными методами лечения, компьютерной томографией и другими перечисленными дорогостоящими формами диагностики.[6]

Правила страхования в страховой группе «Согаз» отличаются тем, что компания не выплачивает страховку в случае подбора, ремонта, изготовления очков, контактных линз, слуховых аппаратов, на покупку и ремонт технических средств медицинской помощи (протезов, ортопедических аппаратов, инвалидных колясок).[8]

Полис «Росгосстрах» не защищает от ущерба, нанесенного самостоятельно или по просьбе другим лицом, а также в случае, если поездка была противопоказана врачом. Полис не действует, если данная страна не рекомендована для посещения государственными органами или организациями РФ.[7]

Таким образом, планируя отдых, необходимо учитывать возможность возникновения чрезвычайных ситуаций. Нужно помнить, что существуют разные варианты медицинского покрытия и множество видов страховых полисов для путешественников. Необходимо заметить, что следует тщательно подходить к вопросу страхования на период пребывания в отпуске. При этом важно знать все условия оформляемого страхового полиса, покрываемые данной страховкой риски, а также внимательно изучать указанные в договоре оговорки и исключения.

### Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132 - ФЗ (ред. от 03.05.2012) "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации"
2. Ингосстрах. Оформите полис онлайн за 5 минут. Режим доступа - <https://www.ingos.ru/ru/private/travel/abroad/calc/>
3. Интерфакс туризм. Режим доступа - <http://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/28003/>
4. Правилах страхования медицинских расходов при выезде за границу. Режим доступа - [http://www.ingos.ru/Upload/info/pravila\\_vzr/med\\_abroad.pdf](http://www.ingos.ru/Upload/info/pravila_vzr/med_abroad.pdf)
5. Риановости. Режим доступа - <http://ria.ru/politics/20150619/1079492376.html>
6. РЕСО - Гарантия: «Правила страхования расходов граждан, выезжающих за пределы постоянного места жительства»
7. Росгосстрах. От чего не защищает полис. Режим доступа – [www.rgs.ru](http://www.rgs.ru)
8. Страховая группа «Согаз». «Правила страхования расходов граждан, выезжающих за пределы постоянного места жительства»
9. Шепелин Г.И. «Страхование на водном транспорте», М. МГАВТ, Альтаир 2015г.

© Кельмаева А.С., 2015

© Лунева Е.В., 2015

**Т.Г. Клюева**

к.э.н., доцент

Кафедра экономики и управления  
Дмитровский рыбохозяйственный технологический институт  
(филиал) ФГБОУ ВПО «Астраханский  
государственный технический университет»  
г. Дмитров, Российская Федерация

**О.Е. Каленов**

к.э.н., доцент

Кафедра экономики промышленности  
ФГБОУ ВО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова»  
г. Москва, Российская Федерация

## **НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В деятельности современной организации одним из важнейших направлений является оптимизация налоговой нагрузки. Малые инновационные предприятия (МИПы) не являются исключением. Задача по переводу экономики страны на инновационный путь, поставленная перед данными предприятиями, требует дополнительной государственной поддержки в виде налоговых льгот и преференций. На сегодняшний день меры налоговой поддержки МИПов существуют, однако не являются достаточно эффективными. Развитие МИПов, как показывает статистика, сдерживают многочисленные административные и налоговые барьеры.

Так, Межведомственной комиссией по научно - инновационной политике РФ еще в 2006 г. была утверждена Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Указанная Стратегия была нацелена на формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики страны и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста [4]. Для достижения цели предусматривались многочисленные меры: от концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития науки, технологий и техники до развития информационной, экспертно - консалтинговой и образовательной инфраструктуры инновационной деятельности, включая распространение малых форм предприятий в научно - технической сфере.

Сущность подобного подхода объясняется тем, что малое инновационное предпринимательство в научно - технической сфере является наиболее динамичным сектором, способным осваивать создание на основе новых знаний наукоемкую продукцию и услуги, мобильно перестраивать свое производство, оперативно реагируя на потребности рынка.



Как справедливо отмечают А.П. Гарнов и О.В. Краснобаева, малые инновационные предприятия, создаваемые на базе вузов, признаны выступать связующим звеном между наукой и реальным сектором экономики страны, так как подобные предприятия реализуют наиболее рискованные инновации, способствуют переходу отечественной экономики на новый технологический уклад [8, с. 21].

Вместе с тем, предусмотренный срок реализации Стратегии развития науки и инноваций завершается, однако проблема формирования российского сектора исследований и разработок адекватного амбициозным целям страны сохраняется и в настоящий момент. Причин этого достаточно много, в т.ч. и сложившаяся практика налогообложения МИПов. В связи с этим в данной статье авторы ставят целью выявление недостатков предоставления налоговых льгот и преференций для малых инновационных предприятий в РФ.

Согласно законодательству РФ малыми инновационными компаниями являются компании, соответствующие двум критериальным признакам:

1) относимые к субъектам малого предпринимательства согласно федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» №209 - ФЗ (табл. 1);

2) осуществляющие в качестве основного вида деятельности инновационную деятельность, т.е. выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг); создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; применение структурных, финансово - экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии [4]. Иными словами, деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленную на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности [2].

Таблица 1 - Перечень критериев отнесения к субъектам малого бизнеса для инновационных предприятий

Критерии	Согласно ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» №209 - ФЗ в редакции от 29.06.2015 г.
1	2
1. Суммарная доля участия в уставном (складочном) капитале: - РФ, субъектов РФ, муниципальных образований; - общественных и религиозных организаций (объединений); - благотворительных и иных фондов	25 %
2. Доля участия в уставном (складочном)	49 %

капитале юридических лиц, которые не являются субъектами малого и среднего бизнеса, иностранных юридических лиц	не распространяется на предприятия, деятельность которых заключается в практическом применении результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат учредителям - бюджетным, автономным научным учреждениям или являющимся бюджетными учреждениями, автономными учреждениями образования - тельным организациям высшего образования и пр. с учетом критериев пп.1 п.1 ст.4 федерального закона №209 - ФЗ
1	2
3. Средняя численность работников за предшествующий календарный год (определяется с учетом всех работников, в том числе работающих по договорам гражданско - правового характера) в порядке, установленном Приказом Росстата от 28.10.2013 №428	до 100 человек, в т.ч. для микропредприятий до 15 человек
4. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий год (определяется в порядке, установленном статьей 249 НК РФ)	для микропредприятий до 120 млн. руб., для малых предприятий до 800 млн. руб. [5]

Как отмечено выше, критерии отнесения субъектов к малому бизнесу определены в федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». При этом в целях улучшения поддержки малого бизнеса в законе с 2015 г. предусмотрены изменения в части увеличения возможной доли участия иностранных организаций и максимально возможной выручки. Анализируя данные табл. 1 можно сделать вывод о том, что повышение возможной доли участия иностранных организаций и юридических лиц, не относящихся к малому бизнесу, будет способствовать притоку иностранных инвестиций. Повышение предельных значений выручки обусловит отнесение к числу малых предприятий большего числа субъектов, занятых инновационной деятельностью.

Данные рис. 1 наглядно подтверждают факт недостаточно активного развития инновационного предпринимательства.

В 2000, 2009, 2013 гг. отмечается не прирост, а сокращение числа МИПов в совокупности более чем на 120 единиц. Прирост числа МИПов в 2007 г. существенно ниже планируемого уровня даже по инерционному сценарию.

Одной из многочисленных причин этого является недостаточно эффективная налоговая поддержка. Так, несовершенство норм правового регулирования малого бизнеса,

подвижность законодательства о налогах и сборах, о страховых взносах вносит неопределенность в деятельность малых инновационных структур [7, с. 181].

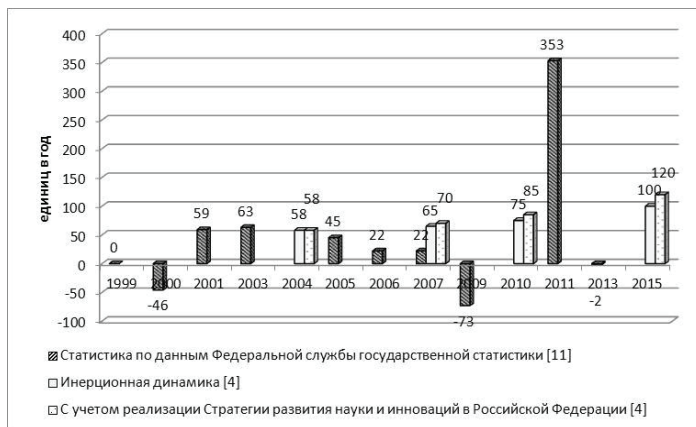


Рисунок 1 – Сравнительная динамика числа малых инновационных предприятий в РФ, ед.

На сегодняшний день меры налоговой поддержки сконцентрированы для МИПов, находящихся на общей системе налогообложения (табл. 2).

Как видно по табл. 2 ключевые преференции для МИПов применимы к НДС, налогам на прибыль и на имущество организаций. При этом отсутствуют конкретные льготы, стимулирующие использование научно - технических достижений. Иными словами, в настоящее время целенаправленная поддержка именно инновационной деятельности практически не осуществляется. Льготы, которые прямо направлены на учет коммерциализации результатов исследований и разработок, определены только в отношении участников инновационного центра «Сколково», список которых не является многочисленным.

Также для МИПов имеются преференции по уплате страховых взносов во внебюджетные фонды. До 2017 г. совокупный тариф страховых взносов для них составляет 14 % от величины начислений сотрудникам. Однако использование данной преференции ограничивается выполнением МИП двух обязательных условий:

- 1) осуществление НИОКР и практическое применение (внедрение) результатов интеллектуальной деятельности;
- 2) применение упрощенной системы налогообложения.

Таблица 2 – Основные меры налоговой поддержки МИПов согласно Налоговому кодексу РФ

Налог	Статья НК РФ	Характеристика
1	2	3
Налог на	статья 145.1	организация, получившая статус участника проекта

добавленную стоимость (НДС)		по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов в соответствии с Федеральным законом «Об инновационном центре «Сколково» имеет право на освобождение от обязанностей налогового - плательщика, связанных с исчислением и уплатой налога в течение десяти лет со дня получения ею статуса участника проекта
	статья 149	освобождаются от налогообложения операции, связанные с выполнением научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и средств фондов, а также передачей прав на результаты интеллектуальной деятельности
	статья 176.1	предусмотрен ускоренный порядок возмещения налога
Налог на прибыль организаций	статья 246.1	организация, получившая статус участника проекта в соответствии с Федеральным законом «Об инновационном центре «Сколково» имеет право на освобождение от налога в течение десяти лет со дня получения ею статуса участника проекта (до объема выручки 1 млрд. руб.)
	статья 273	отсутствие ограничения применения кассового метода по учету доходов и расходов для организаций – участников проекта «Сколково»
Налог на имущество организаций	статья 381	освобождаются от налогообложения организации – участники проекта «Сколково»
Упрощенная система налогообложения	статья 386.20	сокращение налоговой ставки законами субъектов РФ

Таким образом, возникает диссонанс налогового законодательства, в котором основная масса льгот определена для налогоплательщиков по общей системе, и законодательства о страховых взносах.

Вместе с тем, следует подчеркнуть, что применение налоговой системы как инструмента, стимулирующего инновационно - инвестиционные процессы фирмы, является особенно действенным и вызвано целым рядом причин [9, с. 9; 10]. В связи с этим очевидным

представляется необходимость упорядочения действующих налоговых льгот в целях распространения их на МИПы, не являющиеся участниками «Сколково», и приведение в соответствие положений Налогового кодекса РФ, закона о страховых взносах на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование и прочих нормативных правовых актов. Эти меры должны послужить активизации создания и развития малых инновационных предприятий в РФ.

Дальнейшая корректировка налогообложения МИПов должна сводиться не к увеличению налоговых льгот и преференций, а к приведению действующих льгот в соответствие с направлениями деятельности предприятий и их сложившимися особенностями.

### **Список использованной литературы:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117 - ФЗ(в редакции №278 - ФЗ от 05.10.2015).

2. О науке и государственной научно - технической политике. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. №127 - ФЗ (в редакции №291 - ФЗ от 02.11.2013 г.).

3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон от 24.07.2007 №209 - ФЗ (по состоянию на 29.06.2015).

4. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Утверждена Межведомственной комиссией по научно - инновационной политике (протокол от 15.02.2006 №1).

5. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства. Постановление Правительства РФ от 13.07.2015 №702.

6. Апарышев И.В. Налоговая поддержка малых инновационных предприятий, применяющих общую систему налогообложения. Налоговые и страховые льготы участников проекта «Сколково» // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2012. – №6. – С. 81 – 94.

7. Борисоглебская Л.Н., Викторова Н.Г., Нехорошков В.Ю. Налоговые риски малых инновационных предприятий бизнес - инкубатора // Российское предпринимательство. — 2012. — № 20 (218). — с. 180 - 188.

8. Гарнов А.П., Краснобаева О.В. Малые инновационные предприятия как форма реализации вузами инновационной деятельности // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2012. - №2 (2). – С. 21 - 27.

9. Каленов О.Е. Организационно - экономические аспекты активизации инновационного развития: макро - и микроуровень // Креативная экономика. – 2014. – № 4 (88). – С. 3–15.

10. Кукушкин С.Н., Каленов О.Е. Инновационная активность российской экономики: проблемы, особенности, пути решения // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова, М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. В.Г. Плеханова» 2014. - №6 (72).

11. Прирост числа малых инновационных предприятий [Электронный ресурс]. Материалы официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi?pl=7000067>.

© Т.Г. Клюева, О.Е. Каленов, 2015

**Т.Г. Кожухова**, Магистр экономики  
Факультет мировой экономики и права  
Сибирский государственный университет путей сообщения  
г. Новосибирск, Российская Федерация  
**Д.О. Полякова**, Студент 4 - го курса  
Сибирский государственный университет путей сообщения  
г. Новосибирск, Российская Федерация

## **ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ**

Финансовая стратегия компании является важным инструментом управления не только деятельностью предприятия, но и управления ее результативностью [1]. Актуальность разработки финансовой стратегии для организации обусловлена рядом причин. Постоянно меняющиеся факторы внешней среды, высокая динамика макроэкономических индикаторов, высокая волатильность финансовых рынков, изменения в законодательстве не позволяют эффективно управлять деятельностью предприятия на основе традиционных методов финансового менеджмента. В этих условиях отсутствие разработанной финансовой стратегии, которая была бы адаптирована к возможным изменениям внешней среды, может привести к тому, что управленческие решения отдельных структурных подразделений предприятия будут иметь разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению результативности компании в целом.

Финансовая стратегия организации представляет собой неотъемлемую часть единого стратегического менеджмента.

Как показало наше исследование, большинство российских специалистов сходятся во мнении, что финансовая стратегия представляет собой последовательность действий финансового характера для достижения определенных финансовых целей.

Например, А.Н. Ковалева понимает под финансовой стратегией генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами [2]. Автор В.В. Бочаров определяет финансовую стратегию как «долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предполагающий решение крупномасштабных задач корпорации» [3]. Наиболее полное определение содержится в трудах И.А. Бланка, который определяет финансовую стратегию, как «один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды» [4].

Необходимость разработки финансовой стратегии компании определяется разными факторами.

Во - первых, результативность деятельности компании оценивается с помощью финансовых показателей (или системы).

Во - вторых, сложившиеся в компании финансовые ограничения и возможности являются ключевыми для осуществления хозяйственной деятельности.

В - третьих, финансовая стратегия представляет собой инструмент, с помощью которого объединяются все функциональные стратегии компании в единую генеральную стратегию.

В - четвертых, финансовая стратегия позволяет вовремя отслеживать негативные моменты в функционировании организации и использовать положительные предпосылки развития.

Финансовая стратегия охватывает все стороны деятельности организации. К основным объектам финансовой стратегии относятся:

- финансовые ресурсы;
- источники формирования финансовых ресурсов;
- система финансовых рисков;
- финансовая деятельность;
- налоговые платежи и налоговые риски;
- финансовые отношения с контрагентами компании.

Финансовая стратегия разрабатывается для каждой организации в соответствии с тем, на какой стадии жизненного цикла она находится, каково финансовое состояние компании на данном этапе.

При формировании финансовой стратегии определяется ее срок действия, определяются целевые индикаторы, в соответствии с которыми будет оцениваться степень реализации финансовой стратегии [5]. Разработка финансовой стратегии включает также формирование плана действий для достижения поставленных целей.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что умение адекватно разработать и реализовать финансовую стратегию организации является важным условием ее успешного функционирования.

#### **Список использованной литературы**

1. Владимирова Т.А., Кожухова Т.Г., Дмитриев С.В. Формализация целеполагания в управлении корпоративными финансами // Сибирская финансовая школа. 2012. № 6. с. 101 - 105
2. Ковалева А.Н. Финансы: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2006.
3. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2004.
4. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К.: «Ника - Центр», «Эльга», 2012. 711 с.
5. Л.А. Кондаурова. Надежность интегральной балльной оценки финансового состояния коммерческих организаций. Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития. Материалы II Международной научно - практической конференции преподавателей и аспирантов. Новосибирск, 2015. С. 106 - 111.

© Т.Г. Кожухова, Д.О. Полякова, 2015

**УДК 336.6**

**Л.А.Кондаурова**, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»  
Сибирский государственный университет путей сообщения,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

### **ОЦЕНКА УСЛОВИЙ СТРАХОВАНИЯ ТЯГОВОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА В ОАО «РЖД»**

Происшедшие в последнее десятилетие радикальные социально - экономические изменения в нашей стране привели к существенным переменам в экономике и управлении

железнодорожным транспортом. Специалисты отрасли все эти годы постоянно находились в поиске оптимальных решений по стабилизации ее экономики и финансов [1, с. 12].

Железнодорожный комплекс имеет особое стратегическое значение для России. Он является связующим звеном единой экономической системы, обеспечивает стабильную деятельность промышленных предприятий, своевременный подвоз жизненно важных грузов в самые отдаленные уголки страны, а также является самым доступным транспортом для миллионов граждан.

Страхование как инструмент управления финансовыми рисками в ОАО «РЖД» используется уже давно и достаточно успешно. В целях совершенствования системы страхования Компанией разработана и внедрена единая корпоративная концепция страховой защиты дочерних и зависимых обществ Компании, определяющая общие принципы организации страховой защиты ДЗО ОАО «РЖД». Внедрение страховой защиты во многом обусловлено необходимостью повышения инвестиционной привлекательности холдинга РЖД за счет сохранения и поддержания гарантированного размера активов через использование механизмов страхования. Кроме того, важной причиной применения систем страхования является снижение ущерба, наносимого ОАО «РЖД» в результате действий третьих лиц, аварий, стихийных бедствий и иных непредвиденных событий и финансирования расходов ОАО «РЖД» за счет страховых выплат.

Иерархия управления страховой защитой в ОАО «РЖД» представлена на рисунке 1.

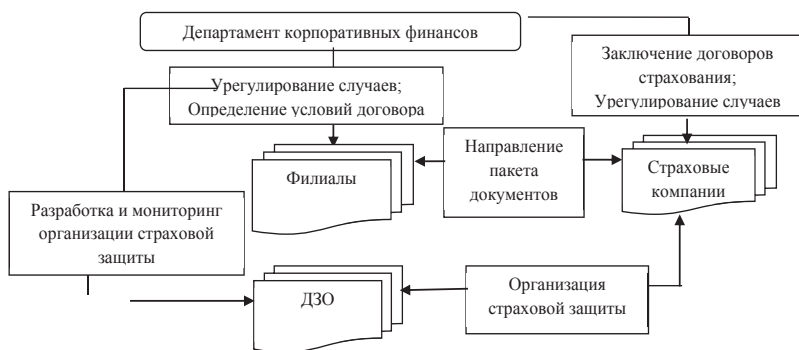


Рисунок 1 - Иерархия управления страховой защитой в ОАО «РЖД»

Основой определения финансовых взаимоотношений между страховщиком и страхователем и установления страховых тарифов являются актуарные расчёты. На основе актуарных расчетов определяются размеры тарифных ставок. Для этого используются различные методики. Достаточно распространенной, применяемой для расчета тарифных ставок по страхованию тягового подвижного состава ОАО «РЖД», является Методика расчета тарифных ставок по рисковым видам страхования, утвержденная Распоряжением Федеральной службы Российской Федерации по надзору за страховой деятельностью от 8 июля 1993 года №02 - 03 - 36 [2].

Одним из основных направлений страхования в компании является страхование имущества, а именно подвижного состава и недвижимого имущества. В таблице 1



представлены основные условия страхования тягового подвижного состава ОАО «РЖД» в ОАО «Страховое общество ЖАСО» [3].

Таблица 1 - Основные условия страхования тягового подвижного состава

Год	Страховая сумма, р.	Франшиза, р.	Страховой тариф, %	Страховая премия, р.
2011	520 383 057 060,71	500000,00	0,0384	200 035 247,13
2012	577 899 523 518,91	500000,00	0,0382	218 808 648,00
2013	610 879 742 698,39	500000,00	0,0382	233 356 061,71
2014	670 619 857 309,89	500000,00	0,0350	234 716 950,06
2015	678 533 508 083,00	500000,00	0,0328	222 558 990,00

Динамика основных показателей договора страхования приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика страховых сумм и страховых премий ОАО «РЖД»

Показатель	Темп роста базисный, %				
	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
1.Страховая сумма	100,00	111,05	117,39	128,87	130,39
2.Страховая премия	100,00	109,39	116,66	117,34	111,26

Одним из ключевых моментов условий договора страхования является страховой тариф. Договор страхования тягового подвижного состава заключен ОАО «РЖД» с ОАО «Страховое общество ЖАСО» от 29 декабря 2004 года, и страховой тариф по данному договору был равен 0,6 % при установлении условной франшизы в 20 000 рублей. В результате повышения уровня условной франшизы до 500 000 рублей и применения понижающих коэффициентов, зависящих от срока службы локомотивов, типа и количества единиц тягового подвижного состава, условий перевозки, маршрутов и их протяженности, к 2015 году удалось снизить страховой тариф до 0,0328 % .

Кроме того, из таблицы 2 видно, что страховая сумма, а, следовательно, и страховая премия на протяжении последних пяти лет имели тенденцию к росту. Результатом снижения страхового тарифа стал опережающий темп роста страховых сумм, по сравнению с темпом роста страховых премий, что является положительным моментом. Данная тенденция роста показателей связана с обновлением подвижного состава, т.е. увеличением остаточной стоимости инвентарного парка локомотивов и увеличения их количества.

Однако не стоит забывать, что естественной целью деятельности Компании является получение стабильной прибыли и её увеличение. Одним из путей достижения этой цели

является сокращение расходов. Выплата страховых премий - одна из статей расходов ОАО «РЖД». Универсальным способом снижения стоимости страхования является включение в полис франшизы. В полис страхования тягового подвижного состава ОАО «РЖД» уже включена условная франшиза в размере 500 000 рублей. Её повышение является нецелесообразным, так как значительного снижения тарифной ставки это не принесёт, однако, возможно рассмотреть вариант введения безусловной франшизы. Введение безусловной франшизы и её дальнейшее повышение, т.е. увеличение принимаемого процента от страховой суммы, ведет к значительному понижению страхового тарифа, следовательно, и страховой премии, и как результат к экономии, что является положительным моментом для ОАО «РЖД».

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

1. Кондаурова Л.А. Финансовое планирование на железнодорожном транспорте в условиях рыночных отношений: Дис...кандидата экономических наук. – Новосибирск, 2003.

2. Методики расчёта тарифных ставок по рисковым видам страхования, утверждены Распоряжением Федеральной службы РФ по надзору за страховой деятельностью от 8 июля 1993г. №02 - 03 - 36.

3. Правила страхования тягового подвижного состава, утверждены решением Правления ОАО «ЖАСО» (Протокол от 14 октября 2010 года №58). – М., 2010. – 5с.

© Л.А. Кондаурова, 2015

**УДК - 332**

**А.В. Коновалова**

аспирант

кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный

экономический университет (РИНХ)»,

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

### **ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНОВ ПРИ ПРИВЛЕЧЕНИИ К РЕАЛИЗАЦИИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ**

Ключевая целевая ориентация любой экономической стратегии – повышение уровня жизни населения, что достигается на основе активной строительно - инвестиционной деятельности, создания нового градостроительного пространства – размещении конкурентоспособных производств с высококвалифицированными рабочими местами, комплексном жилищном и социальном строительстве. Стратегия региона позволяет максимально реализовать как сырьевой (ресурсный) потенциал, так и внешнеэкономический потенциал территории, за счёт формирования своих рыночных ниш в межрегиональном и международном разделении труда на основе производственной или иной специализации.

Инвесторы, в свою очередь, смотрят на региональные возможности и ресурсы с позиции обеспечения собственной максимальной выгоды. Интерес инвесторов, в конечном счёте, концентрируется в одном – получении прибыли. Им, по определению, безразлично выполнение социальных целей и обеспечение стратегических целей развития региона. Им интересны лишь факторы инвестиционной привлекательности – налоговые льготы, время и стоимость подключения к инженерным сетям, рынок сбыта, удобная логистика, уровень транзитности территории и т.п.

Более того во многих экономических теориях, например в работах Нельсона Р.Р., Уинтера С.Дж. [1, с.469] встречается положение, что цели частной коммерческой фирмы и интересы общества хотя бы частично, но конфликтны.

В современных условиях нестабильности макроэкономической среды региональным администрациям важно проводить работу по согласованию инвестиционных намерений, достигать компромиссных взаимовыгодных решений по вопросам объекта размещения, территории размещения, срокам реализации, объёмов региональной и муниципальной поддержки региональных девелоперских проектов. В этой связи формируется задача создания новой региональной системы баланса интересов и ответственности власти и бизнеса, способствующей стабильному характеру воспроизводства, постоянному сохранению и приумножению потенциала региона.

Гармонизация интересов инвесторов и стратегических задач субъекта федерации в стратегиях развития и инвестиционных стратегиях возможна на основе включения в них приоритетных девелоперских проектов, обладающих важнейшими для региона параметрами:

- соответствие социально - экономической стратегии региона, прежде всего, направленность проекта на инновационный характер регионального воспроизводства;
- ориентированность на инвестиции в человеческий капитал;
- приоритетное стимулирование проектов, способствующих значительному увеличению рабочих мест, особенно в новейших отраслях;
- приоритетное стимулирование проектов, направленных на усиление отраслевой диверсификации регионов;
- рекомендации по размещению производств в определённых локализованных комплексах, способствующих возникновению территориально - отраслевых точек роста, выравниванию социальноэкономических индикаторов и смягчению диспропорций в рамках региона.

В рамках формирования стратегических документов необходимым является соблюдение методов, направленных на конвергенцию интересов региональной власти и частного бизнеса. Одним из эффективных и современных инструментов, позволяющим реализовать эту цель, является институт государственно - частного партнёрства (ГЧП), потенциал которого особенно велик применительно к достижению стратегических целей регионов. Практика ГЧП в России ещё крайне малочисленна, только формируется первый опыт реализации проектов ГЧП, поэтому важной задачей является повышение эффективности взаимодействия государства и бизнеса. [26 с.100]

Важнейшей задачей и направлением формирования принципиально обновлённой региональной экономической политики является учёт интересов обеих сторон, трансформирующийся в разработку системы стимулов: налоговой политики, региональной тарифной политики и бюджетного субсидирования.

Действенным эмпирическим механизмом, способным интегрировать целевые установки и интересы является территориальное функциональное зонирование. Благодаря применению данного метода достигается оптимизация функционирования региональной экономической системы.

В рамках системы территориального функционального зонирования можно определить основные структурно - классификационные элементы:

- производственные зоны, включающие индустриальные парки, промышленные кластеры, перспективные инвестиционные площадки;

- зоны социального строительства, включающие возведение жилых массивов и различных объектов социальной инфраструктуры, в том числе школы, больницы, детские сады, библиотеки, физкультурно - оздоровительные комплексы, развлекательно - досуговые центры и т.д.;

- элементы логической инфраструктуры, в том числе мультимодальные логистические центры, авиационные хабы, аэропорты, вокзалы, морские и речные порты, объекты трубопроводного транспорта, объекты дорожно - транспортной системы и т.д.

С точки зрения системы региональной власти внедрение принципов территориального функционального зонирования в рамках стратегии развития региона способствует обозначению основных приоритетов развития и ранжированию объектов предполагаемого строительства или модернизации в соответствии с их функциональным экономическим назначением. Таким образом, для системы региональной власти применение территориального функционального зонирования обеспечивает интегрированность функциональных социально - экономических свойств перспективного объекта со спецификой его пространственно - территориальной локализации.

Кроме того, формирование подобных перспективных зон инвестирования позволит инвестору иметь системную картину региона и сформировать представление о комплексном развитии субъекта федерации и его потенциальных точках роста как наиболее приоритетных и перспективных узлов экономического освоения, а следовательно, и инвестиционно - строительной деятельности.

### **Список использованной литературы**

1. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. М., 2002.

2. Казаренко К.О., Мищенко К.Н. Вовлечение потенциала государственно - частного партнёрства в реализацию проектов стратегического развития региона // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). - 2014. - № 1 (45). - С. 99 - 105.

© Коновалова А.В., 2015

**И.П. Маслова**

студентка 3 курса института экономики  
Поволжский государственный университет сервиса  
Г. Тольятти, Российская Федерация

**А. Ю. Коптелов**

студент 3 курса института экономики  
Поволжский государственный университет сервиса  
Г. Тольятти, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель кафедры «Менеджмент»  
Николаева Надежда Александровна  
Поволжский государственный университет сервиса  
Г. Тольятти, Российская Федерация

## **ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НАЧИНАЕТСЯ С МИССИИ**

Целью создания организации как для получения прибыли, так и для участия в научно - техническом процессе. Любая организация, как хозяйствующий субъект существует в экономическом пространстве и представляется как субстанция, имеющая собственный жизненный цикл, который начинается с миссии [5, с. 121].

Миссия - это основополагающее звено организации, с помощью нее можно понять что, каким образом и для кого создается компания [1, с. 76]. Миссия нужна работникам компании с целью понимания сути выполнения своей работы, осознания что они делают что - то нужное и полезное для людей и развития региона и страны в целом. Тем самым, за счет осмысления миссии, коллектив становится сплочённым, эффективность работы повышается и между работниками формируется благоприятный климат.

В качестве подхода к определению миссии для организации как основополагающего момента формирования эффективного менеджмента, целесообразно рассмотреть преимущества видения перспективного развития предприятия, оценить что представляет собой миссия компании и как ее формулировать, а также рассмотреть основные компоненты миссии.

Миссия – это смысл существования компании и ее предназначение. Но, не редко случается, что даже основатель компании, который имеет опыт управления, не может четко сформулировать миссию [3, с. 23].

Видение - это мечта создателей компании, какой будет их организация в будущем и какую пользу она сможет принести обществу, находясь в благоприятных условиях. [4, с. 54].

Для того, чтобы сформировать видение необходимо учитывать следующие факторы:

1. Сущность видения
2. Назначение
3. То, что видение должно выражать

Формирование видения начинается с создания описания желаемого образа организации. После этого эксперты формулируют будущий желаемый образ компании. Затем, сделав анализ, определяют разрыв между «компанией настоящей» и желаемой «компанией

будущего». Это является основным звеном стратегического планирования организации [2, с. 57].

Стратегическое видение должно выражать сверхзадачу организации, для того, чтобы работники чувствовали себя не каменщиками, а строителями храма. Деятельность по удовлетворению покупателей и на пользу людям лучше мотивирует работников, чем необходимость выплаты дивидендов акционерам [3, с. 67].

Видение компании является основным для миссии. Конечно, миссия является более конкретным ориентиром, но прямое влияние на нее оказывается благодаря тому, что мы видим какие требования, ожидания предъявляются компании [4, с. 102].

Вести организацию по правильному пути, быть ориентиром, сближать коллектив, быть самой главной целью, отличать организацию от всех остальных, поддерживать имидж организации и многое другое является прерогативой правильно сформулированной миссии и является залогом создания эффективного менеджмента организации.

Миссия - это одно или несколько предложений, в которых изложена главная долгосрочная цель и смысл существования в организации. Миссия должна отражать как долгосрочные планы, так и краткосрочные.

Миссия определяется в самом начале создания компании. Даже если создатели не могут четко сформулировать миссию, то у них точно есть некое видение компании, которое поможет определить ее. Определяют миссию, как правило, несколько лиц: создатели компании, деловые партнеры, потребители конечного продукта и общество в целом [3, с. 89].

Несмотря на то, что понятие «миссия» часто считается формальным, оно имеет огромное значение в компании и практическую ценность. Выражая смысл существования организации, она «ориентирует в едином направлении интересы и ожидания тех людей, которые воспринимают организацию изнутри, и тех, кто воспринимает организацию извне» [2, с. 99].

Основными компонентами миссии принято считать:

1. Категории целевых групп потребителей конечного продукта.
2. Продукты или услуги, которые производит компания.
3. Философия бизнеса.
4. Конкурентные преимущества.
5. Способ, которым удовлетворяются нужды потребителей

Принято считать, что формулировка миссии должна быть яркой, звучной, лаконичной, удобной для восприятия людьми. Как правило, миссия состоит из одного или двух предложения или представлена как лозунг [1, с. 201].

Например, у компаний мирового масштаба это выглядит так: миссия «McDonalds» состоит в быстром, качественном обслуживании клиентов с помощью стандартного набора продуктов, Диснейленд: «Мы работаем для того, чтобы взрослые и дети проводили больше времени вместе», миссия Сбербанк» - «Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты» Если по формулировке миссии понятно о какой компании идет речь, то эта компания уже заслуживает уважения. Миссия организации должна полностью отражать ее специфику, интересы субъектов в выборе постановке цели, пути исполнения миссии. Восприятие миссии должно быть легким для понимания и не вызывать разночтений [2, с. 23].

Таким образом, правильно сформулированная миссия организации является составной частью построения эффективного менеджмента, а эффективное управление в свою очередь способствует повышению устойчивости экономики, обеспечивает гибкое управление индивидуальными и общими рисками и средствами отдельных граждан [5, с. 43].

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

1. Замедлина Е.А. Основы менеджмента / Е.А. Замедлина. - М.: Аллель, 2011. - 54 с
2. Друкер П. Менеджмент / П. Друкер, Дж.А. Макьярелло. - М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2013. - 704 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 216 с.
4. Томпсон - мл. А. А., Стрикленд III, А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа, 12 - е издание. Москва и др.: Вильямс, 2012
5. Николаева Н.А. Страхование как инструмент сглаживания пространственной поляризации / Вектор науки Тольяттинского государственного университета, №1(19), 2012. – 167 - 170с.

© И.П. Маслова, А. Ю. Коптелов, 2015

**УДК 336.232**

**Д. П. Копылов**

студент 3 курса Тугаевского филиала  
Рыбинский государственный авиационный  
технический университет имени П.А. Соловьева  
г. Тугаев, Российская Федерация

### **РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ВВЕДЕНИЯ ТОГОВОГО СБОРА В ОБЛАСТЯХ НА ОПЫТЕ МОСКВЫ**

В условиях рыночной экономики налоги и сборы являются главным источником дохода государства. Именно налоги и сборы лежат в основе доходной части федерального, регионального и местных бюджетов. Из - за сложного положения России на мировой политической арене и сложного экономического состояния, государство вынуждено принимать меры по формированию бюджета и поддержке отечественного бизнеса. Возможно ли это? К каким последствиям привело введение торгового сбора?

Данный эксперимент проводится только в городах Федерального назначения: Москва, Санкт - Петербург, Севастополь.

Так как этот сбор является местным, то только органы местного самоуправления имеют право решать вводить его или нет. В настоящий момент Торговый сбор был введен только на территории Москвы [1].

Торговый сбор – взнос на торговую деятельность, подлежащий уплате ежеквартально. Уплачивать данный сбор должны только ИП и организации, применяющие ОСН или УСН. Освобождаются от уплаты Торгового сбора плательщики ЕСХН и предприниматели на

патенте. Что же касается ЕНВД, то по новым правилам совмещать ЕНВД и торговый сбор нельзя [2]. Торговый сбор - это по сути вмененный налог на саму торговую деятельность независимо от ее экономического результата, то есть аналог ЕНВД. Следовательно, при введении Торгового сбора предприятию предстоит перейти с ЕНВД на другой режим налогообложения. Москву данная проблема с переходом на другую систему налогообложения в данном случае не затронула т.к. с 1 января 2014 года система налогообложения ЕНВД не применяется [3, 4].

При упрощенной системе налогообложения (УСН) ИП или организация может выбрать объект налогообложения. Доходы либо доходы – расходы, как показывает практика, для уменьшения суммы налога к уплате каждый предприниматель стремится набрать как можно больше расходов и получить минимальный налог, или не отображать большую часть доходов. Таким образом, для нечестных налогоплательщиков возможность уменьшить сумму налога на величину уплаченного торгового сбора не является заманчивой, соответственно для предпринимателей кто отражает все свои доходы, налоговая нагрузка не увеличится.

Рассмотрим это на конкретном примере.

Площадь магазина в ЦАО 85 кв. метров, согласно ставкам Торгового сбора, представленных в Таблице 1 [5], нужно будет уплатить 61 750 руб.

Таблица 1 - ставки торгового сбора, действующие на территории г. Москвы с 1 июля 2015 года, рубли

Торговый объект		В пределах ЦАО	Округа в пределах МКАД (кроме ЦАО)	За пределами МКАД
Объект стационарной и нестационарной торговли без торгового зала		81 000	40 500	23 350
Объект стационарной торговли с залами	До 50 кв. метров (включительно)	60 000	30 000	21 000
	Свыше 50 кв. (за каждый кв. метр)	50	50	50
Розничные рынки (за каждый кв. метр)		50	50	50
Объект развозной и разносной торговли		40 500	40 500	40 500



Доходы магазина составили 10 000 000 руб., следовательно, на УСН с объектом налогообложения «Доходы», сумма налога к уплате составит 600 000 руб. также не будем забывать о его праве уменьшить сумму налога на величину уплаченного торгового сбора. Таким образом конечная сумма налога к уплате (600 000 – 61 750) составит 538 250 руб. Налоговая нагрузка не возросла.

Общая система налогообложения.

При использовании ОСН сумму сбора можно вычесть только из сумм НДС/П (для предпринимателей) и налога на прибыль (для юридических лиц).

Как видно из ранее произведенных расчетов, с одной стороны налоговая нагрузка на бизнес с высоким уровнем доходности не возросла, за счет возможности вычета суммы уплаченного Торгового сбора из суммы налога к уплате и как следствие значительное пополнение бюджета Москвы за счет того, что присоединяться к уплате налогов организации, которые до этого уклонялись от уплаты налогов, либо стремились к минимизации данной суммы. А для малого и среднего бизнеса налоговая нагрузка возрастет, в некоторых случаях достаточно значительно. Это приведёт к неблагоприятным экономическим условиям, так как данные фирмы не смогут уплатить данный сбор или уплата данного сбора приведет к критическому уровню издержек, что вынудит их идти на крайние меры такие как поднять цены, уйти в тень или закрыться. В последнем случае может быть утрачено около 10 000 рабочих мест считает Сергей Ребров эксперт комиссии по мелкорозничной торговле московского отделения «Опоры России» [6]. Поднимать цены лишь для того, чтобы удержаться на плаву не рациональный вариант в современных условиях, т.к. это приведет к понижению потребительского спроса на данный товар у конкретной организации или ИП. И как следствие малый и средний бизнес станет убыточным, и в последствии возможно банкротство.

Попробуем выяснить какую задачу преследовала Государственная дума, при введении данного сбора.

Данный сбор был создан с целью привлечения к уплате налогов тех, кто до этого момента от них уклонялся или специально снижал свой уровень доходов. В основном это касается малого и среднего бизнеса. По словам Дмитрия Медведева, "надо, чтобы и малый бизнес выполнял свою часть социального контракта". Но это на данный момент времени приводит лишь к обратным результатам [7].

Рациональность введения Торгового сбора в других регионах России в настоящее время приведет к обратному результату, так как в большинстве регионов преобладают малые и средние предприятия. А значит существует вероятность что Бюджеты органов местного самоуправления будут испытывать жесткую нехватку финансовых средств.

В 2016 году [8] увеличиться плата по отдельным видам налогов, в список которых входит Торговый сбор, его коэффициент повысится до 1.15, на другие же налоги такие как НДС/П, налог на прибыль организаций, налоговое бремя увеличиться почти на 16 % . В совокупности это все предсказывает неблагоприятные условия для бизнеса. И при всех эти условиях можно сделать вывод о том, что сейчас не самое лучшее время для налоговых экспериментов, особенно в регионах.

В дальнейшем следует более подробно проработать Торговый сбор, для эффективного его применения на все территории России.

### Список использованной литературы:

1. Закону, г. Москвы от 17 декабря 2014 г. N 62(в ред. законов г. Москвы от 24.06.2015 N 29, от 25.11.2015 N 65)"О торговом сборе // (<http://www.consultant.ru>)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 146 - ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. - Ст.346.26. (п. 2.1) // (<http://www.consultant.ru>)
3. Закона г. Москвы от 26.09.2012 № 45 «О системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» // (<http://www.consultant.ru>)
4. Закон г. Москвы от 26.01.2011 № 3 «О признании утратившим силу Закона города Москвы от 29 октября 2008 года № 53 «О едином налоге на вмененный доход для предпринимательской деятельности по распространению наружной рекламы с использованием рекламных конструкций» // (<http://www.consultant.ru>)
5. Создание и ведение малого бизнеса в России, Торговый сбор в Москве с 1 июля 2015 года: кому платить и как рассчитывать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.malyi-biznes.ru/torgoviy-sbor/>, свободный. – Загл. с экрана
6. Ищенко, Н. Торговцы в сборе [Электронный ресурс] / Н. Ищенко // Ведомости. – 2015. - 1 июля (№ 3863). –М.: Бизнес Ньюс Медиа, 2005. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/07/01/598755-moskva-nachinaet-vzimat-torgovii-sbor>, свободный. – Загл. с экрана
7. Информационное агентство «ТАСС» [Электронный ресурс]: торговый эксперимент над коммерсантами. – Официальный сайт «ТАСС», 2015. – Режим доступа:<http://www.tass.ru/>
8. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. // (<http://www.consultant.ru>)

© Д. П. Копылов

### УДК 657.6

**Г.А. Королева**

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита  
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова  
г. Ярославль, Российская Федерация

**С.А. Кузнецова**

к.э.н., зав. кафедрой экономики и математики  
Тутаевского филиала ФГБОУ ВО «Рыбинский государственный авиационный  
технический университет имени П.А. Соловьева»  
г.Тутаев, Российская Федерация

### МОТИВАЦИОННЫЙ АУДИТ: ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Повышение эффективности деятельности предприятия является одной из актуальных задач менеджмента. Для поиска резервов повышения эффективности используются

различные подходы и инструменты. Среди них особое место занимает аудит персонала организации, направленный, прежде всего, на оптимизацию процесса управления персоналом, на рост результативности труда и повышение отдачи трудовых ресурсов хозяйствующего субъекта. Персонал, как объект управления, имеет свои особенности. Среди множества факторов, определяющих эффективность использования трудовых ресурсов, особое значение приобретает мотивация деятельности.

Действенная система мотивации коммерческого предприятия предполагает нацеленность на максимально полное достижение стратегических и тактических целей предприятия во всем их многообразии. В отношении трудовых ресурсов это предполагает постоянное развитие и эффективное использование потенциала каждого работника. Основой такого подхода должно стать использование в каждой конкретной ситуации определенных мотивов и методов мотивации, периодический мониторинг и оценка влияния мотивации на эффективность работы персонала. Используемые методы мотивации не могут быть статичными: изменение внешней и внутренней среды заставляет совершенствовать не только сами методы мотивации, но и способы их применения в различных ситуациях в отношении всех категорий персонала.

Совершенствование процесса мотивации имеет целью повышение результативности труда работающих через создание условий, в которых каждый работник получит удовлетворение от своей работы и заслуженное признание своего вклада от результатов труда. Понимание мотивационных ценностей работников является основой действенности и эффективности системы мотивации персонала. Знание мотивов, определяющих действия персонала, позволяет разработать эффективные формы и методы управления персоналом, открывает дополнительные возможности управления мотивацией труда, а также механизмы воздействия и влияния на человеческий фактор. Разработка эффективной системы мотивации является комплексной задачей, основанной на учете как экономических, так и социально - психологических факторов управления персоналом, которые призваны учитывать индивидуальные особенности работников.

Мотивация, представляя собой один из бизнес - процессов системы управления персоналом, одновременно является отдельным самостоятельным направлением управленческого аудита. Указанный вид аудита в современном менеджменте получает дополнительное развитие: меняются его цели и задачи. Появляются новые подходы к исследованию и оценке бизнес - процессов организации в рамках управленческого аудита. Подробно вопросы трансформации целей и задач аудита были рассмотрены нами ранее [1, с.44]. Совершенствуя систему управления персоналом, менеджмент должен начать с аудита существующей системы мотивации (мотивационного аудита).

Мотивационный аудит представляет собой инструмент анализа и оценки системы мотивации персонала организации. Он является достаточно новым направлением аудиторской деятельности. Единого подхода к определению данной аудиторской услуги нет. Ряд исследователей, в частности В. М. Лаврентьев, Р. П. Колосова, П. В. Малиновский, Е. А. Митрофанова, Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова и др., рассматривают его как отдельное направление аудита персонала по изучению эффективности системы оплаты труда и предоставляемых организацией социальных благ [2, с.4].

Другой подход к определению термина «мотивационный аудит», представителями которого являются М. Олехнович, Т. Макарова, А. Л. Жуков, рассматривает его, как

инструмент диагностики различных аспектов системы мотивации персонала: эффективности используемых форм материального и «нематериального стимулирования персонала, соответствия целей системы мотивации целям структурных подразделений и предприятия в целом, наличия в системе мотивации персонала возможностей для удовлетворения доминирующих трудовых потребностей работников, качества показателей, используемых при оценке результатов труда сотрудников организации и т.д.» [2, с.4]. В целом занимает близкую позицию и Панова Е.С., рассматривающая мотивационный аудит как вид управленческой деятельности по диагностике и повышению организационной эффективности системы мотивации персонала предприятия [3, с.2].

В данной работе авторы придерживаются мнения, что мотивационный аудит, представляет собой, прежде всего, диагностику действующей системы мотивации персонала, направленную на выявление возможностей и резервов повышения результативности труда работающих. Под результативностью, в данном случае, следует понимать эффективность деятельности организации в целом. В качестве одной из целей можно рассматривать и усиление мотивированности деятельности персонала.

В этой связи в мотивационном аудите следует выделять два аспекта - экономический и управленческий. Цель деятельности коммерческого предприятия в условиях рынка отражена в его уставных документах - получение прибыли. Соответственно, основная задача предприятия с точки зрения успешного функционирования заключается в получении максимальной прибыли на основе полного и эффективного использования имеющихся у него ресурсов. Мотивационный аудит, представляя собой одновременно и направление аудита управления персоналом, и разновидность управленческого аудита, способствует обеспечению эффективного управления трудовыми ресурсами. При достижении максимальных показателей эффективности деятельности должны соблюдаться принципы экономичности и оптимальности: увеличение результативности труда работающих не должно существенно повышать затраты на персонал. Одна из задач – достижение оптимального соотношения между ростом эффективности и ростом издержек. Предложения по трансформации системы мотивации должны сопровождаться экономическими расчетами прогнозных результатов деятельности на основе предлагаемых систем мотивации. Решение о реформировании действующей системы принимается на основе представляемых расчетов. В этом в полной мере проявляется экономический аспект мотивационного аудита.

В системе управления персонал является специфическим объектом. При формировании системы мотивации учитывают не только организационные и экономические аспекты организации деятельности, но и психологические - особенности взаимодействия сотрудников в трудовом коллективе, особенности удовлетворенности содержанием трудовой деятельности, возможностью самореализации и дальнейшего роста.

В настоящее время понятие мотивационного аудита как разновидности управленческого аудита в системе регулирования аудиторской деятельности так же не закреплено, как не закреплено с нормативно - правовой точки зрения понятие самого управленческого аудита. Более того, аудит персонала не рассматривается российским законодательством в области аудиторской деятельности в качестве самостоятельной услуги, сопутствующей аудиту. И это вполне объяснимо, поскольку в соответствии с действующим законодательством предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом. Это означает возможность для предприятия самостоятельно формировать систему управления своей деятельностью в рамках действующего законодательного поля и порядок принятия управленческих решений. Нормативно регулируются вопросы ответственности предприятия перед государством, другими хозяйствующими субъектами, порядок ведения

бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности, уплаты налогов и сборов. Государство жестко регламентирует лишь финансовый аудит. В данном случае речь идет о создании дополнительной уверенности в достоверности финансовой отчетности для всех ее пользователей.

Отсутствие нормативного регулирования управленческого аудита ведет к тому, что в полной мере не разработаны методология и технология аудита персонала и в его составе - мотивационного аудита. Поэтому, используя действующее законодательство, представляется целесообразным рассматривать процедурные и технологические вопросы мотивационного аудита максимально приближенными по методологии к финансовому аудиту, который регламентируется Федеральным законом и Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности. Разработка технологии и конкретных методик – задача аудиторов.

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

1. Королева Г.А. Усиление роли внутреннего аудита в управлении современной компанией / Г.А. Королева // Экономический вестник / ЯрГУ. - 2015. - Вып.5. С.44.
2. Панова Е.А. Мотивационный аудит как управленческая технология: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. социол. наук (22.00.08) / Екатерина Александровна Панова; МГУ им. М.В. Ломоносова. - Москва, 2011. - 24 с.
3. Панова Е.А. Основные характеристики мотивационного аудита / Панова Е.А. // Государственное управление. Электронный вестник. - 2011. - Выпуск № 26 (Март 2011). - С. 1 - 6.

© Г.А. Королева, С.А. Кузнецова, 2015

**УДК 330.88**

**Т.Л. Короткова**

Д. э. н., профессор

Кафедра Маркетинга и управления проектами  
Национальный исследовательский университет «МИЭТ»  
Г. Москва, Российская Федерация

### **СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В МАРКЕТИНГЕ**

Новейшей тенденцией в области социально - экономических наук является развитие и практическое применение теории социального капитала. Актуальность внедрения научных разработок, связанных с социальными проблемами в области взаимодействия, взаимовлияния и взаимного партнерства, диктуется усложнением взаимоотношений, как на микро, так и на макроэкономическом уровне. Это проблемы взаимопонимания, доверия и взаимопомощи при решении задач, которые приходится решать в процессе становления, функционирования и развития бизнеса. Теория социального капитала по своему значению и роли в общественном развитии близка концепции человеческого капитала. Первые научные результаты по теории человеческого капитала были получены в 70 - х и 90 - х годах прошлого столетия, когда за её разработку теории были присуждены две Нобелевские премии – Т. Шульцу в 1979 г. и Г. Беккеру в 1992 г. [1]. Термин социальный капитал впервые использовал Г. Лури [2]. П. Бурдьё [3, 4] определял социальный капитал как «ресурсы, основанные на родственных отношениях и отношениях в группе членства».

Особая роль в развитии социального капитала и партнерства отводится маркетингу, как дисциплине призванной обеспечить эффективные коммерческие отношения между всеми участниками товарообменных процессов. Проводниками социального капитала, в первую очередь между производителем и рынком, являются коммуникационные каналы и информационные потоки (рис. 1).

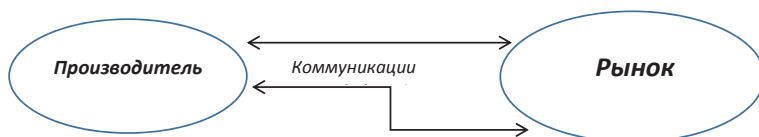


Рис.1. Каналы коммуникации и информации как проводники социального капитала

**Социальный капитал** с маркетинговой точки зрения – это источник экономических выгод, которые получает субъект рынка от сотрудничества, взаимодействия, взаимного доверия и взаимопомощи, формируемых в рыночном пространстве. Теория социальных отношений в маркетинге определяет концепцию и принципы социальных взаимоотношений и коммуникаций в процессе реализации маркетинговых функций. На рис. 2 показана авторский взгляд на структуру социального капитала, реализуемого в рамках маркетинговой концепции.



Рис. 2. Структура социального капитала в маркетинге

Из рисунка видно, что социальный капитал представляет собой совокупность социально - этических, экономических, клиентских, партнерских, производственных и других типов отношений, которые имеют место в сфере макроэкономических, микроэкономических, внутрикорпоративных и международных отношений. Социальные сети, как каналы распространения этих взаимных связей, в сумме с социальным капиталом дают синергию, которая увеличивает эффект от взаимодействия рыночных субъектов. При этом под социальными сетями понимается не только социальные контакты в Интернете, но и все коммуникационные взаимосвязи вне цифрового пространства.

Наиболее адекватным механизмом реализации социального капитала в маркетинге можно считать комплекс инструментов социально - этического маркетинга. Развитие данной концепции связывают с эволюцией маркетинговой теории, которая прошла путь от узко производственных задач, реализующих цель получения коммерческой прибыли, к концепции, в основу которой положена цель удовлетворения потребностей. Дальнейшее развитие теории маркетинга связано с переходом к этапу, характеризующемуся как социально - этический маркетинг, цель бизнеса при этом меняется в сторону баланса интересов предпринимателей, общества и потребителей [5,6], рис.3.



Рис. 3. Эволюция теории маркетинга как механизма реализации социального капитала

Как видно (рис. 3), эволюция теории маркетинга связана с развитием и совершенствованием социальных связей и коммуникаций: в начале только между участниками микросреды, обеспечивающими взаимодействия по производственным основаниям. Затем конъюнктурные факторы рынка вынудили производителей принять условия, продиктованные интересами его главных действующих лиц – потребителей, усилив социальное взаимодействие с ними. И, наконец, усиливающееся давление макросреды повлияло на взрывное развитие социальных связей и социальной роли маркетинга в обществе на всех уровнях его экономического функционирования. На рис. 4 проиллюстрированы направления использования социального капитала в маркетинге [6].

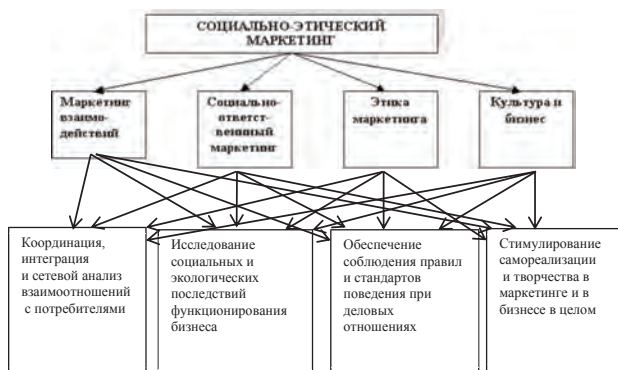


Рис. 4. Направления виды социальных отношений в социально - этическом маркетинге

В заключении отметим, что спектр приложения маркетинговой составляющей социального капитала довольно обширен и многообразен, а принципы его применения создают синергетический эффект, который выражается в следующем:

- усиление координации, интеграции и анализа взаимоотношений с потребителями, что ведет к повышению их доверия к компании и к её товарам;
- исследование социальных, экологических и экономических последствий функционирования бизнеса, что способствует взаимному доверию и повышению конкурентоспособности и рентабельности бизнеса;
- соблюдение социальных, нравственных и моральных правил и стандартов, которые повышают ответственность компании перед всеми участниками деловых отношений, а также во взаимном понимании и уважении;
- стимулирование и поощрение самореализации и творческой активности, как в маркетинговой деятельности, так и в целом в бизнесе.

#### **Список использованной литературы**

1. Schultz, T. Investment in Human Capital. N.Y., 1971.
2. Loury, G. Dynamic Theory of Racial Income Differences // Women, Minorities and Employment Discrimination. Lexington, 1976.
3. Бурдые, П. Практический смысл. СПб., 2001, с. 230.
4. Бурдые П. «Формы капитала», перевод с англ. М. С. Добряковой, Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 5. – стр. 60 - 74.
5. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг. — СПб.: Питер, 2010. — 576 с.
6. Короткова Т.Л. «Методология социально - этического маркетинга как основа реструктуризации бизнеса в сфере потребительских товаров и услуг». М.: РИО МИЭТ, 2006.

© Т.Л. Короткова, 2015

**УДК 338**

**А.В. Косевских**

Преподаватель  
Экономики и бухгалтерского учета  
Государственное бюджетное  
профессиональное образовательное  
учреждение Краснодарского края  
«Колледж Ейский»  
Г. Ейск, Российская Федерация

### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ**

Человечество идет по пути развития энергетического потребления и использования все более разнообразных источников энергии. Каждая новая технология – это дополнительный



потребитель энергии. Уровень жизни и благосостояния человечества зависит от его энергопотребления, то есть, чем выше потребление энергии на одного человека, тем выше его уровень жизни. Таковы постулаты цивилизационного технократического пути развития современного общества.

В результате энергетического кризиса создадутся необходимые экономические предпосылки для создания технологического общества будущего. Основа этого общества – решение технологических проблем, которые были созданы предыдущим поколением, поколением индустриализации [3, с. 112].

Только внедрение научных разработок позволят человечеству решить проблемы индустриализации. Наука должна сделать шаг вперед - по направлению к ресурсосберегающим технологиям и к альтернативным источникам энергии. А научные разработки должны быть внедрены в жизнь. В итоге можно сделать вывод о том, что существует большое количество проблем, которые не решаются на уровне современного развития общества, на уровне индустриальной экономики. Для осуществления перехода к технологической экономике, экономике основанной на внедрение новых технологий, необходимо финансирование. Наиболее оптимально для решения задач финансирования нововведений подходит венчурная модель финансирования. Новые технологии несут в себе высокие риски, и обеспечить необходимыми финансовыми ресурсами их внедрение может только специально созданная форма финансирования – венчурный капитал.

Несмотря на высокий потенциал России, на обилие и относительно низкую стоимость ресурсов, наличие высокообразованных кадров, доля России на рынке инновационных товаров составляет всего 0,5 % . Изменить положение возможно только одним путем – решительным реформированием отраслей промышленности и осуществлением перехода к инновационной экономике[4, с.307].

Ключевым фактором перехода к инновационной экономике является построение и развитие индустрии венчурного финансирования. Развитие индустрии венчурного финансирования обусловит изменения структуры экономики, рост доли высокотехнологичных компаний, которые в будущем определяют место России по отношению к другим странам.

Венчурный капитал ХЕ "Венчурный капитал" потенциально мог бы стать важнейшим источником финансирования научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности, осуществляемых малыми высокотехнологичными фирмами в России [1, с. 178].

В нашей стране постепенно формируется политический и предпринимательский климат, благоприятный для венчурного и прямого инвестирования. Венчурное финансирование ХЕ "Венчурное финансирование" демонстрирует инновационный подход в российской инвестиционной сфере и, несмотря на сегодняшний малый объем, играет важную роль для развития перспективных секторов «новой экономики». Ряд шагов, предпринятых сообществом венчурной индустрии и государственными структурами различных уровней, способствует развитию малого и среднего бизнеса, что, в свою очередь, может придать импульс развитию российской экономики в целом [2, с.79].

Однако становление национальной венчурной индустрии идет не столь быстро, как хотелось бы. Анализ текущей ситуации в области участия государства в развитии российской венчурной индустрии позволяет выявить ряд проблем:

1. Слабость существующей инфраструктуры поддержки венчурного предпринимательства, которая должна была бы способствовать появлению новых и развитие существующих малых и средних технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования:

2. В российской венчурной индустрии пока слабое присутствие российского капитала, который был бы важным фактором привлекательности российской экономики для зарубежных инвесторов;

3. Низкая ликвидность венчурных инвестиций, в значительной мере обусловленная недостаточной развитостью фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом обеспечивающим свободный выход ХЕ "выход" венчурных фондов из проинвестированных предприятий;

4. Слабость экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов;

5. Вопросы, связанные с нормативно - правовым регулированием формирования фондов и процесса венчурного инвестирования, решаются очень медленно.

6. Остается практически нерешенной задача поддержки процесса создания и развития новых инновационных компаний – потенциальных объектов инвестиций.

7. Явно недостаточны усилия по становлению предпринимательской культуры, популярному освещению и методической поддержке венчурного инвестирования как относительно нового для России и перспективного вида инвестиционной деятельности.

Среди трудностей, с которыми сталкиваются венчурные фонды и частные инвесторы в России, можно назвать следующие:

1. Недостаточное число компаний для венчурного финансирования:

Малое количество привлекательных инновационных проектов с требуемой фондами доходностью и темпами роста.

Низкий уровень культуры корпоративного управления в малых компаниях, непонимание особенностей стратегий инновационного развития и возможностей его финансирования.

Необходимость получения инвестиций в компании на стадии seed и start - up, когда большинство из имеющихся источников финансирования из - за сверхвысоких рисков закрыты.

Готовность большинства фондов инвестировать преимущественно в компании на поздних стадиях – роста и расширения.

Недостаточное присутствие венчурных фондов в регионах России.

Низкая осведомленность или неверное представление об особенностях деятельности и подходов венчурных фондов, особенно в регионах страны.

2. Недостаточное количество специалистов с соответствующей квалификацией и опытом инвестиционного менеджмента для работы в управляющих компаниях фондов, а также их перегрузка из - за необходимости проведения экспертизы большого количества представляемых для инвестирования проектов.

3. Трудности с привлечением частного капитала в фонды из - за несовершенства правовой формы ЗПИФ и несовершенства законодательства в области доверительного управления (отсутствия понятия фидуциарной ответственности).

4. Несоответствие и неподчинение российского юридического поля в области регулирования акционерных отношений традициям международного права, в случае венчурных инвестиций, ориентированного на англо - саксонскую, а не романскую (как в нашей стране) системы права.

5. Малый размер капитала некоторых фондов, что делает их непривлекательными для управляющих компаний международного уровня, не видящих возможности покрытия управленческих затрат (повышенных за счет использования формы ЗПИФ), что приводит к использованию специалистов недостаточной квалификации.

Таким образом, понимая всю важность ситуации необходимо с учетом всех проблемных зон экономики разработать ряд программ поддерживающих развитие индустрии венчурного финансирования России.

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

1. Артеев Д.С., Черепанов С.В. Венчурное финансирование ХЕ "Венчурное финансирование" в условиях мирового финансового кризиса. - М., 2009. – 240 с.
2. Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в Россию. Теория и десятилетие практики. – СПб.: «Альпари СПб», 2003.– 240 с.
3. Каширин А.И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование ХЕ "Венчурное инвестирование" в России. - СПб.: Изд - во «Вершина», 2007. – 320 с.
4. Кемпбелл К. Венчурный бизнес ХЕ "Венчурный бизнес": новые подходы. - СПб.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 428 с.

© А.В. Косевских, 2015

**УДК 336**

**А.Э. Кравцова**

студентка 4 курса Института экономики и управления

Северо - Кавказского федерального университета

направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы и кредит»

г. Ставрополь

**Ю.А. Коноплева**

к.э.н, доцент кафедры «Финансы и кредит»

Института экономики и управления

Северо - Кавказского федерального университета

### **ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА РОССИИ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ**

Любому хозяйствующему субъекту постоянно требуются денежные ресурсы для осуществления своей текущей коммерческой, финансовой или иной деятельности. Поэтому в целях поддержания своей ликвидности кредитные организации нередко прибегают к формированию необходимого капитала посредством различных операций кредитования, выпуска долговых обязательств, проведения операций на фондовом рынке, а также посредством размещения ресурсов на счетах Банка России.

И Банк России как главный контролирующий и регулирующий орган банковской системы в целях недопущения чрезмерного увеличения объема денежной массы должен

постоянно оптимизировать соотношения привлекаемых и размещаемых ресурсов кредитных организаций [1,27].

В целях поддержания ликвидности кредитных организаций ЦБ РФ активно проводит депозитные операции с банками - резидентами в российской валюте, что обусловлено, прежде всего, необходимостью поддержания национальной валюты и стабильности отечественных банков.

Все основные виды депозитных операций проводимых Банком России классифицированы в таблице 1 [2,36].

Таблица 1. Классификация депозитных операций Банка России

Наименование вида операции	Описание операции	Преимущества	Недостатки
Депозитные операции с фиксированной процентной ставкой	Проводятся на заранее оговоренных стандартных условиях, период осуществления - ежедневно	Быстрота получения финансовых ресурсов, прозрачность процентной ставки, определенность договорных отношений, простота процедуры проведения депозитной операции	Ограничения в условиях проведения депозитных операций, возможность наложения штрафов
Депозитные аукционы	Сущность данных операций заключается в том, что они проводятся на конкурсной основе процентных заявок кредитных организаций, временной период проведения от 1 до 6 дней	Возможность варьирования величины процентной ставки по депозитам на основе конкурентных заявок КО, короткие сроки проведения операций, быстрота реагирования КО на изменение спроса	Ограничения по количеству принимаемых заявок от КО за депозитный аукцион, небольшим кредитным организациям тяжело получить выгодный депозит по низкой % ставке.

Таким образом, главной отличительной чертой приведенных выше операций является размер процентной ставки по депозитам и срок проведения данных операций. Естественно,

деPOSITные операции с фиксированной процентной ставкой более прозрачны и в условиях нестабильности экономической системы наиболее приемлемы. Однако, депозитные аукционы позволяют контролировать процентную ставку по депозитам, предоставляют возможность кредитным организациям самостоятельно предлагать минимальное ее значение с точки зрения целесообразности. На основании чего Банк России ранжирует все предложенные варианты до ставки отсечения [3,12].

Также стоит отметить, что ЦБ РФ в рамках заключенного генерального соглашения с кредитными организациями четко прописывает все условия проведения депозитных операций: минимальный размер привлечения средств, сроки привлечения, состав и количество участников [2,41]. При этом для каждого вида депозитных операций будут свои специфические условия и правила проведения.

Так, для депозитных операций с фиксацией процентной ставки и для депозитных аукционов основными условиями проведения будут правила, представленные в таблице 2.

Таблица 2. Условия проведения депозитных операций Банком России

Вид операции	Способ документооборота	Срок проведения депозитной операции	% ставка	Минимальная сумма, млн.руб.
ДО по фиксированной процентной ставке	Предусматривает использование технически - программных продуктов: - «Рейтерс Дилинг»; - СЭТ ОАО «Московская биржа»	1 день (но в зависимости от подвида данных операций возможно варьирование операции T+0,+1,+2)	10 %	Различна, в зависимости от использованного способа обмена документами: - 100 («Рейтерс Дилинг»); - 1 (СЭТ ОАО «Московская биржа»)
Депозитный аукцион	Возможна передача документов посредством: - прямого обмена; - «рейтерс Дилинг»; - СЭТ ОАО «Московская биржа»	1 неделя (T+1)	Определяется по итогам аукциона	- 10 («Рейтерс Дилинг»); - 10 ( прямой обмен) - 1 (СЭТ ОАО «Московская биржа»)

В ходе проведенного сравнительного анализа представленных видов депозитным операций можно отметить, что депозитный аукцион позволяет передавать документы всеми возможными способами без ограничений, а также выбирать в зависимости от способа осуществления документооборота минимальную сумму депозита. Это, безусловно,

дает возможность выбора сумм депозита в зависимости от выбранной процентной ставки, которая, к слову, может быть выше фиксированной.

При депозитных операциях с фиксацией процента существует ряд ограничений: по срокам, минимальной сумме депозита и использованию способа обмена документами.

Таким образом, любая кредитная организация при выборе вида депозитной операции будет опираться на свои целевые установки, ресурсные возможности и предложенной цены размещения депозита.

Важным аспектом при изучении депозитных операций Банка России является не только теоретическое рассмотрение всех видов депозитных операций, но и анализ динамики депозитных операций по объему, структуре, участникам.

Динамика изменения состава участников депозитных операций по федеральным округам РФ представлена в таблице 3.

Таблица 3. Участники депозитных операций Банка России

Наименования фед.округа	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Отк. (+ / -)
РФ	418	451	470	493	500	513	+95
Центральный фед.округ	274	283	300	314	319	287	+13
Северо - западный фед.округ	20	24	25	27	32	34	+14
ЮФО	22	24	25	26	26	36	+14
СКФО	1	4	3	4	4	9	+8
Приволжский фед.округ	42	50	51	56	54	75	+33
Уральский фед.округ	26	29	29	29	29	28	+2
Сибирский фед.округ	20	19	19	21	21	28	+8
Дальневосточный фед.округ	14	18	18	16	15	16	+2
Крымский фед.округ	0	6	0	0	0	0	0

На основании данных представленных в таблице можно сделать следующие выводы относительно участников депозитных операций Банка России:

Проводя анализ общей динамики участников депозитных операций, то за рассматриваемый период количество участников депозитных операций возросло с 418 до 513 или 22,73 %.

Наибольший удельный вес приходится на центральный федеральный округ примерно 287 или 55,94 % , наименьший удельный вес в Крымском федеральном округе (0 % ). Практически одинаковые величины участников депозитных операций у СибФО (28), Дальневосточного фед.округа (16), Уральского (28), ЮФО (36) и СевЗапФО (34). У СКФО довольно низкие показатели по участникам (9).Проводя анализ тенденций роста или спада,

то рост мы наблюдаем по Приволжскому округу ( с 42 до 75 или на 43 % ), СКФО ( с 1 до 9 ), ЮФО ( с 22 до 29), Северо - западному фед. округу ( с 20 до 34 или 41,18 % ), у других округов рост незначительный.

Обратную тенденцию, а именно спада наблюдаем по Центральному федеральному округу ( снижение составило с 319 до 287 по сравнению с предыдущим периодом), а также по Крымскому фед.округу – отсутствуют участники депозитных операций совсем.

Важно оценивать объемы проводимых депозитных операций с точки зрения динамики изменения количественных показателей. Объемы привлеченных депозитов представлены на рисунке 1.

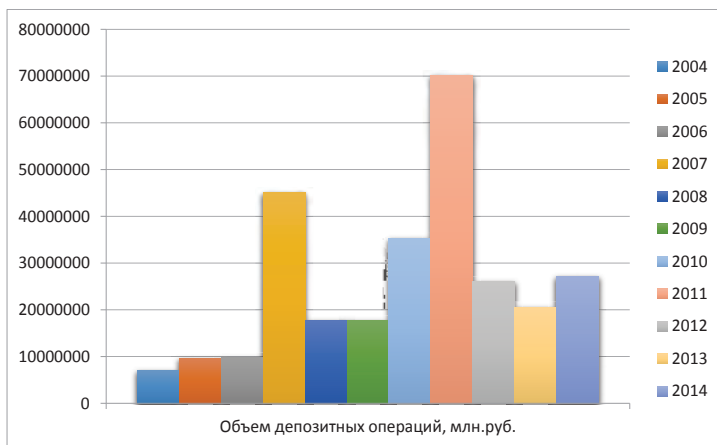


Рис.1 Объем депозитных операций, заключенных кредитными организациями с Банком России

Анализируя общую динамику показателей можно сделать вывод, что за рассматриваемый период объем депозитных операций увеличился на 19981302,6 млн.руб. или в 3,8 раза. Наибольшее количество депозитных операций приходилось на 2011 год (70122720,6 млн.руб), затем прослеживается тенденция резкого снижения, и к 2012 году объем депозитных операций составлял уже 25995966,3 млн.руб.

В целом депозитные операции проводимые Банком России с кредитными организациями являются эффективным инструментом денежно - кредитной политики государства, поскольку позволяют управлять денежной наличностью в стране и формировать выгодные источники ресурсов для банков. Обеспечение ликвидности банковской системы - важнейшая задача государства, посредством которой достигается баланс привлекаемых и размещаемых ресурсов различных экономических агентов, обеспечивается финансирование различных отраслей народного хозяйства и сфер экономики.

#### Список использованных источников:

1.Федеральный закон от 10.07.2002 N 86 - ФЗ (ред. от 05.10.2015) «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)»

2. Положение Банка России от 9 августа 2013 года № 404 - П «О проведении Банком России депозитных операций с кредитными организациями» (далее — Положение № 404 - П)

3. Голикова Ю. С. Денежно - кредитная политика Центрального банка: современный инструментарий и задачи его активизации // Деньги и кредит. – 2002. - N 8. - С. 26 - 31.

4. Крупнов Ю. С. Депозитные способы привлечения денежных ресурсов центральными банками // Банковское дело. – 2001. - N 2. - С. 18 - 20.

© А.Э.Кравцова, Ю.А.Коноплева, 2015

**УДК 369.5**

**Е.С. Лавренова**

магистрант

Томский государственный университет

Г. Томск, Российская Федерация

## **К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ**

Негосударственный пенсионный фонд (далее НПФ) можно рассмотреть с разных сторон. Так, НПФ – это финансовая институциональная единица, деятельность которой состоит в организованном формировании сбережений граждан при создании фондов денежных средств и реализации финансового инструментария для финансирования социальных гарантий по негосударственному пенсионному обеспечению и обязательному пенсионному страхованию населения [1, с. 32].

Также НПФ является важнейшим социальным, посредническим, сберегательным, инвестиционным и страховым институтом социально - экономической системы страны [2, с. 8].

Сущность НПФов раскрывается через его основные функции: социальная, аккумуляционная, посредническая и перераспределительная, сберегательная, страховая, инвестиционная, защиты от прогнозируемой инфляции.

А.В. Головченко [1, с. 41] выделяет 3 основные функции НПФов: социальную, инвестиционную и макроэкономическую. Главной задачей макроэкономической функции является сокращение государственных трансфертных расходов.

Если рассматривать функции НПФа более подробно, то в числе прочих можно выделить следующие: разработка пенсионных правил фонда; заключение пенсионных и иных договоров с физическими и юридическими лицами; ведение пенсионных счетов НПФа; формирование средств пенсионных резервов и пенсионных накоплений и их размещение; ведение бухгалтерского, налогового и учета имущества фонда.

НПФы по составу участников делятся на открытые и закрытые.

Закрытые НПФы обслуживают определенную группу вкладчиков, занятых в одной компании или отрасли (корпоративные и отраслевые). Закрытые НПФы осуществляют коллективное инвестирование для всей группы участников. Открытые НПФы не



ограничивают состав участников. Учредителями таких фондов могут выступать и промышленные, и финансовые организации.

В классификации НПФов отдельно выделяют общественный негосударственный пенсионный фонд. Учредителями таких НПФов являются отдельные профессиональные сообщества или общественные объединения.

НПФы в России осуществляют деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению и обязательному пенсионному страхованию.

Организационная структура НПФа должна включать 3 основных элемента:

Совет фонда – высший коллегиальный орган, попечительский совет – коллегиальный орган, исполнительный орган – осуществляет оперативное управление деятельностью фонда.

Имущество НПФа включает, в том числе, пенсионные резервы и пенсионные накопления.

Пенсионные резервы – это часть средств, являющихся собственностью фонда, предназначенных для исполнения обязательств фонда перед вкладчиками в соответствии с пенсионным договором.

Пенсионные накопления – часть собственных средств фонда, предназначенных для исполнения обязательств по договорам обязательного пенсионного страхования.

НПФ взаимодействует со специализированным депозитарием, который хранит сертификаты ценных бумаг и осуществляет учет прав на ценные бумаги. Частная управляющая компания осуществляет управление активами.

Деятельность НПФов в настоящий момент приобретает все большую актуальность в сфере коллективного инвестирования. Дуализм института НПФов определен целями и задачами деятельности НПФов, статусная позиция которых носит некоммерческий характер, в то время как сам процесс инвестирования активов посредством управляющих компаний подразумевает эффективное использование инструментов рыночного механизма хозяйствования [3, с. 47].

НПФ, осуществляя деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению, формирует средства пенсионных резервов, которые затем размещает с помощью управляющей компании или самостоятельно. НПФ вправе самостоятельно размещать средства в разрешенные законодательством активы, для инвестирования в другие активы фонд должен привлекать управляющую компанию [4, с. 446].

Деятельность НПФа по обязательному пенсионному страхованию предполагает, что накопительная пенсия формируется в НПФе. Инвестирование средств пенсионных накоплений НПФа через управляющую компанию осуществляется с целью получения дохода и преумножения средств пенсионных накоплений.

Тем самым, для России характерна еще одной двойственность деятельности НПФов: с одной стороны, они осуществляют деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению, а другой – они берут на себя часть ответственности государства за соблюдение социально - экономического баланса поколений.

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

1. Головченко А.В. Негос. пенс. фонды : теория и практика програм. напр - ний развития: дис. ... канд. эк. наук / А.В. Головченко. – Екатеринбург, 2014. – 164 с.

2. Чурсина К.М. Негос. пенс. фонды в РФ : сущность, механизмы функционирования и перспективы развития : автореф. дис. ... канд. эк. наук / К.М. Чурсина. – Краснодар, 2007. – 24 с.
3. Манзарова Э.Д. Негос. пенс. фонды в системе гос. пенс. обеспечения // Путь науки. – 2014. – № 3 (3). – С. 47–52.
4. Бакунова А.М. Негос. пенс. фонды // Экономика и социум. – 2014. – № 2 (11). – С. 444–447.

© Е.С. Лавренова, 2015

УДК 336

**В.В. Ланкау**

Студентка 2 курса факультета управления  
Кубанский Государственный Аграрный Университет

### **МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях рыночной экономики существенно возросла заинтересованность участников экономических отношений в получении объективной и достоверной информации о финансовом состоянии своих партнеров, их деловой активности. Финансовое состояние предприятия является важной характеристикой надежности предприятия, оно определяет конкурентоспособность и потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов, как самого предприятия, так и его партнеров.

При этом одним из определяющих факторов успешного функционирования является правильно организованная система мониторинга финансового состояния.

Система мониторинга финансовой деятельности представляет собой разработанный на предприятии механизм осуществления постоянного наблюдения за важнейшими текущими результатами деятельности в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры потребительского и финансового рынков.

Основное назначение мониторинга - получение оперативной информации о закономерностях и особенностях развития рынка и соответствии деятельности компании запросам потребителей.

Деятельность любого предприятия связана не только с тем, чтобы организовать производство, обеспечив его необходимыми ресурсами, но и с тем, чтобы постоянно следить за текущей деятельностью предприятия, вносить коррективы в управленческие решения с целью достижения плановых результатов. Все это предполагает постоянное сравнение основных экономических и финансовых фактических результатов деятельности предприятия с заранее рассчитанными и запланированными показателями.

К числу таких важнейших показателей, которые принимаются и устанавливаются на единицу времени, относятся: выручка от реализации товаров и указанных услуг; совокупные затраты на осуществление производственной деятельности предприятия;

прибыли до налогообложения предприятия; рентабельность производства; валовой доход; уровень оплаты труда работников; денежные средства на расчетном счете предприятия; кредиторская задолженность предприятия; дебиторская задолженность.

Плановые значения важнейших показателей — это только одна сторона многогранной управленческой деятельности фирмы, контролируемая администрацией. Чтобы обеспечить его выполнение, нужно постоянно следить за тем, чтобы фактические результаты не отклонялись в худшую сторону от плановых, т.е. требуется постоянный контроль.

Имеющаяся информация о фактическом текущем состоянии фирмы должна стать предметом пристального внимания управленцев и возглавляемых ими служб, чтобы в случае необходимости срочно разработать и предложить конкретные меры по устранению выявленных недостатков.

Мониторинг финансового состояния предприятий представляет собой систему сбора данных и расчета показателей финансового состояния предприятий, сформированную на мезо - и макроуровне, позволяющую диагностировать возникновение у них признаков банкротства, отслеживать тенденции и динамику происходящих изменений, а также учитывать платежеспособность предприятий.

Постоянный мониторинг финансового состояния является необходимым условием успешной деятельности предприятия.

Мониторинг финансового состояния включает в себя:

- анализ и контроль за осуществлением текущей деятельности;
- определение в качестве объектов наблюдения наиболее важных для предприятия видов и показателей финансовой устойчивости, а также диагностирующих угрозу возможности его банкротства; выбор исполнителей мониторинга, определение их полномочий и степени ответственности;
- разработку систем оперативной финансовой отчетности; определение сроков представления соответствующей отчетности; разработку, доработку и корректировку оценочных показателей оперативной финансовой деятельности предприятия и амплитуды их возможных отклонений от предусмотренных величин;
- изучение причин отклонений фактических показателей от предусмотренных;
- оценку адекватности системы нормативных и планируемых показателей, нормативов, а также оперативно - тактических задач, поставленных перед предприятием, финансовому состоянию и положению на рынке.

Для мониторинга финансового состояния предприятия используется ряд показателей, например, такие как ликвидность, рентабельность, финансовая устойчивость. Также используются комплексные методики (как отечественные, так и зарубежные) для оценки финансового состояния.

### **Список использованной литературы:**

1. Бабенко Е.А. Симплекс метод с искусственным базисом / Бабенко Е.А., Мажура В.М., Куршубадзе Р.З., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08(112). – IDA [article ID]: 1121508128. – Режимдоступа:<http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/128.pdf>, 0,813 у.п.л.

2. Бабенко Е.А. Сравнительная характеристика методов решения производственной задачи линейного программирования / Бабенко Е.А., Мажура В.М., Куршубадзе Р.З., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08(112). – IDA [articleID]: 1121508129. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/129.pdf>, 0,813 у.п.л.
3. Безверхая Е.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и факторы / Безверхая Е.Н., Губа И.И., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №04(108). – IDA [article ID]: 1081504088. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/04/pdf/16.pdf>, 0,688 у.п.л.
4. Зеленская Т.М. Применение методов сетевого планирования и управления в сельскохозяйственном производстве / Зеленская Т.М., Ванжула Д.В., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №05(109). – IDA [article ID]: 1091505039. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/05/pdf/39.pdf>, 0,688 у.п.л.
5. Ковалева К.А. Фазовый анализ как инструмент предпрогнозного анализа деятельности многофункционального центра / Ковалева К.А., Попова Е.В., Молошнев С.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №03(107). – IDA [article ID]: 1071503033. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/03/pdf/33.pdf>, 0,688 у.п.л.
6. Облога В.В. Применение теории игр для оптимизации выпуска продукции / Облога В.В., Черненко Т.А., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №04(108). – IDA [article ID]: 1081504088. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/04/pdf/88.pdf>, 0,688 у.п.л.
7. Перепелица В.А., Тамбиева Д. А., Комиссарова К. А. Визуализация R / S - и Я - траекторий идеальных временных рядов // Научная мысль Кавказа. Приложение. 2005, № 12, с. 114 - 122.
8. Ручинская Ю.С. Транспортная задача и ее применение в ооо «Виктория» / Ручинская Ю.С., Панкратова Е.В., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №05(109). – IDA [article ID]: 1091505019. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/05/pdf/19.pdf>, 0,688 у.п.л.
9. Сидорко Н.К. Оптимизация рациона питания человека для поддержания массы тела с учетом разных типов метаболизма / Сидорко Н.К., Ковалева К.А., Косников С.Н. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №01(105). – IDA [article ID]: 1051501029. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/01/pdf/29.pdf>, 0,750 у.п.л.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Современные исследования использования методов управления обусловлены рядом причин, прежде всего связанных с переосмыслением многих положений теорий управления, а также с возрастанием роли и значения нововведений. Основными факторами, определяющими важность проблемы использования метода управления по целям при управлении персоналом, являются: управленческий аппарат, различные нововведения, адаптация персонала к требованиям инновационного развития экономики и уровень развития технологий. Актуальностью статьи является то, что в последние десятилетия особенно остро стоит проблема процесса применения метода управления по целям, при управлении персоналом на предприятии. Нуждается в научном обосновании организация процесса управления по целям в условиях деятельности конкретного предприятия, необходимо выявление приоритетных направлений совершенствования деятельности организации на основе использования метода управления персоналом по целям.

Целью исследования является разработка рекомендаций по организации процесса управления по целям на предприятии. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: раскрыть понятие «управление персоналом по целям»; обосновать принципы использования методов управления по целям; изучить принципы управления персоналом.

Управление по целям - это важнейшая система, в основе которой лежат четко сформулированные цели организации, и персонала, а также ожидаемые результаты деятельности, к которым стремится работник и по которым оценивают их достижения. Управление по целям – это работа менеджера и менеджмента по определению целей организации, результатам деятельности сотрудников, повышению производительности труда, а также распределение ролей и ответственности за достижение поставленных целей.

Рассмотрим основные принципы необходимые для эффективной работы системы управления по целям. Кроме, основных принципов характерных для любой системы планирования и отчетности: дерево целей, цикличность и замкнутость, обратная связь, конкретность и измеримость, регулярность и постоянство, единый стандарт, – система управления по целям включает и такие принципы, как принцип участия и принцип холизма [2]. Исследуя принцип участия, важно отметить преимущества вовлечения или участия персонала в управление делами организации: это принятие программы действий компании, "принятие" ответственности сотрудниками, повышение уровня активности. Принцип холизма, он состоит из двух частей: принципа координации и принципа интеграции, при этом организации разделены на

уровни, каждый уровень – на единицы, различающиеся по функциям, продукции и обслуживаемому рынку, а координация охватывает взаимодействие единиц одного уровня, т.е. по горизонтали, интеграция – между единицами разных уровней, т.е. по вертикали. Слияние таких принципов дает нам принцип холизма, согласно которому, чем больше элементов и уровней в системе, тем выгоднее планировать одновременно и во взаимосвязи.

Важно отметить, что управление по целям – это работа менеджмента по формулировке целей организации, донесения их до сотрудников, обеспечения их необходимыми ресурсами, а также распределение ролей и ответственности за достижение поставленных целей. Ведь правильно поставленная цель определяет период планирования и позволяет кардинально учесть все возможные варианты. Повышение эффективности руководства персоналом достигается за счет использования таких факторов, как: хорошая организация рабочих мест; рациональное планирование и использование производственных площадей; систематическая переподготовка и повышение квалификации работников; обеспечение стабильности занятости; разработка и реализация различных социально - экономических программ и т.д. Применение принципов и правил систематизирует процесс управления, повышает результативность деятельности предприятия, является эффективным инструментом для постановки и поддержания системы менеджмента качества на предприятии, поддержания качества на всех уровнях организации.

Используя вышеперечисленные принципы и правила управления, важно выработать стратегию. По мнению Ю.Н. Локтионовой, «на основе управленческих решений менеджер строит логику формирования стратегии поведения организации на рынке...» На сегодняшний день разработка стратегий – это непрерывный циклический процесс, предусматривающий обратную связь, основная задача которого - достижение намеченных целей предприятия в условиях нарастания неопределенности и агрессивности рынка [1]. Таким образом, управление по целям предъявляет высокие требования к персоналу. Необходимо отметить, что система управления по целям дает согласованность целей, их достижение, удержание организации на стратегическом векторе, повышение управляемости компании – такие результаты дорогого стоят. Согласование целей – это вторая по сложности задача в управлении, после согласования ценностей. Следовательно, дополнительными выгодами этого процесса являются налаживание коммуникаций между подразделениями и понимание взаимовлияний, в результате повышается скорость и качество обмена информацией, принятия решений, повышается ответственность и сплоченность команды.

### **Список использованной литературы**

1. Локтионова Ю.Н. Формирование маркетинговых стратегий и направлений современного менеджмента агропромышленного комплекса. Предпринимательство №5, 2007

2. Теория управления: Учебник. Изд. 3 - е, доп. и перераб. [Текст] / Под общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. – М.: Изд - во РАГС, 2008. – 560 с.

© Локтионова Ю.Н., 2015

**И. Н.Лукиянчук**

Кандидат технических наук,  
доцент кафедры технологии  
и организации предприятий питания  
lukin06@mail.ru  
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

**Т. А.Кобзаренко**

Ст. преподаватель кафедры технологии  
и организации предприятий питания  
t.kobzarenko@mail.ru  
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ РЕСТОРАННО - ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Деловой мир ресторано - гостиничного бизнеса достаточно динамичный и конкурентный. Проблемы в управлении предприятием появляются регулярно, их надо выявлять и решать организованно и быстро, а еще лучше уметь предвидеть и не допускать их возникновения. Регулярно появляются и новые возможности, которые тоже нужно вовремя оценить и использовать в своих целях. Эти задачи достаточно сложны, но именно здесь на помощь руководителю приходят инновационные управленческие технологии.

Практически каждый руководитель высшего звена время от времени испытывает необходимость оценить свой бизнес взглядом стратега – какова общая ситуация на предприятии, в правильном ли направлении происходит его развитие, какие задачи в первую очередь являются приоритетными, какие факторы представляют угрозу. К наиболее типичным вопросам, возникающими перед руководителями гостиниц и ресторанов, относят: насколько лояльны наши клиенты, как сократить операционные ресурсы без ущерба для эффективности предприятия, как повысить конкурентоспособность и др. Ответы на данные вопросы во многом определяют будущий успех предприятия, его возможности выживания в условиях кризиса.

Перед владельцами гостиниц и ресторанов стоят две основные задачи – получить как можно больше клиентов, организовав максимальное количество продаж товаров и услуг, и завоевать потребителя, сделав его постоянным клиентом. Осуществить эти задачи без инновационных управленческих решений практически невозможно. Борьба за каждого потребителя услуг в условиях кризиса требует от предприятий модернизации не только новых технологий управления, но и сознания.

Сегодня наблюдаем стремительное развитие технологий в области управления ресторано - гостиничным бизнесом. Однако существует ряд препятствий к их внедрению на предприятиях такие как высокая стоимость самой инновационной разработки, необходимость адаптации к инновациям всего предприятия. Внимание руководителей сосредоточено на получение дохода с текущей деятельности предприятия и доказать собственнику, что то или иное инновационное развитие позволит получить больший доход в будущем, достаточно сложно. Недооценка инновационного управления в деятельности

субъектов рыночной экономики привела к глубокому социально - экономическому кризису и снижению конкурентоспособности предприятий, разбалансированию их производственного потенциала, нарушению принципов и методов управления, снижению качества услуг. При существующей системе управления принятие управленческих решений руководителями и специалистами предприятий осуществляется на основе интуиции и собственного опыта, что затрудняет инновационное развитие гостиничной и ресторанной индустрии.

Из этого можно сделать вывод, что важнейшей задачей формирования эффективной системы управления предприятием является инновационное управление, которое заключается в наиболее рациональном использовании производственных и финансовых ресурсов, снижении затрат на производство и реализацию продукции. Применение эффективной управленческой системы гарантирует развитие предприятия, позволит многократно повысить производительность труда, что в итоге повысит и его конкурентоспособность [1, с. 146].

Эффективность менеджмента – это результативность функционирования системы и процесса управления как взаимодействия управляемой и управляющей систем, то есть интегрированный результат взаимодействия компонентов управления. В оценке эффективности управления наиболее сложным является определение его результата. Результаты и эффективность управленческого труда в конечном итоге управления в целом зависят от многих условий и предпосылок. К их числу относятся потенциал сотрудника, его способность выполнять определенную деятельность; средства производства; социальные аспекты деятельности персонала и коллектива в целом; культура организации. Они в значительной мере зависят и от личности самого руководителя: его авторитета, стиля работы и профессионализма. Все эти факторы действуют совместно, в интеграционном единстве.

Эффективность системы управления предприятием определяется отношением используемых ресурсов и достигнутым результатом. Чем больше предприятие имеет доход и меньше затрат, тем более оно эффективно. Однако такой взгляд на эффективность системы управления в настоящее время перестает удовлетворять требованиям бизнеса. Все большую популярность приобретает холистический подход, при котором эффективность оценивается целой совокупностью различных критериев. Причиной возникновения такого подхода стали финансовые показатели, лежащие в основе всех показателей эффективности деятельности, отражающие лишь текущее состояние предприятия. Если на данный момент предприятие эффективно (имеет максимальный доход при минимальных затратах), то завтра ситуация может измениться. Оценить эффективность управления предприятием одними финансовыми показателями в долгосрочной перспективе недостаточно. Появилась необходимость создания системы показателей оценки эффективности управления, включающая как финансовые, так и нефинансовые показатели. Система сбалансированных показателей, опираясь в основном, на здравый смысл и дескриптивные методы анализа, пытается обеспечить рациональное соединение релевантных, то есть финансовых и нефинансовых факторов деятельности предприятий по критериям сбалансированного соотношения текущих и стратегических задач [2, с. 405]. Все они должны быть систематизированы и определены стратегией предприятия. При этом следует понимать, что система ключевых показателей не способна изменить текущий результат и принести доход предприятию, так как это всего лишь один из инструментов, с помощью которого предприятие может достигнуть намеченных стратегических целей [3, с. 347]. В соответствии с данным подходом конкретные показатели эффективности охватывают четыре сферы функционирования:

- финансы (показывает, насколько интересно акционерам вкладывать деньги в предприятие);



- взаимоотношения с клиентами (показывает, чем можно заинтересовать клиентов, чтобы привлечь их и добиться требуемых финансовых результатов);
- внутренние процессы (ключевые процессы, определяющие эффективность деятельности предприятия);
- обучение и рост (корпоративная культура, знание, умение персонала, технологии и прочие нематериальные активы, способствующие обеспечить конкурентные преимущества предприятию).

Конечный результат управления часто называют эффектом управления. Эффект представляет собой результат осуществления мероприятий, направленных на совершенствование производства, бизнеса и предприятия в целом. Он складывается из трех составляющих: экономический эффект (вид эффекта, имеющий непосредственную стоимостную форму); социально - экономический эффект (имеет комплексную природу сочетания экономической выгоды и социальной); социальный эффект (вид эффекта, который не может быть пересчитан в экономический, например, предотвращение социального конфликта).

Общий критерий эффективности управления можно выразить с помощью относительного показателя – коэффициента эффективности (индекса эффективности) Иэф, отражающего степень достижения нормативной эффективности.

Индекс (статистический показатель, характеризующий изменение тех или иных явлений) равен:

$$\text{Иэф} = \text{Кр эф.факт.}i / \text{Кр эф.норм.}i$$

$$\text{Кр эф.факт.}i = (\text{Э экон.}i + \text{Э соц.}i) / \Sigma^3 \text{ общ.}i \text{ Кр эф.норм.}i \text{ max}$$

где: Э экон.и – суммарный экономический эффект (руб.);

Э соц.и – социальный эффект (руб.);

Кр эф.норм.и – показатель критерия эффективности в нормативном виде;

Кр эф.факт.и – показатель фактического критерия эффективности;

$\Sigma^3$  общ. I – полные общественные затраты на достижение экономических и социальных результатов (руб.).

Расчет данного индекса за определенные периоды деятельности предприятия позволяет руководителю определить тенденции экономического развития и принимать корректирующие воздействия на управляющие процессы и управляемые подсистемы.

Для того чтобы провести оценку эффективности системы управления каждому руководителю необходимо выработать и внедрить собственную систему показателей. Количество показателей, включаемых в систему, должно быть ограничено, а сами показатели легко контролируемы. Использование показателей эффективности в управлении резко повышает управляемость и прозрачность бизнеса, повышает уверенность руководителя в правильности принимаемых решений.

Оптимально система показателей должна отражать эффективность функционирования каждого вида деятельности предприятия с учетом весовых коэффициентов каждого показателя, определение которых, как правило, производится на основе экспертной оценки.

Применение системы сбалансированных показателей должно базироваться на основе выделенных центров финансовой ответственности. Построение финансовой структуры позволяет, в отличие от организационной, во - первых, осуществлять управление по целям, выраженным в достижении определенных показателей, а не по выполняемым функциям, во - вторых, представлять информацию по центрам ответственности вместо традиционной информационной плоскости в разрезе гостиничных услуг. Это дает возможность определить вклад каждого подразделения в конечный результат, принять взвешенные управленческие решения и в большей степени повысить эффективность деятельности

гостиничных предприятий, выраженной способности достигать поставленных оперативных целей в современных условиях хозяйствования [4, с. 66].

Таким образом, применение сбалансированной системы показателей является необходимостью сегодняшней действительности в условиях мирового экономического кризиса. Ее применение позволит не только постоянно анализировать происходящие изменения предприятия, но и скорректировать и улучшить эффективность управления его деятельности.

#### **Список использованных источников**

1. Собянина С.В. Совершенствование управления предприятиями сервиса и проблемы подготовки управленческих кадров. Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределённости . Сборник статей Международной научно - практической конференции (28 февраля 2015г. , Уфа, РФ) - Уфа, Аэтерна, 2015г.

2. Лукиянчук И.Н. Управление эффективностью деятельности предприятий туриндустрии на основе системы сбалансированных показателей (Статья): «Социальная политика и социология» Международный научно - практический журнал (ВАК) № 5 (46), - Т.2. – М., Издательство РГСУ, 2009 г.

3. Лукиянчук И.Н. Использование комплексного подхода к оценке эффективности деятельности предприятий туриндустрии (Статья): «Социальная политика и социология» Международный научно - практический журнал (ВАК) № 5 (46), - Т.2. – М., Издательство РГСУ, 2009 г.

4. Кlicheва Е.В. Организация центров финансовой ответственности как инструмент повышения эффективности деятельности гостиничных предприятий (Статья): Микроэкономика, 2008. – № 6.

© И.Н.Лукиянчук , Т.А. Кобзаренко 2015

**УДК 336**

**И. Н.Лукиянчук**

Кандидат технических наук,

доцент кафедры технологии и организации предприятий питания

lukin06@mail.ru, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

**Т. А.Кобзаренко**

Ст. преподаватель кафедры технологии и организации предприятий питания

t.kobzarenko@mail.ru, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

При активной инвестиционной политике одним из способов обеспечения лидерства и самым эффективным способом конкурентоспособности предприятия общественного питания является инновационная деятельность.

Инновация - нововведение в области техники, технологии, организации труда или управления, основанное на использовании достижений науки и передового опыта,

обеспечивающее качественное повышение эффективности производственной системы или качества продукции.

Специфика ресторанный бизнеса, как отрасли сферы услуг, предполагает под инновациями не только улучшение жизни людей в удовлетворении потребностей в качественной, красивой и вкусно приготовленной пище, но и грамотно выстроенные взаимоотношения с клиентами, грамотной маркетинговой политике, стратегии, а также учёт необходимой коммерциализации инновационных разработок, получение патентов, регистрации фирменных знаков.

Внедрение инновационных технологий в ресторанный бизнес позволяет снизить энергетические, трудовые, сырьевые ресурсы, рационально использовать площади производственных помещений, часы максимальной и минимальной загрузки рабочего времени. В своём стремлении совершенствоваться в условиях нынешнего рынка услуг питания современные предприятия ресторанный бизнеса всё больше и больше повышают свой профессионализм и культуру обслуживания, что в свою очередь приводит к значительной прибыли заведения, возрастает его популярность и увеличивается количество клиентов.

В отличие от других секторов экономики страны инновационная деятельность ресторанный бизнеса имеет свою отличительную специфику. Общественное питание является отраслью экономики, в которой организация процесса обслуживания объединена с системой производства широкого ассортимента продукции с коротким сроком хранения и реализации. Предприятия общественного питания призваны оказывать разнообразные услуги по типам, классам, по организации потребления и обслуживания, назначению, функциональному содержанию, степени охвата рынка, степени участия потребителя в процессе обслуживания.

Инновации в ресторанном бизнесе, являясь принципиально новыми способами удовлетворения общественных потребностей, имеют две формы: предметные инновации (продукты) и технологические инновации (процессы). Предметные инновации предполагают создания новых или модификацию выпускаемых ранее продуктов. Как правило, они направлены на рост числа потребителей или на увеличение доли рынка. Новая продукция должна характеризоваться более высоким технологическим уровнем, более высокими потребительскими качествами по сравнению с предыдущей.

Технологически новый продукт – это продукт, качественные и технологические характеристики или функциональное назначение которого являются принципиально новыми или существенно отличаются от имеющихся аналогов. В основе такого продукта могут быть использованы инновационные технологии, либо сочетания имеющихся технологий. Технология продукции общественного питания базируется на химии, физике и других фундаментальных науках. С учетом большого разнообразия вкусов потребителей технология предприятий общественного питания должна быть универсальной. Такой тип инноваций наиболее распространен и особенно важен для обеспечения конкурентоспособности предприятия ресторанный бизнеса.

В отношении качества продукции общественного питания применение инновационных технологий позволяет повысить пищевую ценность, микробиологическую безопасность, добиться стабильности высокого качества производимой продукции, увеличить сроки хранения кулинарной продукции в сравнении с традиционной технологией приготовления.

Наиболее распространены в общественном питании технологические инновации. Технологически усовершенствованный продукт - это продукт с улучшенными качественными характеристиками, более экономически эффективный благодаря использованию новых компонентов или новых видов сырья.

Процесс создания новой продукции, имеющей высокие технологические и потребительские характеристики, является сложным и связан со всеми сферами деятельности предприятия. Он требует больших затрат времени, ресурсов и привлечения большого числа исполнителей.

Инновационные технологии, применяемые в ресторанном бизнесе, включают общие технологические стадии: гидромеханическая и механическая кулинарная обработка; приготовление полуфабрикатов; тепловая обработка полуфабрикатов; упаковка блюд; интенсивная средне или низкотемпературная обработка; маркировка; холодильное хранение; транспортировка к месту реализации; регенерация; подача.

Осуществление всех стадий технологического процесса приготовления блюд с применением инновационных технологий возможно при наличии новейших видов оборудования, таких как кухонный центр Rational (VarioCookingCenter), пароконвектомат, вакуумный упаковщик, аппарат шокового охлаждения / заморозки.

Пароконвектомат объединяет в своей конструкции традиционную пароварку и конвекционный жарочный шкаф, выполняет функции жарочного шкафа, сковороды, гриля. Наличие, кроме тепловыделяющих элементов, парогенератора с форсунками, подающими пар под давлением в рабочую камеру, и вентилятора позволяет реализовать широкий спектр режимов обработки пищевых продуктов: во влажном паре, сухом жаре, перегретым паром, регулируемым паром, регенерацию. Система позволяет задавать температуру с точностью до долей градуса, влажность – с точностью до 2 % , контролировать температуру внутри продукта, обеспечивать сложные технологические режимы с изменяющимися во времени параметрами.

VarioCookingCenter заменяет опрокидывающуюся сковороду, плиту, котёл и фритюрницу и всегда гарантирует наивысшее качество блюд. Преимущества аппарата обусловлены максимально равномерным распределением температуры, регулировкой тепла с точностью до градуса, быстрым нагревом и охлаждением, а также значительными резервами мощности. Скорость приготовления в три раза выше, экономия продуктов составляет 10 % , требуется на 30 % меньше места, на 70 % меньше воды, на 40 % меньше энергии, и при этом экономия времени. Для приготовления по технологии «Sous Vide» разработан специальный термозонд.

Шкаф шоковой заморозки с электронным программируемым управлением, датчиком - термощупом, встроенным агрегатом, позволяет, как интенсивно охлаждать продукт с +90°С до +3°С, так и интенсивно замораживать до - 18°С. Система охлаждения и заморозки препятствует росту бактерий без потери влажности продукта, оставляя органолептические свойства продукта без изменений.

Среди новинок технологий индустрии питания можно видеть такую технологию, как CapKold (промышленный COOK & CHILL – «Приготовить и охладить»). Эта технология наиболее подходит к специфике нашей кухни. Она характеризуется высокой экономической эффективностью; снижением издержек по сравнению с традиционным приготовлением пищи на 50 % ; обеспечением стабильности качества готовой продукции; сокращением количества персонала; обеспечением повышенных санитарно - гигиенических условий производства; бесконтактным методом производства продукции и др.

Однако имеется и отрицательная сторона - высокий уровень начальных инвестиций, так как оборудование этой технологии относится к промышленному классу оборудования. [1, с.73 - 74]. Такой перечень единиц оборудования в сочетании с применением инновационных технологий предназначен для организации производственного процесса любого предприятия в сфере ресторанного бизнеса. Применение инновационных

технологий эффективно для предприятий любой мощности, специализации, организации производства и обслуживания, так как направлено, прежде всего, на снижение затрат производства.

Применение инноваций позволяет создавать конкурентоспособную продукцию, которая обладает особой ценностью для потребителей и приносящую прибыль производителю. Однако такой продукт будет интересен потребителю до тех пор, пока на рынке не появится его аналоги, после чего он теряет свою ценность.

Для реализации инновационной политики в области общественного питания важным элементом научных исследований выступает анализ маркетинговых опросов изучения мнения потребителей, благодаря которым можно говорить об инвестициях в инновации в данную сферу. Поэтому особое значение в ресторанном бизнесе имеют маркетинговые инновации, способствующие продвижению продукции. Это новые методы продаж и формирования новых ценовых стратегий. Такие маркетинговые инновации направлены на более полные удовлетворения нужд потребителей, открытия новых рынков сбыта. Таким образом, инновационные технологии определяют конкурентоспособность предприятия. Они направлены на рост эффективности производства, повышения качества продукции и обслуживания потребителей, рост объемов продаж [2, с.432].

Инновация, как основа стратегии развития предприятия, включает не только технические или технологические разработки, но и поиск, и использование новых форм бизнеса, новых финансовых инструментов.

#### **Используемая литература:**

1. Васильева И.В. Применение инновационных и экологически чистых технологий для производства продуктов питания детей дошкольного и школьного возраста // Международный научно - исследовательский журнал - 2013. - №11(18) – Часть 1. - с.72 - 75.

2. Лукиянчук И.Н. Управление эффективностью деятельности предприятий туристической индустрии на основе системы сбалансированных показателей // «Социальная политика и социология» Международный научно - практический журнал (ВАК) № 5 (46), - Т.2. – М., Издательство РГСУ, 2009 г. – 432 с.

© И.Н.Лукиянчук, Т.А. Кобзаренко 2015

**УДК 338**

**В.И. Кеба**, доцент кафедры экономики и маркетинга  
МГТУ им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск, Российская Федерация  
**Д. И. Майорова**, Студент 1 курса, группы 38.03.01  
МГТУ им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск, Российская Федерация

#### **ИССЛЕДОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНОЙ СВЯЗИ ЭЛЕКТРОННОГО СЕТЕВОГО РЕСУРСА С ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ ИНТЕРНЕТ - ИНФОРМАЦИИ**

Методы маркетинговых исследований региональных рынков информации описаны авторами Лимаревым П.В. и Лимаревой Ю.А. в работах [2], [6]. Сравнительный анализ рекламных возможностей сети Интернет и печатных средств массовой информации проведен в работе [7].

Проведем исследование возможности интерактивной связи электронного сетевого ресурса с пользователем интернет - информации по нескольким параметрам.

*Содержание.* Сколь бы ни были талантливы и работоспособны журналисты интернет - издания, несколько человек по определению не смогут отследить все интересные новости, все события, требующие анализа и т. д. Информация, приходящая от читателей, даст направление для определения востребованного материала.

*Эффективность рекламных обращений.* Конечно, вряд ли стоит ожидать от читателя сообщений, что он воспользовался рекламной информацией. Но, разместив рекламное обращение «продам оргтехнику» в статье, посвящённой истории фирмы «Ксерокс», и получив отклики на эту статью, мы сможем сделать вывод, что потенциальный потребитель продукта рекламное обращение заметил. Конечно, эффективность рекламных обращений через печатное издание можно отслеживать куда более точными методами, но каждый из них требует как приличных финансовых затрат, так и времени, так что интерактива для оценки эффективности рекламы в первом приближении без денежных и временных затрат вполне достаточна.

*Анализ конкурентоспособности.* Среди печатных СМИ конкуренция очень высока. По отзывам читателей издание может сделать выводы о собственной конкурентоспособности, опять - таки не затрачивая дополнительные финансы и время, достаточно сравнения счетчика посетителей с тиражом и содержания откликов.

Основное значение для издания имеет не стоимость экземпляра, а количество экземпляров, доходящих до потребителя, то есть популярность издания. Через обратную связь издание может получать данные для анализа собственной популярности.

Интерактивное общение в Интернете определяется существующими на сегодняшний день формами беседы: как правило, это возможность добавлять комментарий к статье, реже форум (в сети FidoNet – эхо - конференция), и гораздо реже – чат. Электронная почта для интерактивного общения практически не используется, поскольку адресант не может быть уверенным, получено ли его послание адресатом, ответит ли на него адресат и когда это будет.

*Комментарии.* Они не просто позволяют проконтролировать адресантом получение обращения, но и могут служить основой дискуссии, иногда более интересной и жаркой, нежели комментируемая статья.

*Форум.* Этот вид интерактивной связи используется изданиями реже, поскольку аудитория форума обычно редко меняется. Выяснить актуальность материала в издании еще можно, но делать какие - либо выводы о конкурентоспособности или о ценовой политике весьма затруднительно.

*Чат.* В том значении (от англ. to chat – болтать), которое в настоящее время придаётся этому термину интернет - пользователями, издания эту форму общения не используют. Речь идет о возможности общаться с какой - либо фигурой «онлайн», например, с интервьюируемым гостем редакции или с каким - либо сотрудником редакции сразу для многих пользователей. По ряду причин такая форма интерактивного общения не может быть частой, хотя при соответствующей необходимости журналисты или сотрудники соответствующей компетенции могут установить дежурство «онлайн» для общения с читателями, а при достаточной популярности издания примерно такое «дежурство» хотя бы раз в неделю могут нести значимые для читателей лица.

*Интернет - пейджер.* Это весьма популярное средство общения «издание – читатель», но оно обладает серьёзным изъяном, не позволяющим ему занять место всех остальных интерактивных методов общения. Интернет - пейджеры прекрасно служат для общения «онлайн» между изданием и читателями, но эта информация закрыта для интернет - сообщества.

*Электронная почта.* Это средство по своей сути мало чем отличается от обычной бумажной, но среди адресантов e - мейла, как правило, нет тех людей, которые пишут бумажные письма. Поэтому электронная почта используется изданиями в основном для деловой переписки в тех случаях, когда нет необходимости в оригинальных документах.

Слабой стороной экономической деятельности электронного сетевого ресурса является неудовлетворительная работа отдела продаж. Причиной этого является отсутствие разделения сотрудников, занятых реализацией рекламных возможностей как газеты, так и сайта. Поскольку личные доходы менеджеров по рекламе существенно выше при реализации рекламных возможностей газеты, реализация рекламных возможностей сайта ведётся по остаточному принципу. Такое положение не может быть удовлетворительным.

Чтобы исправить существующее положение с реализацией рекламных возможностей сайта, необходимы следующие мероприятия:

1. Повышение стимула сотрудников отдела продаж при реализации рекламных возможностей электронного сетевого ресурса. В настоящее время оплата труда менеджеров по рекламе состоит из двух составляющих: окладная часть, представляющая собой минимальный размер оплаты труда (по состоянию на сентябрь 2012 года – 4611 рублей) и гонорарная часть, составляющая 10 % от привлечённой и оплаченной рекламы. Эта (гонорарная) часть оплаты труда менеджеров и представляет собой основную часть их дохода, который достигает 25 000 – 30 000 рублей в месяц. Из этой суммы лишь небольшая часть (15 - 20 % , то есть 3000 – 5000 руб.) приходится на доход, полученный от реализации рекламных возможностей ресурса. Увеличение этой части доходов менеджеров достижимо тремя методами:

- 1) увеличение объёма продаж;
- 2) увеличение стоимости размещения рекламы;
- 3) увеличение процентной ставки гонорара.

Поскольку на период реализации мероприятий по увеличению популярности ресурса нецелесообразно повышать расценки на рекламу, второй метод следует исключить. Увеличение объёма продаж не может произойти само по себе – без дополнительных мер. Одной из дополнительных мер может стать повышение гонорарной процентной ставки до 15 % , что не только позволит увеличить личный доход менеджеров, но и послужит для них дополнительным стимулом при реализации рекламных возможностей ресурса. Однако этот метод на первом этапе приведёт к снижению доходов хозяйствующего субъекта.

2. Привлечение менеджера, управляющего только оборотом рекламы на ресурсе. Поскольку отдел продаж в настоящее время не выделяет обеспечение рекламой ресурса в отдельное направление, рекламное наполнение сайта формируется по остаточному принципу. Для организации самостоятельного рекламного направления требуется сотрудник, который будет регулировать этот процесс.

Таким образом, на основе проведенного исследования возможности интерактивной связи электронного сетевого ресурса с пользователем интернет - информации были предложены меры продвижения электронного сетевого ресурса, которые с большой долей вероятности должны повысить известность компании, увеличить прибыль, а также могут быть апробированы и использованы любой организацией, поставляющей интернет - услуги на рынке информационных технологий.

#### **Список литературы:**

1. Кеба В.И., Лебедева Н.В. Маркетинговые нематериальные активы как составной элемент экономического потенциала предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 1. С. 62 - 67.

2. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Исследование интернет - ресурсов г. Магнитогорска на региональном рынке информации // Маркетинг в России и за рубежом. - 2014. - № 1. с. 97 - 108.
3. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А., Завойская И.В. Институциональные аспекты определения показателей экономической эффективности // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 34. С. 161 - 167.
4. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Применение методики управления экономической эффективностью деятельности организации на основе построения панелей индикаторов // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 33. с. 40 - 45.
5. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Управление оборотом информации в условиях институциональных ограничений в экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 2. С. 71 - 76.
6. Лимарева Ю.А., Лимарев П.В. Интернет - версия печатного издания как площадка для диалога с аудиторией // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 3. С. 96 - 98.
7. Лимарев П.В. Сравнительный анализ рекламных возможностей сети интернет и печатных средств массовой информации // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 6. с. 119 - 124.
8. Лимарев П.В. Использование некоторых институциональных коэффициентов при определении стоимости информационного продукта // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 5. С. 62 – 68.
9. Чеснокова М.С. монография / М. С. Чеснокова, В. И. Кеба Интеграция компаний как способ повышения корпоративной стоимости / м - во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО "Магнитогорский гос. технический ун - т им. Г. И. Носова". Магнитогорск, 2012.

© Кеба В.И., Майорова Д.И.

**УДК 330**

**О.Ю.Макарова**

Магистрант

Институт экономика, управления и права

Иркутский национальный исследовательский технический университет

г. Иркутск, Российская Федерация

E - mail: olesya\_vilkova@mail.ru

**Н.Г.Уразова**

канд. экон. наук, доцент

Институт экономика, управления и права

Иркутский национальный исследовательский технический университет

г. Иркутск, Российская Федерация

E - mail: urazova\_nina@mail.ru

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЕГИОНА**

При проведении анализа инвестиционной привлекательности региона, важнейшим является изучение инвестиционного климата анализируемого объекта.



Инвестиционный климат (Investment climate) – система правовых и экономических условий осуществления инвестиционной деятельности в стране, существенно влияющих на уровень доходности и риски инвестиционных операций, а, следовательно, и на желание отечественных и иностранных инвесторов вкладывать свои деньги в развитие экономики данной страны [1].

Иркутская область обладает значительным экономическим и инвестиционным потенциалом. По богатству и разнообразию ресурсного потенциала Иркутская область лидирует среди субъектов Российской Федерации. На ее территории сосредоточено 11 % общероссийских запасов древесины. Разведаны крупные залежи золота, редких металлов, легкообогатимых железных руд, слюды, магнезита, талька, калийной и каменной соли, поделочных камней. Это один из немногих регионов России, где имеются все виды собственных топливно - энергетических ресурсов – более 7 % общероссийских запасов угля, столько же нефти и горючего газа, 10 % гидроэнергоресурсов.

В Иркутской области действуют крупнейшие в стране промышленные комплексы: топливно - энергетический, горнодобывающий, лесопромышленный, нефтехимический. Мощное развитие получили машиностроение и цветная металлургия.

В пределах области находится озеро Байкал – крупнейшее пресноводное озеро планеты. В нем сосредоточено 80 % российских и 20 % мировых запасов поверхностных пресных вод. В Прибайкалье имеются уникальные условия для развития туризма и отдыха.

По результатам рейтинга инвестиционной привлекательности регионов рейтингового агентства «Эксперт» [4] Иркутская область отнесена к регионам - «точкам роста», имеющим развитый инвестиционный потенциал и значительные ресурсы развития. Рейтинг Иркутской области находится на уровне 2В «средний потенциал - умеренный риск». Среди составляющих инвестиционного потенциала наиболее высокий рейтинг имеют ресурсно - сырьевой потенциал, а также трудовой, производственный, потребительский и финансовый потенциалы области. Кредитоспособность региональных властей области подтверждает рейтинг международного рейтингового агентства Standard&Poors - «В+» прогноз «Стабильный» [3].

РА «Эксперт» учло не все показатели. Для более полного анализа обратимся к национальному рейтингу состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, который оценивает усилия региональных властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса и выявляет лучшие практики, а его результаты стимулируют конкуренцию в борьбе за инвестиции на региональном уровне [2].

Данный рейтинг существует с 2014 года, тогда был проведен пилотный анализ инвестиционного климата 21 региона Российской Федерации из разных Федеральных Округов.

В 2015 году Иркутская область впервые попала в данный рейтинг, заняв в таблице инвестиционного климата одно из последних мест.

Методология включает в себя три ключевых элемента: систему показателей, принципы сбора и обработки данных, методику расчета результатов. При разработке методологии учтен опыт существующих отечественных и международных рейтингов и иных механизмов оценки инвестиционного климата.

Рейтинг состоит из 50 показателей, которые группируются в 18 факторов, которые в свою очередь группируются в 4 направления [6].

Направления и их характеристика представлены в таблице 1.

Таблица 1.

<b>А. Регуляторная среда</b>
Качество предоставления государственных услуг – показатели эффективности оказания различных государственных услуг для бизнеса: время прохождения, количество процедур и удовлетворенность предпринимателей типовыми административными процедурами (например, регистрация юридических лиц, выдача разрешений на строительство, выдача лицензий, регистрация прав собственности на недвижимость, подключение к электросетям, подключение к газопроводу).
<b>Б. Институты для бизнеса</b>
Эффективность институтов для бизнеса - наличие и качество институтов защиты и улучшения инвестиционной среды. Показатели работы и динамики развития институтов и механизмов для бизнеса (например, наличие и качество законодательства, защищающего права инвесторов, механизмы поддержки инвестиционной деятельности)
<b>В. Инфраструктура и ресурсы</b>
Наличие и качество инфраструктуры – показатели работы и уровня развития инфраструктуры, а также доступности ресурсов для ведения бизнеса и инвестиционной деятельности (например, наличие физической инфраструктуры и ресурсов – таких, как автомобильные дороги, телекоммуникационная инфраструктура; наличие объектов инвестиционной инфраструктуры (технопарков, промышленных парков и инкубаторов); наличие, квалификация и достаточность необходимых трудовых ресурсов.
<b>Г. Поддержка малого предпринимательства.</b>
Уровень развития малого предпринимательства (например, количество субъектов малого предпринимательства в расчете на 1 тысячу человек населения региона) и эффективность различных видов поддержки малого предпринимательства (например, оценка процедур получения государственного и муниципального заказа для субъектов малого и среднего предпринимательства, оценка необходимой для ведения бизнеса недвижимости, оценка доступности кредитных ресурсов и т.д.).

Получение информации по ряду показателей осуществляется путем проведения опросов предпринимателей и экспертов.

Вне рамок рейтинга проводится сбор данных по дополнительным показателям в целях анализа их применимости для Рейтингов будущих периодов, а также для выявления лучших практик в регионах по показателям, не включенным в рейтинг.

По итоговому рейтингу Иркутская область отнесена к V группе, для которой характерны самые низкие показатели всех направлений. Также к этой группе отнесены такие регионы СФО как Забайкальский край, Республика Алтай и Республика Тыва.

Согласно рейтингу, для Иркутской области, только показатель группы А (регуляторная среда) имеет значение С, а остальные показатели (Б, В, Г) имеют самое низкое значение G.

Несмотря на вышеизложенное, инвестиционный климат области достаточно стабилен в сложившихся экономических условиях. В 2013 - 2014 годах Иркутская область вошла в двадцатку наиболее инвестиционно привлекательных регионов России в рейтинге «Эксперт РА» [5, с.56]. В июне 2014 года аналитики международного рейтингового агентства Standard & Poor's подтвердили кредитный рейтинг Иркутской области на уровне ВВ+.

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

1. Экономико - математический словарь: Словарь современной экономической науки. — М.: Дело. Л. И. Лопатников. 2003.
2. Иркутская область. Инвестиционный паспорт 2014 - 2015. Министерство экономического развития Иркутской области, Иркутск, 2013 год.
3. Ведомственная целевая программа «Повышение инвестиционной привлекательности Иркутской области» на 2014 - 2016 годы, Министерство экономики Иркутской области, Иркутск, 2013 год.
4. РА «Эксперт», <http://raexpert.ru/database/regions/irkutsk/>.
5. Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's, <http://www.standardandpoors.com/>.
6. [www.asi.ru](http://www.asi.ru)

© О.Ю. Макарова, Н.Г. Уразова, 2015

**УДК33**

**В. А.Федоров**

Студент 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

E - mail.: fedorov - vladislav.fva@yandex.ru

**Е. Н.Маковеева**

Студентка 2 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

E - mail: makoveevaen@icloud.com

**Н. С.Иванов**

Студент 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

## **РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ РОССИИ В XX ВЕКЕ**

После начала Первой мировой войны большая часть промышленной деятельности была милитаризована. Развитие рыночной конъюнктуры в направлении капитализма было сначала остановлено, а потом и вовсе прекращено в связи со свержением самодержавия.

Николай II отрекся от престола 15 марта 1917 года, а 25 октября произошла Великая Октябрьская социалистическая революция. Во главе государства встали большевики с Лениным, политика которых была направлена против развития капиталистических отношений. С этого момента внутренняя рыночная конъюнктура подверглась длительному забвению, так как был полностью разрушен свободный экономический рынок. Экономика бывшей Российской империи была полностью разрушена, промышленные предприятия и фабрики национализированы, земля стала принадлежать государству, которое создавало коллективные хозяйства для работы на ней. После позорного выхода РСФСР из Первой мировой войны в ней началась новая, Гражданская война, которая отложила восстановительные процессы еще на несколько лет, одновременно полностью дестабилизировав рухнувшую экономику.

В 1921 году для быстрого восстановления экономики была объявлена Новая экономическая политика (НЭП), которая ненадолго возродила капиталистические отношения. В. Ленин понимал их необходимость, хотя они явно противоречили идеям первого в мире социалистического государства. НЭП позволил быстро восстановить экономику после Первой мировой и Гражданской войны. Экономические показатели к концу НЭПа были восстановлены до значений 1913 года, которые были достигнуты благодаря демилитаризации. В промышленности для производства и сбыта продукции были созданы синдикаты, велась активная частная торговля. НЭП фактически остановлен в 1928 году, а формально в 1931 году с полным запретом любых торговых отношений. Началась эпоха индустриализации и «пятилеток» в 1930 - е годы. Произошел огромный рост показателей мощностей и объемов тяжелой промышленности, к примеру количество добычи чугуна возросло на 439 % в 1937 году по отношению к 1928 году, а производство автомобилей на 25000 % . В конечном итоге удельный вес промышленности в ВВП к 1933 году достиг 70,4 % , а сельского хозяйства 29, 6 % . К 1940 году было построено более 9 тыс. новых заводов и фабрик. По объему промышленной продукции СССР вышел на второе место после США. Ускоренное развитие остановила Великая Отечественная война (1941 - 1945), в ходе которой экономика пережила вторую милитаризацию за 30 лет.

После войны началась четвертая «пятилетка», в ходе которой была проведена денежная реформа и восстановлены основные показатели до уровня довоенного 1940 года, а некоторые даже превосходили, например объем машиностроения увеличился в 2,3 раза. После Сталина, умершего в 1953 году, Н. С. Хрущев (1953 - 1964) продолжил широкое развитие добывающей и тяжелой промышленности, производство потребительских товаров вышло на новый уровень. Также было начато строительство блочных домов, «хрущевок» и освоение целинных земель. При Хрущеве был увеличен национальный доход на 53 % , производственные фонды выросли на 91 % , продукция промышленности на 84 % , сельское хозяйство на 15 % . Реальные доходы населения выросли на треть.

После Н. С. Хрущева следующим генеральным секретарем стал Л. И. Брежнев (1966 - 1982), эпоху которого принято называть «застоем». Были остановлены экономические процессы, начавшиеся при Хрущеве, а некоторое увеличение производство носило лишь экстенсивный характер. Были потеряны темпы роста в добыче полезных ископаемых, развивалась лишь тяжелая промышленность. Объем чугуна и стали вырос в 1,5 раза. Производство сельскохозяйственной техники почти остановилось на тех же мощностях, что и при Хрущеве. К 1980 году экономика СССР имела огромные объемы, но систематические и структурные ошибки при развитии, которое в конечном итоге угасало, привели новое руководство во главе с М. С. Горбачевым, в последствии ставший первым президентом СССР, к поиску решения проблемы. Им был объявлен новый экономический

курс, возродивший рыночные отношения и частную собственность, возможность заниматься торговлей и открывать свой собственный бизнес. С этого момента началась история современной российской конъюнктуры. В 1991 году распался СССР, что являлось важнейшим этапом периода перестройки. Началась повсеместная приватизация государственных предприятий, что привело к созданию круга лиц, обладающих крупными предприятиями по добыче, переработке полезных ресурсов. Экономика СССР с потерями была перестроена с командно - административной системы на рыночную. Основные показатели упали и только сейчас они начинают достигать прежних масштабов.

Таким образом, становление в России рыночных отношений – это сложный длительный процесс, протекавший много сотен лет. На ранних этапах, когда имели место отдельные продажи, натуральное хозяйство, отсутствовала официальная единая денежная единица и т.д. нельзя говорить о конъюнктуре рынка в нашем современном её понимании, была конъюнктура конкретной сделки, конкретного места, однако с развитием рыночных отношений конъюнктура рынка стала набирать всё большую роль в деятельности экономических субъектов. Происходила смена политических режимов, ускоренно проходил научно - технический прогресс, появлялись новые товары и рынки, совершенствовались правовое регулирование, изменялись международные отношения и вес страны на международной арене – все эти факторы непосредственным опытом влияли на конъюнктуру российского рынка, формировали её. Кроме того существенное влияние в историческом масштабе на конъюнктуру оказывают длительные экономический циклы с их чередующимися фазами. Всё это даёт нам основания называть рыночную конъюнктуру не только экономической категорией, а также и исторической.

Необходимо отметить, что огромное влияние на рыночную конъюнктуру имеет правовое регулирование экономики, рыночных отношений, т.к. совокупность нормативно - правовых и иных актов составляет по сути каркас для рыночных отношений, обуславливая то какими они будут.

#### **Список литературы:**

История России: учеб. / А. С. Орлов, В. А. Георгиев, Н. Г. Георгиева, Т. А. Сивохина. – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2008. - 528 с.

© В. А.Федоров, Е. Н.Маковеева, Н. С.Иванов, 2015

**УДК 65.012.4**

**Э.Ф. Минниязов**

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

### **ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА**

Произошедшие в современной России экономические проблемы вызывают во всем мире повышенный интерес к причинам и ожидаемым последствиям совершающихся изменений. Ход реформирования экономики России потребовал объективно отнестись к достижениям

современного системного анализа и поднял вопрос о необходимости освоения новых подходов к управлению.

Современный менеджмент характеризуется отказом от рационализма бывших школ, которые считали фирму закрытой системой с заданными и стабильными в течение долгого времени целями, функциональным построением организационной структуры, глубокой специализацией, централизацией управления классических принципов. Современный менеджмент на первый план выдвигает задачу обеспечения адаптивности и гибкости к изменениям в окружающей среде.

В результате этого произошла смена парадигмы менеджмента, то есть его исходной, основной концептуальной схемы, единого комплекса идей, положений, принципов, подходов, в соответствии с которыми осуществляется и строится управление.

Основа перехода к новым подходам состоит в следующем:

1) Фирма рассматривается как открытая система, главные предпосылки успеха которой лежат вне ее. В связи с этим, основной задачей менеджмента является адекватное реагирование на внешние события, разрешающее не только предупреждать вред, но и из складывающейся ситуации извлекать пользу. В то же время соответствующее внимание уделяется ресурсам и технологиям, в том числе человеческим;

2) На смену централизации управленческих процессов, когда все мелкие и крупные решения принимались высшим руководством (управление по вертикали), наступила более результативная децентрализация, предоставляющая большие права низовым уровням (управление по горизонтали);

3) Определенное централизацией командование руководства постепенно замещается максимально возможным равенством участников управленческого процесса;

4) Пробужденное тяжелыми условиями труда, бесправием негативное или безразличное отношение работников к своим обязанностям, отчужденность, пассивность сменяются интересом, приобщенностью к делам организации, старанием проявить себя;

5) Ориентация менеджеров на обеспечение бесперебойности осуществления хозяйственных и технологических процессов переменялась нацеленностью на достижение определенного результата, нужного потребителю;

6) Произошло принципиальное изменение характера внутренних взаимоотношений в организации. Эмоциональность, агрессивность, конкуренция, конфронтация понемногу заменяются поиском консенсуса, компромиссов, спокойным рационализмом, сотрудничеством;

7) Постепенно меняется подход к разработке и принятию управленческих решений. Ориентация на прошлый опыт и традиции, единовластие, поощрение конформизма, исполнительности, неприятие риска постепенно сменяются устремленностью в будущее, рационализмом, развитием творчества, в том числе и коллективного, допущением разумного риска;

8) Рассмотрение организационных и материальных факторов деятельности как основы успеха меняется отзывчивостью, в первую очередь к персоналу, который способен решать сложные научно - технические задачи;

9) Давний акцент только на количественные результаты понемногу дополняется устремлением обеспечить высокое качество во всех сферах деятельности организации.

Однако ранняя классическая модель менеджмента не отвергается полностью. Элементы командного управления применяются в экстремальных ситуациях, когда необходима оперативная координация и быстрая концентрация ресурсов.

Особенностями современного российского менеджмента являются значительный интеллектуальный потенциал управленцев, освоения высоких технологий и наличие

большого опыта государственного управления. Безусловно, современной российской теории управления нужно создать и применить на практике новую методологию управления предприятием с учетом собственно российской специфики бизнеса. Только таким образом можно в наши дни добиться выживания российской экономики в условиях работы в конкурентной среде. Именно этим можно пояснить актуальность избранной темы.

Вообще, принятие решений – это одна из основных частей выполнения любой управленческой функции. Избрание стратегии, вида управления, умение делегировать полномочия подчиненному и возможность поощрять работников – все это образцы решений, которые принимаются менеджерами организации.

Управленческое решение – это и содержание, и результат труда менеджера. Решение является ответом на зарождающуюся задачу или проблему, которые менеджер не может переложить на плечи других людей или просто игнорировать, а обязан решать. От принятых менеджером решений зависит результат - процветающая или терпящая неудачи компания.

Менеджер, принимая решение, выполняет сознательный выбор из существующих вариантов и несет ответственность за выбор решения и его результата. Чем значительнее уровень управления, тем выше ответственность за принятие организационных решений. На принимаемые менеджером решения всегда влияют такие факторы, как представленные на рис.1.

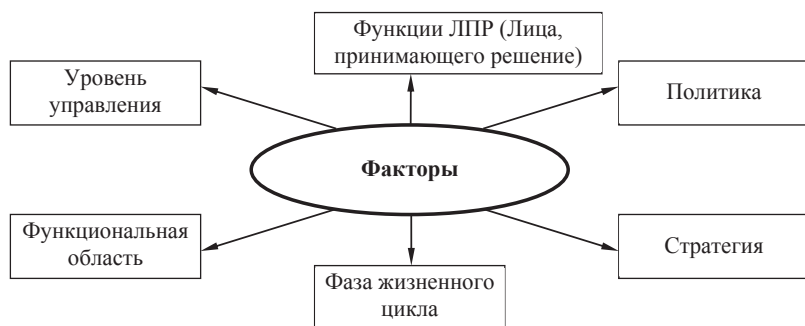


Рис. 1. Основные факторы, которые влияют на принятие решений [1].

Сами решения подразделяются на:

- организационные (ведущие к изменениям в работе подразделений организации или ее систем управления);
- запрограммированные (четко связанные с предыдущими операциями или решениями);
- нерациональные и рациональные (рациональное решение принимается после анализа и прогнозов);
- волевые, подкрепленные полномочиями и властью;
- волевые, не подкрепленные властью и полномочиями [1].

В процессе принятия решения, как правило, выделяют логический ряд отдельных этапов:

- 1 этап. Установить проблему, которую нужно решить;
- 2 этап. Определить причины и факты, которые привели к возникновению проблемы;
- 3 этап. Совершить поиск вариантов решений данной проблемы;
- 4 этап. Свести к минимуму количество вероятных альтернатив действий;
- 5 этап. Решить, нужно ли выбирать альтернативу;
- 6 этап. Выполнить решение [4].

Отличие российской системы управления заключается в том, что в России компанией управляет конкретный человек. В западном же мире компания управляется идеями, принципами и ценностями организации. В настоящее время деятельность российских организаций построена на лидере: именно он все знает и может добиться желаемых результатов при помощи авторитарного давления на коллектив.

Одним из современных направлений менеджмента является стейкхолдерский подход. Стейкхолдеры (заинтересованные стороны) – это лица, оказывающие влияние на политику организации, или заинтересованные в результатах ее деятельности. Разнообразие и зачастую взаимоисключающий характер целей стейкхолдеров обуславливает необходимость анализа и учета потребностей при принятии управленческих решений. Стейкхолдерский подход в управлении организацией является одним из общепризнанных методов разрешения конфликтов [5].

Принятие решений с учетом стейкхолдерского подхода позволяет повысить эффективность взаимодействия путем выстраивания долгосрочных и качественных взаимоотношений компании с ключевыми категориями заинтересованных сторон. Тем самым компания получает возможность эффективно функционировать в созданном и должным образом структурированном «пространстве интересов», обеспечивающем компании получение прибыли, стейкхолдерам удовлетворение потребностей.

#### **Список литературы:**

1. Смирнов Э.А. Управленческие решения: Учебник для вузов. / Э.А. Смирнов. – М.: РИОР, 2010. – 362 с.
2. Ильин Г.Л.: Социология и психология управления. - М.: Академия, 2010 - 192 с.
3. Ксенофонтова Х.З.: Социология управления. - М.: КНОРУС, 2010 – 288 с.
4. 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  
© Э.Ф. Минниязов, 2015

**УДК33**

**М.Н. Мысин** к.п.н., доцент,  
проректор по информатизации и инноватике,  
заведующий кафедрой информатики и информационных технологий  
«Самарская государственная академия культуры и искусств» (СГАКИ),  
Россия, Самара

**А.А. Бадальянц** магистр 2 курса  
Кафедры «Мировая экономика и экономическая теория»,  
Волгоградский Государственный Технический Университет (ВолГТУ),  
Россия, Волгоград

#### **РАНЖИРОВАНИЕ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА С УЧЕТОМ СТЕПЕНИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ В ПРОЕКТ ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА**

В процессе развития государственно - частного партнерства в инфраструктурных отраслях государство получает возможность сместить акценты своей деятельности с точечных проблем постройки и эксплуатации отдельных элементов на администрирование



и контроль. И большую важность в связи с этим приобретает тот факт, что обязательный предпринимательский риск перераспределяется в сторону частного партнера. В конечном итоге от реализации проекта ГЧП выигрывает общество как конечный потребитель более качественных услуг[1].

Моделью государственно - частного партнерства называется конкретный проект ГЧП, который может быть реализован в следующих видах (по В. Варнавскому[2]):

- государство предоставляет частному бизнесу на условиях платности или без нее земельные ресурсы, имущество или производственные мощности, которые само контролирует, как правило, это происходит на основании соглашения;
- частный партнер строит, предоставляет в аренду или ремонтирует существующий объект;
- государство передает частному партнеру обязанность по эффективному обслуживанию объекта ГЧП;
- частный партнер обязуется предоставить оговоренные в соглашении услуги, эксплуатируя государственные мощности в течение определенного промежутка времени (как правило, четко прописываются стандарты ценообразования и управления объектом);
- частный партнер передает государству построенный или отремонтированный объект на условиях платности или без нее по окончании действия договора ГЧП.

Л. Шарингер представляет следующую классификацию основных моделей государственно - частного партнерства (таблица 2).

Таблица 1 - Базовые модели  
государственно - частного партнерства[5]

	<b>Собственность</b>	<b>Управление</b>	<b>Финансирование</b>
Модель оператора	Частная / государственная	Частное	Частное
Модель кооперации	Частная / государственная	Частное / государственное	Частное / государственное
Модель концессии	Государственная	Частное / государственное	Частное / государственное
Модель договорная	Частная / государственная	Частное	Частное
Модель лизинга	Частная	Частное / государственное	Частное / государственное

Формой государственно - частного партнерства является правовое основание реализации определенной модели ГЧП. Надо отметить, что в жизнеспособных проектах ГЧП взаимодействие между государством и частным бизнесом носит долгосрочный характер, независимо от того, кто являлся инициатором того или иного проекта.

Таблица 2 - Виды и сравнительная характеристика договорных форм ГЧП  
(где «Ч» - частный сектор, «Г» - государственный)[3]

Договорная форма ГЧП	Продолжительность (годы)	Строительство	Финансирование	Эксплуатация и ремонт	Взаимодействие с потребителями	Собственность на активы	Тип платежей
D&B (проектирование и строительство)	-	Ч	Г	Г	Г	Г	Фиксированная цена
O&M (эксплуатация и управление)	5 - 10	Г	Г	Ч	Г	Г	Издержки+фиксированная прибыль
DB&O (проектирование, строительство и эксплуатация)	15 - 20	Ч	Г	Ч	Г	Г	Платежи в зависимости от интенсивности использования
DB&F (проектирование, строительство и финансирование)	15	Ч	Ч	Г	Г	Г	Аннуитентные платежи
BOT или DBFO (строительство, эксплуатация, передача)(без комм. рисков)	20 - 30	Ч	Ч/Г	Ч	Ч/Г	Ч	Платежи в зависимости от интенсивности использования
BOOT / BOO (строительство, владение эксплуатация / управление, передача)	20 - 30	Ч	Ч	Ч	Г	Ч/Г	Платежи в зависимости от интенсивности использования

							ния
Концессия специализированных сооружений	15 - 25	Ч / Г	Ч / Г	Ч	Ч	Ч / Г	Взимание платы с потребителя
Совместное предприятие	Без срока	Ч / Г	Ч / Г	Ч / Г	Ч / Г	Ч / Г	Взимание платы с потребителя
ВООТ с коммерческими рисками, приватизация	20 - 30	Ч	Ч	Ч	Ч	Ч	Взимание платы с потребителя
ВТО (Строительство, передача, эксплуатация)	20 - 30	Ч	Ч	Ч	Г	Г	Платежи в зависимости от интенсивности использования

На рисунке 1 показано ранжирование форм государственно - частного партнерства с учетом степени вовлеченности в проект частного партнера, а также по уровню рисков, поскольку важным моментом является вопрос перераспределения рисков между участниками, ведь государственно - частное партнерство относится к высоко рисковым проектам.

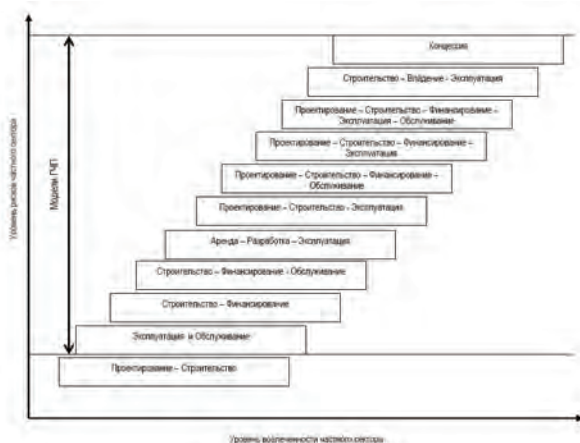


Рисунок 1 - Виды государственно - частного партнерства: распределение рисков и вовлеченность частного сектора[4]

Основными формами государственно - частного партнерства считают контракты, аренду, концессию, соглашения о разделе продукции и совместные предприятия[6].

Целесообразность внедрения ГЧП как практики реализации капиталоемких, трудоемких и сложных проектов обуславливается коренными трансформациями в экономической системе государства, преобладанием частной формы собственности, эффективная эксплуатация которой нуждается в партнерских отношениях государства, бизнеса и социума. Значительную роль играют также образовавшиеся в системе отношений «государство - бизнес - общество» разрывы, дисбаланс комплексных связей, поддерживающих согласование интересов и равновесие участников партнерства.

#### **Список литературы:**

1. Savas, E. Privatization and Public - Private Partnerships / E. Savas // . New York: Ghatam House Publishers. – 2007. – Vol.5. – P. 45
2. Варнавский, В. Отечественные записки.код доступа: <http://www.strana-oz.ru/?article=988&numid...>
3. Греф, Г. О. Проблемы и вопросы развития государственно - частного партнерства в России / Г. О. Греф // Закон. – 2008. – №2. – С. 3 - 5.
4. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно - частного партнерства. - Нью - Йорк; Женева : United Nations, 2008. – 114 с.
5. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора. // Мир перемен. – 2004. - №2. - С.13.
6. Шамхалов, Ф. И. Государство и экономика: Основы взаимодействия: учеб. пособие / Ф. И. Шамхалов. – М.: Экономика, 2007. – 381с.

© М.Н. Мысин, А.А. Бадалянци, 2015

**УДК 331**

**О.А. Назмеева**

студент 3 курса экономического отделения  
Казанский Федеральный Университет

**М.А. Енькова**

Казанский Федеральный Университет  
студент 3 курса экономического отделения  
Научный руководитель: С.В. Коваленко  
к.э.н., доцент кафедры «Экономика предприятий»  
Казанский Федеральный Университет  
Г. Набережные Челны, РТ, Российская Федерация

### **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ЭТИКА**

Предпринимательство – новый тип свободного экономического хозяйствования в различных сферах деятельности, опирающийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить, использовать идеи и воплощать эти идеи

в конкретные проекты. Предпринимательство – рисковое дело, но прежде чем предприниматель решится на создание собственного дела, производит расчеты, изучает конкурентов и предполагаемый рынок сбыта. Предпринимательство осуществляется субъектами рыночных отношений для удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах, работах, услугах и соответственно получения прибыли, для дальнейшего саморазвития своего дела. [1, с. 448]

Предпринимательская деятельность имеет правовые и этические критерии, нормы правила поведения, отступление от которых грозит негативными последствиями. Правовые нормы поведения для предпринимателей установлены в законах и нормативных актах, несоблюдение которых грозит серьезными мерами наказания, вплоть до лишения свободы, а также банкротством. Поэтому важным условием развития цивилизованного предпринимательства является не только принятие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, но и формирование правовой культуры. Предпринимательская этика основывается на общих этических нормах и правилах поведения, сложившихся на профессиональной этике в той или иной сфере деятельности, а также в стране и в мире.

С общеэтическими нормами поведения граждан предпринимательская этика связана с такими понятиями как совесть, честность, благородство, честолюбие, вежливость, авторитет, самолюбие, бесстыдство, лицемерие, злорадство, месть, грубость и коварство. Одни понятия связаны с положительными принципами и чертами поведения, а другие с отрицательными. Также на формирование предпринимательской этики оказывает влияние менталитет, т.е. формы общественного сознания и общественных отношений, направленных на утверждение важности гражданина как предпринимателя, проявление его лучших качеств. Предпринимательская этика ссылается на моральные принципы, которые относятся к нравам, характеру предпринимателей, потому неразрывно связана с их мотивами и побуждениями. Предпринимательская этика выражается в таких категориях как верность данному слову, как принятое на себя обязательство и как моральная ответственность за невыполнение обязанностей установленных правовыми нормами. [2, с.476]

В начале эпохи возрождения предпринимательства многие в России вспомнили о старом русском купечестве как о примере подражания. Закрепление сделки рукопожатием было надежнее письменных договоров, а популярность ценилась дороже не только денег, но и жизни. Благородство ставилось выше выгоды. В то время многие купцы были не грамотными и обмануть такого человека, ничего не стоило. Купчую (договор купли - продажи) оформить юридически было сложно, но все же честное купеческое слово было также значимым, как и в буржуазии. Торговую сделку в купечестве часто скрепляли не подписью и печатью, а крестным знаменем, суть внутренней морали. Несоблюдение добродетелей считалось безбожностью, а не возврат долга – бесчестие и грех. Купцы ценили признание и уважение. В конце XIX века в одной из газет, которая называлась «Биржевые ведомости» вышла под девизом «Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли». Государственный деятель писал, что в государственном обороте 50

миллионов купеческих денег, которые были отданы под честное купеческое слово. [3, с.9]

На сегодняшний день многие предприниматели утверждают что предпринимательство и этика понятия несовместимы. Они уверены, что целью предпринимательства является извлечение прибыли. Нацеленность на прибыль любой ценой, несмотря на свои обязательства, на моральные принципы действительно является неэтичным. Ставя перед собой цель получения прибыли не любой ценой, тогда цель абсолютно этична. Этичный путь в предпринимательстве более долгий, но зато он гарантирует долговременные взаимовыгодные отношения с клиентами, с партнерами, с сотрудниками, с государством. С помощью лжи и манипуляций мы совершим быструю продажу, но в этом случае покупатель не обратится повторно – это краткосрочный бизнес. Поведения участников предпринимательства базируются на убеждениях и верованиях, которые через некоторое время становятся реальностью.

Поэтому важно считать, что предпринимательство и этика совместимы, и что прибыльное дело может быть честным. Если же говорить о долгосрочном предпринимательстве, то действительно прибыльность напрямую зависит от честности его ведения. На сегодня многие предприниматели ассоциируют честность больше с уплатой налогов и выполнением обязательств перед партнерами. Для сохранения достигнутых позиций на рынке и для выхода на новые, нужно иметь положительную репутацию, уважение и не потерять доверие со стороны партнера, которые влияют на прибыль и являются основой для взаимоотношений и ведения собственного дела. Все же четность не подразумевает полную открытость, т.к. есть конфиденциальность и коммерческая тайна, разглашение которой недопустимо.

В настоящее время в крупных организациях, где большие обороты, постоянное развитие, выходы на новые рынки и жесткая конкуренция на глобальном уровне, принципы этики и морали чаще всего отходят на второй план. Чтобы оставаться на плаву необходимо прикладывать больше усилий и для этого некоторые предприниматели готовы пойти на нечестные методы ведения своей деятельности.

В России законы пока малоэффективны в борьбе с нечестным ведением деятельности. Иногда даже складывается ощущение, что в нашей стране невозможен честный бизнес. На самом деле честные предприниматели и компании существуют, ведь чем честнее компания, тем больше у нее нейтральных и верных клиентов, которые в свою очередь будут рекомендовать своим близким и друзьям, знакомым. Следовательно, чем больше клиентов – тем больше прибыли. Сегодня есть смысл восстановить в нашей исторической памяти своеобразный феномен – «честное купеческое слово». [4, с. 13]

#### **Список литературы:**

1. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: «Гуманистика», 2004.
2. Предпринимательство: Учебник. Лапуста М.Г. – М.: ИНФРА - М, 2010.
3. Видновские вести. Филатова Виктория – 2014. - №65. – 12 сентября.
4. Может ли прибыльный бизнес быть честным: Настол руководителю, 2011. – №13. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nastol.ru/Go/ViewArticle?id=3727>

© О.А. Назмеева, М.А. Енькова, 2015

## **ПРОБЛЕМЫ В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ЗАПАСАХ КОМПАНИИ ОАО «РЖД»**

В деятельности каждого предприятия важное место занимает проблема планирования и распределения запасов. Компания ОАО «РЖД» не является исключением. Создание запасов материально - технических ресурсов (далее – МТР) Холдинга является одним из важнейших видов управленческой деятельности, так как уровень эффективности данного процесса определяет бесперебойность работы всех структурных подразделений ОАО «РЖД», а значит и экономический результат в целом.

Для успешного осуществления своей хозяйственной деятельности Компания должна быть обеспечена следующими материальными ресурсами:

- топливо (нефтепродукты и уголь);
- запасные части для подвижного состава;
- прокат и другие изделия из черных металлов;
- строительные материалы и изделия (балласт, цемент, железобетонные шпалы, брусья и конструкции);
- электротехническая продукция, высокотехнологичное оборудование и приборы,
- продукция деревообработки (в основном деревянные шпалы и брусья) и т.д.

Система формирования потребностей запасов и их распределения между структурными подразделениями Холдинга отличается высокой степенью централизации. Управление и контроль за системы обеспечения МТР осуществляет филиал ОАО «РЖД» Росжелдорснаб (далее – РЖДС). Процесс формирования потребности включает четыре уровня:

На начальном (линейном) уровне в соответствии с годовым планом выполнения работ составляется заявка на поставку МТР в течение года с поквартальной и месячной разбивкой, при этом учитываются, нормы расходов, уровень страхового запаса, текущий уровень запаса на начальный период поставок.

На следующем уровне материально - техническими службами (МТС) филиалов происходит обобщения собранных заявок, их согласование, а так же передача в Росжелдорснаб и причастные департаменты.

Далее Росжелдорснаб, получив от филиалов заявки и согласовав их, составляет сводный план поставки МРТ в разрезе объемов и номенклатуры.

На завершающем этапе в соответствии с утвержденным бюджетом через Департамент I «Казначейство» ОАО «РЖД» осуществляется оплата закупок.

Такая модель управления запасами называется моделью с фиксированным интервалом времени между заказами (рисунк 1).



Рисунок 1 – Иллюстрация движения запаса при фиксированном интервале времени между заказами

Как известно из теории управления запасами, данная система не позволяет быстро преодолеть дефицит при растущей потребности, то есть отсутствует возможность оперативного реагирования в случаях в форс - мажорных ситуациях. Поэтому применение ее в абсолютном виде не приведет к эффективной работе всех подразделений, тем более в такой разветвлённой структуре, как ОАО «РЖД». Данная система не предоставляет линейным подразделениям самостоятельности при определении уровня своих потребностей. Она не способна объективно оценивать потребности того или иного объекта в реальном времени, так как сводный план составляется на год. Поэтому в условиях изменяющейся обстановки возможны ситуации дефицита или профицита отдельным номенклатурных единиц МТР, что в первом случае приводит к перебоям в работе подразделений, в другом – дополнительным издержкам на хранение МТР.

Еще одной проблемой планирования запасов в Компании является низкое качество сбора данных. На линейных предприятиях в основном отсутствуют работники службы МТС. Отчет об остатках материальных ресурсов и заявку составляют кладовщики, которые, во - первых, не обладают достаточными знаниями особенностях технологии и взаимозаменяемости деталей и узлов, а , во - вторых, зачастую используют только «ручную» технологию учета материальных ресурсов. Поэтому говорить о высокой точности составляемых на четвертом уровне заявок нельзя.

Компании необходимо пересмотреть систему планирования запасами. При формировании заказов следует использовать для каждого структурного подразделения свою интегративную модель управления. Для предприятий, где затраты на содержание запаса ниже издержек в результате дефицита (запас дизельного топлива в локомотивном депо) применима модель с установленной периодичностью пополнения запаса до постоянного уровня, которая предполагает осуществление заказов в установленные моменты времени и при снижении запаса до порогового уровня (рисунок 2). Для подразделений, где издержки содержания запаса превышают издержки в результате дефицита (обеспечение станционных работников фирменной одеждой), следует



использовать модель «минимум - максимум» (заказы производятся в те заданные моменты, когда запас оказался меньшим или равным установленному минимальному уровню запаса) (рисунок 3).

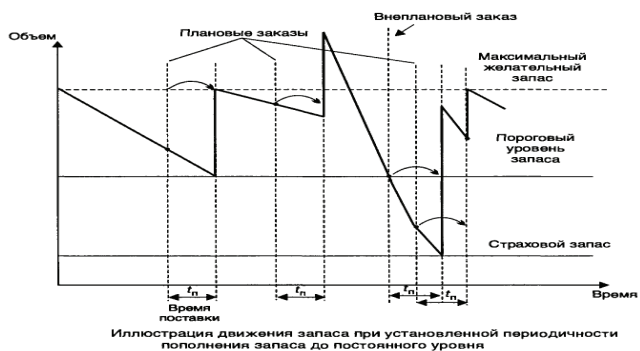


Рисунок 2 – Иллюстрация движения запаса при установленной периодичности пополнения запаса до постоянного уровня



Рисунок 3 - Иллюстрация движения запаса в модели «минимум - максимум»

Так же необходимо децентрализовать закупки отдельных видов номенклатурных единиц, предоставлять возможность структурным подразделениям самостоятельно закупать или получать с центрального склада определенный перечень номенклатурных позиций в пределах выделенных лимитов, без предварительных, перспективных заявок, ориентируясь на изменение ситуации, так как это позволяет сократить запасы материальных ресурсов и затраты на их приобретение и содержание.

В сфере управления и контроля планирования запасов необходимо усилить ответственность технических служб за качество и своевременность предоставления заявок на поставку МТР и соответствие выделяемым денежным средствам.

Перечисленные меры позволят сделать систему планирования МТР более гибкой, позволяющей получить объективную, достоверную информацию о реальной потребности предприятий ОАО «РЖД», сократить расходы на хранения избыточного количества МТР и

предотвратить издержки, вызванные их дефицитом. Грамотная политика Компании в сфере планирования ресурсов способствует эффективному перераспределению финансов, что благоприятно скажется на работе всей сети.

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

1. Функциональная стратегия «Стратегия эффективного обеспечения потребностей ОАО «РЖД» в материальных ресурсах и технических средствах» (Утверждена решением правления ОАО «РЖД» от 2 августа 2007 г. Протокол №29) Москва 2007 г.
2. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: Учебник. – М.: ИНФРА - М, 2008 – 430с.
3. Витченко М.Н. Особенности определения потребности и планирование уровня запасов материальных ресурсов на железнодорожном транспорте // Известия Петербургского университета путей сообщения - № 3 / 2005.

© А.В. Немова, 2015

**УДК 336.717**

**Д.К.Нерсесян**

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

### **ПРОБЛЕМАТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Актуальность выбранной темы заключается в том, что одним из наиболее перспективных средств современных безналичных расчетов являются платежные карты. Оплата по карте становится повсеместной нормой - одной из отличительных черт современной жизни. Ни для кого не секрет, что российский рынок платежных карт формировался в рамках «зарплатной модели», достаточно уникальной с точки зрения мирового опыта. Как следствие, он имеет ряд важных структурных особенностей.

Все карты, выпускаемые российскими банками с 1 июля 2015 года, должны быть оснащены микропроцессором (чипом). Эти изменения приняты в рамках положения Банка России о требованиях к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств (382 - П). (Ранее Банк России заявлял о переходе на выпуск исключительно чиповых карт с 1 января 2015 года.)

Платежи по карте осуществляются через процессинговый центр - это система, представляющая собой совокупность взаимосвязанных программных решений, организационных подразделений и персонала, которая позволяет обеспечить проведение расчетов по платежным картам.

Процессинг в России осуществляется в соответствии с международным законодательством, регулируется законами страны и внутриванковскими правилами. Процессинг карт без банковского контроля, сопровождается легализацией и отмыванием доходов, выводением средств в офшоры, обслуживанием клиентов высокого риска.

Банкам необходимо уделять большое внимание операционной деятельности по ограничению рисков, связанных с мошенничеством: повысить уровень службы безопасности, исключить нарушения целостности баз данных и систем информационной безопасности, дорабатывать программное обеспечение, внедрять новые технологии по управлению параметрами карты.

Предоставление карты клиенту должно сопровождаться полным раскрытием информации о правах и обязанностях клиента, связанных с использованием карты. Необходимо обеспечить держателя карты возможностью оперативно изменять параметры модели ее индивидуального использования:

- а) регион использования карты (чем регион меньше, тем меньше риск успешного использования поддельной карты);
- б) лимиты на сумму и количество операций выдачи наличных и покупки (на 1 день, 3 дня, неделю, месяц и т.д.);
- в) определение категорий торговых точек, где карта не будет использоваться;
- г) непрерывная доступность сервисов и услуг.

Для того, чтобы потребитель оградил себя от мошенников, необходимо соблюдать рекомендации банка по использованию платежных карт. В 2009 г. Центробанк РФ разработал памятку «О мерах безопасного использования банковских карт»[1], которые должны быть доведены до каждого клиента.

Однако в связи с данными нововведениями увеличились случаи мошенничества среди самих клиентов, когда после совершения операции они обращаются в банк с опротестованием. При выявлении клиента - мошенника, банк отказывает ему в возврате средств и заносит в свой черный список: доказать при этом вину клиента в судебном порядке по косвенным признакам сложно. При этом единая база таких клиентов отсутствует, поэтому мошенник может пойти в другую кредитную организацию.

Если рассматривать с налоговой точки зрения: убытки, возникшие в результате несанкционированного списания денежных средств с банковских карт (мошенничества по банковским картам) не являются доходом данного физического лица и не образует для него какую либо экономическую выгоду в свете статьи 41 Налогового Кодекса РФ.[1] Поэтому возмещенные банком суммы, несанкционированно списанные с карточных счетов клиентов в результате мошенничества по картам, не подлежат налогообложению. Если банк осуществляет компенсацию ущерба держателю карты, то он может учесть такие выплаты в составе внереализационных расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, в соответствии с пп. 13 п. 1 ст. 265 Налогового Кодекса РФ.[1] При этом документами, подтверждающими данные расходы (убытки) являются документы, свидетельствующие о факте причинения держателю карты ущерба и возникновении у

банка обязанности по его компенсации. Учень в составе внереализационных расходов банк сможет указанные выплаты в случае, если риски банка по обращению банковских карт на случаи незаконных (мошеннических) операций третьими лицами, застрахованы страховой компанией. В этом случае, банк, как выгодоприобретатель, при наступлении страхового случая, полученные от страховой компании страховые выплаты относит на доходы, в соответствии со ст. 250 Налогового Кодекса РФ, а произведенные физическому лицу выплаты (возмещение убытков) включает в состав внереализационных расходов (пп.13 п.1 ст.265 Налогового Кодекса РФ).[1]

Расследованием преступлений по мошенническим операциям занимается Управление К, которое входит в состав Министерства внутренних дел.

Основными направлениями деятельности данного подразделения являются:[2]

- борьба с преступлениями в сфере компьютерной информации;
- пресечение противоправных действий в информационно - телекоммуникационных сетях, включая сеть Интернет:
- борьба с незаконным оборотом радиоэлектронных и специальных технических средств.
- международное сотрудничество в области борьбы с преступлениями, совершаемыми с использованием информационных технологий.

Несмотря на то, что в России рынок банковских карт сравнительно молодой и находится в стадии оживления и развития, держатели карт уже смогли оценить их преимущество перед наличными денежными средствами.

Функция платежной карты заключается в свободном и круглосуточном доступе к банковскому счету, но достоинства платежных карт этим не ограничиваются. Банковские платежные карты – это надежность, простота, мобильность, удобство, экономия и контроль над денежными средствами.

Если рассматривать негативные стороны применения платежных карт, то обращают на себя внимание две проблемы: во - первых, некоторые неудобства для потребителей карт; во - вторых, риски, связанные с ведением банковского счета.

Отметим минусы банковских карт:

- 1) за удобство, которое дает применение карт, приходится платить (ежегодная сервисная плата за выпуск карты и обслуживание счета);
- 2) взимается процент от суммы снятых денежных средств в банкомате не своего банка;
- 3) банковские карты принимаются не во всех организациях торговли и сфер обслуживания;
- 4) не во всех населенных пунктах установлены банкоматы;
- 5) банки имеют суточные лимиты по обналичиванию средств, и для того, чтобы получить необходимую сумму сверхлимита, придется ходить к банкомату несколько дней подряд или обращаться в офис своего банка.

Назовем риски, связанные с использованием банковских карт:

- 1) в случае превышения суммы вклада застрахованной величины – 1400000 рублей, могут возникнуть прямые потери;
- 2) мошенничество.

Банковская карта, безусловно, безопасна, удобна и надежна, однако не следует игнорировать риски, необходимо их оценивать и управлять ими. Риск не может быть

сведен к нулю, поэтому для минимизации влияния рисков факторов использования банковских карт не только необходимо усилить работу государству и банкам, но также целесообразно передать часть функций управления рисками непосредственно держателям карт.

Государство (в том числе в лице ЦБ РФ) должно контролировать ведение банковской деятельности: оградить потребителей от недобросовестных банкиров, выработать правовую защиту от бурноразвивающихся банковских технологий, препятствовать бесконтрольному внедрению платежных карт со злоупотреблением договорами с клиентами.[3]

Таким образом, развитие банковских карт в России имеет следующие особенности:

- низкая финансовая грамотность населения;
- акцент на использование преимущественно дебетовых карт;
- недостаточно развитая инфраструктура обслуживания банковских карт (pos - терминалов и банкоматов). Около 1 млн. ед. банкоматов и около 800 млн ед pos - терминалов.[4]Так же надо отметить то, что более 80 % от общего числа банкоматов и pos - терминалов приходится на Москву и Московскую область;
- клиенты не иницируют самостоятельно получение (эмиссию) банковских карт, а зачастую получают в привязке к зарплатным проектам;
- платежные карты на данный момент не имеют 100 % защиты от мошеннических действий;
- низкая оседаемость остатков денежных средств на счетах привязанных к картам (около 10 % от поступаемых денег, так как в основном дебетовые карты открываются в рамках зарплатных проектов);
- высокая стоимость обслуживания дебетовых и кредитных карт (в среднем годовая плата за обслуживание составляет 950 рублей);
- долгое ожидание открытия счета и получения карты на руки (в некоторых банках этот процесс достигает до нескольких месяцев);
- большие комиссии для торговых точек, в части проведения эквайринговых операций.

Необходимо обозначить, что все крупные банки уже продолжительный период выпускают только карты с чипом и отмечают, что количество потерь по операциям в банкоматах значительно сократилось. [5, стр. 15]

### **Список использованной литературы:**

1. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. - М., 2015. URL: <http://www.cbr.ru>
2. Официальный сайт МВД РФ [Электронный ресурс]. - М., 2015. URL: <https://mvd.ru/>
3. Банковское дело: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2014. – С. 348.
4. Основные показатели развития национальной платежной систем / Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. - М., 2015. URL: <http://www.cbr.ru>
5. Бондаренко Т.Г. Рисковые операции по платежным картам: система мониторинга // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно - практической конференции. - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 134 с. С.13

## **РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА**

Стратегическое планирование является одним из ключевых механизмов стимулирования экономического роста России. Система стратегического планирования формировалась в нашей стране в течение нескольких десятилетий и за последние годы претерпела ряд изменений.

В 2014 году вступил в силу Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации», в котором введен период стратегического планирования от 6 до 12 лет и детально прописаны единые требования, в том числе к системе стратегического планирования социально - экономического развития регионов.

Реализация норм данного закона требует организационно - методического, информационно - аналитического, научного обеспечения, в том числе совершенствования методов и принципов стратегического планирования в Российской Федерации.

В законе обозначены определенные нововведения. Например, федеральные целевые программы заменены государственными программами, отраслевые программы – отраслевыми и межотраслевыми стратегиями, исключены концепции социально - экономического развития и долгосрочные целевые программы [3].

Согласно закону субъекты Российской Федерации вправе реализовывать государственные программы в рамках приоритетных направлений социально - экономического развития территории [3].

Также в документе обозначен такой уровень стратегического планирования как межрегиональный. Стратегии федеральных округов призваны обеспечить взаимное согласование реализации мероприятий, сформированных в стратегиях социально - экономического развития субъектов Российской Федерации с целями, задачами и приоритетами федеральных документов стратегического планирования.

При этом, согласно закону, в регионе разрабатывается стратегия социально - экономического развития на срок до 12 лет. Стратегия является основой для разработки соответствующих программ субъекта Российской Федерации [3].

При этом до 2018 года должны быть во всех субъектах Российской Федерации разработаны долгосрочный прогноз и стратегия социально - экономического развития региона, план мероприятий по ее реализации, а также другие документы стратегического планирования с учетом требований закона [3].

В соответствии со статьями 4 и 5 закона органы государственной власти субъектов Российской Федерации наделены достаточно широким объемом полномочий в сфере стратегического планирования.

Например, к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере стратегического планирования относятся: определение приоритетов социально - экономической политики, долгосрочных целей и задач социально - экономического развития на уровне региона, согласованных с приоритетами и целями социально - экономического развития страны; разработка и утверждение документов стратегического планирования по вопросам, отнесенным к региональным полномочиям, и другие.

Это создает основу для активизации работы органов государственной власти с представителями научного и бизнес сообществ по различным вопросам в области стратегического планирования, в том числе и по вопросу определения приоритетных для экономики территории направлений, а также подготовки кадров, востребованных на рынке труда как в настоящий момент так и в перспективе.

Наличие большого количества региональных документов по развитию кадрового потенциала, как показали результаты исследования, в той или иной форме требует усиления координации реализации различных мероприятий в области кадрового обеспечения региональной экономики, в том числе сбалансированного распределения ресурсов, согласования результатов и сроков.

В качестве основы для совершенствования принципов формирования и реализации кадровой политики наиболее перспективным является использование программно - целевого управления [4, 7].

Реализация принципов программно - целевого управления создает благоприятные условия для согласования целей и интересов субъектов, которые выступают в качестве потребителей трудовых ресурсов, а также осуществления взаимосвязей между ними.

Программно - целевое управление, как правило, находит применение в процессе разработки и реализации региональных целевых программ, в которых каждая стадия процесса воспроизводства кадрового потенциала представлена соответствующей подпрограммой.

Под целевой кадровой программой следует понимать комплекс мероприятий по управлению формированием и распределением кадров, совершенствованием системы подготовки и переподготовки управленческого персонала, эффективным управлением кадровым резервом. Программные цели представляют собой первоочередную составляющую формируемого в дальнейшем комплекса действий [4].

Применение программно - целевого управления в процессе воспроизводства кадрового потенциала в регионе позволит осуществлять более эффективную организацию и координацию научных исследований в области кадровой политики, планирование потребности в профессиональной подготовке, переподготовке, повышении квалификации кадров в разрезе специальностей; определение порядка подбора, отбора, аттестации, профессионального развития, оценки стимулирования и ответственности кадров и др [5, 6, 7].

В 2013 году завершена реализация федеральной целевой программы «Научные и научно - педагогические кадры инновационной России» на 2009 - 2013 годы, направленной на развитие научно - технического потенциала как страны в целом, так и субъектов Российской Федерации [1].

За время реализации данной программы были получены результаты, связанные с повышением квалификации российских научных и научно - педагогических кадров до уровня, соответствующего инновационной экономике и современным требованиям, предоставлением адресной финансовой поддержки наиболее успешным научным коллективам организаций сектора исследований и разработок, ведущих научных школ, повышением уровня научных исследований в национальных исследовательских университетах и др. В настоящее время данная работа продолжается.

С 2014 года начата реализация федеральной целевой программы «Научные и научно - педагогические кадры России на 2014 - 2020 годы». Программа направлена на повышение эффективности научной работы, формирование сбалансированной системы воспроизводства конкурентоспособных научных кадров, исследователей для последующего внедрения их разработок на благо обеспечения экономического роста регионов России. Представляется целесообразным и на региональном уровне активизировать реализацию подобных программ, направленных на развитие кадрового потенциала для обеспечения ускоренного экономического роста региона.

Таким образом, в настоящее время теоретическую и практическую значимость представляет поиск направлений наиболее эффективной реализации принципов стратегического планирования развития кадрового потенциала с учетом сложившейся социально - экономической обстановки и действующей нормативной базы.

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

1. Постановление Правительства Российской Федерации «О федеральной целевой программе «Научные и научно - педагогические кадры России на 2014 - 2020 годы» от 21 мая 2013 г. № 424 // СПС «Гарант».
2. Указ Президента Российской Федерации «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 г. № 596 // СПС «Гарант».
3. Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. № 172 - ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // СПС «Гарант».
4. Захаров В.М. Черноусов Р.В. Процесс воспроизводства кадрового потенциала государственного и муниципального управления региона // материалы VII Международной научно - практической конференции «Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд». Новосибирск. 2011. С. 101 - 108.
5. Протасова Е.В. О развитии стратегического партнерства в процессе управления кадровым потенциалом региона // материалы VII Всероссийской конференции «Актуальные вопросы экономических наук». Новосибирск. 2009. С. 104 - 108.
6. Романова Л.И., Шамьенова Г.Р. Перспективы кадрового потенциала инновационного развития регионов России // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2011. № 2 (56). Выпуск 2. С. 276 - 279.
7. Рубан Д.А. Пространственная динамика региональной инновационной активности в России: анализ основных трендов // Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». № 3 (25). 2015. С. 42 - 47.
8. Тараканова Н.Л. Формирование кадрового потенциала и управление им на региональном уровне // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 2 (10). С. 52 - 57.

© Е.А. Носачевская, 2015



## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ**

Одной из главных задач анализа финансовых вложений является определение собственно эффективности этих вложений. Поэтому анализу эффективности финансовых вложений следует уделять наиболее пристальное внимание. Различают ретроспективную и прогнозную оценку эффективности финансовых вложений.

Ретроспективная оценка эффективности финансовых вложений производится сопоставлением суммы полученного дохода от финансовых инвестиций со среднегодовой суммой данного вида активов. Средний уровень доходности вложенного капитала может измениться за счет [2]:

- а) структуры ценных бумаг, имеющих разный уровень доходности;
- б) уровня доходности каждого вида ценных бумаг, приобретенных предприятием.

Доходность ценных бумаг необходимо сравнивать также с так называемым альтернативным (гарантированным) доходом, в качестве которого принимается ставка рефинансирования, или процент, получаемый по государственным облигациям и казначейским обязательствам [5].

Прогнозная оценка эффективности отдельных видов финансовых вложений выводится на основе расчета текущей рыночной цены конкретного финансового инструмента с применением методов дисконтирования.

Оценка и прогнозирование экономической эффективности отдельных финансовых инструментов может производиться с помощью как абсолютных, так и относительных показателей. В первом случае определяется текущая рыночная цена финансового инструмента, по которой его можно приобрести, и внутренняя его стоимость исходя из субъективной оценки каждого инвестора. Во втором случае рассчитывается относительная его доходность.

Различие между ценой и стоимостью финансового актива состоит в том, что цена – это объективный декларированный показатель, а внутренняя стоимость – расчетный показатель, результат собственного субъективного подхода инвестора.

В случае, когда фактическая сумма инвестиционных затрат (рыночная стоимость) по финансовому инструменту будет превышать его текущую стоимость, то инвестору нет смысла приобретать его на рынке, так как он получит прибыль меньше ожидаемой. Напротив, держателю этой ценной бумаги выгодно продать ее в данных условиях.

Текущая стоимость финансового инструмента зависит от трех основных факторов: ожидаемых денежных поступлений, продолжительности прогнозируемого периода получения доходов и требуемой нормы прибыли. Горизонт прогнозирования зависит от вида ценных бумаг. Для облигаций и привилегированных акций он обычно ограничен, а для обыкновенных акций равен бесконечности.

Требуемая норма прибыли, закладываемая инвестором в алгоритм расчета в качестве дисконта, отражает, как правило, доходность доступных для данного инвестора альтернативных вариантов вложения капитала. Это может быть размер процентной ставки по банковским депозитам, уровень процента по правительственным облигациям, средневзвешенная цена инвестиционных ресурсов, желаемая норма доходности и т.д. [5].

В процессе анализа финансовых вложений более детально принято изучать динамику и структуру доходов по каждому виду ценных бумаг.

Доходы от акций могут изменяться за счет:

- а) количества акций, имеющихся в портфеле предприятия;
- б) средней стоимости одной акции;
- в) уровня дивидендной доходности – отношения суммы полученных дивидендов к сумме инвестированных средств в данный вид активов.

Средний уровень дивидендного дохода по акциям и средний уровень процентного дохода по облигациям зависят не только от доходности каждого вида акций или облигаций, но и от структуры портфеля ценных бумаг, имеющих разную доходность [3].

Что касается процентного дохода по депозитам, то он может измениться за счет:

- а) среднегодовой суммы депозитных вкладов;
- б) среднего уровня депозитного процента – отношения суммы полученных процентов по депозитам к среднегодовой сумме депозитных вкладов.

Облигации относятся к классу ценных бумаг, подтверждающих обязанность эмитента возместить номинальную стоимость ее держателю в предусмотренный срок с выплатой фиксированного процентного дохода. По формам выплаты доходов они подразделяются на процентные и дисконтные [4].

По процентным облигациям условиями эмиссии предусматривается периодическая выплата процентов в соответствии с установленной на них купонной ставкой. Различают облигации с фиксированной и плавающей ставкой процента, которая изменяется в зависимости от уровня инфляции или ставки процента за кредит. Проценты по ним могут выплачиваться равномерно или в конце при их погашении.

По дисконтным облигациям условиями эмиссии выплата процентного дохода не предусмотрена. Доход держателя облигации образуется как разность между номинальной стоимостью облигации и ценой ее приобретения, которая устанавливается на дисконтной основе. Такая облигация генерирует денежный поток только один раз в момент ее погашения.

Акции представляют собой ценную бумагу, удостоверяющую участие ее владельца в формировании уставного капитала акционерного общества и дающую право на получение соответствующей доли его прибыли в форме дивиденда и накопленного капитала. Для оценки их текущей стоимости и доходности необходимо учитывать тип акции, определенный или неопределенный срок ее обращения, вид дивидендных выплат [1].

Изучив различные модели и методики определения эффективности финансовых вложений можно сделать вывод, что уровень доходности инвестиций зависит от следующих факторов:

- а) изменения уровня процентных ставок на денежном рынке ссудных капиталов и курса валют;

- б) ликвидности ценных бумаг, определяемой временем, которое необходимо для конвертации финансовых инвестиций в наличные деньги;
- в) уровня налогообложения прибыли и прироста капитала для разных видов ценных бумаг;
- г) размера транзакционных издержек, связанных с процедурой купли - продажи ценных бумаг;
- д) частоты и времени поступления процентных доходов;
- е) уровня инфляции, спроса и предложения, других факторов

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

1. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа / Басовский Л.Е. – М: ИНФРА - М, 2005.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа / Баканов М.И., Шеремет А.Д. - М.: Финансы и статистика, 2006.
3. Уткин Э. Организация и планирование предпринимательской деятельности: пособие для студентов / Уткин Э.–М.: Акалис, 2007.
4. Е. Обухова. Облигации: весело и вкусно / Е. Обухова // Все о ценных бумагах. - 2009. - №12.
5. И. Ромашова. Доходность финансовых вложений / И. Ромашова // Всё о ценных бумагах. - 2008. - №50.

© Р.Р. Нургатин, 2015

#### **УДК 338.1**

**А.Е. Перлов**, Магистрант 2го курса  
Институт Недропользования, ИрНИТУ

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ**

Остающиеся проблемы развития предпринимательства, особенно остро проявляющиеся в непростых финансовых и экономических условиях дают дополнительный стимул по совершенствованию механизмов и форм государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Понимание этих проблем позволило значительно увеличить объемы средств выделяемых на поддержку малого и среднего предпринимательства. Основные усилия будут сосредоточены на мероприятиях "антикризисного пакета". В результате реализации мероприятий целевой Программы в 2014 - 2015 годах будут достигнуты следующие социально - экономические показатели, характеризующие экономическую, бюджетную и социальную эффективность развития малого и среднего предпринимательства:

1) показатели экономической эффективности:

- увеличение размера средней заработной платы на малых и средних предприятиях не менее чем на 18 - 20 % ежегодно;

- увеличение объемов оборота на малых и средних предприятиях не менее чем на 20 - 22 % ежегодно;

- увеличение инвестиционных вложений на малых и средних предприятиях не менее чем на 23 - 25 % ежегодно;

- ежегодный прирост числа субъектов малого и среднего предпринимательства в количестве не менее 500 единиц;

- ежегодный прирост числа занятых в сфере малого и среднего предпринимательства в количестве не менее 2000 единиц;

2) показатель бюджетной эффективности:

- ежегодный прирост налоговых поступлений в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации, в том числе в консолидированный бюджет Иркутской области, от субъектов малого и среднего предпринимательства не менее чем на 18 - 20 % .

Для оценки налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства учитывается поступление следующих налогов: налог на доходы физических лиц с доходов, полученных индивидуальными предпринимателями, частными нотариусами и другими лицами, занимающимися частной практикой; единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения; единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности. [1, с.45]

Общий объем финансирования мероприятий в 2014 - 2015 году с учетом привлечения средств федерального бюджета планируется в размере 261,7 миллиона рублей, в том числе за счет средств областного бюджета - 93 миллиона рублей, федерального бюджета - 168,7 миллиона рублей.

Основными задачами в сфере малого и среднего предпринимательства на ближайший период станут:

- реализация мероприятий программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства;

- формирование эффективно работающей инфраструктуры поддержки предпринимательства;

- продолжение работы по снижению избыточного административного влияния, формированию благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности.

Для достижения поставленных задач в целевой Программе предусмотрен комплекс мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства.

Результатом в первую очередь должно стать привлечение в малый бизнес людей, высвободившихся с предприятий в связи с финансовым кризисом.

В 2015 году через реализацию мероприятий по поддержке, ориентируясь на приоритеты развития малого и среднего предпринимательства, обозначенные Минэкономразвития России, продолжится работа по созданию новых организаций инфраструктуры поддержки и стимулированию предпринимателей на модернизацию производственных мощностей, внедрение новых технологий и оборудования, реализацию программ энергосбережения, расширение рынков сбыта. [2, с.43].

Необходимо подчеркнуть основные характеристики, позволяющие малому бизнесу динамично развиваться. К ним относятся:

- быстрое реагирование на конъюнктуру;

- решение социальных вопросов, например, возможность быстро создавать новые рабочие места;
- активизация структурной перестройки экономики.

#### Список использованной литературы:

1. Рыбина М.Н. Основные этапы становления малого предпринимательства в условиях современных радикальных рыночных реформ в России // Менеджмент в России и за рубежом. - 2001. - №2.
2. Виленский А. Этапы развития малого предпринимательства в России. // Вопросы экономики. - - 1996. - - № 7.

© А.Е. Перлов, 2015

#### УДК33

**А.В. Пиров** студент группы эк - 547,  
Факультета экономики и финансов РГЭУ (РИНХ) г. Ростов - на – Дону  
**В.В. Поляков** студент группы эк - 547,  
Факультета экономики и финансов РГЭУ (РИНХ) г. Ростов - на – Дону  
**Т.Н. Азарян** студентка группы  
Факультета экономики и финансов РГЭУ (РИНХ) г. Ростов - на – Дону

### ВЛИЯНИЕ ВВЕДЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

К сожалению, после событий на Украине, в частности присоединения Крыма к России и пока не завершенной войны на Востоке Украины, страны Запада ввели экономические санкции, которые повлияли и до сих пор негативно влияют на рынок ценных бумаг, на банковскую систему, и можно сказать экономику в целом. Масштаб упадка рынка ценных бумаг, пожалуй, сравним с кризисом в 2008 - 2009 годах, хотя на данный момент санкции еще не сняты и ожидается их ужесточение, и это означает еще больший упадок нашего рынка ценных бумаг. Для полного понимания ситуации я хочу взглянуть на хронологию действий течении этого и предыдущего года.

Снижение котировок на фондовом рынке. Такое стало возможным из - за сложившейся критической ситуации, когда 70 % российского фондового рынка принадлежит иностранному инвестору. Значительно снизились в цене акции так называемых «голубых фишек»:

Акции «Газпрома» снизились в цене до 125 рублей ( - 10,5 % ) – минимума с середины лета 2013 года;

- ВТБ ( - 12,5 % );
- Газпром нефть ( - 9 % );
- Лукойл ( - 6,8 % );
- НорНикель ( - 6 % );
- Роснефть ( - 9 % );

- Ростелеком ( - 10,5 % );
- Сбербанк России ( - 8 % );
- Сургутнефтегаза ( - 6,7 % );
- Татнефть ( - 6,8 % ).

Санкции США и ЕС в отношении России были направлены на «дорогие» кредиты для крупнейших отечественных компаний. Процесс исключения отечественных эмитентов с международного рынка капитала был запущен в мае месяце (тогда Фонды развивающихся рынков BlackRock продали все вложения в российские долговые ценные бумаги на сотни миллионов долларов) и достиг пика в июле. Компаниям и частным лицам из США было запрещено приобретать долговые обязательства Газпромбанка, ВЭБа, ВТБ, Банка Москвы и Россельхозбанка со сроком погашения свыше 90 дней. Фактически, этим банкам закрыли возможность размещения еврооблигаций на международных рынках. Кроме того, инвесторы из этих стран боятся инвестировать в компании, не входящие в запретный санкционный список.

Приток иностранных инвестиций находится в прямой связи с внешнеполитическим курсом. Управление торгового представителя США объявило, что прерывает переговоры с Россией по вопросам торговли и инвестиций до разрешения конфликта вокруг Украины. Это означает что, наша страна потеряет существенный процент инвестиций в отрасли добычи и обработки нефтепродуктов (около 20 %) и машиностроения (около 30 %).

Если говорить на состояние рынка на сегодняшний день, то волатильность все еще присутствует, потому что в середине апреля цены на нефть повысились и доллар упал до 50 рублей, но к середине лета курс снова вернулся на отметку 65 рублей, и пока ни о какой стабильности речи не идет.

Наш президент В.В. Путин на годовой итоговой пресс - конференции сказал, что в состоянии кризиса наша страна пробудет еще 2 года, это означает что не раньше 2017 года рынок не вернется к прежним показателям.

А наш Минфин заявил о том, что к 2017 году доллар будет стоить 40 руб. и это по моему мнению всего лишь прогнозы, не подкрепленные ничем, так как состояние нашего рынка зависит ряда причин.

Во - первых, подъем возможен при условии снятия санкции, к чему пока нету предпосылок, так как ситуация на Украине все еще не отрегулирована.

Во - вторых, подъем рынка зависит от цен на нефть, что так же не поддается разумному анализу, так как цена меняется под влиянием ряда санкций.

И наконец в - третьих, по моему мнению за эти 2 года существенных изменений не будет ни в реальном секторе экономики, ни в экспорте наших товаров, для этого нужны десятилетия, только 4 страны вышли на мировой рынок в максимально короткий период времени со своей продукцией и остаются лидерами, это Япония, Германия и США после 2 мировой войны, и Китай после реформ Дэн Сяопина в 80 - х годах.

Нашей стране нужно объединить все силы и направить их на экономику, а не заниматься гонкой вооружений, хотя ситуация такая что без вооружений мы будем «лакомым кусочком».

В завершении скажу лишь то, что российский рынок ценных бумаг хоть и находится в упадке, но имел и имеет большие перспективы для развития, только если политическая ситуация в стране и вокруг нее будет благополучной.

### Список используемой литературы

1. Алёхин Б.И. Рынок ценных бумаг. - М.: Экономика и право, 2013.
2. Лялин В.А., Воробьев В.П. Ценные бумаги и фондовая биржа. М., 2013.
3. <https://www.finam.ru/>
4. [http://www.theomniguild.com/rynok - czennyx - bumag.html#ixzz1eRRJGIDY](http://www.theomniguild.com/rynok-czennyx-bumag.html#ixzz1eRRJGIDY)
5. <http://bankir.me/blog/13932.html>
6. <http://www.kommersant.ru/doc/2536568>

© А.В. Пироев, В.В. Поляков, Т.Н. Азарян, 2015

УДК 338

**Е. Н. Карякина**

преподаватель кафедры «Экономическая теория и управления»  
Оренбургский государственный аграрный университет  
г. Оренбург, Российская Федерация

**А.А. Попова**

Студентка 1 курса экономического факультета  
Оренбургский государственный аграрный университет  
г. Оренбург, Российская Федерация

## ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

### Аннотация

В данной статье рассматривается проблема перехода экономики Российской Федерации на инновационный путь развития. Рассмотрение основных направлений и тенденции долгосрочной стратегии инновационного подхода и возможности для достижения требуемого высокого уровня инновационного развития. Роль инновационных технологий в развитии национальной экономики

### Ключевые слова

Инновации; инновационный подход; государственное регулирование; экономическое развитие.

В настоящий период в международной экономике прослеживается переход на инновационный путь развития. С данным встречается любая страна, в том числе и Россия. Целью этой деятельности считается анализ инновационной трансформации экономической системы России для обеспечения устойчивого экономического роста. Перед страной стоит задача трансформировать инновационный потенциал для достижения основных результатов развития социально экономической системы, которые определены Правительством России на период до 2020 г. [1, с. 26]

В рамках проекта «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» руководство государства устанавливает ориентиры предстоящего формирования страны.

Например, развитие сектора научных исследований и разработок, формирование развитой инновационной инфраструктуры, национальных исследовательских центров, модернизация экономики на основе технологических инноваций т.д. Создается система софинансирования государством инновационных проектов частных компаний через

управляющую организацию проекта «Сколково». Во взаимоотношении компаний с государственным участием создается концепция поддержки исследования и осуществлении ими проектов инноваторского формирования.

Характерная особенность России заключается в том, что на сегодняшний день существуют третий, четвертый, пятый и шестой уклады. По оценкам специалистов, 50 % промышленности относится к четвертому укладу, 4 % – к пятому и 1 % - к шестому. Быстрое освоение ключевых производств нового технологического уклада, генерирование перспективных нововведений позволит российской экономике создавать интеллектуальную ренту и извлекать из нее сверхприбыли для дальнейшего опережающего, конкурентного развития. Россия имеет для этого достаточный потенциал уже полученных знаний и весьма перспективные достижения, интеграция которых во все сектора национальной экономики обеспечит высокий уровень производительности труда и эффективности производства. [2, с. 285] .

При подготовке рекомендаций согласно исследованию новейшей стратегии социально - экономического развития России вплоть до 2020 г. экспертной группой были пересмотрены 3 вероятных сценария с целью инновационной области - инерционный, умеренный и прогрессорский. При этом планировалось, то что в любой период времени регуляторы будут выбираться в конкретном пространстве возможностей, что представляется оптимальным и результативным в будущем. Проблема состоит в том, что России нужно одновременно разрешать большое число различных задач в области инноваций. Более масштабные из них - стимулирование спроса на инновации и увеличение их предложения. Наиболее многообещающим является прогрессорский вид, позволяющий ожидать к 2020 г. достижения оптимального сочетания затрат - нагрузки на бюджет - и результата - улучшения показателей эффективности инновационной деятельности. И самое главное, только он дает надежду на выход из технологической западни, в которую страна попала еще в советский период. Данный сценарий - наиболее сложный, но одновременно и наиболее перспективный в плане обеспечения долгосрочной конкурентоспособности страны. В частности, он предусматривает: постепенный отказ государства от непосредственного управления технологическим процессом. Полномасштабную «настройку» бизнес - среды, с привлечением как централизованных, государственных, так и рыночных механизмов стимулирования инноваций. Акцент на таких функциях, как создание институтов развития, формирование и капитализация инфраструктуры, поддержание «инновационной среды» в социальной сфере, культуре, образовании. Изменение приоритетов бюджетной политики; [3, с. 179]

Нужно выделить, то что согласно главным тенденциям бюджетной политики в 2013 - 2015 гг. бюджетные средства ориентированы на поддержку развития инноваций, которые станут ориентироваться на решение следующих задач:

1. Увеличить научный потенциал России
2. Создать объекты интеллектуальной собственности, при этом достигая цели модернизации экономики, обеспечивая преемственность поколений в инновационном развитии экономики
3. Привлекать молодых ученых
4. Сохранить уровень государственной поддержки и финансового обеспечения исследований
5. Увеличить объем финансирования конкурсных исследований университетами

В результате государственная поддержка исследований и разработок в 2015 году составила 6,0 млрд. рублей, а к 2018 году увеличится до 25,0 млрд. рублей или роста против объема текущего года в 1,85 раза. (в соответствии с Указом Президента Российской



Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки»)

Внутренние затраты на исследования и разработки согласно бюджетной политики составят 1,77 процент ВВП, при этом доля высших образовательных учреждений составит 11,4 % .

Общие объемы инвестиций, направленных на инновационное развитие экономики РФ составят 21,6 млрд. рублей, в том числе развитие наноиндустрии 5 млрд. рублей; национальная технологическая база 9 млрд. 553 млн. рублей; научные и научно - педагогические кадры инновационной России 23,7 млрд. рублей.

Все вышеперечисленное свидетельствует о том, что Россия в ближайшие десять лет достигнет уровня большинства технологически развитых стран. Однако следует понимать, что основной задачей является создание экономики, которая генерировала бы инновации, а не наоборот.

По исследованиям специалистов Россия могла бы использовать 17 видов макротехнологий из пятидесяти видов, которые определяют потенциал развитых стран.

В их число входят, авиационные и космические технологии, нефтедобыча, плазменная и информационная технология, биотехнология и атомная энергетика. В результате экспортируя инновационную продукцию Россия получала бы порядка 120 - 150 млрд. долларов в год. [4, с. 4]

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

1. Антонова. З.Г. Переход экономики России на инновационный путь развития. // Известия Томского политехнического университета, 2013, № 32, с. 26 - 32
2. Удалова Н.А., Глушич Н.Г. Инновационное развитие экономики России. // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2012, № 2, с.281 - 286
3. Горина А. П. Дергунова Е. О Курс России на инновационное развитие экономики // Молодой ученый. — 2013. — №9. — с. 176 - 180.
4. <http://naukovedenie.ru/PDF/95EVN215.pdf> Интернет - журнал «Науковедение» Том 7, №2 (2015) (дата обращения: 26.11.2015 г.)

© Попова А. А., 2015

**УДК 338**

**К.А. Порохненко**

студентка 4 - го курса

Филиал ФГБОУ ВО СамГТУ

Научный руководитель: А.А. Машина

преподаватель кафедры «Общеэкономических дисциплин»

Филиал ФГБОУ ВО СамГТУ

г. Сызрань, Российская Федерация

## **РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ**

**В Г.О. СЫЗРАНЬ**

Маркетинговое исследование является одним из элементов грамотного ведения эффективной рыночной деятельности.

Одна из особенностей исследования, которая отличает его от простого сбора и анализа информации – это целенаправленность на решения одной или нескольких проблем маркетинга.

В настоящее время рынок автозаправочных станций (АЗС) в России стремительно развивается. Большая территория страны предполагает строительство новых станций, как в городах, так и за их пределами.

По расположению различают дорожные и городские АЗС. К городским АЗС предъявляют более строгие требования по безопасности, в частности допустимые расстояния до жилых домов, школ, больниц, общественных зданий строго регламентированы [5].

Наряду с другими развитыми странами в России автозаправочный бизнес предполагает создание многофункционального комплекса, включающего в себя перечень дополнительных услуг. Это и магазин, кафе, автосервис, банкомат и многое другое. На многих АЗС действует система скидок или бонусные накопительные карты. Однако и качество предлагаемого продукта и обслуживания играют не последнюю роль.

Поэтому с февраля 2015 по ноябрь 2015 года было проведено маркетинговое исследование предпочтений потребителей горюче - смазочных материалов и автозаправочных станций в городском округе Сызрань Самарской области.

Исследование проводилось на автостоянках, в торговых центрах, возле гипермаркетов, однако на АЗС города опрос намеренно не проводился.

В ходе реализации этапа опроса было проведено около 300 интервью. При обработке данных полученных в ходе анкетирования было выявлено следующее.

По половой принадлежности основными потребителями АЗС в г. Сызрань являются мужчины (74 %).

Процентное соотношение потребителей АЗС по возрастным группам приведено на рисунке 1.



Рисунок 1. Потребители АЗС по возрастным группам

Одним из важных показателей является уровень дохода на одного члена семьи в месяц, который представлен на рисунке 2.

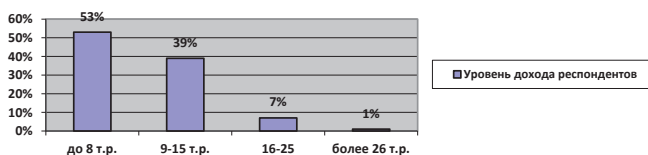


Рисунок 2. Уровень дохода респондентов

Распределение респондентов по предпочтениям автомобилей определилось следующим образом, что большинство участников опроса имеют отечественный автомобиль (см. Рисунок 3).

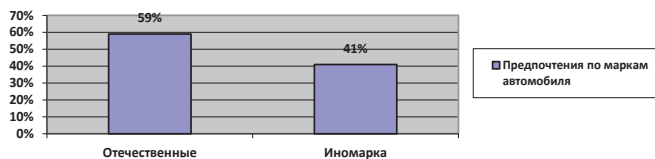


Рисунок 3. Предпочтения по маркам автомобиля

На рисунке 4 представлен анализ видов используемого топлива. Из чего можно сделать вывод, что респонденты в основном предпочитают заправлять свой автомобиль бензином.

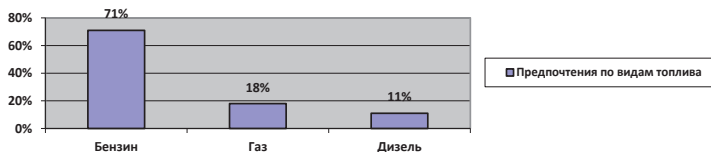


Рисунок 4. Предпочтения по видам топлива

Далее респондентам предстояло выставить оценку от 1 до 10 тому или иному критерию, по которым они выбирают АЗС (оценок от 1 до 5 не было). Причины предпочтения АЗС представлены на рисунке 5.

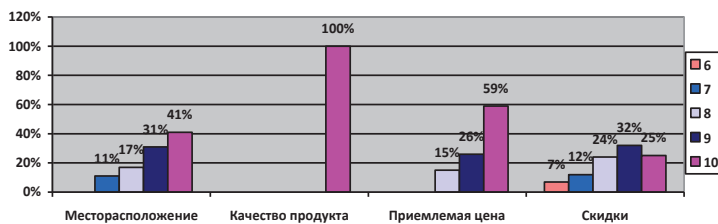


Рисунок 5. Причины выбора АЗС

Опрос показал, что самым главным критерием предпочтения является «качество топлива», не менее важным оказался критерий «приемлемая цена».

Таким образом, по итогам исследования потребителем АЗС в г.о. Сызрань является мужчина среднего возраста, владеющий отечественным автомобилем. Доход потребителя составляет в месяц на одного члена семьи менее 8 т.р. И в большинстве случаев при выборе АЗС для него главным фактором является качество предоставляемой продукции.

Проведенное маркетинговое исследование помогает понять потребителя и его требования к АЗС. Поэтому привлечь к себе новых покупателей любая станция сможет,

если будет предоставлять качественный бензин, а также дополнительные товары и услуги, отличающихся высоким уровнем сервиса.

### Список использованной литературы

1. Липин К.Н. Влияние нефтехимического комплекса на развитие экономики региона: реф. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук / К.Н. Липин. - Ижевск, 2007 - 15 с.
2. Чернова, С. Н. Российский АЗС и перспективные технологии [Электронный ресурс] / С. Н. Чернова – режим доступа: // <http://www.krai>, свободный.
3. Шавалиев, А. Х. Союз бензина и магазина / [Электронный ресурс] / А. Х. Шавалиев. – режим доступа: // <http://www.almshavh>, свободный.
4. [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%BE%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE\\_%D0%B7\\_%D0%B0\\_%D0%BF\\_%D1%80\\_%D0%B0\\_%D0%B2\\_%D0%BE\\_%D0%BD\\_%D1%8B%D1%85\\_%D1%81%D1%82%D0%B0\\_%D0%BD%D1%86%D0%B8\\_%D0%B9\\_%D0%B2\\_%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%B5](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%BE%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%B7_%D0%B0_%D0%BF_%D1%80_%D0%B0_%D0%B2_%D0%BE_%D0%BD_%D1%8B%D1%85_%D1%81%D1%82%D0%B0_%D0%BD%D1%86%D0%B8_%D0%B9_%D0%B2_%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%B5)
5. [http://www.benzin-price.ru/zapravka.php?region\\_id=63](http://www.benzin-price.ru/zapravka.php?region_id=63)

© К.А. Порохненко, 2015

## УДК 338.1

**И.В.Стрелкова**

Магистрант 2 курса,

Институт математики, информационных и космических технологий,  
кафедра прикладной математики и высокопроизводительных вычислений  
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова  
г. Архангельск, Российская Федерация

**Научный руководитель: А.И. Поспеловская**

к.э.н., доцент

Высшая школа экономики и управления, кафедра экономики  
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова

## НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА К СТРАТЕГИЯМ УПРАВЛЕНИЯ БОЛЬШИМИ РИСКАМИ СЛОЖНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ

Глобальные изменения экономического пространства, усложнение внешних и внутренних хозяйственных связей, достижения научно - технического прогресса характеризуются высокой степенью неопределенности и неустойчивости среды и повышают роль адаптивности (гибкости) промышленных предприятий в волатильной среде.

Динамичность российского рыночного пространства определяет необходимость перехода предприятий на инновационный тип развития и влечет за собой изменение

содержания понятия управления и предопределяет необходимость внедрения экономического типа управления [1].

Особенно важным данный подход становится для обеспечения стабильной работы и надежности протекания хозяйственных процессов промышленных предприятий сложных и наукоемких отраслей. Для обеспечения безопасности и надежности своей деятельности предприятия используют страхование сложных объектов. При этом необходимым становится инновационное развитие предприятия на основе логистико - ориентированного управления большими рисками данных объектов с учетом актуарных методов страхования.

Основу логистического подхода составляет рассмотрение всех элементов и подсистем предприятия как взаимосвязанных, что позволяет использовать управленческое моделирование процессов с возможностью оптимизации режима их функционирования.

Понятие задачи страхования больших рисков применяются в случае, когда стоимость промышленного объекта велика, и весома сумма страхования, а вероятность наступления страхового случая достаточно мала. В этом случае необходимость обеспечения высокой надежности определяется с учетом специфики схемы страхования больших рисков при значительном количестве сложных объектов при незначительном объеме субпортфеля.

К примеру, для нефтяных компаний актуально возникновение таких ситуаций, когда возникает необходимость консервации открытых, но не освоенных (не полностью разработанных) месторождений нефти (при изменении экономической конъюнктуры) и обеспечения страхования от риска потери нефти (от возможного исчезновения нефти в месторождении вследствие движения почвы). Вероятность риска и потерь обусловлена тем, что сейсмическая активность в данном регионе хоть и достаточно мала, но возможна, и подвижки земной коры могут произойти (примерно раз в столетие). Это может вызвать смещение разрабатываемого месторождения нефти и крупные потери нефтяной компании.

Для нивелирования данных потерь и расчета рисков для компании необходимо применение актуарных методов расчетов. При этом для нефтяной компании и компании страховщика важно найти приемлемое для всех сторон решение.

Актуарные расчеты как система методов, построенных на экономико - математических и статистических закономерностях, является основой для регламентации страховых отношений между страховщиком и страхователями. С помощью этих методов осуществляется расчет тарифов по любому виду страхования, определению доли участия каждого страхователя в формировании страхового фонда, для определения и анализа расходов на страхование конкретного объекта, себестоимости страховой услуги.

При этом в современных условиях, для проведения таких расчетов необходимо изменение содержания понятия управления страховыми процессами на основе экономического компромисса для его участников (страхователя и страхуемого) и применение концепции логистики для актуарных методов расчета.

Применяемые в страховании актуарные расчеты должны осуществляться на основе инновационных принципов логистики. Логистика позволяет провести управленческое моделирование и расчет вариантов страхования процессов, сопоставление их результатов с интересами компании на основе экономического компромисса.

Применение инновационного типа управления, призванного стабилизировать деятельность предприятия, повысить надежность его функционирования, связывается с

применением актуарных расчетов на основе логистико - ориентированного подхода, который позволит:

- скоординировать интересы всех сторон, участвующих в процессе страхования;
- учесть особенности компании страхователя и страховщика;
- получить выгоду от сотрудничества каждому участнику процесса страхования больших рисков сложных объектов.

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

1. Поспеловская А.И. Логистика в корпоративном менеджменте – важное звено управления финансовой устойчивостью предприятия // Вестник Поморского университета. – Архангельск: ГУП Соломбальская типография, 2006. – № 3. – с.144 - 150

© А.И. Поспеловская, И.В. Стрелкова, 2015

**УДК 332.1**

**Д.В. Поспеловский**

Соискатель ученой степени кандидата экономических наук,  
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова  
г. Архангельск, Российская Федерация

**А.И. Поспеловская**

К.э.н., доцент

Высшая школа экономики и управления, кафедра экономики,  
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова  
г. Архангельск, Российская Федерация

### **РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ**

В современных условиях возрастает интерес мирового сообщества к Арктическим территориям и шельфу. Это обусловлено наличием в Арктике ресурсных богатств и значительного транзитно - транспортного потенциала, позволяющего сформировать новые транспортные маршруты, значительно укорачивающие расстояния перевозок грузов.

Совершенствование арктической транспортной системы на основе инновационной стратегии является значимым для национальной экономики. Например, освоение Северного морского пути позволит, при устранении инфраструктурных ограничений, осуществлять грузопоток до 150 млн. т. в год (около 5 % мирового грузопотока) [2].

Значительные территории Арктической зоны и труднодоступность макрорегиона значительно усложняют освоение арктических территорий, формирование полноценной транспортной системы и определяют сложность реализации стратегии развития Арктики [1].

Проблемы развития транспортной инфраструктуры северных территорий и Арктики определяются следующими причинами:

- слабое транспортное обустройство северных территорий;
- неравномерное размещение транспортной инфраструктуры по территории;

– отсутствие полноценных связей с транспортными коридорами страны, сложность доступа к внутрирайонным коммуникациям;

– старение уже имеющейся инфраструктуры северных коммуникаций.

Реализация высокоэффективных инновационных проектов является основным условием ускорения экономического развития макрорегиона и страны в целом. Эффективность инвестиционной деятельности во многом зависит от приоритетов отбора инвестиционных проектов к реализации и их адекватности к существующим условиям функционирования экономики.

Особенно важными и приоритетными для развития транспортной системы и арктических территорий являются следующие проекты:

– реализация инновационного проекта по дальнейшему развитию Северного морского пути на современном уровне;

– вложение средств в инвестиционный проект «Белкомур», предполагающий строительство недостающих и реконструкцию имеющихся железнодорожных участков для пуска сквозного железнодорожного сообщения по спрямляющему маршруту Архангельск – Сыктывкар – Пермь (путь соединит регионы Сибири и Урала с портами Архангельска и Мурманска, значительно сократив его протяженность (на 800 км)) [2].

Развитие адаптивной транспортной системы с учетом принципов инновационной модернизации, реализуемой на базе системообразующих проектов «Белкомур» и «Севморпуть» позволит:

– сформировать инфраструктуру для долгосрочного роста экономики Арктической зоны и северных территорий Европейской части России;

– провести комплексное освоение новых экономических районов и выход к малодоступным районам;

– обеспечить подходы к освоению новых месторождений углеводородов и природных ресурсов;

– обеспечить постоянную транспортную связь с населенными пунктами и предприятиями на территории Северо - запада и Арктической зоны РФ;

– создать новые транзитно - транспортные коридоры, системно увязывающие транспортную систему Арктики в национальную и мировую инфраструктуру.

Реализация проектов по развитию транспортной системы даст возможность обеспечить устойчивое развитие региональных социально - экономических систем, входящих в Арктическую зону и страну в целом [3,4].

Для России совершенствование арктической транспортной системы станет стимулом интенсификации транспортного и транзитного потенциала Арктической зоны РФ.

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

1. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года (Указ Президента РФ № 232 от 08.02.2013 г.)

2. Радушинский Д.А. О создании концепции Арктического кластера в Северо - Западном регионе России // Труды научно - исследовательского отдела Института военной истории. Т.9. Кн.2. Обеспечение национальных интересов России в Арктике / Зап. воен. округ, Воен.

акад. Ген. штаба Вооружен. Сил Рос. Федерации, Ин - т воен. истории, Гос. полярн. акад. – Санкт - Петербург: Политехника - сервис, 2014. – С. 205–213.

3. Поспеловская А.И., Масленникова Н.А. Совершенствование подходов к формированию программы устойчивого развития региональных социально - экономических систем // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно - практической конференции. В 2ч. Ч.2. – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С.104 - 106.

4. Поспеловская А.И., Горбунова О.А. Роль инновационного проекта по переосвоению северного морского пути в развитии национальной науки и экономики // Роль инноваций в трансформации современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 ноября 2015г., г. Казань) в 3ч. Ч.1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С.225 - 227.

© Д.В. Поспеловский, А.И. Поспеловская, 2015

**УДК 336**

**Е.В.Пузыня**

1 курс, магистратура СПбГЭУ  
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

**И.Р.Чернобров**

1 курс, магистратура СПбГЭУ  
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УЧЁТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА**

Российские правила бухгалтерского учёта постоянно совершенствуются в процессе стремления к международным стандартам. В том числе, процесс совершенствования касается и области учёта нематериальных активов и гудвилла, что подтверждает приказ Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. № 153н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14 / 2007». Однако, несмотря на сближение национальных и международных стандартов учёта, различия всё ещё достаточно существенны. В данной статье будут рассмотрены наиболее весомые из них.

В целом критерии и условия признания объекта в качестве НМА в МСФО и ПБУ похожи: актив не должен иметь физической формы, должна быть возможность достоверной оценки и извлечения выгоды от этого актива, также актив должен быть отделяем. Однако, в ПБУ есть ещё два важных условия, без которых объект не может быть признан как НМА: не должна предполагаться продажа актива в течении 12 месяцев и срок полезного использования актива более 12 месяцев [1, с.194].

В дополнение к условиям, в РПБУ присутствует строгий список объектов, которые могут быть признаны НМА, если удовлетворяют условиям: Произведения науки, литературы и искусства, программы для электронных вычислительных машин, изобретения; полезные



модели, селекционные достижения, секреты производства (ноу - хау), товарные знаки и знаки обслуживания, Гудвилл.

В МСФО список возможных объектов также присутствует, но носит рекомендательный характер.

Особое внимание следует обратить на наличие гудвилла (или положительной деловой репутации) в списке объектов, подлежащий рассмотрению в качестве НМА по РПБУ, когда в международных стандартах гудвилл учитывается согласно МСФО 3 «Объединения бизнеса» и отражается как «прибыль от выгодного приобретения»[2, с.120].

Из рассмотренной выше информации можно сделать вывод, что консолидация РПБУ хоть и происходит, но российский учёт ещё не полностью соответствует МСФО.

Однако, есть в правилах учёта и полные соответствия, например, те что касаются стоимости признания актива. Согласно и ПБУ 14 / 2007 и МСФО 38 нематериальный актив первоначально признаётся по фактической стоимости. Также составители и международных, и российских стандартов солидарны в вопросе амортизации НМА с определённым срок использования и необходимостью проводить обесценение НМА с неопределённым сроком использования. Однако, в ПБУ обесценение описано в качестве рекомендаций.

Небольшие различия в ПБУ 14 / 2007 и МСФО 38 проявляются и в вопросах выбытия НМА. При выбытии НМА оба стандарта учитывают величину убытка по разнице между величиной вырученныз средств и балансовой стоимостью, но МСФО сумму убытка или прибыли при выбытии берёт в нетто - величине (за вычетом налогов и пр.). Также оба стандарта солидарны в вопросах дооценки – сумма дооценки переносится с добавочного капитала на счёт учёта нераспределённой прибыли, однако, в ПБУ данный подход является обязательным, когда как в МСФО носит рекомендательный характер.

Особенное внимание в МСФО уделено вопросам признания расходов на исследования и разработку НМА. Согласно МСФО, ни один нематериальный актив, являющийся результатом исследований, не подлежит признанию. Затраты на исследования (или на осуществление стадии исследований в рамках внутреннего проекта) подлежат признанию в качестве расходов в момент их возникновения. А вот в случае, если НМА является результатом разработок, он может быть признан, если предприятие сможет доказать: техническую и практическую осуществимость завершения разработки и намерение это сделать, способность использовать или продать создаваемый НМА, способность НМА приносить будущую экономическую выгоду.

В ПБУ 14 / 2007 нет специальных указаний касательно учёта расходов на разработку и исследования, поэтому следует обратиться к ПБУ 17 / 02, согласно которому все расходы, касающиеся НИОКР, первоначально капитализируются в качестве вложений во внеоборотные активы. То есть в РПБУ нет разграничений и возможностей учесть объект в качестве НМА на этапе разработки или исследования.

В качестве заключения статьи хотелось бы отметить, что несмотря на постоянную консолидацию российского бухгалтерского учёта, российскому законодательству необходимо ещё многое сделать для совершенствования. С одной стороны, ПБУ более чётко и конкретно описывает объекты, возможные к признанию в качестве НМА, в другой стороны, МСФО более гибко подходит к вопросам учёта денежных средств связанных с оборотом НМА.

### **Список использованной литературы:**

1. Пузыня Н.Ю. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: учебное пособие / Н.Ю.Пузыня. - СПб.:Изд - во СПбГУЭФ, 2011. - 204 с
2. Пузыня Н.Ю. Оценка и управление нематериальными активами компании / Н.Ю.Пузыня. - СПб.: Изд - во СПбГЭУ, 2013. - 179с.

© Пузыня Е.В., 2015

**УДК 339.138**

**Т.А. Пузыня**

к.э.н., доцент

Великолукская государственная академия физической культуры и спорта  
г. Великие Луки, Российская Федерация

### **БРЕНДИНГ КАК ПРОЦЕСС, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ УСПЕХ КОМПАНИИ**

Известно, что использование бренда приносит компании дополнительный доход, в который включена сопутствующая ценность данного товара / услуги для потребителей. Брендинг является современной маркетинговой концепцией продвижения товаров / услуг. Целью брендинга является создание такой клиентской базы, которая позволит компании с наименьшими затратами получать максимально возможную прибыль.

Бренд (англ. brand — марка) — это широкое понятие, в которое входят собственно товар или услуга, образ товара и компании-производителя в глазах потребителей, характеристика услуги или товара, а также имидж товара, то есть те ассоциации и ожидания, которые потребитель связывает с образом данного товара или услуги. [1, С. 26]

Брендингом называют технологию по созданию и внедрению бренда от момента разработки концепции продукта или услуги и до завершения жизненного цикла товара, как правило, формированием и продвижением определенного бренда занимаются специально нанятые и обученные специалисты, но достаточно часто в этом участвуют и остальные сотрудники, намеренно или ненамеренно изменяющие образ товара в глазах потребителей. [1, С. 29]

Экономисты выделяют следующий набор характерных признаков бренда: [1, С. 27]

- бренд не является материальным явлением;
- бренд тесно и неразрывно связан с сознанием потребителя и его представлением о данном продукте;
- бренд не существует вне сознания конечного потребителя и зависит от множества психологических факторов.

Кроме этого, важно определиться с функциями бренда: [1, С. 27]

- бренд выделяет наиболее значимые для потребителя;
- характеристики продукта или услуги и способствует упрощению понимания разницы между однородными товарами;

- бренд также способствует упрощению выбора товара или услуги среди аналогичной продукции и помогает покупателю лучше ориентироваться в многообразии представленных на рынке товаров.

Специалисты выделяют следующие ключевые этапы разработки и создания нового бренда. [1, С. 45]:

1. Формирование собственно идеи бренда: анализ идеи товара; анализ жизненного цикла товара, конкурентных преимуществ товара;
2. Анализ рыночной ситуации: анализ предполагаемой целевой аудитории, ее характеристик, потребностей и предпочтений; анализ конкурирующих товаров;
3. Работа над индивидуальными особенностями бренда: миссия бренда и его философия; смысл данного бренда как послания потребителям;
4. Разработка атрибутов бренда: выбор имени (нейминг); создание логотипа; выбор шрифта для названия и слогана; разработка упаковки;
5. Управление брендом: формирование образа и имиджа бренда; разработка программы лояльности; изучение, корректировка и формирование моделей поведения потребителя;
6. Продвижение бренда: разработка плана мероприятий по активному продвижению бренда; создание медиаплана (расписание и план рекламных обращений к потребителю); заказ и изготовление рекламной продукции; размещение рекламной продукции в СМИ и различных коммуникативных каналах; анализ эффективности рекламных мероприятий и корректировка маркетингового курса. [1, С. 45 - 46]

При этом бренд, как и любой продукт, имеет свою стоимость, реальная ее оценка, как правило, проявляется в момент реорганизации или ликвидации компании. Наиболее дорогие бренды мира представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Бренды мира [2, 25]

Бренд	Стоимость, млрд. долл.
Coca - Cola	69,6
Microsoft	64,1
IBM	51,2
General Electric	41,3
Intel	30,9
Nokia	30,0
Disney	29,3
McDonald's	26,4
Marlboro	24,2
Mersedes	21,0

Дороговизна брендов объясняется гарантией будущих поступлений денежных средств на счета компании. Устанавливая завышенные цены на брендовую продукцию, компании понимают, что потребители несмотря ни на рост валютных котировок, ни на вводимые санкции не перестанут покупать именно их брендовую продукцию.

Задачей брендинга является создание в воображении потребителя образа, влекущего совершать покупку данного бренда, при этом после ее совершения престиж покупателя возрастает со стороны других потребителей. Достижение брендом данной задачи оценивается по критериям, приведенным в таблице 2.

Таблица 2 – Критерии,  
необходимые для успеха бренда [2, 28]

Критерии	Ритейлеры, %	Производители, %
Понимание целей ритейлера	20	1
Инновационность продукта	13	16
Понимание запросов потребителя	13	13
Стратегия долгосрочного развития	11	2
Мощный имидж бренда	10	8
Качество	9	-
Управление категорияй	6	10
Цена	6	13
Отличительность бренда	2	9
Звенья связей в цепи поставок	1	10
Открытость взаимоотношений	1	9

Зачастую бренды создаются для конкретной категории людей, объединенных общими интересами в какой - либо сфере деятельности. Поэтому у каждого бренда имеется своя целевая аудитория, которая и оценивает бренд на соответствие цены и качества товаров / услуг. Для этого специально составляются маркетинговые программы для каждого бренда, которые учитывают рациональные и эмоциональные потребности различных групп населения.

Таким образом, брендинг как процесс, обеспечивающий успех компании охватывает период с момента разработки бренда и до окончания его жизненного цикла. Брендинг описывает качества и свойства товара или услуги, которые должны максимально удовлетворить потребности потребителей. Основными элементами брендинга являются создание корпоративной культуры, спонсорство, благотворительность, реклама, PR, стимулирование продаж и работа в СМИ.

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

1. Панова А.К. Секреты высокого рейтинга / Панова А.К. - М.: Дашков и К, 2010. - 164 с.
2. Чернатони Лесли Брендинг. Как создать мощный бренд: учебник / Чернатони Лесли, МакДональд Малькольм. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 558 с.

© Т.А. Пузыня, 2015

**А.А. Пыжова,**  
Студентка группы БЭБУ12,  
Научный руководитель:  
**Т.В. Альшанская,**  
к.п.н., доцент  
Поволжский государственный университет сервиса  
г. Тольятти,  
Российская Федерация

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В первую очередь важно определить угрозы экономической безопасности, для этого выделяются объекты защиты на предприятии:

- внеоборотные и оборотные активы;
- договорные отношения;
- персонал организации;
- информационные ресурсы.

Таким образом, для того, чтобы обеспечить экономическую безопасность предприятия были выделены основные объекты, которые рассматриваются как источники финансовой устойчивости предприятия. В зависимости от состояния и степени защищенности от различных угроз экономической безопасности, данные объекты оказывают непосредственное влияние на экономическую устойчивость предприятия. [2]

Состояние безопасности внеоборотных и оборотных активов предприятия, таких как основные средства (здания сооружения, техническое оборудование, коммуникации, транспорт), нематериальные активы, запасы и затраты сырья, основные и вспомогательные материалы, (используемые в основном и вспомогательном производстве), денежные средства, можно обеспечить следующими способами:

- с помощью снижения величины хищений и (или) потерь по причинам непроизводственного характера и максимально эффективного целевого использования;
- предотвратить незаконный вывод активов.

Обеспечение безопасности финансовых ресурсов предприятия, включая выручку от реализации, внереализационные доходы, прибыль, привлеченные финансовые ресурсы, инвестиции достигается при двух условиях. При эффективном управлении финансовыми потоками, включая финансовый менеджмент и налоговое планирование, налоговый менеджмент. И с помощью прогнозирования и планирования в налогообложении в совокупности с жестким финансовым контролем над их использованием, включая внутренний аудит, консалтинг. [5]

Организовать взаимодействие предприятия с контрагентами (установление договорных отношений с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями) это одна из главных задач по обеспечению его экономической безопасности. На рисунке 1 показаны пути его осуществления.

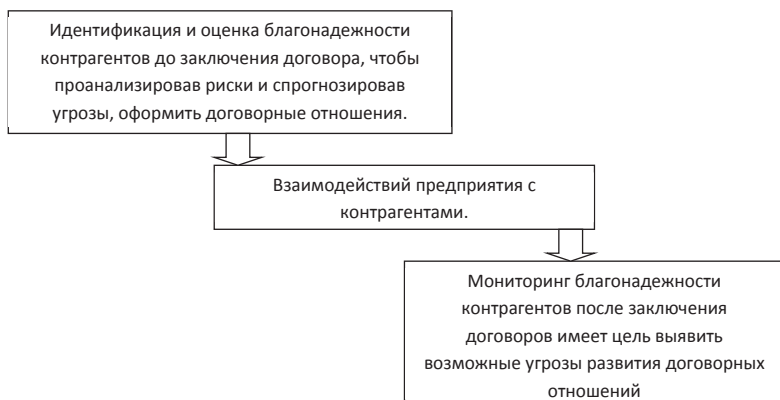


Рисунок 1 – Организация взаимодействий предприятия с контрагентами

Обеспечение кадровой безопасности (установления трудовых договорных отношений с физическими лицами) предприятия является одним из важнейших аспектов обеспечения его экономической безопасности в целом и включает в себя идентификацию и проверку благонадежности кандидатов при приеме на работу с целью анализа рисков и прогнозирования угроз для экономической безопасности предприятия плюс проведение служебных проверок. [4]

Комплексный подход к обеспечению информационной безопасности предприятия позволяет гарантированно решать задачи по управлению информационными процессами на предприятии и предотвратить возможный ущерб. [1] Здесь необходимо учесть следующие направления защиты:

- защита от несанкционированного доступа к категоризированной информации;
- обеспечение безопасности значимой для предприятия той или иной операции или документа.

Чтобы сделать возможным осуществление анализа экономической безопасности на предприятии необходимо разработать компьютерную модель, отвечающую требованиям, показанным на рисунке 2, и в то же время достаточно простую в применении.

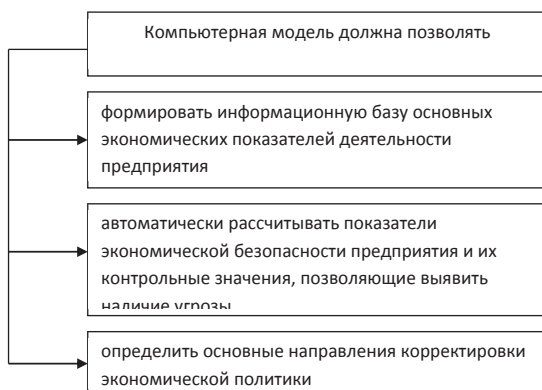


Рисунок 2 – Параметры компьютерной модели экономической безопасности предприятия

Обеспечение экономической безопасности на должном уровне без использования информационных технологий в современных условиях практически невозможно.

Выявление рисков и анализ угроз экономической безопасности предприятия выполняются на основе данных из многочисленных источников и их обработке и анализе. Повышения эффективности аналитической работы, а так же накопления обрабатываемой информации и создание возможности удобного поиска по ней в дальнейшем можно достичь с помощью создания комплексной информационной системы обеспечения экономической безопасности. [3]

Для того, чтобы минимизировать расходы, необходимые для решения задач экономической безопасности предприятия, можно использовать в качестве основы свободно распространяемое программное обеспечение и открытые источники информации.

Предлагаются к использованию только не противоречащие Федеральному закону от 27.07.2006 N 152 - ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О персональных данных" источники информации, т.е. те, которые не нарушают неприкосновенность частной жизни, личной, семейной, коммерческой или иной охраняемой законом тайны. [2]

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

1. Альшанская Т.В. Технология защиты от угроз экономической и информационной безопасности [Текст] / Т.В.Альшанская, Ю.Д.Кажаева, А.В.Мироненко NovaInfo.Ru. 2014. № 28. С. 281 - 284.
2. Архипов А.И. Криминализация угроз экономической безопасности [Текст] / А.И. Архипов. –М., 2008.
3. Доронин А.И. Бизнес - разведка. [Текст] / А.И. Доронин. –М.: Ось - 89, 2010. – 704с.
4. Одинцов А.А. Экономическая и информационная безопасность предпринимательства [Текст]: уч. пособие для вузов / А.А. Одинцов. –М.: «Академия», 2006. – 336 с.
5. Сенчагов В.Е. Сущность экономической безопасности и ее стратегическое обеспечение [Текст] / В.Е. Сенчагов. –М., 2008.

© Пыжова А.А., 2015

**УДК 336 22**

**М.С.Рамазанова**

Студентка факультета «Налоги и налогообложение» группы НН - 1541

**М.В.Полинская**

к.э.н., профессор кафедры налогов и налогообложения  
Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НДФЛ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Налог на доходы физических лиц всегда являлся одним из важнейших налогов. Во - первых, это самый массовый из всех известных мировой практика социальных налогов. Во

- вторых, именно размер денежного дохода прежде всего характеризует при прочих равных, в первую очередь ценовых, условиях благосостояние гражданина, а значит, и его способность выполнять налоговые обязательства.

От его собираемости зависит не только региональный, но и местные бюджеты. За последние годы схема подоходного налогообложения в России неоднократно менялась, но законодатели и государственные чиновники до сих пор не пришли к единому мнению о порядке взимания и размерах налога на доходы физических лиц.

В настоящее время широко обсуждаются перспективы реформы налога на доходы физических лиц с целью максимизации его фискальных функций и достижения справедливости налогообложения.

В современной экономической теории необходимость прогрессивной шкалы ставок подоходного налога объясняется так называемым «принципом справедливости». Принцип справедливости налогообложения был сформулирован А. Смитом в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» еще в 1776 г., и тогда он звучал так: «Налоги должны уплачиваться в соответствии со способностями и силами подданных».

Дифференциация шкалы налогообложения позволит улучшить финансовое положение большинства граждан страны, ограниченных в размере доходов в силу специфики их работы, а увеличение налоговой ставки для высокодоходных категорий граждан также будет способствовать сокращению покупок дорогостоящего импорта, что позитивно скажется на положении отечественных товаропроизводителей и валютном рынке. Предлагаемая мера вполне согласовывается с прогрессивной шкалой подоходного налогообложения в законодательстве большинства зарубежных стран, в частности – США, где ставки налога варьируются от 10 до 36 процентов [3].

Вопрос о целесообразности введения прогрессивного подоходного налога в России на протяжении последних нескольких лет является объектом многочисленных дискуссий.

В этом году депутатами Госдумы было внесено предложение о введении прогрессивного подоходного налога и в России. Предлагается следующее:

- установление прежнего размера ставки в 13 % для доходов, не превышающих отметку в 24 миллиона рублей за 12 месяцев;
- для доходов, превысивших эту отметку, предлагается использовать ставку в 25 % ;
- при «заработке» 100–200 миллионов в год ставка составит 35 % ;
- если же доходы превысили 200 миллионов рублей, ставка будет равна 50 % , то есть половине всей прибыли гражданина [2].

По мнению разработчиков законодательной инициативы, необходимость выравнивания доходов граждан, сокращения разрыва в доходах между самыми высокооплачиваемыми и самыми низкооплачиваемыми категориями работающих лиц, обеспечение принципов социальной справедливости и мировая практика налогообложения доходов физических лиц однозначно говорят в пользу введения прогрессивной шкалы налогообложения.

Введение единой ставки НДФЛ в размере 13 % в свое время способствовало легализации оплаты труда многими работодателями, и как следствие этого - увеличению налоговой базы. Введение прогрессивной шкалы налогообложения существенно увеличит затраты на администрирование налога на доходы физических лиц [1]. В странах - членах Таможенного союза на сегодняшний день также используется именно плоская шкала налогообложения доходов физических лиц. В частности, в Белоруссии ставка НДФЛ составляет 12 % , а в



Казахстане - 10 % . Изменение ставок российского НДСФЛ неизбежно простимулирует процесс перерегистрации отечественных резидентов на территорию стран - членов этого экономического пространства и Таможенного союза [3].

Однако, последствиями введения прогрессивной шкалы подоходного налогообложения может стать возвращение серых зарплатных схем, вновь экономически выгодным станет выдача большей части денежного вознаграждения в конвертах, что отодвинет на неопределенный срок завершение процесса формирования среднего класса. Пенсионные отчисления уменьшатся. Кроме того, даже в российских мегаполисах специалисты высокой квалификации могут зарабатывать больше 100 - 200 тысяч рублей.

В РФ довольно, высокая разница в доходах разных групп населения. По данным Росстата, средний уровень доходов 10 % населения с самыми высокими доходами превышает средний уровень денежных доходов 10 % населения с самыми низкими доходами более чем в 16 раз. Среднедушевой ежемесячный доход более 70 % населения ниже номинально начисленной среднемесячной заработной платы по стране.

На основе вышесказанного можно предположить, что введение данного законопроекта затронет не все социальные слои населения и ради соблюдения принципов справедливости предлагаю ввести прогрессивную шкалу ставок по НДСФЛ, которая будет выглядеть следующим образом:

- менее 5965 руб. (МРОТ) – освобождение от уплаты НДСФЛ
- до 35 тыс. руб. – 13 %
- от 35 тыс. руб. до 40 тыс. руб. – 13,3 %
- от 40 тыс. руб. до 50 тыс. руб. – 13,6 %
- от 50 тыс. руб. до 100 тыс. руб. – 14,1 %
- от 100 тыс. руб. и свыше – 15 %

На основе данной шкалы мы попытались выявить экономический эффект для государства. Для расчета мы использовали данные Росстата по численности населения и уровню зарплат за 2013 – 2014 гг.

Проанализировав разницу между фактическими поступлениями НДСФЛ в бюджет и прогнозируемыми данными при использовании предлагаемой шкалы ставок можно сделать вывод, что поступления в бюджет в среднем возрастут в 2 раза (без учета налоговых вычетов и других факторов).

Таблица 1 – Расчёт предполагаемой суммы НДСФЛ, подлежащей уплате в бюджет по предложенной прогрессивной шкале

Ставка	Заработная плата, тыс.руб.	2013г.			2014г.		
		Численность населения, в % от общего числа	Численность населения	Сумма НДСФЛ в расчете на календарный месяц руб.	Численность населения, в % от общего числа	Численность населения	Сумма НДСФЛ в расчете на календарный месяц руб.
0	Менее 5965	4,2	110 040	-	3,3	86 229	-

13	До 35	73,9	1 936 180	6 921 843 500	72,1	1 883 973	6 735 203 475
13,3	35 - 40	4,7	123 140	614 160 750	5,1	133 263	664 649 212.5
13,6	40 - 50	6,3	165 060	1 010 167 200	7,0	182 910	1 119 409 200
14,1	50 - 100	7,8	204 360	2 161 107 000	8,2	214 266	2 265 862 950
15	100 и свыше	3,1	81 220	1 218 300 000	4,3	112 359	1 685 385 000
Итог о:		100	2 620 000	11 925 578 450	100	2 613 000	12 470 509 837.5

Проанализировав таблицу 2 можно сделать вывод, что налог на доходы физических лиц при ставке 13 % составляет 41,78 % поступлений в бюджет, что говорит о значимости данного налога для Российской Федерации.

Таблица 2 – Поступления в консолидированный бюджет по данным УФНС России по Краснодарскому краю

Показатель	2013 г.		2014 г.		2014 г. в % к 2013 г.
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	
Всего доходов	174505068	100	171402185	100	98,22
НДФЛ	68288793	39,13	71608587	41,78	104,86

По нашим прогнозам, за 2013г. уплаченный НДФЛ в бюджет будет составлять 143 106 941,4 тыс. руб., а в 2014 г. 149646118,5 тыс. руб.

Можно сделать вывод, что предлагаемые мероприятия по реформированию системы налогообложения доходов физических лиц Российской Федерации на основе практики применения подоходного налогообложения в зарубежных странах направлены на увеличение налоговых поступлений в государственный бюджет, обеспечения принципа социальной справедливости, а также содействие устойчивому развитию экономики страны в целом.

#### 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 Официальный сайт Государственной Думы РФ – [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/>
- 3 Ветрова В.Л. Налог на доходы физических лиц: Комментарий (постатейный) к главе 23 НК РФ. М.: Вершина, 2013. - 335 с

© М.С. Рамазанова, М.В. Полинская, 2015

## **РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАБИЛИЗАЦИИ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

В настоящее время вопрос о роли предпринимательства в стабилизации рынка труда очень актуален, так как из-за экономического спада повышается уровень безработицы, соответственно, правительству необходимо найти новые решения для предотвращения подобной ситуации.

Безработица – это одна из серьезных проблем современного общества. Особенный рост безработицы наблюдается среди молодежи. Для решения проблемы каждое государство принимает индивидуальное решение: одни сокращают неэффективные рабочие места, другие увеличивают финансирование новых технологий.

В России уровень безработицы на порядок выше, чем в европейских странах. Во многом это зависит от действий работодателей и психологической установки сотрудников. Если в Европе сокращают рабочие места, не приносящие пользу, мотивируя уволенное население повышать квалификацию и искать работу с большей заработной платой, то в России люди «держатся» за свои места, так как повторно найти работу – трудно, а руководство не желает менять сотрудников опытных и постоянных на молодых и неподготовленных.

Ситуация в республике Башкортостан также обстоит не лучшим образом. Однако замечен небольшой рост уровня занятости за последний год.

По последним данным Федеральной службы государственной статистики о результатах последнего обследования населения по проблемам занятости (за январь - октябрь 2015 года), численность безработных граждан по методологии Международной организации труда составила 123,6 тыс. человек, что на 13 % выше значения показателя за аналогичный период прошлого года.

Уровень общей безработицы составил 6,0 % от численности экономически активного населения (когда в третьем квартале 2014 года — 5,4 %), в Российской Федерации — 5,3 %, в Приволжском федеральном округе — 4,5 %. Численность занятого населения составила 1 925,2 тыс. человек, что соответствует уровню занятости населения 63,6 %.

По состоянию на 1 октября в центрах занятости населения были зарегистрированы 26 490 граждан, ищущих работу, из них 26 444 — незанятых трудовой деятельностью.

Уровень регистрируемой безработицы на 1 ноября составил 1,22 %, увеличившись относительно начала года на 0,06 процентных пункта (на 1 ноября 2014 г. — 1,02 %). По г. Уфе данный показатель составил 1,26 %, в среднем по городам — 1,12 %, по районам — 1,26 %.

С начала года статус безработного получили 44 054 жителя республики, что на 14 % больше, чем за январь - октябрь 2014 г. — 38 519 человек.

По структуре безработных граждан на 1 ноября больший процент занимают:

- Граждане от 25 до 29 лет (11,0 %);
- Граждане женского пола (63,3 %);
- Граждане, имеющие среднее и начальное профессиональное образование (48,2 %);
- Граждане, проживающие в городской местности (60,3 %);
- Граждане, уволенные с прошлого места работы по собственному желанию (50,5 %).

К профессиональному обучению по профессиям (специальностям), востребованным на рынке труда, приступили 4 485 безработных граждан; 333 женщины, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет, 91 пенсионер, стремящийся возобновить трудовую деятельность.

Также, работодателями республики за 10 месяцев была заявлена потребность в 162 335 работниках. На 1 ноября в республиканском банке вакансий имелись 22 969 вакантных позиций (на 1 ноября 2014 г. — 44 342). Большой процент занимают вакансии на постоянные рабочие места (92,2 %). [1]

По состоянию каталога вакансий республики на 1 октября 2015 г., можно вычислить примерный коэффициент напряженности на рынке труда [2]:

Наименование профессий:	Количество свободных рабочих мест и вакантных должностей:	Количество лиц, состоящих на учете в органах службы занятости:	Коэффициент напряженности:
Избыточные			
1. Сторож	62	494	7,96
2. Санитар	59	521	8,8
3. Бухгалтер	61	861	14,1
4. Менеджер	144	628	4,36
Дефицитные			
1. Врач	231	13	0,056
2. Монтажник	293	34	0,116
3. Официант	129	37	0,286
4. Агент страховой	105	12	0,11
Равновесные:			
1. Шлифовщик	20	19	1 (погрешность не более 0,1)
2. Техник - технолог	17	16	

По расчетам, дефицитных профессий больше избыточных. Для урегулирования подобной разницы требуется такое экономическое направление, которое могло бы решить

большую часть проблем: создать новые рабочие места, привлечь молодых людей, тем самым улучшить не только уровень жизни населения, но и экономическую и социальную состоятельность республики.

Таким образом, можно предположить, что малое и среднее предпринимательство станет наилучшим выходом в сложившейся ситуации.

Согласно Стратегии социально - экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года, утвержденной Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября 2009 года N 370, одной из основных экономических задач Правительства Республики Башкортостан является поддержка деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства и обеспечение решения следующих задач [3]:

- поддержка существующих темпов создания новых субъектов предпринимательства;
- создание и организация рабочих мест;
- развитие прогрессивных технологий финансовой и инвестиционной поддержки;
- повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства РБ;
- повышение престижа предпринимательской деятельности в РБ.

Для этого необходимо решить проблемы, снижающие развитие данного экономического направления. Такие как:

- недостаточная экономическая образованность предпринимателей – следует организовать бесплатные или минимально затратные курсы экономической подготовки.
- нехватка финансов – как вариант, организовывать больше мероприятий для привлечения инвесторов.
- административные барьеры – следует, по возможности, упростить процедуру хождения по инстанциям.

Избавившись от подобного рода препятствий, правительство повысит уровень предпринимательства в частности и экономики всей республики в целом.

### **Список использованной литературы:**

1. Ситуация на регистрируемом рынке труда Республики Башкортостан в январе - ноябре 2015 года: [Электронный ресурс] // Информационный портал занятости населения Минтруда РБ. Уфа, 2006 - 2015. URL: <http://www.bashzan.ru/posts/40605>. (Дата обращения: 11.12.2015).

2. Рейтинг профессий (по состоянию на 1 октября 2015 года) : [Электронный ресурс] // Информационный портал занятости населения Минтруда РБ. Уфа, 2006 - 2015. URL: <http://www.bashzan.ru/posts/38348>. (Дата обращения: 11.12.2015).

3. Брагина Т. Е., Галимова Э. И. Государственная поддержка малого бизнеса в Башкортостане // Электронный журнал «наука - rastudent.ru». 2014. URL: <http://наука-rastudent.ru/10/2022/>. (Дата обращения: 10.12.2015).

4. Вишневская Н.Г. Методология исследования регионального рынка труда // Журнал экономической теории, 2009. - №3. - С.210 - 213

5. Вишневская, Н.Г. Миграция трудовых ресурсов в Республике Башкортостан: география, причины, последствия / Н.Г. Вишневская, З.А. Хамадеева // Труд и социальные отношения. 2013. - №5. - С.122 - 128

© А.А. Сазонова, 2015

студентка 1 курса стоматологического факультета  
Волгоградский государственный медицинский университет

**Научный руководитель: Н.А. Водопьянова**

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента  
Волгоградский государственный медицинский университет  
г. Волгоград, Российская Федерация

## **ЭФФЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Постоянный рост расходов на здравоохранение, связанный с появлением новых медицинских технологий и лекарств, изменениями в структуре заболеваемости и демографическими проблемами, является общей тенденцией для развитых стран мира. Сегодня Всемирная организация здравоохранения рекомендует тратить на охрану здоровья населения не менее 6 - 6,5 % от валового внутреннего продукта [1]. Тем не менее ни одна из стран мира не может бесконечно увеличивать свои расходы на здравоохранение для обеспечения любых возможных вариантов оказания медицинской помощи [2]. Для устранения диспропорции между имеющимися вариантами лечения и ограниченными экономическими возможностями системы здравоохранения все больше внимания уделяют эффективности медицинской помощи и затрат на нее, что подразумевает необходимость поиска и внедрения способов более рационального и эффективного использования финансовых ресурсов, выделяемых на здравоохранение. Экономические аспекты здравоохранения не преследуют целей уменьшения расходов на здравоохранение. Должна быть не экономия средств, а поиск путей и методов их наиболее рационального использования для охраны здоровья населения.

Согласно статьи 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации «Принцип эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности).» [3].

Финансовое обеспечение в одном из крупных учреждений здравоохранения г.Волгограда в системе обязательного медицинского страхования на протяжении 2012 - 2014 гг. увеличилось на 30 % и составило в 2014 году 468 млн. руб. В структуре расходов можно выделить основные статьи расходов, такие как заработная плата с начислениями (63 %), медикаменты и расходные материалы (24 %), коммунальные услуги и услуги по содержанию имущества (5 %), лечебное питание (2 %), остальные расходы (6 %). Таким образом, одной из самых существенных затрат лечебного учреждения, после заработной платы и начислений, являются затраты на приобретение медикаментов и расходных материалов для организации лечебного процесса. Однако, несмотря на постоянное

увеличение расходов на медикаменты (в 2014 году они составили 79 млн. руб.), средств на них все равно не достаточно.

Как показывают международные исследования, 10 % средств нерационально расходуются из - за выбора слишком дорогих препаратов, 14 % - из - за неадекватной оценки потребности в медикаментах, 27 % - теряются в системе закупок, 19 % - в системе распределения лекарственных средств, 15 % - при нерациональном назначении и 3 % - из - за неправильного приема лекарств. Таким образом, 88 % всех средств, выделяемых на лекарственное обеспечение, фактически "выбрасываются на ветер". [4] Эти факты свидетельствуют о насущной необходимости поиска путей оптимизации лекарственного обеспечения лечебного учреждения.

Задача оптимизации лекарственного обеспечения не нова для ЛПУ и для ее решения уже предпринимается ряд мер. В настоящее время в ЛПУ функционирует формулярная комиссия, регулярно осуществляющая анализ структуры применяемых в лечебном учреждении лекарственных препаратов с использованием методов ABC - и VEN - анализа, с целью оптимизации проводимой в стационаре лекарственной терапии и планирования закупок лекарственных средств на предстоящий год [5].

ABC - анализ – это распределение лекарственных средств по доле затрат на каждый лекарственный препарат в общей структуре расходов, от наиболее затратного к наименее затратному. Для проведения ABC - анализа все лекарственные средства ранжируются в порядке убывания затрат на три группы: А – наиболее затратные лекарственные средства, на которые в сумме приходится 80 % затрат, В – менее затратные (15 % затрат), С – наименее затратные (5 % затрат). VEN - анализ проводится параллельно с ABC - анализом и позволяет оценить рациональность расходования финансовых средств и определить, лекарства какой категории преобладают в работе стационара. В соответствии с международной практикой препараты делят на жизненно важные (vital – V), необходимые (essential – E) и второстепенные (non - essential – N).

Сложность достижения идеального соотношения (V - 80 % .E - 15 % .N - 5 %) при закупке медикаментов в ЛПУ состоит в том, что в структуре клиники существуют отделения (кардиологическое, терапевтическое, неврологическое), пациенты которых имеют кроме основного еще и хронические заболевания, для лечения которых чаще всего используются препараты категории E. Согласно нормативным актам МЗ РФ, в период стационарного лечения медицинская организация обязана обеспечивать пациента необходимыми лекарственными препаратами.

Однако, при проведении анализа расходов на приобретение медикаментов за период 2012 - 2014гг. отмечается тенденция к увеличению закупок препаратов, относящихся категории V(85,6 %), что является показателем рациональности проводимых закупок.

Также при анализе отмечено значительное снижение препаратов, относящихся к категории N (2013 - 22,7 % , 2014 - 1,8 % ). Данное улучшение в качестве производства закупок медикаментов является следствием проводимой политики администрации учреждения. Проведение семинаров, заседаний врачебных комиссий значительно повышает уровень подготовки медицинского персонала в части лекарственного обеспечения. И как следствие, ведет к снижению трат на медикаменты, не являющиеся жизненно важными, увеличивает качество оказания медицинской помощи населению.

Данная методика дает возможность оптимизировать ассортимент лекарственных средств, обеспечить первоочередное финансирование закупок жизненно важных лекарственных средств, повысить эффективность использования финансовых ресурсов стационара и сформировать заявку для организации процедуры закупки лекарственных средств.

Организация совместных торгов на территории Волгоградской области в соответствии с Распоряжением Губернатора Волгоградской области от 01.07.2014 № 529 - р "О закупке товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд Волгоградской области путем проведения совместных конкурсов и (или) совместных аукционов в электронной форме» также способствует снижению затрат на приобретение лекарственных средств в среднем на 27 % . (При оптимистичном сценарии – 30 % ) . [6]

Кроме того, уже на протяжении десяти лет в учреждении функционирует программный продукт «1С:Медицина. Больничная аптека», который предназначен для детального аналитического учета аптечных товаров в больничной аптеке.

Однако, анализ существующих проблем в учреждении (жалобы врачей на недостаточность лекарственных средств, обращения пациентов с просьбами вернуть деньги за медикаменты, приобретенные за свой счет, и т.п.) показывает, что возможность определить эффективность расходования лекарственных средств в учреждении отсутствует, так как нет учета и контроля этих средств на выходе. А оценить экономическую эффективность использования тех или иных лекарственных средств можно с помощью фармако - экономического анализа, основными методами которого являются: анализ «стоимость - эффективность»; анализ «минимальная стоимость»; анализ «стоимость заболевания».

Одним из путей решения этой задачи является внедрение автоматизированной системы персонализированного учета лекарственных средств.

Таким образом, с января 2016 года персонализированный учет будет внедрен во всех отделениях стационара, в результате чего в больничной аптеке, в отделениях стационара, на всех стадиях лечебного процесса появляется возможность контролировать, какой препарат кто назначил, по какой цене, какому пациенту, в каком количестве, какая сестра выдала, что позволяет практически исключить нецелевое использование медицинских препаратов и добиться экономии средств на медикаменты, уменьшить число врачебных ошибок (передозировок медикаментов, назначений препаратов без учёта их совместимости и противопоказаний).

Важной особенностью категории эффективности системы здравоохранения является то, что оценивать ее приходится в трех аспектах: социальном, медицинском и экономическом. При этом социальная и медицинская эффективность являются определяющими при выборе той или иной медицинской технологии. Показатели экономической эффективности, необходимые для выбора наиболее оптимальных вариантов финансирования, могут помочь в установлении очередности проведения тех или иных мероприятий в условиях ограниченных финансовых ресурсов.

Таким образом, эффективность рассматривается с позиций получения максимального социального и медицинского эффекта при минимальных финансовых затратах. В целом она отражает усилия управленцев в области здравоохранения по превращению затрат в качество.



В результате внедрения автоматизированной системы персонифицированного учета лекарственных средств прогнозируется снижение затрат на медикаменты на 10 %, что при уровне расходов на медикаменты 70 млн.руб., составит порядка 7 млн.руб.

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

1. Орлов Е.М., Соколова О.Н. Категория эффективности в системе здравоохранения / Е.М. Орлов, О.Н. Соколова // Медицинские науки.–2010. - № 4.
2. Зырянов С.К., Белоусов Ю.Б., Джениерики антибактериальных препаратов: за и против / Зырянов С.К., Белоусов Ю.Б. // Справочник поликлинического врача 2012. - № 5. Режим доступа: <http://medi.ru/doc/14760.htm>.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) от 31.07.1998 N 145 - ФЗ. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/budget/>
4. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 22 ноября 2010 г. N 1022н "Об утверждении Порядка оказания медицинской помощи населению по профилю "Клиническая фармакология". – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2010/12/31/farmakologia-dok.html>
5. Концевая А. В. Оценка экономической эффективности медицинских технологий / А. В. Концевая, А. М. Калинина // Заместитель главного врача. - 2008. - № 2.
6. Распоряжение Губернатора Волгоградской области от 01.07.2014 № 529 - р "О закупке товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд Волгоградской области путем проведения совместных конкурсов и (или) совместных аукционов в электронной форме».

© А.М. Салова, 2015

**УДК 338.22.021.4**

**А.А.Саморуков**

К.п.н., доцент

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

**А.А.Шумилов**

магистрант

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

### **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

До настоящего времени условия формирования государственно - частного партнерства в России складывались не однозначно. В Конституции РФ [7] отсутствует упоминание о взаимодействии органов государственной и муниципальной власти с бизнес структурами

по средствам ГЧП. В свою очередь, имея высшую юридическую силу, Конституция провозглашает право на свободное использование собственных способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной экономической деятельности. Такое положение явилось основополагающим для развития государственно - частного партнерства в РФ.

На протяжении долгого времени отсутствовало федеральное закрепление норм и механизма обеспечения государственно - частного партнерства. В связи с этим, субъекты РФ опирались только лишь на конституционные положения и самостоятельно разрабатывали нормативные документы регулирующие вопросы государственно частного партнерства. К таким документам можно отнести: Закон Томской области от 04.12.2008 №240 - ОЗ «О государственно - частном партнерстве в Томской области» [5]; Закон Ставропольского края от 12.10.2009 г. №67 - КЗ «О государственно - частном партнерстве в Ставропольском крае» [4]; Закон Курганской области от 02.11.2009 г. №495 «О государственно - частном партнерстве в Курганской области» [2]; Закон Республики Башкортостан от 30.05.2011г. №398 - з «Об участии Республики Башкортостан в государственно - частном партнерстве» [3] и т.д.

Исходя из вышеизложенного, можно говорить о том, что региональное законодательство восполняло пробелы федеральных норм. Такое нормотворчество базируется на ст. 76 Конституции РФ, которая отражает взаимодополняемость законов. В ст. 76 Конституции сказано, что вопросы не отраженные в федеральном законодательстве регулируются на уровне субъекта РФ. Таким вопросом и стал механизм обеспечения государственно - частного партнерства на территориях субъектов РФ.

Если говорить о федеральном законодательстве, то тут необходимо упомянуть ГК РФ, который обеспечивает закрепление отношений государства и бизнес структур по средствам заключения соглашений и договоров. Кроме того, ГК РФ отражает положения об обязательствах для участников ГЧП. Такими обязательствами являются нормы ГК РФ в области заключения договоров, соглашений и контрактов (ст. 1, ст. 421) [1].

На сегодняшний день нормативно - правовыми актами регулирующими процессы ГЧП являются: Федеральный закон Российской Федерации от 21.07.2005 №115 - ФЗ «О концессионных соглашениях» [12]; Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [11]; Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223 - ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [10]; Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №224 - ФЗ «О государственно - частном партнерстве, муниципально - частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [9].

Представленное законодательство устанавливает правила взаимодействия органов государственной власти и бизнеса. Перечисленные нормативно - правовые акты имеют множество отсылочных норм, что затрудняет понимание всего механизма государственно - частного партнерства.

Современные принципы и методы реализации ГЧП еще не до конца проработаны, а Федеральный закон о государственно - частном партнерстве только вступает в силу. Поэтому практику применения норм этого документа проследить пока невозможно. Однако имеются и другие проблемы на пути к осуществлению процесса ГЧП.

Одним из наиболее важных барьеров на пути к осуществлению взаимодействия между властью и бизнесом является система финансирования проектов. Сама система финансирования не способствует своевременному поступлению денежных средств на счета бизнес партнеров. К тому же, кредитные организации неохотно одобряют заем денежных средств на длительные сроки. Напротив, коммерческие организации не всегда могут себе позволить занять у финансовых институтов средства, т.к. эти средства зачастую выдаются под высокий процент. В связи с неустойчивым экономическим положением в стране, бизнес структуры опасаются осуществлять проекты на долгосрочной основе, даже при поддержке власти и назначении льготных условий налогообложения. Это происходит лишь потому, что бизнес структуры не уверены в «завтрашнем дне», вернее в сохранении стабильности экономического развития страны. Поэтому проекты ГЧП осуществляются преимущественно в краткосрочные периоды. В долгосрочные периоды осуществляется не значительное количество проектов ГЧП. Чаще всего это происходит при возведении объектов строительства или использованием государственного имущества по средствам аренды. Это связано и с тем, что 10 - 20 лет это слишком долгий срок за который меняются и технологии, и экономическая ситуация в стране. Такой период сравним лишь со стратегическим планированием, что подразумевает корректировку планов на расходы и программы развития с учетом экономической ситуации в стране.

Инвестирование проектов ГЧП в современных условиях могут позволить только крупные финансовые институты. Зачастую такие институты связаны с государством как формально, так и не формально. Однако, возможность обеспечивать крупные проекты ГЧП способны только государственные банки. Таким образом, не до конца отрегулированная система финансирования способствует замедлению процесса осуществления проектов ГЧП.

Основную часть реализуемых проектов эксперты признают успешной. В случае если возникают проблемы, органы власти способствуют урегулированию этих вопросов. Исходя из этого, проектам ГЧП уделяется всегда повышенное внимание. Однако, иногда бизнес структуры, возлагают большие надежды на органы власти. Когда надежды не оправдываются, бизнес структуры остаются и без поддержки государства, и без обещанной выгоды. Ярким примером послужила ситуация в г. Сочи при возведении объектов Олимпиады. Примерами таких ожиданий являются: ОАО «Центр передачи технологий строительного комплекса «Омега» [8] и ООО «НПО «Мостовик» [6]. Против таких компаний выдвинуты иски, а также приняты заявления о банкротстве. Эти бизнес структуры были выбраны органами государственной власти для участия в строительстве объектов Олимпиады. Однако, государство в таких условиях не предоставило никаких гарантий, а наоборот призвало к ответственности. Кроме того, проекты возведения объектов Олимпиады готовились поспешно и не были оценены все нюансы. Именно поэтому бизнес структуры столкнулись с проблемами технического, бюрократического и финансового характера. В результате этого, увеличилась стоимость объектов возведения и снизилась окупаемость этих проектов.

Еще одной проблемой эффективной реализации ГЧП служит нехватка опыта в сфере обеспечения процесса ГЧП. Проблема также заключается в отсутствие высококвалифицированных специалистов в области государственного управления и разработке эффективных и прибыльных проектов ГЧП. Сегодня практически затруднена

организация курсов повышения квалификации в этой области. Это связано, с тем, что нет достаточной практики реализации нормативно - правовой и методической базы. Проблемы реализации проектов ГЧП обсуждаются достаточно в узких кругах, а больше всего предпринимательскими объединениями. Так например, в марте 2015 года проводился конгресс «Неделя ГЧП». Инициатором и организатором этого мероприятия выступила Торгово - промышленная палата РФ. На данном мероприятии было выдвинуто предложение о создании специальных органов как на уровне федерации, так и в субъектах РФ. Такие структуры должны отвечать за подготовку, проработку проектов, а также их патронаж. Подобные органы должны быть третьим лицом осуществляющие отбор проектов, оценку их эффективности, предоставление на утверждение в органы власти, обеспечение конкурсных процедур, осуществление мониторинга действующих проектов, контроль за соблюдением контрактов и соглашений. Роль таких структур велика и необходима. Именно с помощью таких структур могут создаваться не только благоприятные условия сотрудничества, но и условия обмена опытом.

Кроме вышеперечисленных проблем, также можно отметить проблему высокой бюрократизированности процесса ГЧП. Эта проблема выражается в сборе большого количества документов, согласований, а также документы касающиеся сроков реализации проекта.

Таким образом, проблемы реализации проектов ГЧП связаны не только с не совершенством нормативных документов, но и отсутствием информации о реализации проектов ГЧП, плана развития ГЧП, органа регулирующего процесс ГЧП, бюрократизированностью процесса. Ликвидация этих негативных факторов позволит более интенсивнее развивать процесс взаимодействия органов власти и бизнеса.

### **Список использованной литературы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, № 32, ст. 3301.
2. Закон Курганской области от 02.11.2009г №495 «О государственно - частном партнерстве в Курганской области» // Новый мир – Документы. 2009.№12 (84).
3. Закон Республики Башкортостан от 30.05.2011г. №398 - з «Об участии Республики Башкортостан в государственно - частном партнерстве» // Республика Башкортостан. 2011. №108 (27343).
4. Закон Ставропольского края от 12.10.2009 №67 - КЗ «О государственно - частном партнерстве в Ставропольском крае» // СЗ и других правовых актов Ставропольского края. 2009.№24. Ст.8465.
5. Закон Томской области от 04.12.2008 № 240 - 03 «О государственно - частном партнерстве в Томской области» // СЗ Томской области. 2008. №12 (41). Утратил силу в связи с принятием нового Закона Томской обл.
6. Застройщик Олимпиады «Мостовик» подал заявление о банкротстве / Ведомости. – 04.04.2014 г. - // <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2014/04/04/omskij-mostovik-podal-zayavlenie-v-sud-o-bankrotstve>
7. Конституция Российской Федерации // Российская газета. 1993. № 237.

8. Перова А. В «Центр «Омега» стучаться кредиторы / Коммерсантъ (Ростов) № 232 от 20.12.2014 // <http://www.kommersant.ru/doc/2638111>

9. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №224 - ФЗ «О государственно - частном партнерстве, муниципально - частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 20.07.2015, N 29 (часть I), ст. 4350

10. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223 - ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Собрание законодательства РФ, 25.07.2011, № 30 (ч. 1), ст. 4571.

11. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ, 08.04.2013, № 14, ст. 1652

12. Федеральный закон Российской Федерации от 21.07.2005 №115 - ФЗ «О концессионных соглашениях» // Российская газета от 26 июля 2005 г. № 161

© А.А. Саморуков, А.А. Шумилов, 2015

**УДК 338.12.017:378**

**Ю.А. Свинарёва**

студент 3 курса

**В.В. Баклакова**

студент 4 курса

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

## **КОНЬЮНКТУРА РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Образовательный процесс является неотъемлемой частью развития личности, поскольку он обеспечивает людям адаптационные функции в социуме, дает возможность самосовершенствования и саморазвития. Но самое главное – это то, что ситуация в сфере образования существенным образом влияет на экономическое состояние России, поскольку от степени качества полученных знаний зависит впоследствии эффективность функционирования хозяйствующих субъектов страны. Грамотные высококвалифицированные специалисты своей отрасли составляют фундамент общественной деятельности, образуя стабильный рост уровня благосостояния страны. Именно поэтому ситуация на ландшафтах образовательного пространства является важной составляющей экономической жизнедеятельности российского общества [1].

Советская образовательная матрица имела монополизированный характер, именно поэтому государство являлось единственным источником финансирования. Регулирование государством данной области было нацелено на подготовку выпускников вузов по специальностям, необходимым стране в данный период экономического развития.

В современном обществе система высшего профессионального образования перешла на абсолютно новый уровень своего развития, хотя и сохранила некоторые черты дореформенного периода. Заимствование иностранного опыта значительно изменило сам процесс получения высшего профессионального образования, а именно присоединение России к Болонскому процессу и выполнение основных положений Болонской декларации. Реализация Федеральной реформы в системе высшего профессионального образования, состоящей из двух этапов, повлияла на статус многих вузов, создав при этом мощные материально - технические возможности при крупных университетах. Сущность первого этапа реформирования заключалась в формировании сети федеральных университетов с целью оптимизации региональных образовательных структур. Объединение научных, технических и технологических баз нескольких вузов уже дало положительные результаты в повышении качества образовательного процесса. Второй этап реформы начался в конце июня 2015 года, в соответствии с которым планируется создание региональных опорных многопрофильных университетов путем консолидации вузов с небольшим количеством студентов с крупным университетом в регионе. Такой процесс реформирования обусловлен демографической ямой абитуриентов, которая продлится до 2020 года.

На сегодняшний момент помимо внедрений инноваций и нововведений в образовательный процесс, система образования характеризуется такими особенностями, как возможность вузов производить обучение по сверхплановому набору на коммерческой основе, самостоятельно определять объем предоставляемых образовательных услуг и их стоимость, заниматься предпринимательской деятельностью и многое другое. Но в связи с началом второй волной сокращения числа вузов по всей стране, обусловленной не только демографическим спадом абитуриентов, но и тем, что высшее профессиональное образование стало приобретать массовый характер, характеризуясь низким качеством полученных знаний у выпускников многих институтов и университетов. Именно поэтому многим вузам, которые хотят остаться самостоятельной единицей, придется увеличить качественные и количественные показатели эффективности деятельности образовательного учреждения, которые и будут определять будущий статус заведения в образовательном пространстве.

Для обеспечения экономической устойчивости образовательные учреждения должны осуществлять непрерывный мониторинг своего положения на рынке образовательных услуг. Увеличение числа негосударственных высших учебных заведений сделало эту проблему еще более актуальной. Образование превратилось в бизнес, что привело к быстрому росту конкуренции в системе высшего профессионального образования и выдвинуло на первый план задачу проведения исследований конъюнктуры рынка образовательных услуг [2]

Изучение конъюнктуры рынка высших заведений сферы образования сложный обширный процесс, который включает в себя целый ряд аспектов разной направленности и содержания.

Под конъюнктурой рынка образовательных услуг высших учебных заведений подразумевается соотношение спроса и предложения в определенный временной период, а также приоритет развития этого соотношения и динамика цен на особом подразделении рынка, где номенклатура образовательных услуг определяется требованиями рынка труда, а также доминирующими тенденциями научно - технического прогресса.

Для детального изучения конъюнктуры рынка образовательных услуг в сфере высшего профессионального образования важен анализ всех явлений данной области. Рассмотрим наиболее обобщенную систематизированную классификацию аспектов, которые необходимо рассмотреть для оценки конъюнктуры рынка образовательных услуг высших учебных заведений (рисунок 1).

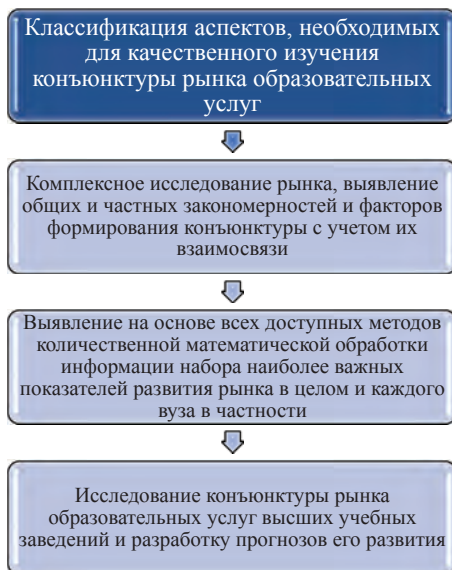


Рисунок 1 – Классификация аспектов, необходимых для качественного изучения конъюнктуры рынка образовательных услуг

Анализ и выявление достоверных показателей, наиболее полно оценивающих конъюнктуру рынка в сфере образовательных услуг, сложный процесс. При исследовании состояния данной области важно учитывать все составляющие процессов и явлений, а именно их продолжительность, возможность регулирования и прогнозирования, а также характер их воздействия.

К основным факторам, образующим ситуацию в сфере высшего профессионального образования, можно отнести:

- определение Правительством РФ приоритетных направлений для обучающихся вузов по определенным профессиям;
- потребность рынка труда в специалистах разных областей экономической деятельности в различном объеме;
- качество подготовки выпускников университетов и их уровень знаний, полученных образовательном заведении;
- степень организации в вузе эффективности трудоустройства выпускников;
- инфляционные показатели в стране;
- международное сотрудничество и обмен опытом в сфере образования;

Таким образом, можно прийти к выводу, исследование состояния рынка услуг высшего профессионального образования - это неотъемлемая часть прогрессирования экономики страны, поскольку выявление проблем в данной сфере и разработка эффективных стратегий и рекомендаций позволит своевременно реагировать на изменения и принимать меры с целью минимизации негативных последствий на образовательный процесс студентов и, как следствие, будущий трудовой потенциал страны.

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

1. Ярмарки вакансий как элемент послепродажного сервиса образовательных услуг / Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., Свиная Ю.А., Моисеева А.В. и др. // Современные проблемы науки и образования – 2015. – № 1.

2. Горностаева, Ж.В., Сорокина, Ю.В., Баклакова, В.В., Свиная Ю.А., Основы формирования новых услуг в сервисе / Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития (экономика регионов): монография / [Е.С. Алехина, В.В. Баклакова, Н.В. Береза и др.]; под общей ред. проф. В.А. Катунина. - книга 36. - Воронеж: ВГПУ; Москва: Наука: информ, 2015. - 273 с

© Ю.А.Свиная, В.В. Баклакова, 2015

**УДК 339.9**

**S. Serova**  
Student of the faculty of business  
Supervisor **E. Strizhova**  
(Plekhanov Russian University of  
Economics)

#### **ANALYSIS OF THE DYNAMIC OF THE ECONOMY OF CHINA FOR THE 2010 - 2015**

Annotation: China's economy is one of the largest and most developed in the world. There have been changes over the last 5 years. These changes and their causes is shown in the article.

Keywords: China, GDP, economic, debt, People's Bank of China, economy.

At the start of the 2010s, China became the sole Asian nation to have a GDP above the \$10 - trillion mark (along with the United States and the European Union). As China's economy grows, so does China's Renminbi, which undergoes the process needed for its internationalization. The economy of China has recently initiated Asian Infrastructure Investment Bank in 2015.

According to the IMF in H1 2014, GDP in PPP terms of the PRC according to preliminary results, ahead of GDP at PPP USA, and the share and volume by the end of the year amounted 16,48 % 17,632 trillion dollars against 16,28 % and 17, 416 trillion dollars.

As of 2015 there was talk of a "slowing" Chinese economy, but that referred to a slowing of the rate of economic growth, not to a recession. The slowdown manifested in industrial regions as excess capacity in basic industries such as steel and cement, in the auto industry as reduced sales.

The Chinese GDP expanded a quarter - on - quarter seasonally adjusted 1.8 percent in the third quarter of 2015, the same pace as a downwardly revised expansion reported in the June quarter and slightly above market consensus. GDP Growth Rate in China averaged 1.90 percent from 2010 until 2015, reaching an all time high of 2.50 percent in the second quarter of 2011 and a record low of 1.40 percent in the first quarter of 2012.



Year - on - year, the GDP advanced by 6.9 percent, slightly down from 7.0 percent in the second quarter of 2015, mainly due to a slowdown in industrial output, sluggish property investment and a contraction in exports.

For 2015, the government expects the economy to grow around 7 percent, the slowest expansion in 25 years.

In 2014, the GDP grew by 7.4 percent, slowing from 7.7 percent in the preceding year.

Chart №1 - China GDP growth rate



Since recording its last double - digit growth (10.4 % ) in 2010, the Chinese economy has effectively decelerated 30 % in five years. Most of the slowdown occurred in 2011 and 2012 when reported growth was 9.3 % and 7.7 % , respectively. In the last two years, growth deceleration moderated significantly, largely thanks to a variety of stimulus measures. The People’s Bank of China cut interest rates and bank reserve requirements to make more credit available, and financial deleveraging—reducing the growth of debt—has been put on hold. Without such policy support, China’s GDP growth would have fallen further.

But the slowdown of the world’s second - largest economy is far from over. In the next two to three years, China’s growth performance is almost certain to deteriorate because of the overhang of its real estate bubble, massive manufacturing overcapacity, and the lack of new growth engines. The challenge for Beijing is that these problems are all connected with each other and piecemeal solutions no longer work.

While China’s stock market has suddenly come to life, the property market has been weak, exports have fallen and there are worries about the huge debt that has built up over the past decade, particularly from local government borrowing for infrastructure.

Rapid economic ascendance has brought on many challenges as well, including high inequality; rapid urbanization; challenges to environmental sustainability; and external imbalances. China also faces demographic pressures related to an aging population and the internal migration of labor.

Significant policy adjustments are required in order for China’s growth to be sustainable. Experience shows that transitioning from middle - income to high - income status can be more difficult than moving up from low to middle income.

China’s 12th Five - Year Plan (2011 - 2015) forcefully addresses these issues. It highlights the development of services and measures to address environmental and social imbalances, setting targets to reduce pollution, to increase energy efficiency, to improve access to education and healthcare, and to expand social protection. Its annual growth target of 7 percent signals the intention to focus on quality of life, rather than pace of growth.

Many economists, but not all, are gloomy about China’s prospects in the coming years. Nicholas Lardy, a China specialist at the Peterson Institute for International Economics in Washington, said

that while indicators like electricity generation, rail freight car loadings and industrial production had slowed, growth in the service sector had at least partly offset difficulties in manufacturing and in investment - led sectors like construction.

In March 2015, People's Bank of China (PBC) issued a notice that encouraged consumer finance companies and auto finance companies to further expand in rural areas, with a focus on other personal lending and durables lending, which will benefit overall non - card lending to some degree.

China's phenomenal economic growth has significantly increased living standards, and helped give rise to a burgeoning middle class. Over the coming decades, economic mobility means more and more Chinese will enter the middle class, creating one of the most important and influential social and economic groups on the planet.

A powerful Chinese economy means the economic fortunes of the U.S. and European countries will have a diminishing impact on the global economy. As such, the health of the global economy will be linked to, and contingent upon, how well the developing world does.

#### **List of references:**

1. <http://www.tradingeconomics.com/china/gdp-growth-network-share>, Trading economics
2. [https://en.wikipedia.org/wiki/Economy\\_of\\_China-network-share](https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_China-network-share), Wikipedia
3. <http://fortune.com/2015/01/21/china-economy-growth-slowdown-network-share>, Fortune
4. <http://www.worldbank.org/en/country/china/overview-network-share>, The World Bank
5. <http://www.nytimes.com/2015/05/11/business/international/china-cuts-rates-to-halt-a-slide-in-its-economy.html-network-share>, Nytimes
6. [http://www.euromonitor.com/consumer-lending-in-china/report-network-share](http://www.euromonitor.com/consumer-lending-in-china-report-network-share), Euromonitor International

© S. Serova, 2015

**УДК 339.9**

Студент, **Н.А. Симохина**

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Грошева Т.А.

Институт менеджмента и экономики

Югорский государственный университет

г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

## **ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

После периода умеренного роста в 2013 году в России началось замедление темпов экономического развития, но макроэкономическая ситуация в целом оставалась благоприятной. В 2014 году произошло несколько событий, оказавших значительное влияние на инвестиционный климат в России и настроения работающих в стране иностранных инвесторов. Наиболее важными из них стали введение санкций в отношении

России и резкое снижение цен на нефть, что привело к существенному ухудшению макроэкономической ситуации в России, повышению инфляции, нестабильному курсу рубля, затруднениям с привлечением финансирования и высоким процентным ставкам, ограничениям во внешней торговле и сложностям в работе на отраслевых рынках. В 2015 продолжается ухудшаться мировая обстановка. Геополитические риски в связи с крушением самолета Су - 24 сохраняются высокими, и это давит на рынок [5].

Осложнение международных отношений и ухудшение макроэкономической ситуации в России в явном виде отразились на настроениях иностранных инвесторов: в 2014 - 2015 годах объем прямых иностранных инвестиций в экономику России сократился на 70 % – до 21 млрд долл. США, достигнув минимального уровня с 2006 года. Во втором полугодии 2014 года Банк России впервые с 2005 года зафиксировал чистый отток прямых иностранных инвестиций. Эксперты, связанные с деятельностью иностранных компаний, отмечают в 2014 - 2015 годах сокращение инвестиционных проектов, инициируемых и реализуемых иностранными инвесторами на территории России [1]. Кризисные явления четче обозначили основные, с точки зрения инвесторов, проблемы инвестиционного климата в России. К традиционным проблемам, связанным с государственным управлением и бюрократией, добавляется неблагоприятная экономическая ситуация, снижающая привлекательность национального рынка и затрудняющая работу на нем, а также неуверенность в последовательности проводимой на национальном уровне экономической политики.

Хоть инвесторы, вкладывающие средства в реальный сектор, и рассматривают текущую ситуацию как неблагоприятную, они не планируют сокращать свое присутствие в стране. Отмечая позитив, в том числе по «Дорожным картам» национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в России, компании видят потенциал российской экономики и склонны к увеличению объема инвестиций в ближайшие годы.

Иностранные компании хотят стабильных условий работы в России. Частые изменения в нормативно - правовом поле вызывают беспокойство иностранных инвесторов. Инвесторы отмечают, что основной проблемой правового регулирования деятельности являются частые изменения нормативно - правового поля. Иностранные компании выступают за введение моратория на разработку и вступление в силу новых законодательных инициатив, существенно меняющих условия ведения бизнеса в России [1].

Качество нормативно - правового поля неоднородно, в целом оно все еще в большой степени не соответствует ожиданиям инвесторов. Налоговая система и налоговое администрирование вызывают наименьшие нарекания со стороны иностранных инвесторов. Отмечаются значительные позитивные сдвиги в области таможенного регулирования. Вместе с тем по - прежнему существуют значительные проблемы, связанные с административными процедурами и техническим регулированием, что в сочетании с низкой эффективностью госаппарата и «судебной системы» серьезно затрудняет работу компаний [2].

Сложности взаимодействия с федеральными органами власти постепенно устраняются. Иностранные компании часто сталкиваются с отказом органов исполнительной власти от деловых контактов, низкой оперативностью решения вопросов, избыточным количеством документов [3].

Для значительного улучшения инвестиционного климата в России важно совершенствовать нормативно - правовую среду по следующим направлениям, но не все из них могут быть эффективны:

- Активизация усилий по снижению административной нагрузки за счет сокращения бюрократических процедур (например, сокращение количества документов, сопровождающих выход продукта на рынок). Однако эти меры носят ограниченный характер, и уровень бюрократии остается высоким. Необходимо дальнейшее упрощение процедур вывода продукции на рынок без ущерба для ее качества, а также уменьшение сроков взаимодействия бизнеса с государством;

- Принятие мер по повышению прозрачности и эффективности законодательства за счет устранения избирательности правовой системы, создания предсказуемых правил игры для всех участников рынка. Следует устранить препятствия и неопределенности юридического характера, которые позволяют по - разному интерпретировать одну и ту же норму закона, что может быть использовано для создания искусственных барьеров. Для повышения прозрачности инвестиционного процесса необходимо исключить скрытые требования к инвесторам;

- Снижение уровня государственного контроля экономической деятельности компаний - инвесторов: отказ от устаревших норм промышленной безопасности, сокращение избыточных требований к сырью и продукции, гармонизация отечественных и международных стандартов сырья и продукции. Но снизив государственный контроль, могут возникнуть коррупционные и мошеннические факторы.

Некоторые меры, принимаемые государством для улучшения экономической стабильности в стране, противоречат мерам, для улучшения инвестиционного климата. Для примера, можно рассмотреть заявление Президента России Федеральному собранию.

В своей речи Владимир Путин предложил ужесточать меры по неэффективному использованию ресурсов, что следует «изымать землю» у неэффективных владельцев, участки которых простаивают, и продавать эту землю на аукционах. Он поручил принять соответствующий закон осенью 2016 года, - «С одной стороны: нам нужно укреплять доверие между властью и бизнесом, улучшать инвестиционный климат в стране. Никаких «попрессовали, обобрали, отпустили». С другой: изымать землю!». Также было сказано, что России необходимо «учиться себя кормить и неэффективные собственники сельскохозяйственных земель – это проблема».

Но государство обязано беспрекословно уважать частную собственность, если намерено улучшить инвестиционный климат. Об этом заявил политик Валерий Федотов по итогам послания президента РФ Владимира Путина Федеральному собранию [4].

Он отмечает в заявлении Президента, что такая мера направлена на урегулирование пользования ресурсами, ее можно рассмотреть как инструмент повышения экономики России. Но одновременно будет являться мерой понижения инвестиционной привлекательности страны, т.е. отпугнет инвесторов. «Но они – собственники. А беспрекословное уважение государства и общества к праву собственности – это главное условие для улучшения инвестиционного климата. Улучшать инвестиционный климат и изымать собственность одновременно – невозможно. Особенно в нашей стране, где за последний век под разными предлогами, но под одинаково громкие овации уже изымались», - сказал Федотов [4].

Данные меры вступают в противоречие и их воздействие на инвестиционный климат можно отслеживать по динамике рейтингов, индексов и инвестиционной активности. Внедрение Регионального инвестиционного стандарта и региональных рейтингов инвестиционной привлекательности Агентством стратегических инициатив создают

стимулы для улучшений и ориентиры для компаний, которые только планируют вести деятельность в России. Повышение интереса региональных органов власти к привлечению иностранных инвесторов отражается и в восприятии компаниями различных аспектов делового климата. При ответе на вопрос об удовлетворенности различными элементами делового климата в регионах, наиболее позитивно инвесторы воспринимают общее отношение властей к бизнесу и содействие в преодолении бюрократических барьеров. Определяющими факторами привлекательности регионов для компаний являются в равной степени размер, динамика развития потребительского рынка и благоприятная предпринимательская среда [5].

Лучшим инструментом урегулирования движения инвестиций в кризисных условиях в любом государстве могут послужить только мирные переговоры руководителей всех стран, постановка задач для достижения одной общей цели – преодоление экономического кризиса, геополитической нестабильности, повышение доверия инвесторов и притока инвестиций, а также повышение уровня мировой экономики.

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

1. Аналитическая компания «ЕУ» [Электронный ресурс] // Инвестиционный климат в России. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-investment-climate-in-russia-2015-rus/\\$FILE/EY-investment-climate-in-russia-2015-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-investment-climate-in-russia-2015-rus/$FILE/EY-investment-climate-in-russia-2015-rus.pdf)
2. Аналитические материалы кризиса 2015 [Электронный ресурс] // Кризис. – Режим доступа: <http://www.krizis-2015.ru/finansovyj-krizis-2015.htm>.
3. Ежедневная деловая газета «Ведомости» [Электронный ресурс]: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/26390061/evrosoyuz-rasshiril-spisok-sankcij-protiv-rossii>
4. Информационное агентство «Росбалт» [Электронный ресурс] Рынок акций // . – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/piter/2015/12/03/1467782.html>
5. Официальный сайт отдела по инвестициям и предпринимательству Конференции ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс] // Конференция ООН по торговле и развитию. – Режим доступа: [http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/economic\\_organization/russiaun/unconfld](http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/economic_organization/russiaun/unconfld).

© Н.А. Симохина, 2015

**УДК 339**

**Студент, Н.А. Симохина**

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Арасланов Р.К.

Институт менеджмента и экономики

Югорский государственный университет

г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

### **ТРАНСТИХООКЕАНСКОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

Транстихоокеанское партнерство (ТПП) представляет собой региональный экономический союз, в рамках которого будет создана зона свободной торговли в Азиатско

- Тихоокеанской зоне. В него вошли двенадцать стран: США, Канада, Япония, Австралия, Сингапур, Новая Зеландия, Мексика, Чили, Перу, Малайзия, Вьетнам и Бруней.

Транстихоокеанское партнерство можно рассматривать как следующий этап в развитии международного экономического сотрудничества после традиционных соглашений о зонах свободной торговли и инвестиционном партнерстве: ТТП нацелено не просто на снижение тарифных и нетарифных ограничений торговли и движения капитала, но, прежде всего, на выстраивание единых правил игры для мирового бизнеса, защиту интересов корпораций и инновационных компаний, включая их исключительные права на получение инновационной ренты от интеллектуальной собственности [2].

«Мы не можем позволить странам вроде Китая писать правила глобальной экономики. Мы должны писать эти правила». Такими словами президент США Барак Обама объявил о заключении крупнейшего торгового соглашения о Транс - Тихоокеанском торговом партнерстве. Как пишет «The Wall Street Journal», ТТП позволит США противостоять Китаю в Тихоокеанском регионе. Соглашение регулирует обширный круг вопросов, связанных с охраной интеллектуальной собственности, инвестициями, финансами, таможенным сотрудничеством, сельским хозяйством, медицинской и другими сферами.

Особенность ТПП заключается также в том, что помимо традиционных вопросов, охватываемых соглашениями о свободной торговле (тарифы на промышленные и сельскохозяйственные товары, устранение протекционистских мер), новое соглашение учитывает проблемы, относящиеся к интернету и цифровой экономике, а также участию государственных предприятий в международной торговле.

Критики Транстихоокеанского партнерства заявляют, что глава ТТП, посвященная инвестициям, включающая положение о решении споров между инвесторами и государством, фактически противоречит демократии. При этом представители бизнеса считают, что эти положения являются ключевыми при защите зарубежных инвесторов от мошенничества в местных судах и правительстве [2]. США, например, намерены использовать ТТП для регулирования торговли в табачной отрасли. Десятилетиями американские табачные компании использовали механизмы защиты иностранных инвесторов, созданные в рамках соглашений, подобных ТТП, для борьбы с регулированием, которое призвано ограничить вред, наносимый курением здоровью населения. По условиям таких систем урегулирования споров между инвестором и государством (ISDS), иностранные инвесторы получают дополнительные права, позволяющие судиться с национальными правительствами в частных арбитражных судах, чьи решения являются обязательными для выполнения. Инвесторы могут оспаривать решения властей, которые, по их мнению, уменьшают ожидаемую доходность инвестиций [1].

Конечно, инвесторы заслуживают защиты от экспроприации и дискриминационного регулирования. Но система ISDS идет намного дальше: обязательство компенсировать инвесторам потерю упущенной прибыли может применяться и уже применялось даже в тех случаях, когда нормы регулирования не были дискриминационными, а прибыль зарабатывалась за счёт здоровья населения.

В марте 2013 года Япония начала переговоры о вступлении в ТТП. Но вступление Японии является не столько вопросом развития торговли в данном регионе, сколько решение назревших проблем в японо - американских экономических отношениях. В Японии действовала политика протекционизма, облагающая высокими пошлинами товары из США. Однако двадцатилетний кризис в экономике страны вынудил поменять экономический курс развития страны.

Таким образом, через подписания соглашения о вступлении Японии в ТПП США получает доступ на японский рынок. Тем самым, США сможет создать эффективный экономический блок, способный противостоять растущему влиянию Китая (ведь вместе с Японией страны - участницы соглашения образуют 40 % ВВП от мирового [2]).

Надо понимать, что реализация всех пунктов такого соглашения займет много времени, однако уже сейчас в Вашингтоне данное соглашение вызывает множество споров.

Во - первых, многим не нравится долгий срок, необходимый для создания зоны беспошлинной торговли. По подсчетам администрации Обамы в рамках ТПП будут ликвидированы пошлины на 18 000 товаров, но их ликвидация займет десятилетия. Самым крупным выгодополучателем от отмены тарифов станет автомобильная промышленность США. Сейчас пошлина на импорт японских автомобилей составляет 2,5 % , в течение 15 лет она понизится до 2,25 % , и только в течение следующего десятилетия она станет равной 0. А пошлина в 25 % на импорт японских грузовиков сохранится в течение 30 лет после вступления соглашения в силу [2].

Также вызывает множество разногласий сфера IT - технологий. В соглашении присутствует пункт о свободном обмене данными. Участники не смогут вводить протекционистские меры в сфере IT. Но все эти правила не относятся к сфере финансовых услуг. И более того, Австралия получает исключение в области медицинской документации.

Много вопросов вызывают новые правила для госкомпаний с различными исключениями. В соглашении прописаны нормы о взаимном открытии доступа к государственным закупкам, о защите конкуренции и регулировании деятельности госкомпаний с целью выравнивания условий работы частного бизнеса и компаний с государственным участием в странах ТПП. Но многие страны партнерства оставили за собой право на бессрочные изъятия по этой части, которые закрепляют за госсектором особое регулирование.

Вообще зарубежным инвесторам разрешается возбуждать дела против правительств стран, но в рамках ТПП это процесс станет сложнее. Волну критики вызвало то, что ТПП разрешает подавать иск на решения правительства в арбитражные комиссии.

По мнению Владимира Путина, на первоначальном этапе такое партнерство могло бы сосредоточиться на вопросах защиты капиталовложений, оптимизации процедур движения товаров через границы, совместной выработке стандартов для продукции следующего технологического поколения и на взаимном открытии доступа на рынки услуг и капиталов [3].

Глава государства уверен, что для России такое партнерство создаст принципиально новые возможности для наращивания поставок в АТР, а также развернуть на Россию крупные глобальные торговые потоки. «Китай уже предложил миру свою концепцию глобализации — экономический пояс Шелкового пути. Россия выступила с предложением мегалобализации. Возможно, что у Пекина это не вызовет большой восторг, скорее всего они отреагируют на это довольно вяло», - говорит заведующий Школой востоковедения НИУ ВШЭ Алексей Маслов. Даже в проекте Шелкового пути Россия выступает больше в качестве посредника, транзитера, который должен связать Китай с Европой. И Пекин недавно снова доказал свою прагматичность, пустив одну из веток Шелкового пути в обход России (речь идет о транспортном консорциуме Турции, Казахстана, Азербайджана и Грузии).

Говорить о дальнейших результатах деятельности ТПП сейчас очень тяжело. Пресс - секретарь президента РФ Дмитрий Песков ранее заявил, что позиция Москвы по ТПП будет

сформирована после тщательного анализа на предмет его соответствия интересам России [3].

Возможных положительный эффект для российской экономики заключается в улучшении инвестиционного климата и работе с развивающимися странами. Данные страны будут вынуждены провести внутренние реформы в рамках обязательств, взятых в рамках ТТП, например, упрощение процедур торговли, стимулирование конкуренции, новые нормы регулирования рынка труда. Кроме того, есть ряд возможностей, который открывается и для российских предприятий при использовании зоны свободной торговли между Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС) и Вьетнамом, являющегося членом ТТП. Например, возможно развитие промышленной кооперации в автомобильной промышленности на производствах, имеющих во Вьетнаме [4].

В любом случае, пока что перспективы развития ТТП остаются неясными. Если и будет эффект от этого партнерства, то он проявится только через несколько десятков лет. Но уже сейчас России стоит продумать стратегию своего взаимодействия с данным объединением, так как в случае реализации проекта, это будет одним из самых крупных блоков в быстроразвивающемся регионе.

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

1. Аналитические материалы «ВестиФинансы» // [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/64108>
2. Загашвили В. С.: «О переговорах в рамках Транс - Тихоокеанского партнерства» // [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://web.archive.org/web/20131101181156/http://www.imemo.ru/ru/publ/comments/2013/comm\\_2013\\_024.pdf](http://web.archive.org/web/20131101181156/http://www.imemo.ru/ru/publ/comments/2013/comm_2013_024.pdf)
3. Информационное агентство «РИА новости» [Электронный ресурс] Рынок акций // . – Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20151026/1308226463.html>
4. Центр стратегических и внешнеполитических исследований» // [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://csfps.by/news/2014-10-26>

© Н.А. Симохина 2015

**УДК 336.64**

**А.Л. Скифская**

к.с.н., доцент

Тюменский государственный нефтегазовый университет

г. Тюмень Российская Федерация

**Р.Р. Аксанов**

Тюменский государственный нефтегазовый университет

г. Тюмень Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ**

Финансовое состояние компании зависит от результатов его финансово - хозяйственной деятельности. Если намеченные планы (производственные, финансовые, сбытовые, маркетинговые) успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. Обратная ситуация, в результате невыполнения намеченных



показателей, происходит повышение ее себестоимость, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие - ухудшение финансового состояния предприятия, его платежеспособности и устойчивости.

Устойчивое финансовое положение, в свою очередь, оказывает положительное влияние на обеспечение производства необходимыми оборотными средствами: материальными ресурсами, сырьем, ТМЦ.

Противоположное понятию «финансовой устойчивости» является понятие «несостоятельность», в наиболее общем понимании, это удостоверенная судом абсолютная неплатежеспособность должника. Судебное признание должника несостоятельным основывается на критериях неплатежеспособности и неоплатности. Неоплатность в качестве критерия несостоятельности не может быть объективной оценкой, потому что она не отражает экономического состояние, обязательно влекущее к кризису [1].

В экономической литературе неплатежеспособность подразделяется на практическую (временную) и абсолютную (хроническую)

Неплатежеспособность – финансовое положение организации - должника, не позволяющее ей рассчитываться по своим долговым обязательствам; неспособность справиться с текущими платежами; в отличие от несостоятельности (банкротства) неплатежеспособность организации может быть установлена любым лицом, осуществляющим анализ ее финансового состояния.

Понятие банкротства правомерно рассматривать в трех значениях: как одно из возможных последствий, проявлений несостоятельности; как частный случай несостоятельности, когда неплатежеспособный должник совершает уголовно наказуемые деяния; как несостоятельность, перешедшая из сферы права в сферу экономики, т.е. возможность воздействия на собственность должника с целью ее трансформации легитимным путем [2].

Управление банкротством - это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для формулировки и достижения поставленных экономических целей на макроуровне и на уровне предприятия.

В понятии банкротства в практике выделяют следующие его виды:

- Реальное банкротство организации, которое характеризуется неспособностью предприятия восстановить свою платежеспособность в силу реальных потерь собственного и заемного капитала.

- Временное, условное банкротство, которое характеризуется таким состоянием неплатежеспособности организации, которое вызвано существенной просрочкой ее кредиторской задолженности, а также большим размером дебиторской задолженности, затовариванием готовой продукции, в то же время сумма активов организации превосходит объем ее долгов [3].

- Преднамеренное (умышленное) банкротство, которое характеризуется преднамеренным созданием руководителями и собственниками организации состояния ее неплатежеспособности, нанесением ей экономического вреда (хищением средств организации разными способами) в личных интересах и в интересах иных лиц.

- Фиктивное банкротство – это ложное объявление организацией о своей неплатежеспособности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки платежей по своим финансовым обязательствам [4].

В настоящее время более 80 % крупных и средних предприятий в России находятся в предкризисном и кризисном состоянии, т.е. на различных стадиях банкротства [5]. Причиной кризисного состояния и банкротства российских предприятий в 2015 г. стали неблагоприятные макроэкономические условия: нарушение сложившихся связей

хозяйственных связей (в том числе с иностранными партнерами), спад спроса, рост безработицы и снижение платежеспособности населения, резкие и непрогнозируемые изменения экономической политики государства, разбалансированность финансового рынка вследствие девальвации и высокой волатильности рубля.

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

1. Экономический форму «FinanceJump» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.financejump.ru/suuns>
2. Подьяблонская, Л.М. Риски, финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий // Финансы. – 2000. – №12. – С. 18 – 20.
3. Сметанина Е.В., Скифская А.Л. Структуризация методов управления оборотным капиталом и дебиторской задолженностью // Вузовская наука: теоретико - методологические проблемы подготовки специалистов в области экономики, менеджмента и права. – Тюмень «Нефтегазовый университет», 2014. - С. 216 - 218.
4. Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.94 № 31 - Р «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=16449&req=doc>.
5. Банкротство и его признаки // Портал «Финансовая грамотность» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.financeroad.ru/>

© А.Л. Скифская ,Р.Р. Аксанов, 2015

УДК33

**С.В. Краш**

Ассистент кафедры инженерной экономики  
Институт управления в экономических,  
экологических и социальных системах  
Южный федеральный университет  
г. Таганрог, Российская Федерация

### **ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ВОДОПРОВОДНО - КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА**

Водопроводно - канализационное хозяйства (далее ВКХ) находится в стадии реформирования на протяжении 15 лет, впрочем, как и весь жилищно - коммунальный комплекс.

Все изменения, которые были проведены, к сожалению, не носили системного характера и до сегодняшнего дня так и не удалось найти такого оптимального взаимодействия между государством и организационными структурами, которые бы вывели отрасль из кризисного состояния. Неудовлетворительное техническое состояние оборудования и отрицательное финансовое положение большинства предприятий ВКХ негативно сказываются не только по отношению к населению, но и к экономике в целом.

До сегодняшнего дня в стране сохраняется неэффективность управления водными ресурсами между населением, предприятиями и экосистемами. Все это ведут к ухудшению здоровья граждан и к ухудшению экологической ситуации.

Основными проблемам жилищно - коммунального хозяйства, в том числе и ВКХ, это изношенность основных фондов, нехватка инвестиций в отрасль, неплатежи населения, связанные с увеличением тарифов и т.д.

Для формирования обоснованного управления ВКХ необходимо совершенствование или создание новых организационных механизмов управления предприятиями исследуемой отрасли [1].

Для формирования методики предлагается взять за основу подход в формировании системы сбалансированных показателей (далее ССП). Использовать ССП в системе управления ЖКХ возможно только при учете отраслевой специфики данной отрасли.

Для формирования правильной стратегии предприятия необходимо для начала определить стратегические цели и действия для предприятия, которые бы позволяли отслеживать изменяющиеся факторы, которые влияют на деятельность предприятия. Сбалансированное управление, а также применяемая в данном случае система сбалансированных показателей, необходима предприятию как способ для ее управления в сложившихся экономических условиях хозяйствования.

Для достижения поставленных целей предприятие должно ориентироваться на установленную стратегию. Инструментом будем использовать разработанную и апробированную система сбалансированных показателей предложенную профессором Робертом С. Капланом и Дэвидом П. Нортон.

Использование такой системы стратегического управления позволит контролировать сформулированные стратегические планы предприятия, для воплощения их в реальных условиях.

Сама система основана на оценке и измерении деятельности предприятия с использованием набора оптимальных показателей, с помощью которых можно проследить как работает предприятие. Эти показатели должны охватывать как финансовые, так и нефинансовые аспекты деятельности предприятия.

Классическая структура ССП включает в себя четыре структурных элемента, связанных между собой определенной стратегией (рис. 1).

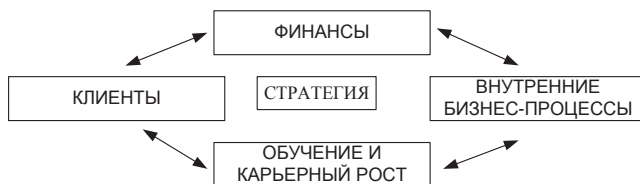


Рис. 1 Сбалансированная система показателей [2]

Для начала разделим стратегические цели на управление ресурсами и управление результатами. Для предприятий ведущих свою деятельность на рынке коммунальных услуг целесообразно модифицировать ССП в соответствии с социальной направленностью предоставляемых услуг, т.е. добавить показатель «качество».

К результатам предприятий ВКХ следует относить предложенные показатели качества и финансовые показатели. А к ресурсам то, на чем базируется работа – производственные процессы и персонал.

Для балансировки необходимо придать основным факторам весовые значения (коэффициенты), отражающие их влияние. Тогда система показателей становится сбалансированной.

Чтобы компания развивалась в соответствии со своей стратегией необходимо выполнение некоторых условий:

- каждая из подсистем вносит вклад в реализацию стратегии;
- каждая система управления служит источником информации для ССП.

Тогда ССП будет способствовать успешному функционированию других подсистем [3].

Сфокусируемся на типовом проекте внедрения ССП для предприятий ВКХ.

Для применения ССП предприятие должно строить свое управление с использованием некоторых основных принципов (элементов) [4]:

1. Четко сформированная цель (должна быть документально оформлена);
2. Применение декомпозиции целей и задач для различных уровней и направлений управления (для четкого понимания руководителями и персоналом);
3. Существование механизма достижения (бизнес - план, который будет документально подтвержден);
4. Измеримость цели (утверждены целевые показатели);
5. Наличие записей (документальные записи количественных показателей, в соответствии с целями);
6. Процесс анализа (регулярный анализ поставленных целей, результаты и выводы);
7. Результативность управления целью (документальное подтверждение, корректирующие и предупреждающие мероприятия);
8. Система пересмотра целевых показателей (если есть необходимость качественного изменения цели);
9. Согласованность (допустимые границы изменений целевых показателей).

Тогда наш типовый проект будет выглядеть следующим образом, как представлено на схеме 1.



*Схема 1. Проект внедрения ССП на предприятие*

Предприятия, функционирующие на рынке коммунальных услуг, сталкиваются с проблемой определения целей, задач и стратегии своего сбалансированного управления. Связано это в первую очередь с тем, что возникают трудности в определении ресурсного потенциала фирмы, достижении финансовых результатов и спецификации внутренней и внешней среды формы.

Формирование системы сбалансированных показателей способствует выделению наиболее важных наборов показателей, которые в свою очередь связывают отдельные аспекты деятельности предприятия в единый набор интегрированных показателей,

направленных на долгосрочный финансовый успех. Все показатели, присутствующие в данной системе оценивают полученные результаты деятельности фирмы, определяют процессы, регулирование которых способствует получению положительных результатов. Эти показатели логически увязаны между собой и могут модифицироваться друг в друга.

Стратегическая карта показывает причинно - следственную взаимосвязь между показателями, контролирующими деятельность фирмы. Так как в экономическом анализе положительная или отрицательная деятельность фирмы определяется через ее финансовые показатели, то с применением стратегической карты, фирма сможет контролироваться и нематериальную сторону своей деятельности.

Финансы оценивают экономические последствия действий, предпринимаемых организацией, и являются показателем соответствия выбранной стратегии организации. Клиенты в данном случае рассматриваются как потребители услуг, которые предоставляет организация. Сюда необходимо включить удовлетворение клиентов, а так же привлечение новых клиентов (потребителей услуг). Внутренние бизнес процессы определяют процессы, которые необходимо усовершенствовать и / или оптимизировать для успешного выполнения стратегии. Обучение и карьерный рост представляют собой параметры развития персонала и совершенствование кадров организации.

На рисунке 2 представлена карта стратегических целей сбалансированных показателей для предприятий ВКХ. Выделенные (предложенные) и сбалансированные между собой показатели позволяют оценить систему регулирования процесса предоставления коммунальных услуг.

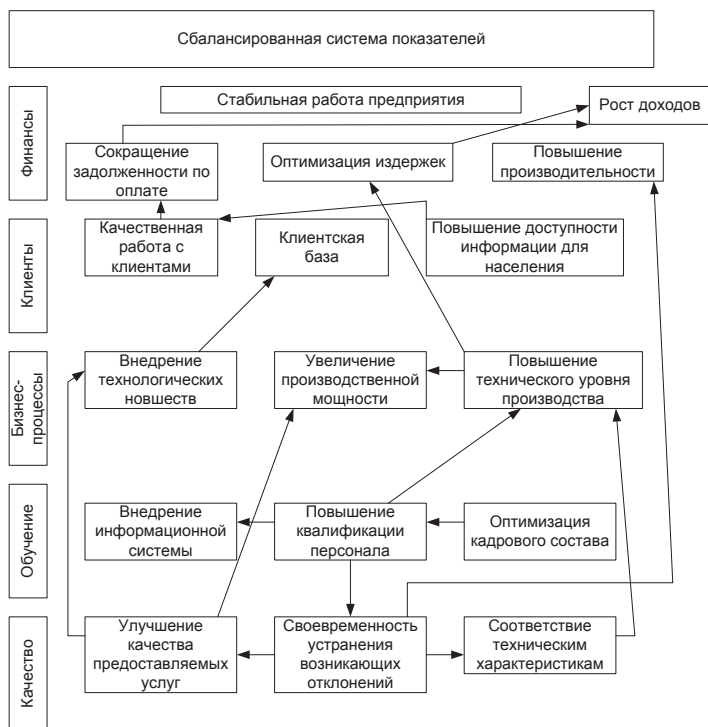


Рис. 2. Карта стратегических целей ССП

Например, к увеличению роста доходов приводит оптимизация издержек на выполнение работ (1) и сокращение задолженности по оплате (2).

Стабильная работа предприятия заключается в своевременном устранении возникающих неполадок в подсистеме производства (3) и в соблюдении сроков проведения запланированных работ, таких как, например, внедрение технологических новшеств (4). Профессионализм сотрудников предприятия, достигаемый посредством систематического повышения квалификации персонала, позволит четко планировать повышение технического уровня производства (5), что в свою очередь приведет к повышению производительности (6). Повышение технического уровня позволит оптимизировать издержки производства (7).

Повышение производительности достижимо посредством увеличения производственной мощности (8). Необходимо так же отметить, что повышение доступности информации для населения приведет к качественной работе с клиентами (9) и к повышению уровня удовлетворенности потребителей коммунальных услуг.

Вкладывая в своих сотрудников знания, умения, опыт, финансы, руководитель повышает их компетентность, повышает ценность каждого отдельно взятого сотрудника. А значит, повышается качество выполненных услуг (10, 11).

Введенный в систему сбалансированных показателей новый блок «Качество» является для сферы представления услуг водоснабжения неотъемлемым критерием. Улучшение качества предоставляемых услуг зависит от своевременного устранения возникающих отклонений (неполадок) (12), а так же от внедрения технологических новшеств (13).

Качественная работа с клиентами и его удовлетворенность предоставленными услугами является основой для стабильной работы предприятия (14) и росту доходов соответственно (15).

Клиентская база, указанный как один из показателей управления клиентами, представляет собой базу данных населения и предприятий, и нужна для четкого понимания общей картины деятельности ресурсоснабжающей организации (16).

Внедрение информационной системы влияет на деятельность предприятия, и позволит повысить качество работы с клиентами (17).

Таким образом, стратегическая карта является основой системы управления и нацелена на реализацию стратегии предприятия эффективным и быстрым путем.

Причинно - следственные связи являются основой в разработке стратегии, когда все выделенные категории реализуются сверху вниз. Сначала финансовые показатели и цели. Далее необходимые средства для достижения этих целей. При совершенствовании бизнес - процессов, достигаются показатели качества предоставляемых услуг и повышение производительности, что приводит и к улучшению финансовых результатов.

Финансовые результаты являются основным ключевым критерием деятельности предприятия, так как все предприятия функционируют в условиях рыночной экономики. Следующий по приоритету являются клиенты или потребители, которые предъявляют спрос на продукцию. Третий уровень бизнес - процессы, определяют основные внутренние процессы деятельности фирмы. Они показывают, как необходимо организовать работу отдельных подразделений для оптимальной реализации стратегии. Данная категория показателей сформирована для усовершенствования и развития фирмы и вносит основной вклад в достижение финансовых целей предприятия. В основании представлены обучение,

рост и развитие, где сосредоточены долгосрочные планы роста и развития фирмы. Основными факторами выступают трудовые ресурсы, информация и организационные преобразования.

Система сбалансированных показателей предложена как инструмент преодоления трудностей, с которыми сталкиваются предприятия ВКХ в ходе своей хозяйственной деятельности.

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

1. Сташ С.В., Ефимченко Н.А. Необходимость трансформации управления предприятий сферы услуг водоснабжения // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 47. С. 43
2. Каплан П., Норгон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию // ЗАО «Олимп - Бизнес», Москва, 2003.
3. Сташ С.В., Макареня Т.А. Подходы к формированию стратегии предприятия на основе системы сбалансированных показателей (статья) Стратегическое планирование и развитие предприятия. Секция 1 / материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15 - 16 апреля 2014 г. под ред. чл. - корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – с. 124 - 127.
4. Михайлова Е.М. Основные принципы разработки системы сбалансированных показателей (ССП) для предприятий // ИНТЕРЭКСПО ГЕО - СИБИРЬ. Новосибирск. – 2008. – с. 60 - 67.

© С.В. Сташ, 2015

**УДК 339**

**Е.В. Сургутскова**, магистрант 1 курса ИМЭХ  
Научный руководитель: Т.А. Грошева, к.э.н., доцент  
Югорский Государственный Университет  
г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

### **ПРИЧИНЫ МОБИЛЬНОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИИ И США**

Мобильность является одним из важнейших показателей анализа мирового рынка труда, т.к. в зависимости от того, насколько мобильны ресурсы страны, изменяется функционирование рынка, интенсивность перемещения кадров, изменяются значения занятого в производстве населения.

Уровень мобильности рабочей силы в мире зависит от вида миграции. В качестве сравнения мобильности рабочей силы возьмем США и РФ. Внешняя миграция имеет место, когда происходит пересечение государственной границы. В ней выделяют два потока – эмиграцию и иммиграцию. Внутренняя миграция – это миграция внутри страны.

В России и внешняя и внутренняя миграции рабочей силы – низкие, но высока нелегальная иммиграция. Рынок труда США отличается своей высокой мобильностью, как

внутренней, так и внешней. Богатства этой страны привлекали и привлекают население многих стран мира.[1]

Для России проблема международной трудовой миграции на сегодняшний день является крайне актуальной, при этом значимую долю на рынке труда занимает нелегальная миграция (импорт неквалифицированной рабочей силы). Серьезными проблемами мобильности рабочей силы являются языковые, культурные, психологические, институциональные и законодательные барьеры, дискриминация мигрантов в принимающем обществе. Экспорт рабочей силы в России еще не приобрел характер хорошо продуманной государственной политики, что связано с решением целого комплекса сложных вопросов, а именно: необходимостью изучения конъюнктуры мирового рынка труда, изучения мирового опыта в области экспорта рабочей силы, налаживания отношений со странами - импортерами рабочей силы. В Россию с 2014 года произошел значительный рост количества вынужденных беженцев из Украины.

Возможность импорта рабочей силы без возмещения затрат на ее воспроизводство активно используется в США. Экспорт рабочей силы в США рассматривается как весьма важный источник поступления в страну свободно конвертируемой валюты.

+Причины высокой внешней мобильности США. Рабочая сила преследует две цели: получение более высокой оплаты труда и утверждение социальной справедливости и равенства на рынке труда. США, в наибольшей степени способствуя принятию дополнительной квалифицированной рабочей силы, трансформировали трудовую миграцию в «утечку умов», что обусловило высокий вклад, вносимый специалистами - иммигрантами в развитие американской науки, медицины и искусства. Иностранцы рабочие в США, например, в начале получают меньше, чем коренные американцы, но через 10 - 15 лет начинают зарабатывать больше, что во многом объясняется «естественным отбором» иностранных рабочих: в их составе оказываются наиболее способные и целеустремленные люди. Именно иммигранты традиционно вносили наибольший вклад в экономическое и социальное развитие государства, исходя из их представлений, была сформирована значительная часть естественного прироста населения США. За 2015 год (на 14.12.2015) в США мигрировало 1 319 250 чел. Если уровень внешней миграции останется на уровне прошлого года, то в следствии миграционных причин численность населения изменится на 1 428 991 чел. Суммарное количество людей, въезжающих в страну с целью долгосрочного пребывания (иммигрантов) будет больше количества людей, покидающих страну (эмигрантов). [3]

+Причины высокой внутренней мобильности США. В США место работы является первичным, жилищные условия и социальные условия вторичны. В США работник добровольно, свободно и быстро перемещается по рынку труда, в поиске востребованности своей профессии, человеческого капитала, оценивая стоимость своего труда. Американские рабочие постоянно живут с идеей трудовой мобильности, они проходят переподготовку для получения новых рабочих мест при низких затратах.

-Причины высокой внутренней мобильности США. Рынок труда США обладает и очень высокой межфирменной мобильностью рабочей силы. Наибольшим спросом на неё пользуются высокообразованные и высокооплачиваемые специалисты (учёные, инженеры, менеджеры, программисты), а также квалифицированная рабочая сила, занятая в качестве



обслуживающего персонала. Такая тенденция имеет своим следствием рост в разнице оплаты труда и уровня жизни между двумя вышеназванными категориями персонала.[1]

+ Причины низкой внешней мобильности РФ. В России нет зависимости от иностранного спроса на рабочую силу. Но, следствием жесткости трудового законодательства и его перегруженности льготами и гарантиями стало массовое развитие неформальной, не оформленной трудовыми договорами занятости, внезаконных трудовых отношений в разнообразных проявлениях. За 2015 год в Россию мигрировало 72 315 чел.[3]

– Причины низкой внешней мобильности РФ. В настоящее время трудовая миграция из России определяется следующими факторами: более высоким уровнем жизни в зарубежных развитых странах и выгодными условиями труда, но большинство специалистов из РФ не конкурентоспособны на мировом рынке труда. Западные страны в основном используют рабочих и специалистов из РФ на малоквалифицированных видах работ, на предприятиях с вредными условиями труда, в добывающей и обрабатывающей промышленности, а также в торговле, обслуживании, в качестве младшего медицинского персонала, домашних работниц и нянь. В настоящее время Россия выступает в основном в качестве поставщиков дешевой рабочей силы.

– Причины низкой внутренней мобильности РФ. Внутренняя мобильность рабочей силы в России должна быть обеспечена инфраструктурно и законодательно. Существует множество факторов, сдерживающих трудовую мобильность в России, например, вопросы юридического характера, касающиеся регистрации или прописки; ограниченные навыки работников; отсутствие друзей на новом месте; расходы, связанные с размещением; наличие детей школьного возраста; отсутствие мест в детских садах и школах по новому месту работы; семейные связи. Региональный уровень зарплат в России такой низкий, что работникам не хватает средств на трудовую мобильность. Низкая мобильность рабочей силы в России вызвана чрезвычайно высокой ценой на жилье. В России трудовая мобильность привязана к жилищным условиям. Следовательно, человек готов остаться на старом месте и получать меньше, даже в перспективе стать безработным, но не ехать на новое место. [2]

+ Причины низкой внутренней мобильности РФ. Привязанность людей к жилью способствует развитию дистанционной трудовой мобильности. Дистанционная занятость способствует развитию трудовой мобильности человеческого капитала при перемещении от одного работодателя к другому, при смене работодателя по территориальному или географическому признаку. Не происходит движение квалифицированной рабочей силы по территории РФ, что способствует их вертикальной мобильности.

К факторам, влияющим на предложение рабочей силы на рынке труда, относятся: экономические факторы (зароботная плата, продолжительность рабочего времени, уровень безработицы), социальные (пенсия), образование и подготовка кадров, психологические, демографические.

Если же говорить о России, то проблема занятости не может решаться в отрыве от общемировых процессов труда. Вхождение России в мировой рынок может смягчить удары безработицы в России. Кроме того, высокий обмен трудовыми ресурсами России с другими странами мира может стать эффективным способом подъема страны до уровня самых развитых стран мира. Однако, присоединение к мировому рынку труда потребует преодолеть своего рода «барьер вхождения», чтобы сделать российских работников

конкурентоспособными на мировом рынке труда. Но для этого придется сформировать полноценный рынок труда в пределах самой России, который обеспечит необходимую внешнюю и внутреннюю мобильность рабочей силы.

Решение проблемы низкой внешней и низкой внутренней трудовой мобильности в России видится в стимулировании мобильности населения, так как капитал и инвестиции не стремятся приходить в регионы с дешевой рабочей силой. Высокая трудовая мобильность лучше для страны, чем низкая, т.к. она способствует оптимальному распределению экономических ресурсов и обеспечивает регулирование рынка труда, особенно на региональном уровне. Таким образом, высокая мобильность рабочей силы, в отличие от низкой, для России способствовала бы экономическому развитию ее регионов, уменьшению напряженности на рынке труда и сокращению уровня безработицы в стране.

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

1. Томилов В.В., Семеркова Л.Н. Маркетинг рабочей силы / Глава 5.1., 1998 - 2015гг. – URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m6/10.htm?printversion>
2. Большая Энциклопедия Нефти и Газа / Мобильность – рабочая сила, 2008 - 2014гг. – URL: <http://www.ngpedia.ru/index.html>
3. Текущая оценка численности населения России и др. стран мира, оценка рождаемости, смертности и миграции с начала года и за сутки. / Демоскоп weekly. – URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/app/popclock/popclock.php>

© Е.В. Сургутскова, 2015

**УДК 33**

**А.Г.Тихонова**

Студентка 3 курса Института математики и информатики  
Северо - восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова  
E - mail: [aitatikhonova95@mail.ru](mailto:aitatikhonova95@mail.ru)

### **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)**

*Аннотация: В статье рассматриваются основные виды государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.*

*Ключевые слова: Малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, Республике Саха (Якутия).*

За последнее годы в Республике Саха (Якутия) сформировались элементы системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Однако, существующие проблемы развития малого и среднего предпринимательства, сложные экономические условия хозяйствования, выявили недостаточную эффективность государственной поддержки. Поэтому дальнейшее совершенствование и развитие предпринимательства в республике зависит от развития и уровня развитости системы государственной поддержки[1, с.54].

Систему государственной поддержки малого предпринимательства в настоящее время составляют:

- государственные нормативно - правовые акты, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства;
- государственный аппарат, представляющий собой совокупность государственных институциональных структур, ответственных за развитие малого и среднего предпринимательства;
- государственный комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов поддержки малого и среднего предпринимательства.

Государственная поддержка малого предпринимательства — это не только выделение денежных средств на определенные цели, но и сопутствующие виды помощи, которые не менее востребованы, чем финансы.

Перечислены основные государственные финансовые поддержки малому и среднему предпринимательству в Республике Саха (Якутия):

- лизинг — субсидирование части понесенных затрат при приобретении оборудования по лизинговому договору, который заключен с лизинговой компанией
- для сферы бытового обслуживания в арктических районах РС (Я) субсидирование части затрат по приобретению и по уплате первого взноса, при заключении договора лизинга, универсальных мобильных платформ для оказания бытовых услуг населению.
- для предприятий занятых в области ремесел, народных художественных промыслов, сельского и экологического туризма, предоставляются субсидии на создание и (или) обеспечение деятельности организаций. Размер субсидии составляет 85 процентов фактически произведенных и документально подтвержденных затрат.
- уплата процентов по кредитам. Субсидия предоставляется в целях возмещения части затрат на уплату процентной ставки по кредитам, выданным субъектам малого и среднего предпринимательства на строительство или модернизации производства товаров.

Информационно - консультационная поддержка малого и среднего предпринимательства. Горячая линия по поддержке малого и среднего предпринимательства - один из механизмов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в РС(Я) предназначен для обеспечения эффективной связи субъектов малого и среднего предпринимательства и инфраструктуры поддержки предпринимательства, республиканскими органами исполнительной власти, общественными объединениями и советами по вопросам, связанным с:

- мерами государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках республиканской целевой программы «Развитие предпринимательства в РС(Я) на 2012 - 2017 года»;
- нормативно - правовым обеспечением предпринимательской деятельности;
- консультированием по финансово - организационным вопросам, вопросам налогообложения;
- необоснованными административными барьерами при развитии предпринимательства[2, с.25].

Имущественная поддержка малого и среднего бизнеса представляет собой льготную аренду нежилых помещений, что позволяет ускорить развитие бизнеса и процент

«выживаемости» начинающих предпринимателей и оказывается широкий спектр услуг, а именно:

- предоставление субъектам малого предпринимательства в аренду на льготных условиях нежилых помещений;
- осуществление технической эксплуатации здания;
- предоставление необходимой оргтехники и офисной мебели;
- предоставление комплекса информационно - консультационных, почтово - секретарских и образовательных услуг.

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

1. В.В Мищенко. Экономика регионов. Учебное пособие Экономики Республики Саха (Якутия), 2006, т.255.
2. Л.Н. Никитина, М.И. Худилайнен. Становление малого бизнеса в России // Инновации, № 9, 2006.

© А.Г. Тихонова, 2015

#### **УДК 33**

**А.Г.Тихонова**

Студентка 3 курса Института математики и информатики  
Северо - восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова  
E - mail: aitatihonova95@mail.ru

### **МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Аннотация:* В статье рассматриваются основные методы прогнозирования несостоятельности (банкротства) предприятий.

*Ключевые слова:* Предпринимательство, несостоятельность, методика.

В современной российской экономике одним из актуальных проблем является использование методов прогнозирования несостоятельности предприятия. По Российскому законодательству этот термин обозначает: «Несостоятельность (банкротство) (далее также - банкротство) признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Предприятие можно считать несостоятельной, если есть:

- наличие денежного обязательства должника долгового характера;
- неспособность гражданина или юридического лица удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения;
- наличие задолженности в отношении гражданина на сумму не менее 10 тыс. руб., а юридического лица - не менее 100 тыс. руб.;
- официальное признание несостоятельности арбитражным судом.

Существует четыре вида банкротств предприятий: фиктивное, преднамеренное, реальное и техническое[1, с.28].

К основным причинам банкротства можно отнести:

- внутренние факторы микросреды (низкий уровень организации, недостаточная база клиентов, неэффективность использования производственных ресурсов и т.д.);
- влияние внешних факторов (экономические, политические, научно - технические, демографические и т.д.);

Разработка методик прогнозирования банкротства в России состоит из оснований оценки финансового положения организации и оценке кредитоспособности заемщика.

В наше время известны много российских методик прогнозирования банкротства. Возьмем несколько методик.

Модель О.П. Зайцевой

Модель О.П. Зайцевой имеет вид:

$$K = 0,25X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 + 0,25X_4 + 0,1X_5 + 0,1X_6$$

где,

$X_1 = K_{уп}$  – коэффициент убыточности предприятия, характеризующийся отношением чистого убытка к собственному капиталу;

$X_2 = K_з$  – коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности;

$X_3 = K_с$  – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов, этот коэффициент является обратной величиной показателя абсолютной ликвидности;

$X_4 = K_{ур}$  – убыточность реализации продукции, характеризующийся отношением чистого убытка к объёму реализации этой продукции;

$X_5 = K_{фл}$  – коэффициент финансового левериджа (финансового риска) – отношение заемного капитала (долгосрочные и краткосрочные обязательства) к собственным источникам финансирования;

$X_6 = K_{заг}$  – коэффициент загрузки активов как величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов – отношение общей величины активов предприятия (валюты баланса) к выручке.

Показатель	Формула расчета	Нормативное значение
$X_1$	Чистый убыток / стр. 490 ф. №1	$X_1 = 0$
$X_2$	стр. 620 / (стр. 230 + 240) ф. №1	$X_2 = 1$
$X_3$	(стр. 610 + стр. 620 + стр. 660) / (стр. 250 + стр. 260) ф. №1	$X_3 = 7$
$X_4$	Чистый убыток / стр. 010 ф. №2	$X_4 = 0$
$X_5$	(стр. 590 + 690) / стр. 490 ф. №1	$X_5 = 0,7$
$X_6$	стр. 300 ф. №1 / стр. 010 ф. №2	$X_6 = X_6$ прошлого года

Для определения вероятности банкротства необходимо сравнить фактическое значение  $K_{факт}$  с нормативным значением ( $K_n$ ), которое рассчитывается по формуле:

$$K_n = 0,25 * 0 + 0,1 * 1 + 0,2 * 7 + 0,25 * 0 + 0,1 * 0,7 + 0,1 * X_6 \text{ прошлого года}$$

Если фактический коэффициент больше нормативного  $K_{\text{факт}} > K_{\text{н}}$ , то крайне высока вероятность наступления банкротства предприятия, а если меньше - то вероятность банкротства незначительна.

Для определения вероятности банкротства предприятия необходимо произвести сравнение фактическое значение интегрального показателя с нормативным.  $K_{\text{факт}}$  сравнивается с  $K_{\text{норматив}}$ . Нормативное значение  $K_{\text{норматив}}$  рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{норматив}} = 0.25 * 0 + 0.1 * 1 + 0.2 * 7 + 0.25 * 0 + 0.1 * 0.7 + 0.1 * K_{\text{бпрошлого года}}$$

Если все сократить, то получается:

$$K_{\text{норматив}} = 1.57 + 0.1 * K_{\text{бпрошлого года}}$$

Если  $K_{\text{факт}} > K_{\text{норматив}}$ , то высока вероятность банкротства предприятия. Если наоборот, то риск банкротства незначительный. Эта методика имеет шестифакторную модель, построенную на базе мультипликативного дискриминантного анализа. В расчетах вычисляется фактический комплексный коэффициент, который необходимо сопоставлять с нормативным.

Следующая методика известна также как и предыдущая методика и довольно таки часто ее использует, поскольку считают ее наиболее верной [2, с.47].

Метод Давыдовой - Беликовой:

В основе данного метода лежит четырехфакторная модель, базирующаяся на основе регрессионного уравнения, рассчитывающего интегральный показатель риска несостоятельности организации —  $R$ , на основе чего делается прогноз вероятности наступления банкротства. Уравнение выглядит следующим образом:

$$R = 8,38 * K_1 + K_2 + 0,054 * K_3 + 0,063 * K_4$$

где:

$K_1$  — оборотный капитал / активы;

$K_2$  — чистая прибыль / собственный капитал;

$K_3$  — выручка от реализации / средняя стоимость активов;

$K_4$  — чистая прибыль / затраты;

8,38; 0,054; 0,063 — коэффициенты приведения (средние значения факторов по всей совокупности предприятия).

Критерии оценки вероятности банкротства по методике Давыдовой – Беликова

Значение	Вероятность банкротства
$R < 0$	80—100 %
$0 < R < 0,18$	50—80 %
$0,18 < R < 0,32$	35—50 %
$0,32 < R < 0,42$	10—35 %
$0,42 < R$	до 10 %

Мы рассмотрели наиболее частот используемые и качественные российские сетодики прогнозирования. Можно сделать вывод, в качестве указания недостатков и преимуществ этих методик.

Преимущества:

- простота и понятливость показателей;
- то, что она рассчитана на российские предприятия;
- удаленная оценка;

Недостатки:

- не учитывают влияние макроэкономических факторов;
- особенности деятельности предприятия;

### **Список использованной литературы:**

1. Губина О.В., Иванеева Е.В. Сравнительный анализ финансового состояния и деловой активности организации [Текст] / О.В. Губина Е.В. Иванеева // Вестник ОрелГИЭТ. — 2010.
2. Телокина М. Развитие законодательства о несостоятельности и банкротстве / Юрист, 2004, № 15.

© А.Г. Тихонова, 2015

**УДК 332**

**К.В. Тропуненко, Н.Р. Бабаева**

Научный руководитель Алдакушева А. Б. к.э.н.,  
доцент кафедры государственного и корпоративного управления  
Краснодарская Академия Маркетинга и  
Социально - Информационных технологий ИМСИТ  
Г. Краснодар, Российская Федерация

## **АНАЛИЗ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Ростовская область входит в состав Южного федерального округа Российской Федерации и занимает выгодное географическое положение, которое характеризует регион как «ворота Северного Кавказа». Территория Ростовской области составляет 100,8 тыс. кв. км или 0,6 процента территории России.

В состав Ростовской области входит 463 муниципальных образования, в том числе 12 городских округов, 43 муниципальных района, 18 городских поселений и 390 сельских поселений. Административный центр Ростовской области – город Ростов - на - Дону с численностью постоянного населения на 1 января 2012 года 1 096 448 человек. Это крупный промышленный, культурный и научно - образовательный центр, важный транспортный узел. В 2002 году город получил статус столицы Южного федерального округа, что дало ему дополнительные политические и экономические преимущества.

Степные просторы, лесные оазисы, пойма реки Дон, побережье Азовского моря являются пристанищем для более чем ста видов животных и ценных промысловых пород рыб. Территория Ростовской области лежит в пределах степной зоны, лишь крайний юго - восток является переходным районом от степей к полупустыням. [3]

Ростовская область обладает большим запасом полезных ископаемых, являющихся сырьем для топливно - энергетического комплекса, металлургической, химической промышленности и стройиндустрии. Особое место среди полезных ископаемых занимают топливно - энергетические – каменные угли Восточного Донбасса, природный газ, нефть.

В последние годы открыт ряд месторождений и перспективных участков нетрадиционных видов минерального сырья (бентониты, глаукониты, кремнистые породы) многоцелевого назначения, которые могут быть использованы в качестве природных сорбентов, естественных мелиорантов, минеральных удобрений. На территории Ростовской области выявлено 1 128 месторождений и участков общераспространенных полезных ископаемых (глины и суглинки, песчаник и известняк, песок, кварцит, мергель, мел, глинистые сланцы).

В Ростовской области имеется большое количество отвалов (терриконов) шахт. Техногенные месторождения представляют собой новый источник минерального сырья, образованный в результате промышленного производства. Подобные месторождения обладают необычным минеральным составом и могут служить крупным потенциальным источником разнообразных полезных компонентов.

Земли сельскохозяйственного назначения составляют 8,8 млн. га или 87,3 процента территории. В общей структуре земли черноземы составляют почти 65 процентов при толщине плодородного слоя до полутора метров.[2]

По объемам ВРП область входит в число первых 15 регионов России.

В 2011 году в области темпы роста валового регионального продукта по сравнению с 2010 годом увеличены на 7,2 % (по оценке министерства экономического развития Ростовской области), что выше, чем прирост ВВП в России (на 4,3 %). Рост обеспечен за счет опережающего развития всех видов промышленного производства, сельского хозяйства, оптовой и розничной торговли. В 2011 году по этому показателю в области восстановлен докризисный уровень.

В 2012 году в экономике области предполагается сохранение устойчивых темпов развития, причем по многим показателям темпы будут выше, чем в среднем по России.

Ростовская область является энергообеспеченным регионом и занимает первое место в четверке основных регионов - энергопроизводителей Южного федерального округа. Мощностей электростанций, расположенных на территории области, достаточно для покрытия нагрузок. Основной объем потребления электроэнергии приходится на обрабатывающие производства, коммунальное и сельское хозяйство, транспорт.

Уровень зарегистрированной безработицы в области (1,1 %) ниже, чем в России (1,7 %).

Ростовская область открыта к взаимовыгодному сотрудничеству и приветствует конструктивные деловые предложения отечественных и иностранных инвесторов, реализация которых будет способствовать развитию, целостности и процветанию как области, так и России в целом.[1]



### Список использованной литературы:

- 1.Официальный сайт министерства промышленности и энергетики Ростовской области. - [http:// special.minprom.donland.ru](http://special.minprom.donland.ru)
  - 2.Добывающая промышленность Ростовской области. - [http:// nedra61.ru](http://nedra61.ru)
  - 3.Официальный портал Правительства Ростовской области - [http:// www.donland.ru](http://www.donland.ru)
- © К.В. Троцуненко, Н.Р.Бабаева, 2015

УДК 331.5

**Н.С. Трушина**

студентка 3 курса

Факультет экономики и менеджмента

Саратовский государственный аграрный университет

Г. Саратов, Российская Федерация

### ТРУДОУСТРОЙСТВО РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Проблема трудоустройства молодых специалистов – одна из серьезных проблем не только России, но и многих зарубежных стран.

Важность исследования положения молодежи на рынке труда определяют два критерия:

1) молодые люди составляют третью часть всего трудоспособного населения нашей страны; 2) от первоначальных условий деятельности молодого поколения зависит последующее развитие российской экономики, политики и т.д. [1, с. 23].

Большая сложность с устройством на работу молодежи связана с определенными причинами. Они могут проявляться из-за трудностей в экономике страны или региональных особенностей, но чаще всего эти причины стандартны.

Одна из причин – сложившиеся мнения руководителей о молодых специалистах. В настоящее время уровень знаний выпускников ВУЗов довольно редко соответствует требованиям работодателей. 30 % безработных в центрах занятости с высшим образованием не имеют опыта работы, нет навыков и практических знаний по своей профессии, необходимых для работы.

Следующая проблема – проблема выбора специальности при поступлении в ВУЗы. Большинство абитуриентов при выборе будущей профессии основываются на том, что в перспективе будет более выгодным или же будет приносить больший доход, не задумываясь о настоящей ситуации на рынке труда [3, с. 42]. Следовательно, мы имеем большое число специалистов в определенных сферах и недобор необходимых специалистов в других, менее привлекательных специальностях.

Третья причина – падение престижа производительного труда среди молодежи. Известно, что в наше время большой популярностью пользуются гуманитарные профессии. Из-за чего происходит падение значимости технических профессий.

Ещё одной сложностью трудоустройства среди молодых людей, может быть слабая подготовка учащихся к работе за время их обучения в средней и высшей школе, а также

получение выпускниками квалификации, часто не соответствующей перспективным отраслям развития рынка труда и требованиям к современным трудовым ресурсам.

Рынок труда молодых специалистов – социально - демографический сегмент отечественной экономики, подчиняющийся собственным законам, которые нельзя игнорировать в вопросах занятости. Молодое поколение имеет как преимущества в виде высокого уровня мобильности и психологической выносливости, так и недостатки в виде отсутствия практики. Для него характерны отсутствие опыта, стажа работы [3, с. 12].

Все больше молодых людей считает получение высшего образования необходимым условием достижения определённого социального статуса в обществе и получения высокого дохода, а также определенной гарантией от безработицы. Профессиональное образование становится главным элементом инфраструктуры рынка труда, который поддерживает баланс между спросом и предложением труда, и во многом определяет эффективность мер по реализации молодежной политики занятости.

До сих пор трудоустройство молодых специалистов, подготовка и приспособление их к профессиональной деятельности считаются одними из главных задач, решение которых позволит реализовать права молодого поколения на труд, использовать их способности и потенциал в развитии экономики страны [2, с. 121].

Для снижения безработицы среди молодого населения существует в службе занятости система профессионального обучения незанятого населения. Она способствует их профессиональной адаптации и повышению конкурентоспособности на рынке труда [1, с. 34]. Профессиональное обучение безработных осуществляется по трем каналам: первоначальное обучение, переподготовка кадров и повышение квалификации.

Итак, обозначим возможные пути решения данной проблемы: работа молодежных бирж труда, сбор статистических данных о количестве выпускников по различным специальностям, в результате будет довольно точно определена необходимость в тех или иных специалистах для дальнейшего развития экономики в целом, а также сделан акцент на неперспективных в плане трудоустройства профессиях. Для решения этих вопросов молодежной бирже труда необходимо контактировать как с работодателями, так и со студентами. На профильных предприятиях проводить дни открытых дверей. Заинтересовывать молодежь в выборе конкретной специальности. Большую практическую пользу в этом плане дают семинары и конференции.

В данном вопросе очень важна помощь государства, нужны конкретные инвестиции в молодежную политику, для чего необходимо вновь пересмотреть практику бюджетных выплат на эти цели. Молодое поколение – это будущая мощь государства. Поддержка молодых специалистов и ученых даст им уверенность в завтрашнем дне, сократит “утечку умов” за границу, что в будущем положительно скажется на развитии экономики страны. Необходимо разработать программу по выходу из сложившейся ситуации на рынке труда, укрепить связь главных элементов государственной молодежной политики с экономикой страны в целом и сделать эти задачи приоритетными.

Итак, можно сделать вывод, что занятость молодежи на сегодняшний день остается актуальной и нерешённой проблемой. Она требует внимания со стороны государственных органов, и помощи отдельных специалистов в процессе становления личности.

### Список использованной литературы:

1. Долгова А. Полная и эффективная занятость молодежи – условие повышения конкурентоспособности страны / Долгова А., Жукова И. // Человек и труд. 2007. №8. – 38 с.
2. Захаров М.И. Управление трудовыми ресурсами: / Под ред. М.И. Захаров. – М.: ПРИОР, 2009. – 467 с.
3. Лещинская Г. Молодежный рынок труда // Экономист. 2002.– №8 – 68 с.

© Н.С. Трушина, 2015

УДК 368

**Н.Р. Турчаева**, студентка 4 курса  
ГБОУ ВПО Первый МГМУ им. И.М. Сеченова Минздрава России,  
г. Москва, Российская Федерация

## ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Инфраструктура обязательного медицинского страхования (ОМС) на территории Калужской области в 2015 г. представлена Территориальным фондом ОМС (ТФОМС) Калужской области, двумя страховыми медицинскими организациями (СМО) и 65 - ю медицинскими организациями, являющимися участниками ОМС и осуществляющими страховое обеспечение при наступлении страхового случая (рис. 1).

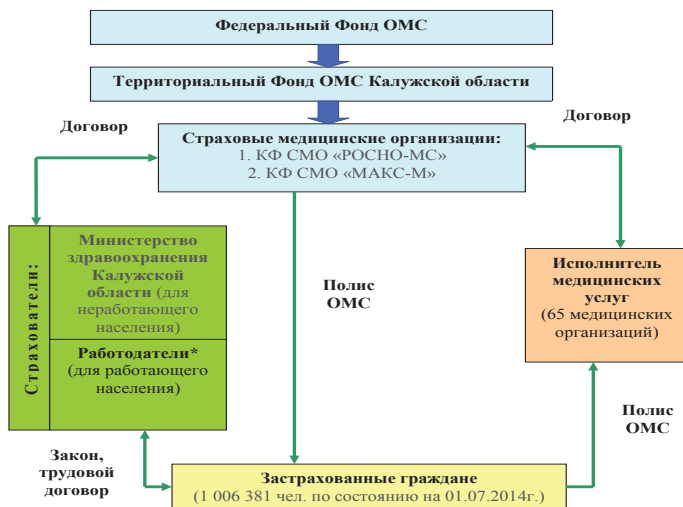


Рис.1 - Система ОМС Калужской области в 2015 г.

\*Лица, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, индивидуальные предприниматели, занимающиеся частной практикой нотариусы, адвокаты, арбитражные управляющие.

ТФОМС Калужской области управляет средствами ОМС на территории Калужской области и осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством РФ и Положением о ТФОМС Калужской области [2].

ТФОМС Калужской области осуществляет такие полномочия страховщика, как участие в разработке территориальных программ государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи и определении тарифов на оплату медицинской помощи на территории Калужской области; аккумулирование средств ОМС и управление ими; осуществление финансового обеспечения реализации территориальных программ ОМС в Калужской области; формирование и использование резервов для обеспечения финансовой устойчивости ОМС в порядке, установленном Федеральным фондом ОМС и др.

На 2015 г. прогнозируемый общий объем доходов бюджета ТФОМС Калужской области составил 9085330,8 тыс. руб., в т.ч. за счет межбюджетных трансфертов, получаемых из Федерального фонда ОМС - 8374403,9 тыс. руб., за счет межбюджетных трансфертов, получаемых из областного бюджета - 690000,0 тыс. руб., за счет прочих межбюджетных трансфертов –20214,4 тыс. руб. [3].

Общий объем расходов бюджета ТФОМС Калужской области запланирован в сумме 9103640,9 тыс. руб., из них:

а) 99,4 % - расходы на здравоохранение, в частности, социальные выплаты гражданам, кроме публичных нормативных социальных выплат;

б) 0,6 % - расходы на общегосударственные расходы, в частности, расходы на выплаты персоналу государственных внебюджетных фондов, закупка товаров, работ и услуг для государственных (муниципальных) нужд, иные бюджетные ассигнования.

Таким образом, на 2015 г. бюджет ТФОМС Калужской области был запланирован с дефицитом в сумме 18310,1 тыс. руб.

По состоянию на 01.07.2014 г. страховыми медицинскими организациями на территории Калужской области было застраховано 1 006 381 чел. Из общего количества застрахованных лиц Калужской области 61,2 % застрахованы Калужским филиалом СМО «РОСНО - МС» и 38,8 % - Калужским филиалом СМО «МАКС - М» (табл. 1).

Таблица 1 - Показатели деятельности СМО Калужской области за 2014 г.[9]

Показатели	КФ СМО «РОСНО - МС»	КФ СМО «МАКС - М»
1. Численность застрахованных в СМО лиц к общему количеству застрахованных лиц Калужской области, %	61,2	38,8
2. Количество пунктов выдачи полисов ОМС на 100 тыс. застрахованных в СМО лиц	3,7	4,6
3. Количество штатных специалистов - экспертов медицинской помощи на 100 тыс. застрахованных в СМО лиц	0,7	0,8
4. Доля медико - экономических экспертиз от числа страховых случаев, %	1,8	1,5
5. Доля экспертиз качества медицинской помощи от числа страховых случаев, %	2,6	2,8

6. Деятельность страховой медицинской организации по информированию застрахованных лиц, %	6,9	0,1
7. Количество специалистов СМО, участвующих в деятельности по обеспечению и защите прав застрахованных лиц, на 100 тыс. застрахованных лиц	12,1	7,1
8. Информационная активность СМО в медицинских организациях, %	94,8	24,6

Медицинскую помощь в системе ОМС Калужской области оказывают 65 медицинских организаций различных форм собственности, реестр которых представлен на сайте ТФОМС Калужской области [11].

В 2014 году финансирование Программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Калужской области составило 10423,9 млн. руб., что на 6,3 % выше уровня 2013г. (9805,1 млн. руб.). На 2015 год была принята Программа с объемом финансирования в 2015 г. - 11292,2 млн. руб. [4].

В докладе Министерства здравоохранения Калужской области «Об итогах работы отрасли здравоохранения в Калужской области за 2014 год и планах на 2015 год» отмечено, что в 2015 г. впервые в полном объеме в ОМС погружены все виды медицинской помощи, в т.ч. скорая помощь и все виды высокотехнологичной медицинской помощи, включая 1007 методов, которые ранее финансировались из федерального бюджета [4].

В докладе также было сказано, что перед медицинскими организациями стоит задача эффективно использовать финансовые ресурсы и коечный фонд [4]. Здесь напомним, что денежные фонды, образуемые для финансового обеспечения организации ОМС на территориях субъектов РФ, носят целевой характер и не могут быть использованы на другие цели. В связи с чем, в соответствие с требованиями действующего законодательства контрольно - ревизионный отдел ТФОМС Калужской области осуществляет контроль использования средств ОМС страховыми медицинскими организациями и медицинскими организациями, в т.ч. проводит ревизии и проверки (табл. 2).

Таблица 2 – Структура проверок СМО и медицинских организаций Калужской области [10]

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Количество медицинских организаций и СМО, получающих средства ОМС	59	57	59
2. Количество медицинских организаций и СМО, включенных в план проверок в отчетном периоде	22	30	21
3. Количество проверенных медицинских организаций и СМО в отчетном периоде – всего:	35	36	35
4. Количество медицинских организаций и СМО, в которых выявлены нарушения	23	17	14
5. Проведено проверок и ревизий в отчетном периоде – всего: в т.ч.	46	68	53
- комплексных	25	24	24

- тематических	21	42	28
- контрольных	0	2	1

И как показали результаты проверок, на протяжении последних трех лет в области было выявлено нецелевое использование средств ОМС, в частности, на оплату видов медицинской помощи, не включенных в территориальную программу ОМС; на финансирование структурных подразделений (служб), медицинских организаций, финансируемых за счет средств соответствующих бюджетов и др. (табл. 3).

Таблица 3 - Структура нарушений в нецелевом расходовании средств ОМС при реализации территориальной программы обязательного медицинского страхования [10]

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	руб.	%	руб.	%	руб.	%
Проверками (ревизиями) выявлено нецелевое использование средств ОМС в отчетном периоде по направлениям расходования средств:						
- оплата видов медицинской помощи, не включенных в территориальную программу ОМС	1664603,52	100	569727,70	100	7727808,37	100
- оплата видов расходов, не включенных в структуру тарифов на оказание медицинских услуг в системе ОМС	582682,11	35,0	98097,81	17,2	1196795,58	15,5
- направление средств на финансирование структурных подразделений (служб), медицинских организаций, финансируемых за счет средств соответствующих бюджетов	349428,71	21,0	12792,88	2,2	5656518,31	73,2
- прочие расходы	732492,7	44,0	418538,04	73,5	874494,48	11,3

За использование медицинскими организациями не по целевому назначению средств, перечисленных им по договору на оказание и оплату медицинской помощи, наложены штрафы и пени:

- 2012 г. - 125550,23 руб., в т.ч. штрафы - 125132,22 руб., пени - 418,01 руб.;
- 2013 г. - штрафы 55464,18 руб.;
- 2014 г. - штрафы 767021,07 руб. [10].

Итак, несмотря на позитивные результаты работы отрасли здравоохранения в Калужской области в 2014 г., отмеченные в докладе Министерства здравоохранения [4], в организации системы ОМС имеются определенные проблемы и недостатки.

Считаем, что главной задачей перспективного развития системы ОМС в Калужской области по - прежнему является создание эффективной системы здравоохранения, целевое использование средств и оказание медицинской помощи населению в полном объеме, гарантированном государством и установленном Программой государственных гарантий. Дальнейшее повышение доступности и качества медицинской помощи, включая профилактические мероприятия (диспансеризацию, профилактические медицинские осмотры, профилактические программы) в калужских медицинских организациях, в конечном итоге, приведет к улучшению демографической статистики и увеличению средней продолжительности жизни калужан.

### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон от 29.11.2010 № 326 - ФЗ (ред. от 01.12.2014) «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015) [Электронный текст] // СПС КонсультантПлюс.

2. Постановление Правительства Калужской области от 21.12.2011 г. № 685 (в ред. от 19.06.2014 г.) «О территориальном фонде обязательного медицинского страхования Калужской области» [Электронный текст]. Режим доступа [http://oms.kaluga.ru/about\\_us/polojenie.php](http://oms.kaluga.ru/about_us/polojenie.php). Дата обращения: 13.12.2015 г.

3. Закон Калужской области от 11.11.2014 г. № 644 - ОЗ (в ред. от 29.05.2015 № 726 - ОЗ) «О бюджете территориального фонда обязательного медицинского страхования Калужской области на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» [Электронный текст] // СПС КонсультантПлюс.

4. Доклад Министерства здравоохранения Калужской области «Об итогах работы отрасли здравоохранения в Калужской области за 2014 год и планах на 2015 год [Электронный текст]. Режим доступа : [http://www.admoblkaluga.ru/sub/health/CURRENT\\_ACTIVITIES/Egegodny\\_otchet/doclad%20kollegiya%202015.php](http://www.admoblkaluga.ru/sub/health/CURRENT_ACTIVITIES/Egegodny_otchet/doclad%20kollegiya%202015.php). Дата обращения: 14.12.2015 г.

5. Турчаева И.Н. Некоторые аспекты обязательного медицинского страхования [Текст] / И.Н. Турчаева // Инновационные технологии организационного развития и стратегического управления предприятием: Материалы всероссийской заочной научно - практической конференции / Под ред. Л.И. Хоружий, - Брянск: РИО БГУ, 2011 г. – 414 - 421 с.

6. Турчаева И.Н., Турчаева Н.Р. Анализ системы обязательного медицинского страхования в Калужской области [Текст] / И.Н. Турчаева, Н.Р. Турчаева // Труды региональной научно - практической конференции по проблеме: «Научные аспекты модернизации сельскохозяйственного производства на современном этапе». Под ред. В.Н. Мазурова – Калуга: ГНУ Калужский НИИСХ Россельхозакадемии, 2012 г. - 281 - 288 с.

7. Турчаева И.Н., Турчаева Н.Р. Диспансеризация как один из элементов системы обязательного медицинского страхования [Текст] / И.Н. Турчаева, Н.Р. Турчаева // Сборник трудов II Международной научной конференции «Наука. Образование. Личность». Ставрополь.: ЦНЗ ЛОГОС, 2014. – 126 - 131 с.

8. Турчаева И.Н., Турчаева Н.Р. Динамика заболеваемости населения социально значимыми заболеваниями [Текст] / И.Н. Турчаева, Н.Р. Турчаева // Новая наука: проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно - практической конференции (04 сентября 2015г., г. Sterlitaмак) / – Sterlitaмак: РИЦ АМИ, 2015. – 26 - 29 с.

9. [http:// oms.kaluga.ru / rejting \\_ smo / index.php](http://oms.kaluga.ru/rejting_smo/index.php)

10. [http:// oms.kaluga.ru / kro / index.php](http://oms.kaluga.ru/kro/index.php)

11. [http:// oms.kaluga.ru / Reestr / sprlpu.php](http://oms.kaluga.ru/Reestr/sprlpu.php)

© Н.Р. Турчаева, 2015 г.

УДК 336

**Р.Р. Тухфатуллин**

Магистрант 2 курса

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет,

Институт Управления, Экономики и Финансов

г. Казань, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ПО КРИТЕРИЮ РИСКА**

Оценка инвестиционного портфеля по критерию риска производится с учетом коэффициентов риска и объемов вложений в соответствующие виды инвестиций. Вначале по каждому виду инвестиций рассчитываются конкретные значения показателей риска. Совокупный риск инвестиционного портфеля предприятия определяется как соотношение сумм инвестиций по различным направлениям, взвешенным с учетом риска, и общей суммы инвестиций по формуле:

$$R = \sum I_i R_i / \sum I, (1)$$

где R - совокупный риск; I - инвестиционные вложения по i - му направлению;  $R_i$  - показатель риска по i - му направлению; I - общий объем инвестиций.

Данная формула используется в случае, когда динамика доходности различных инвестиций в портфеле инвестиций предприятия взаимозависима или мало зависима. При подборе альтернативных инвестиций, находящихся в обратной корреляционной зависимости, совокупный риск портфеля может быть уменьшен.

Совокупный риск инвестиционного портфеля в существенной мере зависит от уровня риска портфеля ценных бумаг, поскольку последний, в отличие от портфеля реальных инвестиционных проектов, характеризуется повышенным риском, распространяющимся не только на доход, но и на весь инвестированный капитал. При росте количества разнообразных ценных бумаг в портфеле уровень риска портфеля ценных бумаг может быть уменьшен, но не ниже уровня систематического риска. Данное положение справедливо для случая независимости ценных бумаг в портфеле; если ценные бумаги в портфеле взаимозависимы, то возможны два варианта. В случае прямой корреляционной зависимости при увеличении количества ценных бумаг в портфеле уровень риска не изменяется, так как доходность всех ценных бумаг падает или растет с одинаковой



вероятностью. В случае обратной корреляционной зависимости наименее рискованный портфель ценных бумаг может быть сформирован при определении в нем оптимальных долей ценных бумаг разного типа.

При оценке инвестиционного портфеля банков с точки зрения ликвидности и процентного риска можно использовать показатель уровня риска, предложенный ранее, который рассчитывается как соотношение между инвестиционными активами и источниками финансирования, взвешенными по объемам и срокам:

$$\sigma = \sum I_{a_i} - \sum I_{p_i}, \quad (2)$$

где  $\sigma$  - показатель уровня риска;  $I_{a_i}$  - инвестиционные вложения, взвешенные по срокам;  $I_{p_i}$  - источники финансирования инвестиционных вложений, взвешенные по срокам.

Небольшое значение показателя свидетельствует о снижении соответствующих рисков.

Для определения степени стабильности инвестиционного портфеля используется коэффициент, исчисляемый по формуле:

$$k_s = \sum I_{a_i} / \sum I_{p_i}, \quad (3)$$

где  $\sum I_{a_i}$  - инвестиционные активы, взвешенные с учетом риска;  $\sum I_{p_i}$  - источники их финансирования, взвешенные с учетом стабильности.

Низкое значение коэффициента свидетельствует о недостаточной эффективности использования источников финансирования инвестиций, а более высокое - о повышенном риске и неустойчивости структуры инвестиционного портфеля. Данный коэффициент может быть рассчитан для оценки стабильности не только совокупного инвестиционного портфеля, но и отдельных инвестиционных активов.

Оценить стабильность инвестиционного портфеля предприятия можно путем расчета соотношения между суммами вложений по различным направлениям инвестирования и объемом собственных средств (капитала) предприятия (K) по формуле:

$$k_s = \sum I_i R_i / K \quad (4)$$

Приведенные соотношения позволяют оценить соответствие инвестиционной деятельности принципам доходности, ликвидности и надежности.

При формировании смешанного инвестиционного портфеля необходимо произвести сравнение итоговых оценочных показателей субпортфелей, по результатам которого инвестиционные ресурсы банка могут быть перераспределены для более эффективной реализации инвестиционного портфеля в целом.

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

1. Богатин Ю.В., Швандар В. А. Инвестиционный анализ. — М.: Юнити, 2000.
2. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. — М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Чернов В.А. Инвестиционная стратегия. — М.: Юнити, 2003.

© Р.Р. Тухфатуллин, 2015

**А.А.Тюрин**студент 4 курса, кафедра Финансового менеджмента  
РЭУ им. Плеханова, г. Москва**А.Ю.Басов**студент 4 курса, кафедра Финансового менеджмента  
РЭУ им. Плеханова, г. Москва**А.У.Солтаханов**канд. экономических наук,  
доцент кафедры Финансового менеджмента РЭУ  
им. Плеханова, г. Москва

### **ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

В современных экономических условиях предприятиям все труднее сохранять эффективное функционирование на рынках, не прибегая к “суровым” мерам, для поддержания своей деятельности. По данным РБК [1] по уровню сокращений сотрудников на предприятиях мы достигли значений 2008 года. Около 40 % компаний сократили штат за период с января по ноябрь 2015 года, а примерно в четверти компаний сотрудники столкнулись с сокращением заработной платы. В результате падения курса валют происходит увеличение стоимости сырья, материалов и других ресурсов, необходимых в деятельности компаний, в следствие чего, у многих предприятий снижается чистая прибыль, увеличивается статья затрат на производство и реализацию товаров и услуг, и как следствие снижается рентабельность продаж. Все эти проблемы возникают на фоне продления санкций со стороны западных партнеров еще на полгода. На текущий момент, у предприятий возникает задача, как провести финансовое планирование своей деятельности на ближайшее будущее. Финансовые менеджеры должны понимать, какие ресурсы потребуются их предприятию для эффективного функционирования в кризисных условиях, а также провести анализ возможных рисков и предусмотреть конкретные меры по их снижению.

Таким образом, отечественные предприятия столкнулись с проблемой: каким образом привлечь дополнительное финансирование для продолжения своего функционирования на рынке. Для решения данной проблемы авторы рассмотрели следующие вопросы:

- Анализ причин, побуждающих предприятие прибегнуть к дополнительному финансированию;
- Изучение особенностей применения методов расчета величины дополнительного финансирования, необходимого предприятиям в современных экономических условиях;
- Выбор наилучших вариантов привлечения дополнительного финансирования в зависимости от конъюнктуры рынка и состояния предприятия;

Существует методика, согласно которой можно определить потребность предприятия в дополнительном финансировании. Ее принято определять с помощью данной формулы:

$$\text{Дополнительное финансирование} = \text{Аф} \alpha - \text{Пф} \alpha - \text{Рп Вф} (1 + \alpha) (1 - \vartheta)$$

В данной формуле  $A_f$  и  $P_f$  являются показателем активов и пассивов за определенный отчетный период,  $\alpha$  - прогнозируемый темп роста объема продаж,  $R_p$  – показатель чистой рентабельности продаж, а  $V_f$  есть выручка отчетного периода. Наконец  $\delta$  является показателем нормы распределения чистой прибыли на дивиденды держателям акций компании.

Как можно заметить, предприятие сильнее нуждается в привлечении дополнительных средств в той ситуации, когда у фирмы большие размеры выплат по дивидендам, высокие темпы роста выручки и текущие активы. С другой стороны, при ситуации, когда у фирмы больше собственных пассивов и высокий показатель рентабельности, то потребность в доп. финансировании снижается. Также, для того, чтобы снизить необходимость в привлечении дополнительного финансирования предприятие может прибегнуть к снижению процентов по выплатам дивидендов, либо увеличить значение показателя рентабельности продаж.

С учетом резкого падения курса отечественной валюты многие предприятия сталкиваются с ситуацией, когда производство на территории нашей страны, требует больших затрат, чем в докризисные годы. Это происходит за счет того, что большое количество оборудования и сырья закупается за рубежом и подразумевает расчеты в иностранной валюте. Таким образом, предприятия приходят к ситуации, когда для сохранения прежнего уровня деятельности предприятию необходимо прибегать к поиску источников доп. финансирования. Примером такой ситуации может служить нефтегазовая промышленность, в которой преимущественно все оборудование закупается в западных странах, что в ситуации с обесценившейся национальной валютой налагает на компании, работающие в данной сфере, дополнительную нагрузку

Наша страна взяла курс на импортозамещение, данная формулировка подразумевает, что с учетом ответных мер правительства, отечественные производители получают возможность восполнить пустующие полки собственной продукцией. Также это означает, что аграрии должны увеличивать объемы выпускаемой продукции для удовлетворения потребностей внутреннего рынка, что, в свою очередь, приводит к увеличению расходов. Таким образом, появляется необходимость в привлечении дополнительных средств, чтобы поддержать необходимое расширение производства. Можно сказать, что аграрный сектор старается не упускать своих возможностей, так как в октябре можно было наблюдать увеличение объема выданных кредитов сельскохозяйственному сектору в Краснодарском крае на 29 % , при увеличении объема производства по всему краю на 6,2 % . [2] Однако, нельзя сказать, что ситуация выглядит позитивно с точки зрения сельского хозяйства, так как многие аналитики сходятся во мнении, что банки проверяют аграриев на прочность выдавая им кредиты под проценты более чем в 2 раза превышающие показатели докризисного периода. [3]

Важно понимать, что предприятию не во всех случаях одинаково выгодно использовать собственные и привлекать заемные средства в качестве дополнительного финансирования. Рассмотрим ситуацию, когда предприятию выгоднее использовать свои средства.

Существует понятие прибыли до вычета процентов и налогов (ЕБИТ), которая показывает нам разность между валовой прибылью и операционными затратам. В случае, когда прибыль на акцию не очень большая, а рентабельность собственных средств и процент по дивидендам низкий, то предприятию выгоднее использовать внутренние резервы в качестве доп. финансирования и привлекать собственные средства. Например,

ему можно было бы рекомендовать провести дополнительную эмиссию обыкновенных акций.

С другой стороны, следует отметить, что существует и противоположная ситуация, когда предприятию выгоднее привлекать заемные средства. Данная ситуация возникает тогда, когда операционная прибыль на акцию и проценты по дивидендам высоки, то предприятию лучше привлекать заемные средства, чем увеличивать объем собственных средств. При дополнительной эмиссии в данном случае, для инвестора будет дан сигнал, что предприятие испытывает трудности и он может воздержаться от приобретения акций данной компании. В свою очередь это повлечет за собой падение курса акций предприятия.

Таким образом, нами была рассмотрена проблема привлечения дополнительного финансирования для предприятий в условиях современной экономической ситуации в нашей стране. Предприятия испытывают большие трудности, по сравнению с докризисными годами, так как на их деятельность влияет девальвация и санкции со стороны западных стран. Однако все равно, в непростое для экономики время находятся пути по привлечению дополнительного финансирования, которое помогает сохранять предприятию свое положение на рынке.

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

[1] Калюков Е. Компании столкнулись с сильнейшим с 2008 года сокращением сотрудников // РБК <http://www.rbc.ru/economics/26/11/2015/5656dd099a79472fe5e4914b>

[2] Александр Ребеко, Аграрии Кубани нарастили кредитование, надеясь на субсидии // РБК <http://kuban.rbc.ru/krasnodar/12/11/2015/56447d6e9a794755499bfc4f>

[3] Чибисова, Е.И., Чибисов, О.В., Солтаханов, А.У. (2015). Валютный курс, его поэтапное движение к бивалютной корзине и переход к свободной конвертации в условиях санкций.

[4] Российское предпринимательство, 16(15), 2437 - 2450. doi: 10.18334/tp.16.15.564

© А.А. Тюрин, А.А. Басов, А. У. Солтаханов, 2015

**УДК 330**

**А.А.Тюрин**

студент 4 курса, кафедра Финансового менеджмента  
РЭУ им. Плеханова, г. Москва

**В.В.Крылова**

студент 4 курса, кафедра Финансового менеджмента  
РЭУ им. Плеханова, г. Москва

**Е.И.Пшеницына**

Старший преподаватель кафедры экономической теории  
РЭУ им. Плеханова, г. Москва

### **ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО МЕНТАЛИТЕТА В ПРАКТИКЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТОВ**

Россия имеет богатую и древнюю историю, закрепившуюся в обычаях, традициях, взглядах, которые оказывают влияние на формирование менталитета современного русского человека. Современное российское общество демонстрирует как положительный

эффект этого влияния, так и отрицательный. К положительным формам проявления можно отнести свойственное русскому человеку гостеприимство. Среди основных негативных эффектов можно выделить коррупцию, особенно остро проявившейся после развала СССР и ставшей общепринятой нормой. Данная норма стала наследием СССР, где госаппарат принимал большое участие в жизни индивида, а с приходом рыночной экономики, многие чиновники воспринимают подобное отношение, как возможность для получения квазиаренды.

Особенности менталитета играют важную роль и в предпринимательской деятельности, определяя мотивацию и ориентиры занятых в коммерческой деятельности. С ними связывают провалы внедрения той или иной “прогрессивной” технологии, позаимствованной у других государств, что ставит вопросы о необходимости учета национальных особенностей при реализации инвестиционных проектов. Решаясь вложиться в российские проекты, иностранные инвесторы зачастую сталкиваются с непредвиденными обстоятельствами, приводящими к несоответствию итоговых результатов закладываемым ожиданиям. Начинаются эти несоответствия еще с момента заключения договора, где одно и то же сочетание слов для людей разных наций может иметь разный смысл.

Таким образом, в данной работе авторы рассматривают особенности негативного влияния отечественного менталитета на ведение бизнеса в России. Основной задачей данной работы является определить, какие особенности российского менталитета оказывают влияние на различные аспекты бизнеса и на практику заключения и исполнения контрактов.

Термин “менталитет” можно условно определить, как совокупность взглядов, предпочтений, норм поведения и морали, которые складываются с течением долгого времени в той или иной общности [1]. Важно понимать, что менталитет можно выделить на разных уровнях – в значении менталитета отдельного индивида и в значении менталитета целого общества. Для российского общества, имеющего богатую историю, приход рыночной экономики не мог не привести к формированию у российского народа отличительных особенностей, о которых мы поговорим далее.

Простыми примерами своеобразного сочетаний специфики советской культуры и рыночной могут служить системы «найма» на работу. В российской предпринимательской практике в вопросах найма сотрудников зачастую «родственные» или «близкие» связи, преобладают над соображениями эффективности и целесообразности. Подобное стремление обусловлено, с одной стороны, желанием руководителей компании создать «клановую» культуру, сплотив коллектив компании на реальных семейных связях, тем самым облегчив себе работу, а с другой, возможностью переложить часть ответственности за неэффективный кадр на человека, который привел его на предприятие. Пользуясь таким подходом, работодатель либо отказывает в приеме на работу эффективному специалисту, так как на предприятии никто не может за него поручиться, либо предлагают ему более низкую позицию с тем, чтобы он завоевал доверие руководства и проявил себя. Подобная практика развита во многих унитарных организациях, где имеют значение сила связи, нежилы квалификация претендентов.

Ряд ученых видит данную норму результатом наследия советского периода России. Еще одним наследием советской экономики можно назвать особенности системы управления современных крупных организаций. В СССР функционирование завода прямо

привязывалось к достижению плановых показателей. В определенных случаях доходило до ситуаций, когда директор завода пренебрегал обновлениями основных фондов (т.е. станков), так как они могли вызвать временный застой в производстве [2]. А застой означал не достигнуть плановых показателей в краткосрочной перспективе, что в свою очередь грозило увольнением директора завода за срыв плана. Рыночная экономика предполагает совершенно иные принципы работы, которые далеко не всегда выражаются в достижении плановых показателей выпуска продукции. Однако, в силу невозможности моментального перехода от одной социально - экономической системы в другую, большое количество исполнительных директоров старой закалки продолжают руководствоваться принципами плановой экономики, делая предприятия не мобильными и не способными отвечать реалиям меняющегося рынка.

Еще одной особенностью российского менталитета является совершенно особая социальная этика бизнеса. Для сравнения, в Западных странах широко применяются идеи т.н. “социально ответственного бизнеса”, подразумевающие, что предприятие при достижении своих целей должно работать на пользу обществу. В России о таких высоких целях большинству малых и средних предприятий думать пока рано – они заняты выживанием на рынке. Предприятия же, имеющие устойчивое положение на рынке, в большинстве своем видят своими целями публичное признание, обладание властью и богатством, сводя высокие цели к роли филантропов. В прессе можно найти обличительные статьи, авторы которых утверждают, что благотворительная деятельность данных организаций направлена на улучшение имиджа компании. Именно поэтому благотворительные акции чаще можно встретить в крупных городах, нежели в отдаленной деревне.

Но прежде всего специфика сочетания социалистических и рыночных черт в менталитете российского предпринимателя сказываются на специфике заключения и исполнения контрактов. Для целей анализа и сравнения, возьмем определения видов контрактов, которые предложил О. Уильямсон:

- Классический контракт - контракт, который точно регламентирует все условия сделки, являющейся предметом договора, и применение санкций в случае нарушения обязательств одной из сторон сделки [3]. Наглядным примером такого контракта может служить договор купли - продажи.

- Неоклассический контракт – контракт, предполагающий длительный характер взаимоотношений или осуществление разовых транзакций, требующих вложений в специфические активы [3]. Можно сказать, что это договор, в котором неформальные условия преобладают над формальными и отношения сторон строятся на боязни порицания со стороны социальной группы (сети), куда обе стороны входят. Урегулирование споров происходит с помощью внешней стороны [3]. Примером такого контракта может служить трудовой договор.

- Отношенческий контракт – форма управления взаимодействием контрагентов регулярно повторяющихся (длительных) транзакций, требующих вложений в специфические активы, неформальная составляющая в котором превалирует, а сам контракт строится на доверии [3]. Его условия уже не описывают все возможные варианты событий, а скорее задают те функции, которые обязуются выполнять стороны, и характер

отношений, в которые вступают участники контракта. Примером такого контракта может служить договор о совместной деятельности (простое товарищество).

Рассмотрим подробно особенности практики исполнения договоров купли - продажи в розничной торговле и трудовых договоров в России.

В дореволюционные времена договора купли - продажи уже использовались, однако с точки зрения законодательства их нормирование практически отсутствовало. Достаточно сказать, что законодательство не выделяло договор купли продажи, как отдельный подвид договора и обсуждения его проблем не проводилось[4]. В советский период ситуация улучшилась, так как в законодательстве он уже фигурировал, однако регулирование проходило в куда меньшей степени по сравнению с другими гражданско - правовыми договорами. В современной России формируется законодательство о защите прав потребителей, которое в первую очередь определяет и защищает права участников розничной торговли, однако все еще не способно отвечать на многие практические вопросы, касающиеся ее. Например, известная во всем мире сеть Metro Cash & Carry, работающая в России с 2000 года, обсуживает только юридических лиц. По условиям договора клиенту выдается карта магазина, в которой указано название организации, с которой заключен договор. На одну фирму таких карт может быть максимум 5. На практике практически всегда оказывается, что данные карты используются физическими лицами для собственных нужд, а не с целью закупок товаров для фирмы. Данный факт осложняется тем, что предприятие должно отражать данные покупки в бухгалтерском обороте, но по факту этого почти никогда не делается. В сфере здравоохранения так же сохраняются проблемы, которые заключаются в несовершенстве законодательства о защите прав потребителей. Потребитель не может со своей стороны вернуть товар, даже если он был недоброкачественный. Товар может быть возвращен продавцу только, если потребитель обнаружил дефект, не отходя от кассы. Таким образом, призвать к ответственности производителя некачественных лекарств со стороны покупателя представляется почти невозможным.

Таким образом, можно сказать, что в нашей стране все еще существует очень много пробелов в законодательстве при заключении даже самых простых, классических контрактов, которые позволяют как производителю, так и потребителю использовать лазейки для получения квазиаренты.

Затронем проблемы, возникающие при заключении трудовых договоров. Во - первых, это ситуация неправомерного отказа в принятии на работу. При отказе в приеме на работу работодатель должен объективно обосновать причину отказа кандидату, претендующему на данную должность. Если работодатель неверно оценивает деловые качества работника, то в данном случае эксперты рекомендуют либо требовать возмещение причиненного морального ущерба через суд, либо в принудительном порядке требовать заключение трудового договора. В российской практике так же нередко происходят случаи, когда при приеме на работу неправомерный отказ происходит в виду расовой или половой дискриминации: в особенности распространены случаи, когда работодатель не желает брать на работу беременных женщин, мотивирует это тем, что они в скором времени не смогут осуществлять трудовую деятельность. Таким образом, неправомерный отказ является поводом для подачи жалобы в суд, однако на практике это делается достаточно редко.

Второй ситуацией нарушения российского законодательства является фактический допуск к работе без письменного оформления трудового договора. При достижении договоренностей между работодателем и кандидатом предполагается формальное закрепление полученных соглашений в виде трудового договора. Очень часто работодатели оставляют договоренности в устной форме, “забыв” оформить их в письменную. Руководители компании неслучайно поступают таким образом. В данной ситуации они с одной стороны не обязаны выплачивать отчисления в пенсионный фонд и другие налоги, полагающиеся к выплате для отдельного сотрудника, а с другой – создают значительные препятствия сотрудникам, подающим судебный иск на работодателя. Данная ситуация позволяет сделать ряд важных выводов: с одной стороны, мы можем отметить, что в отечественной практике среди некоторых предпринимателей распространен недобросовестный подход при заключении трудовых договоров, а с другой стороны, можно отметить, что существуют причины, когда сотрудники сами соглашались работать на предпринимателя без заключения трудового договора. В качестве примера можно привести крайне распространённую проблему трудовых мигрантов, которые не могут рассчитывать на заключение трудового договора, в виду отсутствия необходимых документов, и вынуждены соглашаться на работу на неформальных условиях.

Еще одним примером недобросовестного поведения работодателя могут служить ситуации, когда работодатель при приеме на работу предлагает работнику подписать не трудовой договор, а гражданско - правовой (напр. договор подряда, возмездного оказания услуг), умалчивая о различиях законодательного регулирования обязательств по ним. Гражданско - правовой договор не регулируется трудовым правом и работник попадает в условия, когда он лишается гарантий ежегодно оплачиваемого отпуска, страховых взносов, выплат в пенсионный фонд, выплаты заработной платы не ниже МРОТ и др. Таким образом, можно сказать, что в настоящий момент существует достаточно большое количество неграмотных в правовой сфере сотрудников, которые по своему незнанию подписывают выгодные для работодателя договора и лишают себя полагающихся по трудовому договору привилегий.

В целом, можно сказать, что трудовое законодательство предлагает больше гарантий, чем законы, регулирующие защиту прав потребителей и влияющие на розничную торговлю. Однако и в трудовом законодательстве не обходиться без проблем ренториентированного поведения предпринимателей, которые ставят во главу угла максимизацию прибыли любыми доступными способами.

Отношенческий контракт предполагает, что вступающие во взаимоотношения контрагенты не способны спрогнозировать будущую прибыль от своего сотрудничества, а значит выгоды от совместной деятельности они смогут разделить уже после ее окончания. Основой такого сотрудничества является доверие и специфический актив, на который партнеры работают. Классическим примером такого контракта может служить продюсерское соглашение между Братьями Вачовски на съемки трилогии «Матрица». Сценарий фильма писался больше десяти лет и снимался он больше трех. О его колоссальном успехе не догадывался никто, а, значит, рассчитать его доходность было невозможно. Подобных творческих союзов, создающих уникальные продукты с высокой ценностью для общества, становится все больше. Не исключением становится и Россия. Данные тенденции говорят о необходимости законодательного регулирования подобных



союзов, что требует четкой систематизации и формализации соответствующих их образованию процессов.

В качестве заключения стоит отметить, что рассмотренный контрактный подход позволяет выявить слабые места российского законодательства, в отношении рассмотренных видов договоров. Более того, данный подход позволил продемонстрировать специфику менталитета русского предпринимателя, с одной стороны руководствующегося принципами «невидимой руки» рынка, а с другой – желанием сохранить духовность, включающую народно - национальную мораль, доставшуюся по наследству от советских времен. Обозначенные проблемы менталитета российского бизнеса зачастую мешают ведению эффективной предпринимательской деятельности. Можно списывать часть этих явлений на незрелость рыночного механизма. Можно на несовершенство законодательной базы. Однако, только совместными усилиями государства и бизнеса возможно нивелирование последствий соединения изначально положительных черт советской экономики и рыночного механизма в негативную тенденцию, ставшей основой современного бизнеса. Причем не только посредством правовых аспектов и совершенствования законодательства, но и через институты, которые формируют в гражданах менталитет (школа, церковь и т.д.).

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

[1] Гуляихин В. Н. Правовой менталитет российских граждан // Юридические исследования. 2012. № 4. С. 108 - 133.

[2] Попов, В. Закат плановой экономики // Эксперт. – 2009. №1 (640)

[3] Е. В. Устюжанина, В. Е. Дементьев, С. Г. Евсюков, И. В. Сухин, Институциональная экономика // ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Плеханова». 2015 г. № 4. С. 127 - 130.

[4] Кирпичникова О. А., Значение агентского договора в предпринимательской сфере // Актуальные проблемы частного права сборник статей участников Научно - студенческой конференции // Москва Финансовый университет, 2012

© Е. И. Пшеницына, А.А. Тюрин, В. В. Крылова, 2015

**УДК33**

**В.Г.Бойцов**

ст. преподаватель кафедры Экономики и маркетинга  
Магнитогорского государственного технического университета  
им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск

**А.В.Федотова**

Студент группы зССР6 13  
Магнитогорского государственного технического университета  
им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск

#### **ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ СЕТЕВОГО ЭЛЕКТРОННОГО РЕСУРСА (НА ПРИМЕРЕ DIALOGPRESS.RU)**

Формирование в нашей стране информационного общества подразумевает самое широкое использование информационных сетей, существующих в мире, в особенности самой глобальной и самой доступной сети – Интернета.

В настоящее время сеть Интернет используется практически всеми социальными группами нашего общества (за исключением маргинальных), и хотя в силу ряда причин он не может заменить собой все источники информации, его возможности позволяют получать максимум информации при минимуме затрат. Поэтому информационные ресурсы Сети, в том числе и предлагающие информацию местного уровня, будут востребованными площадками для размещения коммерческой и иной бизнес - информации, представленной рекламными обращениями.

Вместе с тем по ряду причин, отмеченных в работе [1, С. 98 - 105], основной из которых является лёгкость выхода на рынок местной информации и рекламы, конкуренция среди сетевых ресурсов весьма велика, информационные ресурсы появляются с завидной быстротой и начинают отвоевывать значительную долю рынка. При этом вновь появившиеся ресурсы зачастую не учитывают, что стоимость информации, как и любого товара, определяется качеством, а обеспечение качества продукта, предлагаемого к продаже – процесс затратный.

Информационное общество характерно прежде всего тем, что экономика смещается от товарной к экономике услуг: чем выше уровень информационного общества, тем более его экономика является экономикой производственной сферы. И реализация информация через сетевые носители занимает весьма важное место в экономике услуг. Обеспечение этой деятельности развивает и производственную экономику: огромную долю глобального производственного рынка занимает производство изделий, обеспечивающих получение информации: от мобильных телефонов, смартфонов и КПК до полноценных компьютеров, как мобильных, так и стационарных. Помимо этого, обеспечение потребности в информации также развивает рынок иных услуг, способствующих получению информации: рынок программного обеспечения настолько велик, что если бы за каждую копию ОС Windows компания Microsoft получила бы деньги, ей принадлежала бы половина всех денег, существующих на планете.

Деятельность электронных сетевых информационных ресурсов, помимо получения прибыли, несёт ещё одну миссию: она даёт возможность реализоваться тем, кто в силу каких - либо причин не может являться поставщиком информации для несетевых СМИ. Речь идёт о тех людях, чьи материалы, предназначенные для всеобщего доступа, не могут пройти государственную или внутреннюю цензуру. Единственной возможностью для публикации такой информации служит наличие в Сети информационных ресурсов.

В процессе проведения маркетингового исследования нами была рассмотрена деятельность информационного сетевого ресурса *dialogpress.ru*. Была дана характеристика экономического положения хозяйствующего субъекта, проанализирована рыночная ситуация, определены цели и задачи, стоящие перед ресурсом и способы, позволяющие добиться достижения целей и решения этих задач.

В процессе анализа выяснено, что результативность экономической деятельности ресурса *dialogpress.ru* невысокая, показаны основные причины этого и предложен стратегический план по изменению ситуации. Кампания по продвижению услуг электронного сетевого ресурса должна состоять из следующих мероприятий:

1. Активное продвижение продаж.
2. Повышение востребованности контента (модернизация электронного сетевого ресурса *dialogpress.ru*).
3. Реорганизация деятельности отдела продаж ООО «Логос - медиа».

Для оценки экономической результативности предполагаемых мероприятий по продвижению сетевого электронного ресурса, опираясь на исследования Лимарева П.В., Кучмий Т.И., Лимаревой Ю.А. [5], [6], [7], нам необходимо было определить расходы на их проведение и оценить предполагаемый финансовый результат от их внедрения.

Расходы на предлагаемые мероприятия по продвижению услуг электронного сетевого ресурса представлены в таблицах 1, 2 и 3. Следует учитывать, что расходы, представленные в этих таблицах, рассчитаны на первый месяц проведения рекламной кампании. Поскольку продвижение ресурса – задача постоянная, то расходы, требующиеся на поддержание напоминающих мероприятий, рассчитаны на 11 месяцев и собраны в таблице 4.

Таким образом, комплекс агрессивных маркетинговых мероприятий в первый месяц продвижения ресурса *dialogpress.ru* потребует расходов в сумме 233 000 рублей, а ежемесячная поддержка деятельности ресурса в течение оставшегося года потребует расходов на сумму 30 000 рублей. Итого комплекс мероприятий, рассчитанных на продвижение ресурса *dialogpress.ru* в течение года потребует расходов на сумму 563 000 рублей.

Таблица 1 – Расходы на активное продвижение ресурса *dialogpress.ru*

Мероприятие	Мера измерения	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Продвижение в социальных сетях	социальная сеть	3	5000	15 000
Оптимизация взаимодействия с поисковыми системами	мероприятие	1	25 000	25 000
Реклама в сети Интернет (сайты интернет - магазинов, интернет - аукционов и частных объявлений)	сайт	5	500	2500
Реклама на радиоканалах	радиоканал	2	60 000	120 000
Итого				162 500

Таблица 2 – Расходы на повышение востребованности контента ресурса

Мероприятие	Мера измерения	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Организация на ресурсе форума (пространства для ведения блогов)	ед.	1	3000	3000
Доводка верстки сайта (рубрикатор, упрощение навигации, и т.д.)	мероприятие	1	15 000	15 000
Привлечение журналиста в штат	единица	1	15 000	15 000
Онлайн - мероприятия (PR с привлечением популярных фигур)	мероприятие	2	5000	10 000
Итого				43 000

Таблица 3 – Расходы на реорганизацию деятельности отдела продаж

Мероприятие	Мера измерения	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Увеличение тарифов гонорарной сетки	единица	5	1500	7500
Привлечение дополнительного менеджера в штат отдела продаж	единица	1	20 000	20 000
Итого				27 500

В настоящее время ресурс *dialogpress.ru* располагает точками (в количестве восемнадцать выделенных мест) для размещения рекламных обращений на общую сумму 88 000 руб. / месяц.

Таблица 4 – Расходы на напоминающие мероприятия ресурса *dialogpress.ru* в течение года

Мероприятие	Мера измерения	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Поддержка в социальных сетях	месяц	11	5000	55 000
Поддержка взаимодействия с поисковыми системами	месяц	11	1000	11 000
Реклама в сети Интернет (сайты интернет - магазинов, интернет - аукционов и частных объявлений)	количество размещённых обращений	50	500	25 000
Деятельность штатного журналиста	месяц	11	15 000	165 000
Напоминающая реклама на радиоканалах	месяц	11	4000	44 000
Онлайн - мероприятия (PR с привлечением популярных фигур)	мероприятие	6	5000	30 000
Итого				330 000

Рекламные места заполнены в среднем на 1 / 3, т.е. предприятие недополучает около 50 000 рублей ежемесячно.

Агрессивное продвижение ресурса в течение первого месяца позволит заполнить не менее 80 % имеющихся рекламных мест, что даст в общей сложности доход 70 000 рублей. И хотя при этом стоимость проводимых мероприятий превысит дополнительный доход (~ 40 000 руб.) более чем в пять раз (233 000 руб.), проведённые мероприятия позволят сделать следующее:

1. Повысить заполняемость рекламных мест с 30 % до 65 %.
2. Поднять стоимость рекламы на 40 % (до ежемесячного объёма 123 200 рублей при условии 100 % заполняемости).

При выполнении этих условий ежемесячный доход электронного сетевого ресурса *dialogpress.ru* возрастёт до 80 000 рублей, что с учётом расходов на напоминающую рекламу составляет дополнительно около 20 000 рублей ежемесячно.

В результате проведённых мероприятий дополнительный доход ресурса в течение первого года должен составить 480 000 рублей (общий доход составит 950 000 рублей), а дополнительные расходы составят 563 000 рублей. Таким образом, предложенная программа окупится в течение 14 месяцев, и уже второй год принесёт предприятию дополнительную прибыль в 160 000 рублей.

В итоге определено, что реально повысить доходы ресурса можно, добившись повышения его популярности у целевой аудитории. Определены методы, позволяющие добиться повышения популярности и вхождения в тройку самых популярных информационных ресурсов г. Магнитогорска.

В работе определены расходы, требующиеся для агрессивного продвижения ресурса на начальном стратегическом этапе продвижения, а также расходы, необходимые для поддержания положения ресурса в тройке лидеров. Определён экономический эффект от внедрения мероприятий, позволяющих ресурсу *dialogpress.ru* занять лидирующие позиции на Магнитогорском рынке местной информации и сетевой рекламы. Определён период окупаемости и предполагаемая дополнительная прибыль от внедрения этих мероприятий.

Рекомендации по продвижению сетевого электронного информационного ресурса *dialogpress.ru* могут быть применены любым экономическим субъектом – владельцем сетевого электронного ресурса, в том числе и неинформационного.

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

1. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Исследование интернет - ресурсов г. Магнитогорска на региональном рынке информации // Маркетинг в России и за рубежом. - 2014. - № 1. С. 97 - 108.
2. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А., Насыпов Н.З. Оценка управляющих воздействий в процессе достижения экономической эффективности деятельности организаций // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2014. № 5 - 6 (39 - 40). С. 62 - 64.
3. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А., Завойская И.В. Институциональные аспекты определения показателей экономической эффективности // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 34. С. 161 - 167.
4. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Применение методики управления экономической эффективностью деятельности организации на основе построения панелей индикаторов // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 33. С. 40 - 45.
5. Лимарев П.В., Кучмий Т.И. Эффективность деятельности региональных СМИ: неинституциональный подход // Экономика и политика. 2013. № 1 (1). С. 61 - 65.
6. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Проблемы исследования экономической эффективности организаций (на примере организации - издателя регионального печатного СМИ) // Вестник науки Сибири. 2014. № 1 (11). С. 123 - 132.
7. Лимарев П.В. Инструменты управления экономической эффективностью в организации // автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Московский государственный университет печати им. Ивана Федорова. Москва, 2012.
8. Усманова К.Ф., Бойцов В.Г. Система «предпринимательство - рынок» и ее взаимосвязи // Экономика и политика. 2014. № 2 (3). С. 203 - 211.

© В.Г.Бойцов , А.В.Федотова, 2015

**Ю.В.Федяшова** студентка  
**С. Д.Хакимова** старший преподаватель  
Казанский Федеральный Университет (Набережночелнинский филиал)  
г. Набережные Челны, Российская Федерация

## **МЕТОДЫ РЫНОЧНОЙ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Малый бизнес - бизнес, опирающийся на предпринимательскую деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения, численность персонала, который задействован в нем, не должен превышать ста человек включительно, а в микропредприятиях - пятнадцати человек.

Для целей повышения эффективности управления бизнесом, обоснования инвестиционного решения, реструктуризации предприятия (ликвидация, слияние, поглощение, выделение и т.д.), не редко необходимо определение стоимости предприятия (бизнеса) или оценка стоимости бизнеса предприятия[2]. Следует выделить то, что оценка стоимости бизнеса, в настоящее время, в связи с стремительными темпами формирования, играет все большую роль при принятии различных решений.

Одним из недостаточно проработанных в России вопросов оценки бизнеса считается оценка стоимости малого бизнеса.

Рыночная стоимость — это «наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства...» (Федеральный закон об оценочной деятельности в Российской Федерации. Глава 1, стр.3) [4].

Определяя величину стоимости, оценщик стремится учитывать всю полноту влияния основных факторов, к числу которых относятся доход, создаваемый оцениваемым объектом, риски, сопровождающие получение этого дохода, среднерыночный уровень доходности на аналогичные объекты, характерные черты оцениваемого объекта, включая состав и структуру активов и обязательств (или составных элементов), конъюнктура рынка, нынешняя ситуация в отрасли и в экономике в целом.

Отличительной чертой рыночной оценки стоимости и в тоже время обязательным условием считается ее привязка к конкретной дате.

Рыночная стоимость определяется обязательно в денежном выражении, например, в рублях или долларах. При этом необходимые для расчета стоимости вычисления целесообразно проводить сразу в выбранной валюте, так как это позволит провести более точные расчеты и избежать или существенно уменьшить погрешность, возникающую при переводе итогового результата из одной валюты в другую [4].

Необходимость оценки может возникнуть на любой стадии развития организации, по этой причине процедура эта всегда остается актуальной. Нужно выделить то, что оценка малого бизнеса мало чем отличается от оценки крупных корпораций, т.к. учитывает применение 3 классических методов – затратного, доходного и сравнительного. Но каждое конкретное предприятие представляет собой уникальный и сложный случай, требующий

индивидуального, гибкого подхода к процедуре оценки и использование определенных методик и техник, позволяющих добиться максимально точных результатов.

Затратный подход, используемый при оценке предусматривает применение методики чистых активов, базирующихся на итогах финансово - хозяйственной деятельности объекта. Данные результаты отражены в бухгалтерской отчетности в виде разницы между стоимостью совокупных активов и абсолютно всех видов пассивов предприятия. Оценка затратным методом имеет два неоспоримых преимущества: во - первых, это официально утвержденный стандарт оценки бизнеса, и, во - вторых, данный метод достаточно прост в применении, т.к. детальный анализ финансово - экономической деятельности компании не требуется.

Доходный подход основан на анализе доходов (экономических выгод), получаемых собственником от владения бизнесом. Принцип данного метода таков: стоимость предприятия не должна быть выше, нежели будущие доходы с него. При оценке доходов учитывается фактор изменения денежной стоимости во времени – для инвестора доход, получаемый в данный момент, имеет большую ценность, чем аналогичный доход в будущем. Чтобы оценить бизнес доходным методом, эксперты рассчитывают общую стоимость как сумму потоков доходов от предприятия в прогнозный срок, приведенную к текущему ценовому уровню (метод прямой капитализации), и стоимость компании в постпрогнозный период (метод дисконтирования). К этому подходу оценки бизнеса предприятия относятся методы прямой капитализации дохода и дисконтированных денежных потоков (ДДП). Однако 2 - ой наиболее подходит для оценки стоимости молодых, не успевших заработать достаточно прибылей для повышения капитализации, но вышедших на рынок с перспективным конкурентоспособным продуктом

Сравнительным подходом осуществляется оценка рыночной стоимости предприятия. Наиболее актуальная стоимость объекта вычисляется путем изучения спроса и предложений, существующих в настоящий момент, и сравнения действующих рыночных цен на покупку или продажу аналогичных бизнесов [3]. В рамках данного подхода применяются следующие методы оценки предприятия:

- метод рынка капитала основан на анализе цен реальных сделок с акциями сходных компаний;

- метод сделок - основан на анализе цен приобретения контрольных или существенно значимых пакетов акций в сходных компаниях;

- метод отраслевых коэффициентов - основан на специальных формулах или ценовых показателях, используемых в одной или различных отраслях.

Рыночная стоимость имеет преимущества и недостатки:

Преимущества: полностью рыночный метод, отражает нынешнюю реальную практику покупки.

Недостатки: основан на прошлом, нет учета будущих ожиданий, необходим целый ряд поправок, труднодоступные данные.

Малый бизнес - один из двигателей формирования экономики нашей страны. В наше время не редко можно встретить объявления о купле - продажи малых предприятий, либо поиске инвестора для малого бизнеса. Помимо этого, и среди банков стала стремительно совершенствоваться практика кредитования малого бизнеса. Отсюда вполне очевидно, что

осваивание основ оценки малого бизнеса - это приобретение хорошего опыта и ценных знаний для любого специалиста, стремящегося внести свой вклад в развитие страны.

В практике оценки бизнеса выделяют три. Все без исключения обладают своими преимуществами и недостатками. Для получения корректной оценки стоимости бизнеса уместно прибегать к применению сразу трех подходов. А вот выбор того или иного метода в рамках каждого из подходов должен осуществляться индивидуально, в зависимости от специфики бизнеса и особенностей выстроенных в нем бизнес - процессов.

#### **Список литературы:**

1. Консалтинговый центр «КУБ». Оценка бизнеса. URL: <http://kub74.ru/> (последнее обращение 13.12.15)
2. МЭН. Оценка бизнеса действующего предприятия. URL: <http://ocenka-men.ru/capabilities/business/valuation/> (последнее обращение 13.12.15)
3. @GLUB \_ ENERGY.RU@ Библиотека успешного бизнесмена. <http://ozenka-biznesa.narod.ru/glava1.htm> (последнее обращение 13.12.15)

© Ф.Ю. Вячеславовна, Х.С. Дамировна, 2015

**УДК 331.103**

**Г.А.Халтурин,**  
Студент группы БИ4СО  
АНО ВО МОСИ  
г. Йошкар - Ола  
[gennadii.11@mail.ru](mailto:gennadii.11@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

### **ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИТРИКС 24 ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕЙ ЛОГИСТИКИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **Аннотация:**

В данной статье рассматривается вопрос по оптимизации внутренней логистики малого предприятия при помощи Корпоративной информационной системы «Битрикс24» по сравнению с человеческим фактором.

**Ключевые слова:** Битрикс24, логистика, оптимизация.

Чтобы оптимизировать процесс логистики на предприятии, мы разберем, что же такое «Логистика».

Логистика - это управление материальными потоками в сферах производства и обращения [1]. В настоящее время коммерческие отношения формируются в условиях высокой конкуренции, неопределенности и неустойчивости рыночной среды. Для того



чтобы добиться успеха в предпринимательской деятельности, уже недостаточно использовать лишь маркетинговые подходы, требуется применение современных высокоэффективных способов и методов управления потоковыми процессами. Наиболее прогрессивным научно - прикладным направлением в данной области является логистика.

Возрастающий интерес со стороны предпринимателей к логистике обусловлен потенциальными возможностями повышения эффективности функционирования материальных производящих систем. Практика показывает, что компании, использующие логистику добились преимущества перед конкурентами и значительно увеличили прибыль за счет снижения затрат связанные с сокращением производственных издержек в области ресурсного потенциала. Прохождение товара по различным техническим операциям производственного процесса занимает около 90 % всех временных затрат. Применение логистики позволяет существенно сократить временной интервал на всех стадиях производственного цикла. Сокращение времени происходит в первую очередь в производственном процессе между приобретением сырья, материалов и доставкой готового продукта потребителю.

В настоящее время существует по крайней мере два варианта, которые могут привести к оптимизации.

- 1) Это ввести на предприятии службу логистики
- 2) Внедрение Корпоративно информационной системы «Битрикс 24»

На данном этапе мы рассмотрим, как они работают в целом.

При организации логистики на предприятии должны выполняться шесть правил [2]:

- 1) груз - нужный товар;
- 2) качество - необходимого качества;
- 3) количество - в необходимом количестве;
- 4) время - должен быть выполнен заказ;
- 5) место - в нужное место;
- 6) затраты - с минимальными затратами.

Если эти шесть правил выполняются, то цель логистической деятельности считается достигнутой.

Для примера посмотрим теперь, как происходит процесс продажи услуг на предприятии по продаже и установке систем сигнализации. Разберем процесс работы внутренней системы организации сначала в рабочем порядке. Проведем цепочку по службе логистики: Отдел продаж ищет клиентов для предоставления им услуг и продажи оборудования, после чего происходит общение с клиентом по данному продукту того качества которое они хотят приобрести и для каких целей, происходит согласование с техническим отделом, отделом ПТО, после чего все это должно согласоваться с бухгалтерией, составляется договор с юристом, передается впоследствии на подписание руководству. Далее встреча с клиентом и происходит продажа товара либо услуг.

Мы уже на этих этапах проигрываем по всем статьям. Происходит слишком длинная цепочка событий пока все пройдет по всем инстанциям. При этом надо учитывать все человеческие факторы такие как: забыли информацию, не перезвонили после отправки коммерческого предложения, не выполнили важное условие договора или вовремя не выставили счет. Все эти ошибки, даже самые маленькие, стоят денег.

Теперь второй с Внедрением «Битрикс24» [3]. На предприятии, имеющем КИС «Битрикс24», который имеет все функции, необходимые для эффективного выполнения заказов, объединяются в мощный централизованно управляемый механизм, позволяющий решать задачи практически любой степени сложности ответственно, сложно и профессионально. При помощи «Битрикс24» - производится анализ и координация

выполнения укрупненных блоков задач. Задача управления на основе логистического подхода - согласовать потребности в операциях на меж функциональной основе для достижения глобальной цели предприятия. В этом сервисе должно происходить тесное взаимодействие с различными функциональными подразделениями компании, обеспечивая оптимизацию их деятельности и системную устойчивость компании. В данном сервисе "Битрикс24" мы легко перекладываем функцию контроля с людей на программу, чтобы формализовать и регламентировать бизнес - процессы. Для оптимизации бизнеса мы исключаем все лишние и ненужные активности.

Таким образом, мы увидели полную картину, которая предстает перед нами по логистике взятого для примера предприятия до и после внедрения данного сервиса. Взаимодействуя с отдельными звеньями цепи предприятия, осуществляемые на техническом, технологическом, экономическом, финансовом, методологическом и других уровнях интеграции мы сократили затраты на ресурсы и минимизировали временные затраты достигаемые за счет оптимизации сквозного управления материальными и информационными потоками. Применение «Битрикс 24» для оптимизации логистики на предприятии предполагает тесное взаимодействие с партнером / покупателем, которое направлено на принятие обязательств по сокращению издержек и точном выполнении своих обязательств перед партнером. В ходе использования мы ускоряем процесс получения информации и повышаем уровень обслуживания производственного процесса. При этом с помощью «Битрикс24» компания выходит на принципиально иной уровень системы взаимодействия с клиентами.

#### **Список литературы и использованных источников:**

- 1) Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для студентов высших заведений. – 12 –е изд., перераб. И доп. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2006. – 432 с.
- 2) Информационно – образовательный портал Ханадеевой Е.А. - URL: [http://www.hanadeeva.ru/biblioteka/logistika\\_referet/clygba\\_logistiki/](http://www.hanadeeva.ru/biblioteka/logistika_referet/clygba_logistiki/)
- 3) «Битрикс 24» - URL: <https://www.bitrix24.ru/>

© Халтурин Г.А., Никитин П.В., Кондратенко И.Б., 2015

**УДК 336.3**

**А.Е. Хан**

студентка 4 курса

Факультет экономики и финансов

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

### **ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Дефицит бюджета - это состояние государственного бюджета, при котором его расходная часть не покрывается доходами. При этом возникает отрицательное сальдо. Данное состояние бюджета характерно для большинства государств с развитой экономикой и связано с инфляцией. Дефицит бюджета отражает неустойчивое положение в хозяйственной и финансовой деятельности. Он покрывается за счет внутренних и внешних источников финансирования и приводит к увеличению государственного долга.

Государственный долг - это сумма задолженности государств своим или иностранным физическим или юридическим лицам. [2, с. 56]

В законодательстве Российской Федерации допускается наличие определенного размера дефицита бюджетов различных уровней, что не требует вмешательства государства в регулирование бюджета и не считается опасным состоянием, так, размер дефицита федерального бюджета не может превышать суммарный объем бюджетных инвестиций и расходов на обслуживание госдолга РФ, размер дефицита бюджета субъекта РФ не может превышать 15 %, а размер дефицита местного бюджета — 10 %.

На протяжении всех лет реформ в России наблюдался дефицит государственного бюджета, который в разное время составлял от трех и более процентов от величины валового внутреннего продукта. Наличие крупного бюджетного дефицита было основной проблемой российской бюджетной системы в 90 - х годах XX века в период активных экономических преобразований. Наибольший дефицит консолидированного бюджета России имел место в 1994 году. Он составлял 10,7 % от валового внутреннего продукта, более 28 % от расходов бюджетной системы. Федеральный бюджет 1994 года был утвержден с дефицитом 70,0 трлн. руб., что составляло 36 % от объема расходов.

Законами о федеральном бюджете России дефицит предусматривался вплоть до 2000 года. Однако к концу десятилетия его величина постепенно сокращалась, причем не только в относительном, но и в абсолютном выражении. Если в 1998 году дефицит федерального бюджета был запланирован в объеме 132,4 млрд. руб. (4,7 % от ВВП), то в 1999 году плановый показатель составил 101,4 млрд. руб. (2,54 % ВВП), а в 2000 году - 57,9 млрд. руб., или 1,08 % от прогнозируемого объема ВВП. Фактически же в 2000 году федеральный бюджет был исполнен с профицитом - впервые за последнее десятилетие реформ, благодаря весьма благоприятным для России ценам на нефть на мировом рынке. Сейчас же в нашем бюджете снова существует дефицит. И это видно на рис. 1. [4]

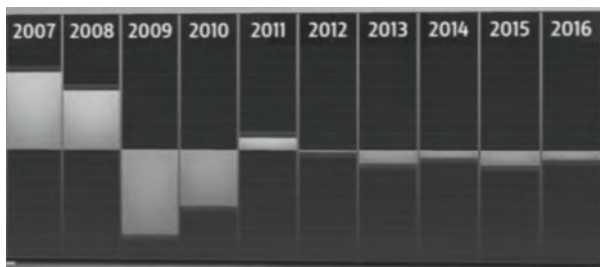


Рис.1 Дефицит / профицит бюджета России в 2007 - 2016, % ВВП

Дефицит федерального бюджета РФ в 2013 году составил 2,9 % ВВП. В течение следующих трех лет бюджет России будет находиться в дефиците. Например, в 2014 году доходы бюджета составили 13,52 трлн. руб., а расходы - 13,847 трлн. руб. Причинами стали: мировые кризисы 2008 г. и 2014 г. (одновременно доля мирового долга выросла до 286 % мирового ВВП); падение цен на нефть; присоединение Крыма к России. В связи этим внутренние займы в 2014 году дошли до 808,7 млрд. руб., а в 2015 году могут дойти до 1,147 трлн. руб., а в 2016 году - 1,24 трлн. руб. Согласно информации, ежегодные

заимствования на внешнем рынке не должны превышать 7 млрд. долларов. Госдолг, вероятно, увеличится с 12 % ВВП до 14,3 % ВВП в 2016 году.

Грядущие несколько лет, по всей видимости, заставят государство «затянуть пояса». В 2014 - 2016 годах прогнозируется снижение доходов федерального бюджета. С 19,1 % ВВП до 18,5 % доходы снизились в 2014 году, а в 2016 году ожидается снижение до 18,3 % ВВП. Это связано, прежде всего, с предполагаемым снижением нефтегазовых доходов. И поэтому в грядущие годы расходы будут оптимизированы, а ресурсы перераспределены на наиболее приоритетные задачи - выполнение обязательств государства и финансовое обеспечение пенсионной системы.

	2014г.	2015г.	2016г.
<b>Доходы (в трлн.руб)</b>	13,520	14,780	15,831
<b>Расходы (в трлн.руб)</b>	13,847	15,236	16,374
<b>Дефицит (в % от ВВП)</b>	327,1 млрд (0,4%ВВП)	455,5 млрд (0,56%ВВП)	543,7 (0,6%ВВП)

*Рис. 2 Основные параметры бюджета РФ 2014 - 2016 годы*

Таким образом, сам по себе дефицит бюджета не может быть чем - то чрезвычайно негативным для развития экономики и динамики жизненного уровня населения. Все зависит от причин его возникновения и направлений расходов государственных денежных средств. Если финансовые средства, составляющие превышение расходов над доходами, направляются на развитие экономики, используются для развития приоритетных отраслей, т. е. используются эффективно, то в будущем рост производства и прибыли в них с лихвой возместят произведенные затраты и общество в целом от такого дефицита только выиграет. Если же правительство не имеет четкой программы экономического развития, а превышение расходов над доходами допускает с целью латания «финансовых дыр», субсидирования нерентабельного производства, то бюджетный дефицит неизбежно приведет к росту отрицательных моментов в развитии экономики, главным из которых является усиление инфляционных процессов.

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

1. Подпорина И. Современные проблемы бюджетного регулирования // Экономист, №7, 2015.
2. Романовский М. В. Государственный бюджет. М.: Финансы и статистика, 2012. 116 с.
3. Строев Е. Корректировка экономических реформ и разработка новой концепции бюджетной политики // Вопросы экономики, №1, 2014.
4. <http://www.vestifinance.ru/>

© А.Е. Хан, 2015

**И.А. Ибрагимова**

Ст - ка 4 курса отделения «Мировая экономика»

Экономический факультет

ФГБОУ ВПО Дагестанский государственный университет

**Научный руководитель: С.А. Шавшина**

к.э.н., доцент

Факультет информатики и информационных технологий  
ФГБОУ ВПО Дагестанский государственный университет

г. Махачкала

## **ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ**

На современном этапе развития общества оснащение компьютерными средствами рабочих мест является одним из ключевых моментов. В данной статье мы попытаемся осветить основные аспекты, связанные с внедрением информационных технологий в работу налоговых органов.

Налоговая служба является важным органом, занимающимся накоплением денежных средств в бюджетной системе. Опыт мировой практики показывает, что внедрение информационных технологий является наиболее перспективным направлением в работе налоговых органов.

Во многих случаях, огромное влияние на полноту и своевременность сбора налогов оказывают способы организации обработки налоговой информации, выбранные работниками налоговых служб. Это говорит о том, что обеспечение своевременного ввода, обработки и передачи информации по основным направлениям деятельности налоговой службы является важной задачей.

Немаловажным условием формирования эффективного налогового контроля являются современные, основанные на передовых информационных технологиях системы, которые будут вести налоговый учет в электронном виде.[3, с.93]

На сегодняшний день, в России используется АИС «Налог», представляющая собой совокупность функционально связанных технических, программных, информационных средств обеспечения деятельности налоговых органов ФНС России. Данная система предназначена для автоматизации процессов сбора, учета, обработки, обобщения, анализа и обмена информацией о состоянии налогообложения и деятельности органов ФНС России, а также для автоматизированного взаимодействия с федеральными, региональными и местными органами государственного управления и других ведомств в интересах исполнения государственного бюджета и наполнения его доходной части.[5, с.122]

При разработке АИС «Налог» в системах налогообложения необходимо владеть всей полнотой информации о предметной области налогообложения, которая включает информационно - функциональные схемы работы налоговых инспекций. В АИС «Налог» реализовано межуровневое информационное взаимодействие на основе создания интегрированных распределенных баз данных. По специальному регламенту на федеральном уровне собираются по каналам связи и обобщаются данные по

Государственному реестру налогоплательщиков, налоговая статистическая отчетность, деловая и ведомственная переписка. Из Министерства РФ по налогам и сборам по электронным каналам поступают директивные предписания, методические и нормативно - справочные материалы, сертифицированное программное обеспечение и дополнения к нему.

Одной из главных задач налоговой инспекции, является информационное взаимодействие с государственными организациями.

Главные информационные потоки, связанные с Министерством РФ по налогам и сборам, поступает из различных банковских и кредитных учреждений, из Государственного таможенного комитета РФ, из Федеральной службы налоговой полиции и органов Министерства внутренних дел РФ. При взаимодействии и эффективном обмене этих потоков, становится возможным создание и совместное использование таких баз данных, как:

- ✓ государственный реестр налогоплательщиков;
- ✓ информация о нарушениях налогового законодательства;
- ✓ банковские счета налогоплательщиков
- ✓ движение на лицевых счетах государственного бюджета в части налоговых поступлений от юридических и физических лиц.

Вместе с тем, большое значение придается созданию автоматизированных компьютерных систем, предназначенных для выявления потенциальных или явных неплательщиков налогов.

В целом, автоматизация работы налоговой службы представляет ряд преимуществ не только самим налоговым органам, но и непосредственно налогоплательщикам. К ним можно отнести:

- ✓ сокращение времени простоя в очередях;
- ✓ точное совпадение утвержденных требований к отчетности;
- ✓ легкий доступ к обновлениям формы отчетности;
- ✓ возможность получать информацию о состоянии своих платежей и др.

Таким образом, речь идет не только о системе сдачи отчетности налогоплательщиками, а о более широкой системе обмена информацией между налогоплательщиками и налоговыми органами.

Телекоммуникационное сотрудничество налогоплательщиков и налоговых органов должно обеспечить в краткосрочной перспективе эффективное функционирование электронной обработки данных, а также массовый переход к презентации информации в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи.[2, с.130]

Автоматизированная обработка и хранение всей информации о проверках, позволяет быстро собирать статистическую информацию по всем показателям налоговой отчетности и результатам проверок. А именно, использование информационных технологий позволяет отслеживать динамику организации, ее соответствие с налоговым законодательством, а также создавать список компаний для проверки на месте.

Процесс получения отчетов налогоплательщиков в электронном виде, позволяет налоговым органам:

- ✓ оперативно ввести информацию в базу данных инспекции
- ✓ качественно проводить камеральные проверки;

- ✓ формировать налогоплательщиков для выездной проверки
- ✓ автоматизировать примирение регистрационных данных налогоплательщика с информацией, находящейся в базе данных
- ✓ быстро генерировать статистику по образцам и т.д.

Информация, поступившая в налоговые органы в электронном виде, сразу же отражается в соответствующей программе, которая автоматически проверяет все расчеты показателей и при необходимости исправляет найденные ошибки, что облегчает работу сотрудников налоговых органов. По нашему мнению этот механизм позволяет вести 100 % - ю автоматизированную налоговую регистрацию, позволяет сэкономить время работы и значительно снижает риск ошибки из - за воздействия субъективного фактора. В условиях значительной нагрузки на специалистов налоговых органов, только применение этой процедуры может гарантировать их максимальную эффективность при минимальных затратах времени и труда.

Важное значение на сегодняшний день имеет также разработка программного обеспечения для сопровождения выездных налоговых проверок. Недостатком здесь является то, что автоматизируется только процедура регистрации данных камеральных проверок, а отбор налогоплательщиков для выездных проверок, проводится непосредственно в режиме опроса, то есть критерии отбора вводят сами налоговые работники и как мы видим, большую роль играет субъективный фактор. Программное обеспечение по автоматизации выездных налоговых проверок должно обеспечивать обмен информацией с автоматизированной информационной системой «АИС Налог».[7, с.76]

Программное обеспечение для автоматизации выездных налоговых проверок:

- ✓ обеспечивает обмен информацией с автоматизированной информационной системы «Налог»;
- ✓ позволяет оформить формирование выходной информации, в том числе результатов выездной налоговой проверки;
- ✓ осуществляет загрузку данных налогового учета налогоплательщика в системе базы данных.

Автоматизация управления выездной налоговой проверки позволяет налоговым органам:

- ✓ точно управлять формированием показателей налоговых платежей на основании налогового учета;
- ✓ рассчитывать суммы налогов по результатам других подобных налогоплательщиков
- ✓ применять косвенные методы для определения вероятности налоговой базы налогоплательщика.

Автоматизация выездных налоговых проверок, позволит налоговым органам контролировать правильность формирования показателей налоговых расчетов, на основе использования компьютерной техники определять вероятную налоговую базу проверяемого налогоплательщика на основе определенных косвенных методов ее определения.[6, с.201]

Таким образом, как говорилось выше, внедрение современных информационных технологий – есть ключ к повышению налогового контроля. Системы приема и обработки данных, аппаратных средств и оборудования, специальных программных приложений - все это в значительной степени упростит задачу, стоящую перед налоговыми службами, даст

возможность повысить действенность налоговых органов, что в свою очередь, влияет на эффективность их работы в сфере камеральной и выездной налоговой проверки.

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

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник / Под ред. Г.А. Титоренко. - М.Юнити. - 2012г
2. Бетина Т. А. Об использовании и эффективности автоматизированного камерального налогового контроля // Ж. Налоговый вестник. – 2009. – № 7.
3. Бершадская Л., Чугунов А. В., Трутнев Д. Р. Электронное правительство России: есть или кажется? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// old.ci.ru / inform21 - 22 \\_ 13 / p \\_ 04.htm](http://old.ci.ru/inform21-22_13/p_04.htm)
4. Левашов А., Электронное правительство: «Ростелеком» останется единственным исполнителем еще на 2 года / 9.01.2015, [Электронный ресурс].–Режим доступа: [http:// www.cnews.ru / news / top / elektronnnoe \\_ pravitelstvo \\_ rostelekom](http://www.cnews.ru/news/top/elektronnnoe_pravitelstvo_rostelekom)
5. Ковалев В.К. «ИТ в налогообложении» // Налоговый вестник // –2014г. № 11.
6. Федеральный Закон №24 "Об информации, информатизации и защите информации"
7. Федеральная налоговая служба. - М.: ФНС России, 2012 - 2015 [Электронный ресурс]. - URL: [http:// www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)

© Ибрагимова А.И., 2015

**УДК 658.6**

**И.П. Маслова**

студентка 3 курса института экономики  
Поволжский государственный университет сервиса  
Г. Тольятти, Российская Федерация

**А. Ю. Коптелов**

студент 3 курса института экономики  
Поволжский государственный университет сервиса  
Г. Тольятти, Российская Федерация

**А.В. Шевцова**

студент 3 курса института экономики  
Поволжский Государственный Университет Сервиса  
г.Тольятти, Российская Федерация

### **ПОДГОТОВКА ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ**

В условиях рыночной экономики от трудовых ресурсов требуются высокий уровень образования и квалификации. Эти требования указаны так же в технических регламентах различных школ управления качеством продукции.

Так что такое управление качеством? Формирование управление качеством, как самостоятельной области научной и практической деятельности можно отнести к началу XX в. 1920 - е гг. можно назвать периодом индустриализации. [3,с10]



После Первой мировой войны в США методы качества считались коммерческой тайной, поскольку обеспечивали производителю конкурентоспособные преимущества. Управление качеством в практику широкого применения вошло относительно недавно, лет 40–50 назад, поскольку качество с каждым десятилетием превращалось в преобладающий, ведущий фактор конкурентоспособности и требовало постоянного совершенствования.

Чтобы установить высокий уровень требований к качеству и использовать необходимые процессы, персонал и ресурсы, необходимо иметь соответствующие финансовые возможности. Цели управления качеством должны также учитываться при управлении финансами с позиций оптимизации затрат на качество.

Из вышесказанного следует, что управление качеством – это скоординированная деятельность организации, включающая: планирование, обеспечение, мотивацию и контроль качества и направленная на постоянное его улучшение в целях удовлетворения и предвосхищения запросов потребителей.

В статье мы рассмотрим формирование и развитие американской и японской школ управления качеством.

### **Формирование и развитие американской школы управления качеством.**

В США разработано большинство концепций и методов современного менеджмента качества. Рассмотрим вклады американских специалистов в этой области.

Первая система управления была система Фредерика Тейлора в 1905 году. Она устанавливала требования к качеству. Также Фредериком Тейлором были подготовлены первые специалисты в области качества. Он разработал систему штрафов за брак и дефекты, установил требования, на основе которых строились отношения между поставщиками и потребителями [4, с.110]

Также отметим Генри Форда, он занимает особое место в науки управления. Г. Форд применил стандартизацию и унификацию – важнейшие элементы в управлении качеством.

В 1924 году в Bell Telephone Laboratories под руководством Р. Л. Джонса была создана группа. Она заложила основы статистического управления качеством. В эти основы входили таблицы выборочного качества, разработки контрольных карт.

Создателем контрольных карт является У. Шухарт. Его считают главным патриархом современной философии качества. Главной темой его исследований является наблюдение за производственным процессом.

После Второй Мировой Войны результаты совершенствования методов Г. Доджа, Г. Роминга и А. Уолда легли в основу американских стандартов по выборочному контролю качества готовой продукции.

Фейгенбаум впервые подчеркнул важность руководителей высшего звена, контроля качества на всех этапах производства, взаимосвязь между уровнем качества продукции и эффективностью фирмы.

Большой вклад в развитие управления качеством внесли американские ученые Э. Деминг и Дж. Джуран, которые после Второй Мировой Войны работали в Японии. Широко известны цикл Деминга, цепная реакция Деминга, указывающая на связь качества продукции с основными показателями работы фирмы, и 14 принципов Деминга, легшие в основу успешного управления качеством.

В 80 - х гг. в США были активно использоваться методы улучшения работы фирм как бенчмаркинг и реинжиниринг. Бенчмаркинг - поиск компаний конкурентов, которые

делают что - то лучше, изучение того, как они это делают, и применение полученной информации к своей фирме. Реинжиниринг - это полное изменение в структуре организации. [1,с.30] Если в XIX - XX веках индустриальное производство должно быть разбито на простейшие базовые операции, то в постиндустриальном бизнесе необходимо объединение этих операций в единые бизнес процессы.

Опыт применения этих методов ведущими компаниями США подтвердил их эффективность для развития фирм, улучшения качества продукции и услуг.

Применение большого арсенала методов по управлению качеством продукции в Америке началось лишь с середины 70 - х годов, что было обусловлено условиями развития американского бизнеса.

### **Основные положения японской школы управления качеством.**

Японские ученые сыграли большую роль в формировании и развитии современных подходов к управлению качеством. Развитие японской школы связано с такими именами, как Г. Тагути, К. Исикавы, С. Синго. Однако ее становление во многом обусловлено американским и западноевропейским влиянием.

С начала 1949г. К. Исикава и многие японские ученые настаивали, чтобы все подразделения и все работники организации участвовали в изучении и развитии методов управления качеством. Для этого были организованы: начальный курс по управлению качеством для инженеров; в 1950 г. семинары с участием У. Э. Деминга для руководства высшего и среднего звена; с 1966 г. учебные радиопередачи для мастеров; с 1962 г. пропаганда кружков качества.

В 1968г. был введен термин «управление качеством в масштабах компаний» (CWQC – Company Wide Quality Control), для обозначения японского подхода к управлению качеством.

CWQC определяется как «деятельность экономически выгодного проектирования, производства и снабжения продукцией и услугами, соответствующая уровню качества, удовлетворяющему потребителей; деятельность, основанная на принципах внимания к потребителям и удовлетворения требований общества.

Как говорят японцы, качество – это состояние, производительность – это способ добродетельного поведения. Организационно - техническое содержание японского менеджмента включает в себя систему «Канбан» («точно вовремя») комплексное управление качеством, ориентацию только на потребителя, методы «участвующего управления» и «опережающего мышления». Ни одна страна мира не уделяет столько внимания эффективности производства и качеству продукции, как Япония.

### **Список использованной литературы.**

- 1.Барт Т. В. Управление качеством. Учебный курс / Т.В. Барт - М.:МИЭМП,2008 - 42с
2. Кукина С. Д. Учебно - методический комплекс по дисциплине "Управление персоналом" 2011 – 46с.
3. Кукина С.Д. Рабочая учебная программа дисциплины "Инструментальная оценка показателей качества и безопасности товаров" 2014 - 24с.
- 4.Харрингтон Д.Х. Управление качеством в американских корпорациях: Сокр. пер. с англ. / Под ред. Л. А. Конарева. - М.: Экономика. 1990. - 272 с

© А.В Шевцова, И. П Маслова, А.Ю Коптелов,2015

**Е. Н. Карякина**

преподаватель кафедры «Экономическая теория и управления»  
Оренбургский государственный аграрный университет  
г. Оренбург, Российская Федерация

**А.С. Юртаева**

Студентка 1 курса экономического факультета  
Оренбургский государственный аграрный университет  
г. Оренбург, Российская Федерация

## **РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

### **Аннотация**

Объектом исследования в данной статье являются информационные инновации. В статье приведена классификация видов инноваций по их прикладному характеру. Поднимается проблема приоритетного выбора осуществления инновационного процесса на предприятии. Проанализирована сущность инновационного менеджмента, роль и значение специалиста в данном процессе.

### **Ключевые слова**

Инновации, информация, информационные инновации, инновационное управление, инновационный менеджмент, информационные технологии, конкурентоспособность.

Инновации в современном мире становятся комплексными — технические инновации требуют развития технологий потребления и инвестирования, развития образования и личности человека — гуманитарных технологий [1, с.4]. Считается, что инновации – это путь к развитию, процветанию, как отдельного предприятия, так и всей экономики в целом. Но для того, чтобы происходил инновационный прорыв, необходимы, прежде всего, инновации в управлении, грамотный менеджер, грамотный лидерский подход.

Чтобы инновации в сфере управления привели к успеху, должны осуществляться следующие условия:

- появление инноваций, бросающих вызов традиционному управлению и базирующихся на новых принципах;
- инновации должны быть системными, включающими большой спектр методов и процессов;
- инновации – часть непрерывного процесса нововведений, со временем приводящего к усовершенствованиям.

Инновации в сфере управления, больше чем в других сферах, позволили многим организациям перейти к качественно новым принципам деятельности. Но, к сожалению, не во всех компаниях механизм осуществления инновационного управления охотно применяется, не все готовы к нему. Кроме того, существует нехватка грамотных специалистов, которые могли бы усовершенствовать систему управления так, чтобы это привело к положительным тенденциям в деятельности предприятия.

Многие организации во всём мире были построены на традиционных принципах управления, но ни одна из них не станет отрицать тот факт, что в современном мире,

постоянно меняющемся и непредсказуемом, необходимо менять принципы управления, потому что они всё меньше будут подходить в будущем. Чем сложнее проблема организации, тем больше возможностей для инноваций, так как сегодня она уже не может быть разрешена устаревшими методами. Именно поэтому внедрение инноваций в сферу управления, появление новых инновационных лидеров – важный шаг на пути к успешной деятельности предприятия, идущего в ногу со временем [2, с.44 - 45].

Таблица 1 – Классификация инноваций компании по прикладному характеру.

ИННОВАЦИИ							
Информационные	Производственные	Технологические	Экономические	Торговые	Социальные	Правовые	Организационно - управленческие
Информационные инновации							

В результате классификации видов инноваций по их прикладному характеру (табл. 1) возникает закономерный вопрос. Современная компания, обладающая ресурсами для роста и развития не может использовать все виды инноваций, вырабатывая с целью получения конкурентных преимуществ стратегию будущего. Значит, менеджменту необходимо понимать, какие из них более приоритетны для развития компании, каким видам инноваций отдать преимущество, учитывая глобальное изменение роли инноваций в экономике.

Понимание того, что информация является основным ресурсом, в котором можно бесконечно черпать конкурентные преимущества, к какой бы отрасли ни относилась компания, возросло в последнее тридцатилетие. Нынешний уровень развития техники и технологий информационного обеспечения позволяют работать с этим ресурсом в такой степени филигранно, что менеджменту становится существенно легче, более оперативно и оптимально строить коммуникации, и сейчас компании начинают осознавать подлинный потенциал информационных инноваций. Еще предстоит оценить и пересмотреть роль информационных инноваций как нового фактора развития компаний.

Можно сделать вывод, что из обширного инструментария, относящегося к структуре организационно - управленческих инноваций, которым располагают менеджеры при принятии управленческих решений, приоритет, несомненно, за информационными инновациями. Именно они являются в современных условиях настолько незаменимыми для компании, что без них невозможно создать и удержать значимое конкурентное преимущество. Не обеспечив компании информационную платформу, невозможно обеспечить развитие компании любой сферы деятельности. Доступность информации, бурное развитие Интернет - коммуникаций, растущее изобилие бесплатного программного обеспечения создают новый экономический феномен: информационные инновации перерастают в интеллектуальный капитал, становятся фактором производства, создают новый товар и новую прибавочную стоимость [3, с. 73 - 75].

Информационные инновации в экономике действенны не только на микроуровне, но также на региональном и макроуровне.

Современные возможности сетевого обмена информацией позволяют по - новому взглянуть на решение проблемы логистики, оптимизируя практически любой бизнес. Разумеется, у крупного бизнеса есть свои схемы логистики и прямой выход на давно устоявшийся круг партнеров, а вот для средних и небольших компаний здесь открываются заманчивые перспективы.

Межрегиональный бизнес портал способен практически в автоматическом режиме собирать информацию о потребностях компаний в материалах, сырье, кадрах и прочих ресурсах, а затем, обрабатывая полученные данные, формировать подходящие оптимальные связи даже между разбросанными по регионам небольшими предприятиями и предпринимателями, обеспечивая для них взаимовыгодное сотрудничество [5].

Рассмотренный пример достаточно упрощен, чтобы показать исходную составляющую открывающегося процесса, но важно то, что при правильной организации подобного портала все остальные манипуляции по оптимизации минимальны. Компании нужно просто зарегистрироваться в базе, обозначить свои возможности и потребности и получив подходящие варианты сделать выбор и начать переговоры. Казалось бы, все так просто и очевидно, но, как ни странно, подобные возможности еще пару лет назад были не то, чтобы недоступны, о них просто не думали [4].

Таким образом, информационная инновация является базисом, внутренним топливом инновационного процесса, без которой создание новшества любого рода невозможно. По сути каждый из видов инновации носит черты информационной инновации. Каждая инновация, будь она производственной или управленческой, является в то же время и информационным продуктом. Внедрение информационной инновации – это не только отдельный инновационный процесс в компании, призванный вывести ее информационное обеспечение на качественно новый уровень, но и процесс рождения нового информационного продукта.

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

1. Белов В.Г. Менеджмент государственного и муниципального управления, управление инновациями и развитие экономических систем. Сборник научных статей по материалам I (IV) Международной научно - практической конференции, проходившей в Московском городском психологопедагогическом университете. Под общей редакцией М.Г. Ковтунович. Москва - 2013. - С.4 - 18.
2. Максимова А.О., Новачук А.В., Василевская Е.Н. Инновации в управлении. Сборники конференций НИЦ Социосфера. - 2013. - № 38. - С. 43 - 46.
3. Сытник О.В. Сущность и место организационно - управленческих инноваций в иерархии инноваций компании Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера // Вестник Научно - исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2014. - № 4: С. 70 - 79.
4. Современные информационные инновации открывают новые горизонты для интеграции бизнеса // Официальный сайт газеты «Аргументы недели» – URL: <http://>

argumenti.ru / parthers / Sovremennye \_ informacionnye \_ innovacii \_ otkryvajut \_ novye \_ gorizonty \_ dlja \_ integracii \_ biznesa / (дата обращения 21.11.2015)

5. <http://www.glavbaza.ru> (дата обращения 01.12.2015 г.)

© А.С. Юртаева, 2015

**УДК 338**

**Яо Сюй**, магистр 6 курс,  
Экономический факультет  
Российский университет дружбы народов  
г. Москва, Российская Федерация

### **УПРАВЛЕНИЕ КОМПЛЕКСОМ ПРОДВИЖЕНИИ ПРОДУКЦИИ КРУПНЕЙШИМИ КОМПАНИЯМИ - ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МОБИНОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ**

Конкуренция на рынке бюджетных смартфонов и планшетов в 2014 году заметно выросла за счет прихода в Россию китайских производителей. Лидеры рынка — Apple, Samsung, LG, Sony, HTC — начали уступать молодым В - брендам — Huawei, Lenovo и др. По оценкам J'son & Partners, за 2012 – 2014 гг. совокупная доля лидеров в продажах смартфонов в штуках сократилась с 91,3 до 57,2 % , а суммарная доля В - брендов выросла до 37,4 % . [1]

При этом увеличивается ценовой разрыв. В 2012 - м средняя цена традиционных производителей была в 1,9 раза выше, чем у В - брендов, и в 2,7 раза выше, чем у собственных устройств мобильных операторов. К 2014 - му эти показатели возросли до 2,7 и 6,8 соответственно.

Ведущими производителями смартфонов на российском рынке также являются Lenovo, Microsoft, Sony и LG, которые в 2014 году реализовали 2,2, 1,8, 1,6 и 1,1 млн. трубок соответственно. Особо стоит отметить рывок Lenovo: у китайской компании продажи подскочили почти в 4 раза в натуральном выражении и в 2,5 раза — в денежном.

Apple по итогам 2014 г. впервые стала лидером российского рынка смартфонов в денежном выражении. Компания заняла 30 % рынка по этому показателю с оборотом свыше 67 млрд. руб. В 2013 г. доля вендора составила 21 % , сообщил «Связной» со ссылкой на предварительные данные GfK. [2]

В IV квартале 2014 г. Apple достигла рекордных продаж в России. В этот период доля вендора в денежном выражении достигла 36 % . До этого доля компании достигала максимального значения в I квартале 2014 г. — 28 % .

Как отметили в «Связном», добиться подобного результата Apple помог рекордный интерес к новинкам — iPhone 6 и 6 Plus, — вызванный как презентацией двух принципиально разных с точки зрения функциональности моделей, так и ранним стартом продаж относительно мировой премьеры (устройства появились в продаже в сентябре). В IV квартале 2014 года российские покупатели бросились скупать электронику из - за резкого падения курса рубля. [3]

Кроме того, благодаря сохранению в продаже iPhone 4s и изменению ценовой политики на iPhone 5s и 5c после презентации новинок бренд в IV квартале 2014 г. оказался представлен во всех ценовых сегментах свыше 10 тыс. руб., что значительно расширило аудиторию покупателей, добавили аналитики.

В количественном выражении Apple по итогам 2014 г. заняла второе место на российском рынке смартфонов. Компания реализовала за год 2,7 млн. устройств и около 1 млн. из них — в последние три месяца года.

Первое место в количественном выражении заняла компания Samsung, но по деньгам она уступила Apple (второе место).

Выдающиеся результаты продаж Apple стали одним из ключевых драйверов рынка смартфонов в России. В то время как В - бренды повлияли на объем рынка в количественном выражении, Apple — на денежный показатель. Рост российского рынка смартфонов в 2014 г. в денежном выражении составил 25 % в сравнении с 2013 г. Без учета Apple рост бы составил только 15 %.

В 2015 году Samsung на 25 – 30 % сократит модельный ряд смартфонов, чтобы уменьшить расходы и удержать прибыль. Из - за высокой конкуренции со стороны китайских производителей более дешевых смартфонов прибыль Samsung в III квартале заметно упала. Ранее сообщалось, что прибыль Samsung упала на 60 % по сравнению с III кварталом 2013 года — до \$3,9 млрд, и почти все падение прибыли компании принесло подразделение мобильных устройств.

Samsung делает правильный шаг, считают аналитики: при падающем спросе на смартфоны Galaxy сокращение модельного ряда поможет компании лучше управлять своими запасами материалов и каналами поставок. «Вероятно, это поможет сократить расходы, что необходимо для стабилизации маржи», — заявил Роберт Сира из Evercore ISI.

В III квартале маржа операционной прибыли подразделения по разработке и продаже мобильных телефонов снизилась до 7 % — это самый низкий показатель с конца 2008 года, когда Samsung выпустил первый Galaxy. Этот показатель останется ниже 10 % и в следующем году. [4]

Samsung сокращает долю на рынке смартфонов уже третий квартал подряд. Он уступает Apple в премиум - классе и проигрывает в сегменте дешевых моделей таким компаниям, как Lenovo и Xiaomi. В ближайшее время компания должна выпустить новые модели среднего ценового диапазона.

Продажи смартфонов под брендами российских операторов связи устойчиво растут, сообщает РБК со ссылкой на исследование J'son & Partners Consulting.

В 2012 году такие устройства занимали 1,2 % рынка, в 2013 - м — уже 6,3 % . Правда, в 2014 - м доля снизилась до 5,4 % , но этот сегмент будет расти, уверен глава департамента сотовой связи и цифровых устройств J'son & Partners Евгений Альминов.

Российские операторы используют отличную от западной модель продаж «своих» смартфонов. Так, в США сотовые компании продают устройства по низкой цене, но зарабатывают на долгосрочных контрактах на мобильную связь с абонентской платой — у россиян такая схема не популярна.

В России операторы незначительно субсидируют покупки, но предлагают смартфоны в бюджетных сегментах. Это способствует замещению обычных телефонов на смартфоны,

часто бонусом идет интернет - пакет. По данным «Связного», в 2014 году смартфоны «от оператора» стоили в основном до 3 тыс. рублей. [5]

На российском рынке есть две модели продаж брендированных устройств. Во - первых, дешевый смартфон может продаваться настроенным для работы в сети конкретного оператора: если он от МТС, то SIM - карта «МегаФона» или «Вымпелкома» в нем работать не будет. Правда, МТС без проблем разблокирует телефон, если пользователь захочет вставить «чужую» SIM - карту. Вторая модель — смартфон продается с большой скидкой, но чтобы приобрести его по такой цене, клиент должен докупить также пакет услуг на какое - то время — обычно два - три месяца, период оплачиваемых услуг зависит от цены устройства.

В 2014 году МТС оказалась лидером по продажам операторских смартфонов в России — и в рублях, и в штуках, доля бренда МТС в продажах устройств в собственной рознице достигла почти 20 % . При этом больше половины проданных в салонах МТС устройств стоили до 5 тыс. рублей. [6]

Устройства от «Мегафона» —смартфоны и планшеты — представлены под маркой Login, с начала 2013 года компания продала уже 1,5 млн. таких гаджетов. В апреле 2013 - го компания вывела на рынок собственный смартфон MegaFon Login по самой низкой цене — 1,99 тыс. рублей, заставив других продавцов и производителей снижать стоимость своих устройств. В 2012 году собственные смартфоны и планшеты составляли 8,8 % в общих продажах этих устройств оператором, в 2013 - м — 24 % , в 2014 - м — 26 % . Наиболее быстрорастущая категория в салонах «МегаФона» — мобильные устройства в ценовом диапазоне до 5 тыс. рублей. [8]

В «Вымпелкоме» информацию об объемах продаж собственных мобильных устройств раскрыть отказались. «В состав пакетного предложения, помимо устройства, входил и комплект услуг на несколько месяцев», — заявили в компании. При этом общая стоимость не превышала 3 тыс. рублей.

После Apple, которая решила изменить цены на продаваемые в России продукты, другие производители электроники также планируют увеличить стоимость устройств. Lenovo, Acer и Huawei уже заявили о своём намерении поднять цены от 15 % до 30 % . Это не будет касаться тех устройств, которые уже ввезены на территорию РФ, но ещё не были проданы. Своё решение производители объясняют достаточно просто - девальвация рубля и отсутствие возможности расчётов в местной валюте. Генеральный директор Lenovo в России, СНГ и Восточной Европе Глеб Мишин пояснил, что компания не собирается поднимать цены сразу на 30 % . Мишин уверяет, что уже в середине первого квартала 2015 года цены на продукты Lenovo догонят курсовую разницу. Что касается тех устройств, которые были ввезены ранее на территорию страны, то генеральный директор отметил, что для них пересчёта стоимости не запланировано.

«На ту продукцию, что сейчас завезена в Россию, цены повышать не будем, просто она будет реализована с более низкой маржинальностью. Рост цен затронет новые поставки», - сообщил Глеб Мишин.

На сегодняшний день компания Lenovo является одним из лидеров на российском рынке электроники. Только в третьем квартале нынешнего года она отгрузила в Россию 3 673 000 планшетов, что составляет 15,5 % от всех поставок. Это несколько меньше, чем у Samsung с её 16,9 % . Зато на рынке персональных компьютеров Lenovo является безоговорочным



лидером - 25,9 % от общего объёма поставок в страну. Со смартфонами ситуация выглядит на порядок скромнее – Lenovo занимает только 4 % российского рынка.

Вслед за Lenovo о своём решении поднять цены на продукты также объявила Acer. Генеральный директор компании в России Денис Кутников сообщил, что на устройства, которые были ввезены на территорию страны в августе, повышение цен распространяться не будет. Но продукты из следующей партии будут реализованы уже по новым ценам.

«Партии, завезённой в августе, не хватит на весь декабрь, поэтому через пару недель цены на ноутбуки Acer вырастут примерно на 15 % , так как начнёт продаваться следующая партия», - заявил Денис Кутников. [7]

Представители Huawei также прокомментировали данную ситуацию: Huawei Ascend Mate 7 был представлен в России 20 ноября. Изначально планировалось установить на него официальную цену 24 999 рублей, но из-за ослабления рубля её бы пришлось повысить спустя пару недель с начала продаж, что выглядело бы странно. Было много споров, и в результате за пару часов до российского анонса цену установили в 29 999 рублей. Ситуация у ZTE тоже мало чем отличается от вышеописанных. [9]

В среднем получается так, что производители мобильных устройств в связи с девальвацией рубля повышают цены на свои продукты в среднем на 15 - 20 % . Представители Acer, Lenovo и ZTE дали понять, что до конца нынешнего года повышений не будет. На пересчёт цен уже в нынешнем году в сторону значительного увеличения решилась только компания Apple. Некоторые компании в преддверии праздников, наоборот, цены занижают, устраивая акции и распродажи. Samsung до 12 января снизила на 3 000 рублей цену на линейку флагманских смартфонов Galaxy S5. Nokia уменьшила на 1 000 рублей цену на смартфон Lumia 630. 8 декабря на 1 000 рублей была снижена цена на смартфон ZTE Blade L2. [10]

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

1. [www.zte.com.cn / en / about / corporate \\_ information](http://www.zte.com.cn/en/about/corporate_information) - Официальный сайт ZTE Corporation
2. <http://www.gfk.com/ru/> - официальный сайт компании «ГФК - Русь»
3. <http://ibusiness.ru/blog/isslyedovaniya/35988>
4. [http://myphoneblog.ru/2012/08/10/gynok - mobilnyx - telefonov - v - rossii](http://myphoneblog.ru/2012/08/10/gynok-mobilnyx-telefonov-v-rossii) - Рынок мобильных телефонов в России
5. Садовская А. Продажи смартфонов под брендами мобильных операторов заметно выросли // [ibusiness.ru](http://ibusiness.ru) - 21 апреля 2015 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ibusiness.ru/blog/isslyedovaniya/37750>
6. <http://www.tadviser.ru/index.php>
7. Табер А. ZTE делает большой прорыв на пути к созданию 5G - сетей // 4PDA - 19.04.15 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://4pda.ru/2015/04/19/215475/>
8. <http://ruzoo.ru/>
9. Russia Smartphone Sales to Stall on iPhone Slowdown, IDC Says // Bloomberg [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-16/russia-smartphone-sales-to-stall-on-iphone-slowdown-idc-says>
10. <http://4pda.ru/2015/01/01/194385/>

© Яо Стой, 2015

**Е. В. Яроцкая**

к.э.н., доцент

**А. С. Романенко**

Студент

Инженерно - землеустроительный факультет  
Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **МОНИТОРИНГ ЗЕМЕЛЬ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ГИС - ТЕХНОЛОГИЙ**

Согласно ст.67 Земельного кодекса РФ, мониторинг земель представляет собой систему наблюдений за состоянием земель. Выступая в качестве своеобразной разновидности государственных контрольных мер, он является комплексной системой по наблюдению за состоянием государственного земельного фонда. Эта система представляет собой неотъемлемый составной элемент процесса мониторинга окружающей среды и выполняет ключевую функцию между всеми типами мониторинга и контроля природных ресурсов страны [1]. Сам мониторинг охватывает, полностью, все земли на территории РФ, в не зависимости, от их форм собственности, целевого назначения и характера непосредственной эксплуатации этих земель. Он осуществляется путем проведения регулярных наблюдений и методов, а также путем проведения многочисленных исследований.

Вопросы рационального землепользования на современном этапе имеют первостепенное значение, потому как земельные преобразования 1990 - х гг. повлекли за собой колоссальные перемены в организации правовых и экономических механизмов. Если же учитывать специфику России, все большее значение при проведении мониторинга приобретают земли сельскохозяйственного назначения, которые подвергаются интенсивным природным и антропогенным воздействиям. Главная роль при ведении мониторинга земель возлагается на Федеральную службу государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) с участием других министерств и ведомств.

Создание эффективного мониторинга на основе ГИС, позволяет решить задачи своевременного выявления, оценку, прогноз и выработку решений по устранению и по предупреждению отрицательных процессов воздействия на почвы. На современном этапе наблюдается интенсивное развитие ГИС - технологий, появляются новые идеи, проекты. Расширение области их применения приводит к образованию отдельной отрасли производства, так называемой ГИС - индустрии. Наибольший интерес представляет обучение специалистов геинформационным технологиям, перевод материалов и данных в цифровую форму, ведение мониторинга территорий с использованием космической съемки. ГИС - технологии востребованы в развитых странах, сейчас можно наблюдать настоящий взрыв нового направления под названием precision agriculture – точное земледелие. Суть его заключается в том, что обработка полей производится в зависимости от реальных потребностей, выращиваемых в данном месте культур. Эти потребности определяются с помощью современных информационных технологий, включая космическую съемку, при этом часто средства обработки дифференцируются в пределах

различных участков поля, давая максимальный эффект при минимальном ущербе окружающей среде. С помощью этих средств по каждому земельному участку можно анализировать влияние рельефа, характеристик почвы [3]. В процессе проведения мониторинга разумно использовать картографические материалы, а также космические снимки высокого разрешения Landsat - 8. Большинство картографического материала может быть устаревшим, но в данном случае это является положительным моментом, так как работа по мониторингу проводится с целью сравнения обработанных космических снимков со старыми и новыми картами. Тем самым определяется динамика изменения негативных геологических процессов. При проведении мониторинга земель для обработки космических снимков удобно использовать программный комплекс ENVI, благодаря его обширным функциональным возможностям по обработке снимков и их векторизации. Программный комплекс ENVI обладает рядом преимуществ, является одним из наиболее эффективных и доступных программных продуктов для обработки данных дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ), а также их объединения с данными ГИС. Нельзя забывать и про такую программу, как MapInfo Professional. Плюс этой программы в том, что она не имеет ограничений на объем используемых данных, а ограничивающим фактором являются возможности операционной системы и ресурсы компьютера. MapInfo Professional – настольная ГИС, предназначена для создания, дизайна и редактирования карт, поддерживает более трехсот систем географических координат, обладает возможностью разбиения карт на слои, размещением которых можно управлять. Эти возможности являются неотъемлемой частью при работе над растровыми и векторными материалами проекта. Отсюда следует, что в результате осуществления мониторинга земель собирают достоверную информацию о негативных изменениях, происходящих в земельном фонде и его отдельных категориях, что это является основой для ведения земельного кадастра, оценки эколого - экономической ущербов и планирования природоохранных мероприятий.

Из всего вышесказанного, следует вывод о том, что действенное использование земельного фонда России и его воспроизводство может быть достигнуто посредством анализа разносторонней, оперативной и высококачественной информации. А применение современных программных обеспечений позволит быстро и качественно обрабатывать космические снимки и карты для получения готовой картографической продукции и сведений, необходимых при проведении мониторинга земельных ресурсов.

### Список использованной литературы

1. Государственный мониторинг земель [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии. – Режим доступа: <https://rosreestr.ru/site/activity/gosudarstvennoe-upravlenie-v-sfere-ispolzovaniya-i-okhrany-zemel/gosudarstvenny-monitoring-zemel/>
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136 - ФЗ (ред. от 08.03.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2015) // Правовой портал Консультант плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_173579/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173579/)
3. Яроцкая Е. В., Ванжа М. В. Рациональное использование земельных ресурсов как основная задача государственной политики // Модернизация аграрного образования: интеграция науки и практики: сборник научных трудов по материалам II - ой

Международной научно - практической конференции (21 - 25 октября 2014 г.). – Новосибирск: изд - во НГАУ, 2014. – С. 12 - 15

© Е. В. Яроцкая, А. С. Романенко, 2015г.

### ПЕРСПЕКТИВНЫЕ БИОСТИМУЛЯТОРЫ ПРИРОДНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ

Качество пищевой продукции является одним из важнейших факторов, определяющих здоровье нации, сохранение ее генофонда. Снижение качества питания в последние годы обусловлено как недостаточным потреблением питательных веществ, в первую очередь полноценных белков животного происхождения и витаминов, так и контаминацией животноводческой продукции ксенобиотиками техногенной и биологической природы. Безопасность и качество продукции животного происхождения неразрывно связаны. Невозможно гарантировать качество продуктов питания, если игнорировать биологические, токсикологические и радиологические факторы риска.

Особую тревогу в современных условиях ведения животноводства вызывает тенденция увеличения массовой заболеваемости и падежа новорожденных телят и поросят от желудочно-кишечных инфекций.

Доказано, что интенсивная технология выращивания животных искажает процессы формирования кишечного микробиотопа у новорожденных. В отличие от домашних сородичей у животных промышленного стада – поросят, телят и цыплят – существенно снижен общий индекс кишечной микрофлоры, в т.ч. уровень молочнокислой флоры.

Защитный потенциал кишечной популяции лактобацилл и бифидобактерий у молодняка продуктивных животных существенно снижен. Нарушение эволюционно сложившегося равновесия в кишечном микробиоте приводит к развитию дисбактериоза и дисбактериозной диареи. На фоне дефицита нормальной кишечной микрофлоры и ее низких защитных характеристик под прессингом энтеробактерий происходит прорыв барьеров слизистой кишечника и проникновение их в кровь и паренхимотозные органы.

В результате постоянного попадания бактерий во внутренние среды в крови животных накапливаются промежуточные и конечные продукты фагоцитоза, чужеродные молекулы, представляющие собой компоненты клеточных стенок микроорганизмов, а также низкомолекулярные соединения микробного происхождения, которые блокируют факторы естественной резистентности организма. Дисбактериоз кишечника замыкает патогенетический порочный круг, разорвать который необходимо как для успешной профилактики основного заболевания, так и для ликвидации его последствий.(2,с.4)

Научные исследования подтверждают, что отдельные компоненты рациона являются особо полезными для здоровья животных. Использование кормов, обогащенных биологически активными кормовыми добавками, натуральными продуктами с лекарственными свойствами, минеральными соединениями позволяет предотвратить развитие многих патологий у животных.(1,с.26)

К категории кормовых добавок относится большая часть гуминовых препаратов, применяемых в животноводстве, небольшая часть - к лекарственным препаратам. В России эксперименты по использованию гуминовых препаратов в качестве кормовой добавки для сельскохозяйственных животных начаты в 60-х годах прошлого столетия и продолжаются по настоящее время.

К гуминовым препаратам относятся: гумитон, гувитан - с, гумадап, гумивал, биогумитель - Г, ЭСТ - 1, ФД - 11, гуминат, лигфол.

Обилие исследований и результатов, свидетельствующих о высокой биологической активности гуминовых веществ, дает возможность говорить о рождении нового направления в общей и клинической фармакологии – фармакологии гуматов.

Результатом применения препарата ФД - 11 с содержанием гуминовых кислот на телятах с диагнозом катаральный гастроэнтерит было купирование воспалительного процесса, которое наблюдалось на вторые сутки. Телятам опытной группы препарат ФД - 11 в 1 % концентрации добавлялся в ЗЦМ 3 раза в день.

Гуминовые кислоты имеют свойство образовывать тонкую гелевую пленку на слизистой оболочке ЖКТ, защищающую организм от инфекций и токсинов. Если ворсинки эпителия кишечника воспалены или уже разрушены, гуминовые кислоты проникают в субэпителиальную ткань и способствуют их восстановлению. Улучшая пищеварение и усвоение пищи, гуминовые кислоты оптимизируют состояние желудочно - кишечного тракта животных. Это дает не только полезный физический и экономический эффект, но также положительно

влияет на окружающую среду за счет уменьшения загрязнения ее экскрементами.

Замена антибиотиков, добавляемых в корма в качестве стимуляторов роста, на гуминовые кислоты улучшает показатели продуктивности и состояния животных: ежедневный прирост, потребление пищи, степень переваривания пищи и консистенцию фекалий. Следствием является повышение продуктивности животных.

В целом, гуминовые препараты безвредны для человека и животных. Они не обладают аллергизирующими, анафилактическими, тератогенными, эмбрио - токсическими и канцерогенными свойствами. Следовательно, безопасность и качество продукции животного происхождения будет обеспечена.

### **Список использованной литературы:**

1. Завьялова В.К. Использование пробиотиков в кормлении телят молочного периода / В.К. Завьялова // Современное развитие зоотехнической науки и практики животноводства: матер. регионал. научно - практ. конференции – Пермь, 2012. - С.25 - 28.

2. Панин А.Н. Пробиотики – неотъемлемый компонент рационального кормления животных / А.Н.Панин, Н.И.Малик // Ветеринария. – 2006. - №7. – С.3 - 6.

© Л.П. Абрамова, 2015

## ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 211 - 2

**Д.В.Сокаева**

снс отдела источниковедения, кфн

**Б.М.Бирагова**

нс отдела социально - политических исследований, кпн  
ФГБУН

Северо - Осетинский институт гуманитарных  
и социальных исследований им. В.И. Абаева

ВНЦ РАН и Правительства РСО - А  
г.Владикавказ, Российская Федерация

### **ЭТНОМАРКЕРЫ ДУХОВНОЙ ЖИЗНИ ОСЕТИН ТУРЦИИ: РЕЛИГИОЗНЫЙ АСПЕКТ<sup>5</sup>**

Сотрудники СОИГСИ им. В.И.Абаева предприняли две экспедиции под общим названием «Экспедиция в Турцию с целью комплексного изучения анатолийских осетин» в 2013 и 2015 гг. Помимо того, что был собран большой фольклорный, этнографический и лингвистический материал, мы попытались составить портрет современных осетин Турции, в частности, разобраться в религиозных устремлениях наших братьев. Осетины Турции обладают высокой политической культурой, проявляют активный интерес к политическим процессам в Турции, России, Северной Осетии, Южной Осетии и мире. Несмотря на высокую степень ассимиляции и интегрированности в турецкий социокультурный контекст, осетины в Турции сохранили и активно используют элементы этнической осетинской культуры: язык, традиции, музыку, танцы и т.д. На основании этого становится дискуссионным вопрос об ассимиляционной или интеграционной модели этнокультурного взаимодействия осетинского сообщества в рамках турецкого социума. Этот вопрос становится дискуссионным еще и потому, что осетинское этническое сообщество Турции имеет многоступенчатую или многоуровневую идентичность: осетины - в этническом измерении; иронцы / дигорцы - в субэтническом измерении; «мухаджирь» - в историко - политическом измерении; турки - в национально - государственном, гражданском измерении; европейцы - в цивилизационном измерении; мусульмане - в религиозно - политическом, социокультурном измерении.

Направленность религиозных чувств осетин Турции не вызывает сомнений, так как при первом же знакомстве с ними бросается в глаза их приверженность исламу: об этом говорит внешний вид некоторых женщин и мужчин. Есть и внешне нейтральная часть осетин Турции, но соблюдающая мусульманские обряды с разной степенью интенсивности. В осетинской речи часто употребляются слова «иншалла», «машалла», «аллах - аллах» и т.д. Но интересным было то, что, уже приступив к специальному фольклорно - этнографическому опросу, мы обнаружили следующее: спрашивая осетин Турции на осетинском языке о Боге (по - осетински «Хуыцау»), и это не Аллах), мы получали ответ, подразумевающий именно Аллаха. Тексты на осетинском языке с употреблением осетинского слова «Хуыцау» в

<sup>5</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15 - 04 - 18033.

диалоге спрашивающего и информатора имеют, в виду вышесказанного, содержание, которое каждый участник разговора толкует по - своему. Для осетина с традиционной установкой - это Хуыцау, только осетинский Бог, вершина осетинского религиозного пантеона, для осетина Турции - это Аллах.

У северных и южных осетин фигура / образ Бога (Хуыцау) неразделима с традиционным осетинским застольем. Так вот застольная обрядность у осетин Турции утеряна. За столом не произносится молитва Хуыцау, а ритуальные три пирога (по праздничному случаю) и два (по печальному случаю) не сохранили свое сакральное значение, а являются лишь числовыми обрядовыми маркерами. Другая важная фигура осетинского религиозного пантеона Уастырджи встретилась нам только в тексте сказки. Текст зафиксированной нами сказки с элементами загадки «Три сестры»<sup>6</sup> [1] свидетельствует о том, что на момент приезда осетин в Турцию образ Уастырджи был известен осетинам Турции. Содержание текста говорит о том, что Уастырджи представлялся им как защитник, оказывающий помощь в борьбе с демоническими силами. В тексте сказки «Три сестры» мы отчетливо видим противопоставление Уаига (великана) и Уастырджи. Между ними происходит словесная борьба, в которой побеждает Уастырджи, тем самым Уастырджи спасает трех сестер от посягательств Уаига (великана).

Если на уровне «канонических» текстов фольклора образ Уастырджи фигурирует, то на уровне устных рассказов осетины Турции в трудную минуту привыкли вспоминать мусульманского небожителя Хизира. Хизир функционально похож на Уастырджи (по представлениям мусульман, он также как и Уастырджи мгновенно приходит на помощь при упоминании его имени), и логично то, что именно он заменил осетинского небожителя для осетин Турции в новой религиозной среде. В связи с активизацией связей между осетинами Турции и осетинами Северной и Южной Осетии, наблюдается актуализация потерянных символов, в том числе и религиозных. Наиболее популярными сувенирами, увозимыми в Турцию и получаемыми в подарок от осетин Северной и Южной Осетии, являются изображения покровителя мужчин Уастырджи. Нами составляется специальный вопросник по традиционной религии осетин с тем, чтобы выявить, как происходили процессы ее замещения мусульманскими образами в Турции. Ведь осетины могут быть примером такого народа, в среде которого возникли религиозные системы синкретического характера, в которых, например, сосуществуют осетинская традиционная религия и ислам [2], осетинская традиционная религия и христианство (Северная Осетия, Южная Осетия).

### Список использованной литературы

1. Чочиев Г.В., Гутиева Э.Т., Сокаева Д.В., Тавасиева Э.И. Еще раз об анатолийских осетинах и актуальности их изучения полевым методом (вместо отчета об экспедиции СОИГСИ в Турцию 2013 г.) // Известия СОИГСИ, 11(50), 2014. С.142 - 148.
2. Таказов Ф.М. Ислам в системе традиционной культуры осетин (XVIII – начало XX вв.). Владикавказ, 2007.

© Д.В. Сокаева, Б.М. Бирагова, 2015

<sup>6</sup> Исп. Бадты Айхан. 08. 11.2013 г. в районном центре Саракая (Турция), является жителем осетинского села Боялык (Турция), зап. Сокаева Д., Гутиева Э., архив автора статьи.



## **МАССОВАЯ ИММИГРАЦИЯ В ЕВРОПУ КАК ПРИЧИНА РОСТА ВЛИЯНИЯ ПРАВЫХ ПОПУЛИСТСКИХ ПАРТИЙ**

История популизма берет своё начало ещё со времен Римской империи, где первоначально он был связан с идейно - политическим течением популяров, основной целью деятельности которых было отражение интересов простого народа и защита их прав от ущемлений со стороны состоятельного слоя населения. Популяры владели ораторским искусством, с помощью которого они старались воздействовать на толпу, но значительных политических результатов это течение не достигло.

Официально термин “популизм” впервые появился в конце XIX – начале XX века в США, где была основана первая партия популистов, выдвинувшая своего кандидата Джеймса Бэрда Вейвера на президентские выборы 1892 года, где он занял третье место в рейтинге и набрал 8,5 % голосов избирателей. Чаще всего обострения социально - экономических проблем сопровождались подъемами популизма, усилением влияний партий, придерживающихся данного курса.

В современном значении этот термин приобрел несколько иное значение. В политологии под популизмом понимают такую форму отношений общества и власти, при которой политические партии и лидеры свое законотворчество аргументируют голосом народа, его волей. В его основе лежит желание той или иной политической силы получить поддержку масс и завоевать их доверие. При этом реальные средства для достижения политических целей политиками - популистами подменяются популярными в конкретной ситуации, отражающие господствующие взгляды и настроения людей в обществе.

По мнению многих ученых - политологов, данное явление рассматривается как один из стилей риторики, который не связан с определенной идеологией, а может использоваться в различных по своей сущности политических программах. Различают два основных направления - «левый» и «правый» популизм. Правые популисты понимают под народом «тех индивидов, которые принадлежат к определенной нации или культуре (исключая всех остальных)» [1, р. 56]. Он основан на этнической и религиозной принадлежности, и поэтому относит к народу все категории населения, вне зависимости от рода их занятий. В случаи если под «народом» подразумевают какой - то отдельный класс или какую - то одну социальную прослойку – речь идет о левом популизме [2]. Для левых популистов одной из ведущих идей является достижение справедливости путем принудительного равномерного распределение благ, они делают акцент на решение экологических проблем или проблем социального неравенства. В свою очередь правые популисты приоритетными считают решение национальных проблем, которые тесно взаимосвязаны с глобальными международными.

Для современной Европы остро стоит вопрос массового роста иммиграции. На сегодняшний день, в большинстве случаев это является следствием военных действий в

Сирии и Ираке. В период с 2013 по 2014 год поток мигрантов из этих стран увеличился на 45 % [3]. Наибольшее количество беженцев приняли такие страны, как Германия, Швеция, Италия, Франция, Великобритания, Австрия и Турция.

Увеличение численности иммигрантов приводит к трудностям в их адаптации: вследствие переполненности лагерей временного содержания, людей начали развозить по различным городам, которые также не всегда могут принять огромный поток беженцев. Все это приводит к росту в обществе недоверия и ксенофобии, которая все чаще стала проявляться в повседневной жизни. Местные жители организуют митинги с целью принуждения властей к ужесточению миграционной политики. Основные опасения граждан связаны со страхами за свою безопасность и целостность своего имущества. Еще одна причина негативного отношения заключается в том, что, по мнению граждан, нелегалы лишают их рабочих мест. Европейцы, имея достаточно высокую квалификацию, требуют соответствующую ей достойную оплату труда, в то время как иммигранты соглашаются выполнять работы за низкую плату, что устраивает ряд работодателей и лишает их необходимости улучшать условия труда.

Несмотря на то, что власти занимаются решением проблемных вопросов, связанных с иммигрантами, они сталкиваются с одной стороны с постоянным давлением со стороны общественных организаций, борющихся за права человека, обвиняющих политиков в не гуманности к людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию, а с другой – со стороны оппозиционных партий, обвиняющих власть в равнодушии к собственному народу и отодвиганию их проблем на второй план. И если текущая власть пытается разрешить вопрос, стремясь удовлетворить интересы всех, то оппозиционные партии используют недовольство народа как способ достижения власти и повышения своего рейтинга.

В такое время наблюдается рост рейтинга правых популистских партий, которые, несмотря на объединяющие их общие черты - ярко выраженные исламофобия и евроскептицизм, отношение к вопросам миграции и мультикультуризма, не являются гомогенной группой.

Популярность этих партий является следствием, в первую очередь, недовольства людей действиями нынешней власти. Получается, что слабость действующей власти и их нежелание услышать свой народ сама дает популистам главный козырь – поддержку народа. Вторая причина заключается в том, что «люди ощущают себя политически беспомощными в мире, который, кажется, все больше управляется крупными корпорациями и безликой международной бюрократией» [4].

Влияние правых популистских партий особенно сильно в странах либо пострадавших от массового нашествия мигрантов, либо в тех, которые опасаются, что лояльная миграционная политика дестабилизирует их государства. Опираясь на данные факты, можно рассмотреть и проанализировать деятельность двух ярких правопопулистских партий – Австрийская партия свободы и Швейцарская народная партия. Обе партии обладают рядом схожих черт. Обе возникли в 1980 - х гг. из уже существующих уважаемых партий под управлением харизматичных лидеров. Обе уже участвовали в кабинетах правительства. Буржуазная Швейцарская народная партия (SVP) развилась из центристской Крестьянской партии под предводительством Кристофа Блохера в правую популистскую партию. Для австрийской партии типичны отчётливый национализм, борьба против «политического класса» (classe politique) и левых, а также жёсткая позиция против любой

формы иммиграции. И в Швейцарии враждебность к исламу и отрицание его «видимости» стоят на переднем плане популистской пропаганды [5].

На сегодняшний день, одним из основных требований партий является усиленный контроль как над внешними границами Европейского союза, так и над собственными государственными, а также проведение более жестких действий в отношении предполагаемых и установленных исламистов. Лидер австрийской партии неоднократно заявлял, что хочет со всей твердостью действовать в отношении лиц, симпатизирующих Исламскому государству, и подвергнуть аресту тех, кто возвращается из Сирии, в частности, заключив их в тюрьму, которую ЕС должен построить на одном греческом острове [6]. Также Штрахе утверждал, что терроризм в известной степени взращен самой Европой, возлагаю вину на неверно проводимую интеграционную и миграционную политику [7]. В своей агитации, в противовес доводам оппонентов, Штрахе обещает австрийцам новые рабочие места, социальные пособия и выплаты, и отказ от предоставления помощи обанкротившимся странам. «Нам нужны наши деньги в нашей собственной стране» [7], — убедительно аргументирует свое решение политик. На выборах в Европарламент 2014 партия набрала 19,72 % голосов, получив 4 места из 18 отведённых Австрии. Также были успешными и выборы в Верхней Австрии, состоявшиеся в сентябре 2015 года, на которых Австрийской партии свободы удалось в два раза улучшить результат с прошлых выборов в 2009 году, набрав 30,4 % голосов и уступив лишь традиционно лидирующей центристской Австрийской народной партии (OeVP), укрепив тем самым свою позицию в регионе [8].

Схожая ситуация и в отношении Швейцарской народной партии. Разница заключается лишь в том, что Швейцария, в отличие от Австрии, меньше подвержена влиянию со стороны европейской общественности. Институт референдума в стране позволяет гражданам самим напрямую определять политический курс, который будет проводить их государство. Ни один проект партии, при отсутствии поддержки со стороны жителей кантонов, не будет реализован. Все это позволяет гражданам чувствовать себя защищенными у себя на родине, так как они знают, что являются хозяевами в своем доме, чего нельзя сказать о ряде стран Европы, а, следовательно, они не допустят его разрушения по причине давления извне.

Несмотря на осуждение и некую скандальность, почти все проекты Швейцарской народной партии, а именно: ограничение массовой иммиграции из стран Европейского союза, решение о высылке мигрантов за совершенные преступления, запрет на строительство мечетей получили одобрение на референдуме. К слову, решение о высылке мигрантов за совершенные преступления было не случайным. Это явилось следствием того, что почти 70 % тех, кто сидит в швейцарских тюрьмах, не являются гражданами Швейцарии. По статистике, именно они наиболее часто совершают тяжкие и особо тяжкие преступления [9].

Швейцарию обвиняют в ксенофобии, но их опасения понятны и не являются беспочвенными. Швейцарцы любят свое государство, защищают свою культуру, самобытность и нейтралитет, и, будучи законопослушными гражданами, не приемлют поведения мигрантов, которое они наблюдают во многих странах ЕС.

Все это позволило популистской швейцарской партии добиться лучшего за всю историю своего существования результата, победив на парламентских выборах, получив

29,5 % голосов и 65 мандатов из 200 мест Национального собрания [10]. Швейцарская народная партия уже заявила, что собирается проводить «новую политику, четко сориентированную вправо». К каким последствиям это приведет, пока никто не может уверенно говорить, но в интересах же партии проводить политику, чтобы народ не усомнился в правильности сделанного им выбора и поддержал их в будущем, но уже в более стабильное время.

### Список использованной литературы:

1. Betz, Hans - Georg, and Stefan Immerfall The New Politics of the Right: Neo - Populist Parties and Movements in Established Democracies / Hans - Georg Betz – New York.: St. Martins Press. – 1998. – 288 p.

2. Дейвикс К. Популизм [Электронный ресурс] / К. Дейвикс. – Режим доступа: <http://gefter.ru/archive/6800> – Загл. с экрана. (дата обращения: 7.12.2015)

3. Syria and Iraq conflicts see asylum seekers up by 45 % - UNHCR [Электронный ресурс] // British Broadcasting Corporation [Официальный сайт]. URL: <http://www.bbc.com/news/world-europe-32066108> (дата обращения: 7.12.2015)

4. Бурума Ян Проблемы с Европой [Электронный ресурс] / Ян Бурума. – Режим доступа: <https://www.project-syndicate.org/commentary/ian-buruma-traces-the-success-of-anti-european-populist-parties-to-the-absence-of-pan-national-solidarity/russian> – Загл. с экрана. (дата обращения: 7.12.2015)

5. Райнфельдт С. Уродливый оскал Европы [Электронный ресурс] / С. Райнфельдт. – Режим доступа: <http://www.sensusnovus.ru/analytics/2012/05/26/13602.html> – Загл. с экрана. (дата обращения: 7.12.2015)

6. Лидер крупнейшей оппозиционной партии Австрии призвал снять санкции с России [Электронный ресурс] // Взгляд.ру [Официальный сайт]. URL: <http://www.vz.ru/news/2015/11/21/779403.html> (дата обращения: 7.12.2015)

7. Химшиашвили П. Это станет кондом европейских идей [Электронный ресурс] / П. Химшиашвили. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/10/07/eto-stanet-koncom-evropejskih-idej-hajnc-kristian-shtrahe> – Загл. с экрана. (дата обращения: 7.12.2015)

8. Ультраправые евродепутаты создали фракцию [Электронный ресурс] // Европейские новости [Официальный сайт]. URL: <http://ru.euronews.com/2015/06/16/european-parliament-far-right/> (дата обращения: 7.12.2015)

9. Яковлев Г. Швейцария — страна победившей демократии [Электронный ресурс] / Г. Яковлев. – Режим доступа: <http://sputnikipogrom.com/europe/switzerland/17454/switzerland/#.VmXjTl7b7IX> – Загл. с экрана. (дата обращения: 7.12.2015)

10. Видмер М. Парламентские выборы в Швейцарии 18 октября 2015: подробности и результаты [Электронный ресурс] / М. Видмер. – Режим доступа: <http://business-swiss.ch/2015/10/parlament-vy-bory-v-shvejtsarii-18-oktyabrya-2015-rezul-taty/> – Загл. с экрана. (дата обращения: 7.12.2015)

11. Баранов, Н.А. Эволюция взглядов на популизм в современной политической науке / Н.А. Баранов – СПб.: Изд-во СЗАГС. – 2001. – 41 с.

12. Голосов, Г.В. Сравнительная политология: Учебник / Г.В. Голосов – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Изд-во Европ. ун-та в С.-Петербурге. – 2001. – 368 с.

© В.А. Чурадзе, 2015

## КУЛЬТУРОЛОГИЯ

УДК 712 - 1

**А.Т.Завалищева**

студент Смоленского государственного университета  
г. Смоленск, Российская федерация

**С.Т.Завалищева**

студент Смоленского государственного университета  
г. Смоленск, Российская федерация

### ОСОБЕННОСТИ АРХИТЕКТУРНО - ПЛАНИРОВОЧНОГО РЕШЕНИЯ БОТАНИЧЕСКИХ САДОВ

Ботанический сад — это городская особо охраняемая природная территория, на которой с научно - исследовательской, просветительной и учебной целью культивируются, изучаются и демонстрируются коллекции живых растений разных частей света и различных климатических зон. Кроме того, ботанические сады занимаются вопросами сохранения и охраны генофонда растений, в том числе исчезающих видов, интродукции и акклиматизации растений, а также изучением и разработкой подходов к охране и рациональному использованию растительных ресурсов.

Территории ботанических садов могут быть разделены на различные функциональные зоны, в том числе:

- а) административную;
- б) экспозиционную, посещение которой разрешается в порядке, определенном соответствующими органами и учреждениями, осуществляющими управление ботаническими садами;
- в) научно - экспериментальную, доступ в которую имеют только научные сотрудники ботанических садов, а также специалисты других научно - исследовательских учреждений [2].

При ботанических садах действуют вспомогательные учреждения, такие как оранжереи, питомники, гербарии, библиотеки литературы по ботанике, экскурсионно - просветительские отделы.

История ботанических садов начинается с XIV века. Тогда был заложен первый ботанический сад при медицинской школе в Салерно (Италия) [1]. Начиная с середины XIV века ботанические сады начинают создаваться по всей Европе, а позже и во всех частях мира.

К настоящему времени по всему миру насчитывается около 2200 ботанических садов, и они продолжают создаваться. Самые крупные и известные из них - это Королевские ботанические сады Кью, Национальный ботанический сад Кирстенбош и Сингапурский ботанический сад. Рассмотрим их подробнее.

Королевские ботанические сады Кью – это целый комплекс ботанических садов и оранжерей, созданный в 1760 году и расположенный в юго - западной части Лондона. В июле 2003 года включен в список Всемирного наследия Юнеско.

Общая площадь садов составляет более 120 га. Сады содержат самую большую коллекцию живых растений в мире, в том числе и тропических и субтропических экзотов. Всего в садах Кью произрастает свыше 30 тысяч растений [3]. Планировка парка смешанная, основные дорожки и аллеи проложены согласно принципам ландшафтного стиля, а подходы к сооружениям и архитектурным формам, цветники и древесно - кустарниковые композиции отличаются регулярностью.

На территории садов располагается 5 оранжерей: Оранжерея пальм; Дом кувшинок; Оранжерея умеренного климата; Оранжерея принцессы Уэльской; Альпийская оранжерея; Оранжерея бонсаев. Кроме того на территории располагается сад водных растений, дендрарий, розарий, сирингарий, сад бамбука, сад уединения, скальный сад, сад лекарственных растений. В садах Кью находится множество архитектурных сооружений, таких как Альпийский домик, Дворец Кью, музей, Ризотрон, галерея Ширли Шедвуд, Пагода и «аллея над верхушками деревьев».

В Садах Кью очень интенсивно используются малые архитектурные формы, такие как скамьи для отдыха, фонтаны, скульптуры. Большие площади заняты газонным покрытием в сочетании с небольшими древесно - кустарниковыми группами и цветниками.

Ботанический сад Кирстенбош располагается в городе Кейптаун у подножия Столовой горы. Создан он был в 1913 году с целью сохранения редких растений юга Африки.

Вся территория ботанического сада составляет 528 га, но интенсивно используется из них лишь 36 га. Здесь представлено более 7 тысяч видов растений, большинство из которых – эндемики Южной Африки.

От центральной лужайки парка лучами в разные стороны расходятся асфальтированные дорожки, которые делят ботанический сад на части. Интересным является то, что здесь созданы специальные дорожки для слепых. Сад выполнен в пейзажном стиле.

На территории Кирстенбоша располагается оранжерея, в которой представлены растения саванн, карру и финбоша, Сад лекарственных растений и Сад ароматов. Огромные площади, занятые растительностью, периодически сменяются на лужайки и водоемы. На территории парка встречается множество скульптур животных.

Королевский ботанический сад располагается на берегу Фермерской бухты в Сиднейском заливе и занимает площадь в 64 га. Основан в 1816 году и является старейшим научным учреждением в Австралии. Планировка парка смешанная, в большинстве своем пейзажная, местами приобретает регулярные черты. Посадки выполнены в свободном стиле.

Сады включают центральную пальмовую рощу, зону тропического леса, папоротниковую оранжерею, розарий, сад суккулентов и кактусов, здание с гербариями растений Нового Южного Уэльса, а также, так называемый, Дом правительства, - некогда место жительства губернатора NSW. Есть декоративные водоемы и наружный плавательный бассейн, необычные каменные скульптуры, мостики и кафе [3]. Коллекция растений насчитывает более 8 тысяч наименований. Кроме того, Королевские ботанические сады славятся своим многообразием представителей животного мира, населяющих тропическую зону.

Проанализировав ботанические сады разных стран, можно сделать общие выводы, выделить их различия и сходства, проследить тенденции развития ботанических садов в целом. Каждый ботанический сад индивидуален и имеет особенные черты архитектурно -

планировочного решения, что обусловлено различными функциями садов и особенностями стран, в которых они расположены. Организуются ботанические сады, как правило, близ крупных городов и столиц. Создание ботанического сада требует огромных площадей и усилий. Планировка ботанических садов, как правило, смешанная, либо пейзажная. Территория ботанического сада подразделяется на функциональные зоны, каждая из которых играет свою роль в формировании облика сада. Как правило выделяют следующие зоны: оранжерею (одну или несколько); водоем с водной растительностью; дендрарий; розарий; альпинарий; административный комплекс. Кроме того, в ботаническом саду должна быть хорошо развита инфраструктура. Растения группируются как по географическому признаку, так и по систематическому. Наиболее часто в ботанических садах используются интродуцированные растения. Большую роль в формировании облика сада играют большие пространства, занятые газоном, что позволяет более ярко подчеркнуть особенности древесно - кустарниковых групп. В настоящее время популярной тенденцией в ботанических садах является создание подвесных аллей со смотровыми площадками, возвышающихся над землей на 10 - 15 метров, чтобы посетители могли понаблюдать за садом сверху.

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

1. Ботанический сад — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 29.11.2015)
2. Федеральный закон от 14 марта 1995 г. N 33 - ФЗ "Об особо охраняемых природных территориях"
3. Royal Botanic Gardens Sydney, А. Томачинская — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [www.gardener.ru](http://www.gardener.ru) (дата обращения 5.12.2015)

© А.Т. Завалищева, С.Т. Завалищева, 2015

**УДК 009**

**А.А. Фоменко**

Факультет «Управление процессами перевозок»  
Сибирский государственный университет путей сообщения  
Г. Новосибирск, Российская Федерация

## **РОЛЬ СИМВОЛОВ В СРЕДНЕВЕКОВОМ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОМ ИСКУССТВЕ**

Средневековое изобразительное искусство – это особая ступень в мировом художественном развитии. Одной из главных особенностей являются тесная связь с религией, близость к народному творчеству, традиции, идеи. Символы – это распознаваемые элементы, которые передают точное значение, идеи, понятия - служат надежным «языком» во всех зрительных искусствах и особенно в живописи.<sup>[1]</sup> Невозможно представить какой бы была жизнь без символов, так как люди используют их практически в каждом своем выражении. В то время, как культура Восточной Римской империи вступила в период своего первого расцвета, Западная Римская империя оказалась в полосе

культурного затишья. Этот период большинство называют «темными веками» потому, что раннее европейское средневековье оставило очень мало событий, фактов и явлений, способных стать достоянием истории культуры, особенно в сравнении с восточно - христианскими средними веками. Содержанием процесса, который происходил в Европе в период раннего средневековья, следует считать формирование европейской культуры в столкновении античного мира с миром «варваров», в соединении достижений средиземноморской культуры, христианских представлений и племенных культур народов северной Европы.

Символы являются неотъемлемой частью человеческого мышления, сознания, лежат в основе человеческого ума. Символ активно использовался в искусстве до второй половины XIX века и только потом стал большой редкостью.

Символ обычно обращается не только к разуму, но и к чувствам человека, его подсознанию, порождает сложные ассоциации. Если же символ многозначен, то надо брать из его значений то, которое соответствует эпохе, времени, общему строю, духу картины – не противоречит ему и не разрушает его. Символ может быть обозначен числом, свойством, формой. Например, число 7 - символ совершенства и завершённости (семь цветов радуги, семь нот, семь дней недели, семь смертных грехов).

Византия создала основные типы христианских храмов (базиликальный, центрический и крестово - купольный), переосмысливая античную архитектуру в соответствии с христианским религиозным учением о храме как земной модели небесной церкви, как корабле спасения для верующих, как доме для моления. Поэтому главное внимание уделялось увеличению внутреннего пространства и божественному великолепию храма.

Существуют два стиля романский и готический. Особенность романского стиля — в его приземленности, массивности, незамысловатости. Стоит обратить внимание, что в архитектуре романского стиля поменялись между собой значения интерьера и экстерьера храма. Античность отдавала большее преимущество экстерьеру – величественному, торжественному, масштабному. Интерьер античных храмов малопривлекателен, мал по объему; там выставлялись фигуры языческих богов, а главные события происходили вне храма.

В романском стиле, внешние формы архитектуры — округлые, угнетающие, массивные — достаточно аскетичны, гораздо большее значение придается интерьеру здания.

Готическое искусство (как и романское) утвердило в храмовой архитектуре так называемый базиликальный принцип, который предполагал особое строение собора, имевшего в форму вытянутого прямоугольника с расширяющимися нефами. В восточном регионе (в Византии и Древней Руси) получил распространение иной — крестово - купольный — принцип строительства храмов. Одной из важных частей интерьера храмов является икона. Таким образом, символика храма, есть выражение литургической жизни Церкви, важнейшей стороны церковного предания. Общение с Богом, возрождение для новой жизни, «нового неба» и «новой земли», происходит, прежде всего, в таинстве евхаристии, происходящем в храме. Именно поэтому храм – «дом Господень» – отличен от всякого другого здания. Основные принципы архитектуры храма, его внутреннего устройства и росписи передаются в церковном предании, которое восходит не только к апостолам, но и к закону Ветхого Завета. Символика христианского храма раскрывалась постепенно.



Библейские темы господствовали в искусстве в период Возрождения в 17 – 18 веках. Они не потеряли своей актуальности и в наши дни. Через библейские сюжеты в изобразительном искусстве можно выразить разные сложные человеческие чувства. Великие художники мира отражали в своих картинах библейские сюжеты, тем самым воспитывая своих современников по законам жизни взятых из заповедей Всевышнего. Один и тот же символ в разные эпохи и у разных народов приобретал разное значение. Ветхий Завет, как известно, строжайше запрещал всякое изображение Бога. Но так или иначе, Ковчег Завета украшали изображения двух золотых Херувимов. Использование символов активно началось с распространением христианства в языческом мире. Это было вызвано необходимостью узнавать единомышленников, а также скрывать от язычников тайны культовых обрядов. Постепенно христианское искусство наработало целую систему символов, причем в этот круг вошли не только античные сюжеты, но и различные образы из Ветхого и Нового Заветов. На протяжении нескольких веков на Руси предметом живописи была только иконопись, через нее простой народ приобщался к прекрасному искусству. Иконопись на Руси появилась в X веке, после того как Русь в 988 году приняла византийскую религию – христианство. В Византии в то время иконопись и сюжеты Ветхого Завета в изобразительном искусстве, превратились в строгую, каноническую систему изображения.<sup>[3]</sup>

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

- [1] Ильина Т. История искусств. Западноевропейское искусство
- [2] Г.Я. Мокеев, М.П. Кудрявцев. «О типичном русском храме» стр.70 - 79
- [3] Л. Ратнер. Статья «Библейская символика в изобразительном искусстве»

© А.А. Фоменко, 2015

## **ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ НА АЗС**

При эксплуатации автозаправочных станций должны выполняться экологические требования, определенные природоохранным законодательством и действующими нормативными техническими документами по охране окружающей среды. Производственная деятельность АЗС не должна приводить к загрязнению окружающей природной среды (воздуха, поверхностных вод, почвы) вредными веществами выше допустимых норм.

Основными источниками выделения загрязняющих веществ на АЗС являются:

- резервуары с нефтепродуктами (испарения нефтепродуктов - «большие и малые дыхания»);
- топливораздаточные колонки (испарения при заполнении бензобаков автомобилей);
- объекты очистных сооружений (испарения нефтепродуктов и сброс остатков (после очистки) в систему канализации);
- аварийные и непреднамеренные разливы нефтепродуктов на территории АЗС;
- неплотности технологического оборудования и коммуникаций;
- вентиляционные устройства производственных помещений АЗС и пунктов технического обслуживания, размещенных на территории АЗС;
- выбросы отработавших газов автотранспорта;
- отходы при очистке резервуаров.

Для уменьшения выбросов загрязняющих веществ в атмосферу из источников загрязнения АЗС рекомендуется:

- поддерживать в полной технической исправности резервуары, технологическое оборудование и трубопроводы. Обеспечивать их герметичность;
- поддерживать техническую исправность дыхательных клапанов, своевременно проводить на них техническое обслуживание и соответствующие регулировки;
- обеспечивать герметичность сливных и замерных устройств, люков смотровых и сливных колодцев, в том числе и при проведении операций слива нефтепродуктов в процессе их хранения;
- осуществлять слив нефтепродуктов из автоцистерн только с применением герметичных быстроразъемных муфт (на автоцистерне и резервуаре АЗС);
- не допускать переливов и разливов нефтепродуктов при заполнении резервуаров и заправке автотранспорта;
- оборудовать резервуары с бензином газовой обвязкой;

- оборудовать резервуары АЗС и топливозадаточные колонки системами (установками) улавливания (отвода), рекуперации паров бензина;
- поддерживать в исправности счетно - дозирующие устройства, устройства для предотвращения перелива, системы обеспечения герметичности процесса слива, системы автоматизированного измерения количества сливаемых нефтепродуктов в единицах массы (объема), а также устройства трубопровода после окончания операции слива.

При заполнении емкостей АЗС и бензобаков из них поступающим топливом выталкиваются в атмосферу накопленные пары бензинового топлива. Чем меньше топлива находится в баке автомашины или емкости, тем больше по объему паров бензина будет выброшено в атмосферу. В настоящее время имеется технология по предотвращению попадания паров топлива в атмосферу, которая дает ощутимую прибавку в экономии самого топлива. Рачительный хозяин АЗС не выбрасывает топливо в атмосферу, а заливает сэкономленным топливом автомашины.

### **Используемая литература:**

1. Автозаправочные станции: Практическое пособие - 1 - е изд. – М.: Издательство «Учет», 2003. - 464 с.
2. Александров А.А., Архаров И.А., Емельянов В.Ю. Деньги на ветер. Обзор действующих систем улавливания паров нефтепродуктов. // Ж. «Современная АЗС» №№ 10, 11, 12 – 2005 г.
3. Кулагин А.В. Прогнозирование и сокращение потерь бензинов от испарения из горизонтальных подземных резервуаров АЗС. – Уфа, 2003.
4. Тарковская М.В. Разработка мероприятий для уменьшения выбросов от АЗС / <http://masters.donntu.edu.ua/2007/feht/tarkovskay/diss/index.htm>
5. Черкасов С.В. АЗС. Экологические и экономические аспекты очистки выбросов // <http://wwtec.ru/index.php?id=371>

© А.Б. Востриков, 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

### ГЕОЛОГО–МИНЕРОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

В.Н.Купрюшина ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОЧЕК ЛИБРАЦИИ В КОСМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	3
---	---

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Ю.В. Агеенко ГЕЙМИФИКАЦИЯ - КАК НОВЕЙШИЙ МЕТОД МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	7
Т.В. Алексейчик, Л.С. Бондаренко ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА	9
К.В. Аминова ВНУТРЕННЯЯ КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	13
Х.А. Ахматов ВЫЯВЛЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ БИЗНЕС - МОДЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	17
М.М. Багринцев, А.В. Захарян ПОЛИТИКА И РЕЙТИНГИ. ДОВЕРЯТЬ ЛИ «БОЛЬШОЙ ТРОЙКЕ»?	18
С. Н. Бадалова АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	21
А.Г.Базманова, С.А.Шавшина ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА IT - АУТСОРСИНГА В РОССИИ	23
Т.П. Бакирова, А.К. Васькина ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РФ	28
А.В. Бахарь, А.В. Маслокова RUSSIAN MULTINATIONAL TRANSPORT CORPORATIONS: PECULIARITIES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT	34
Н.С. Бескорвайная, А.А. Рубежной ОПТИМИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РАСШИРЕНИЮ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	36

Е.А. Бочкарева, М.С. Уколова БАРНАУЛЬСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	40
О.В. Сазанов, К.А. Быканова, Ч.Р. Шайдуллина ИССЛЕДОВАНИЕ ОЭЗ В РОССИИ	42
Ф.Н. Давыдовский, Е.А. Величко КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИЧИН ОТКЛОНЕНИЙ ФАКТИЧЕСКОЙ ТРУДОЕМКОСТИ ОТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КАК ЭЛЕМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	44
В.И. Власова, М.С. Бутакова ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ APPLE ПО СОХРАНЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ	48
Г.Н. Гайсина, А.Т. Курбангалиева, С. В. Коваленко ПРОБЛЕМА ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ	52
В.Г. Бойцов, М.А. Гареева ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕРНЕТ - ТЕХНОЛОГИЙ КАК ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ	54
М. К. Гильванова РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ В ГАРМОНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА	56
В.М.Минева, А.А.Гималтдинова ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	58
З. А Даудова ИМПЕРАТИВЫ СОВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ЛИЦЕНЗИЯМИ	62
А.А. Дренова ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА В ХОДЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	64
А.Е. Хан, А.А. Дренова МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	66
С.И. Махненко, Т.Ю. Духнай АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА В КРУПНЫХ И СРЕДНИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	68

Н.С. Ерыгина ЗАРОЖДЕНИЕ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ И ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА	72
З.Ф. Шарифьянова, Ю.А. Иванова, Р. Р. Валеева ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	74
Р.Х. Ильясов, Ю.Г. Лесных, С.С. - М. Мержоев ВЗАИМОСВЯЗЬ ДИНАМИКИ ОБЪЁМОВ ЭКСПОРТА ПРИРОДНОГО ГАЗА В СТРАНЫ ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ ОТ ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН НА НЕГО: СПЛАЙН – АНАЛИЗ	79
А.М. Исмагилов РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	82
А.Х. Кадырова ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАШНЕФТЕГЕОФИЗИКА»)	84
Е. Н. Карякина, Е.В. Катасонова СТРАТЕГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	87
А.С. Кельмаева, Е.В. Лунева СТРАХОВАНИЕ ТУРИСТОВ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ЭКСТРЕМАЛЬНЫМИ ВИДАМИ СПОРТА	90
Т.Г. Ключева, О.Е. Каленов НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	96
Т.Г. Кожухова, Д.О. Полякова ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ	102
Л.А. Кондаурова ОЦЕНКА УСЛОВИЙ СТРАХОВАНИЯ ТЯГОВОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА В ОАО «РЖД»	105
А.В. Коновалова ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНОВ ПРИ ПРИВЛЕЧЕНИИ К РЕАЛИЗАЦИИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ	106
И.П. Маслова, А. Ю. Коптелов ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НАЧИНАЕТСЯ С МИССИИ	109
Д. П. Копылов РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ВВЕДЕНИЯ ТОГОВОГО СБОРА В ОБЛАСТЯХ НА ОПЫТЕ МОСКВЫ	111

Г.А. Королева, С.А. Кузнецова МОТИВАЦИОННЫЙ АУДИТ: ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	114
Т.Л. Короткова СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В МАРКЕТИНГЕ	117
А.В. Косевских ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ	120
А.Э. Кравцова, Ю.А. Коноплева ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА РОССИИ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ	123
Е.С. Лавренова К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ	128
В.В. Ланкау МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	130
Ю.Н.Локтионова ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ	133
И. Н.Лукиянчук, Т. А.Кобзаренко ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ РЕСТОРАННО - ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	135
И. Н.Лукиянчук, Т. А.Кобзаренко ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	138
В.И. Кеба, Д. И. Майорова ИССЛЕДОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНОЙ СВЯЗИ ЭЛЕКТРОННОГО СЕТЕВОГО РЕСУРСА С ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ ИНТЕРНЕТ – ИНФОРМАЦИИ	141
О.Ю.Макарова, Н.Г.Уразова ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЕГИОНА	144
В. А.Федоров, Е. Н.Маковеева, Н. С.Иванов РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ РОССИИ В XX ВЕКЕ	147
Э.Ф. Минниязов ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА	149

М.Н. Мысин, А.А. Бадалянци РАНЖИРОВАНИЕ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА С УЧЕТОМ СТЕПЕНИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ В ПРОЕКТ ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА	152
О.А. Назмеева, М.А. Енькова ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ЭТИКА	156
А.В. Немова ПРОБЛЕМЫ В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ЗАПАСАХ КОМПАНИИ ОАО «РЖД»	159
Д.К.Нерсесян ПРОБЛЕМАТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	160
Е.А. Носачевская РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА	166
Р. Р. Нургатин ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ	169
А.Е. Перлов ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ	171
А.В. Пироев, В.В. Поляков, Т.Н. Азарян ВЛИЯНИЕ ВВЕДЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ	173
Е. Н. Карякина, А.А. Попова ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ	175
К.А. Порохненко РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В Г.О. СЫЗРАНЬ	177
И.В.Стрелкова НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА К СТРАТЕГИЯМ УПРАВЛЕНИЯ БОЛЬШИМИ РИСКАМИ СЛОЖНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ	180
Д.В. Поспеловский, А.И. Поспеловская РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ	182



Е.В.Пузыня, И.Р.Чернобров СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УЧЁТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА	184
Т.А. Пузыня БРЕНДИНГ КАК ПРОЦЕСС, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ УСПЕХ КОМПАНИИ	186
А.А. Пыжова ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	189
М.С.Рамазанова, М.В.Полинская ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НДС В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	191
А.А. Сазонова РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАБИЛИЗАЦИИ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	195
А.М. Салова ЭФФЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	198
А.А.Саморуков, А.А.Шумилов ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	201
Ю.А. Свиная, В.В. Баклакова КОНЪЮНКТУРА РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	205
S. Serova, E. Strizhova ANALYSIS OF THE DYNAMIC OF THE ECONOMY OF CHINA FOR THE 2010 – 2015	208
Н.А. Симохина ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	210
Н.А. Симохина ТРАНСТИХООКЕАНСКОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОТНОШЕНИЯ	213
А.Л. Скифская, Р.Р. Аксанов ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ	216
С.В. Сташ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ВОДОПРОВОДНО - КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА	218

Е.В. Сургутскова ПРИЧИНЫ МОБИЛЬНОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИИ И США	223
А.Г.Тихонова ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)	226
А.Г.Тихонова МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЙ	228
К.В. Троцуненко, Н.Р. Бабаева АНАЛИЗ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	231
Н.С. Трушина ТРУДОУСТРОЙСТВО РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	233
Н.Р. Турчаева ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	235
Р.Р. Тухфатуллин ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ПО КРИТЕРИЮ РИСКА	240
А.А.Тюрин, А.Ю.Басов, А.У.Солтаханов ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	242
А.А.Тюрин, В.В.Крылова, Е.И.Пшеницына ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО МЕНТАЛИТЕТА В ПРАКТИКЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТОВ	244
В.Г.Бойцов, А.В.Федотова ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ СЕТЕВОГО ЭЛЕКТРОННОГО РЕСУРСА (НА ПРИМЕРЕ DIALOGPRESS.RU)	249
Ю.В.Федяшова, С. Д.Хакимова МЕТОДЫ РЫНОЧНОЙ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА	254
Г.А.Халтурин, П.В.Никитин, И.Б.Кондрагенко ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИТРИКС 24 ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕЙ ЛОГИСТИКИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ <sup>256</sup>	
А.Е. Хан ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	258

И.А. Ибрагимова  
ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ  
В ПРОЦЕССЕ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ 261

И.П. Маслова, А. Ю. Коптелов, А.В. Шевцова  
ПОДГОТОВКА ПЕРСОНАЛА  
В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ 264

Е. Н. Карякина, А.С. Юртаева  
РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ 267

Яо Сюй  
УПРАВЛЕНИЕ КОМПЛЕКСОМ ПРОДВИЖЕНИЯ  
ПРОДУКЦИИ КРУПНЕЙШИМИ  
КОМПАНИИМИ - ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ  
НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МОБИНОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ 270

Е. В. Яроцкая, А. С. Романенко  
МОНИТОРИНГ ЗЕМЕЛЬ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ГИС – ТЕХНОЛОГИЙ 274

#### **ВЕТЕРИНАРНЫЕ НАУКИ**

Л.П. Абрамова  
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ БИОСТИМУЛЯТОРЫ  
ПРИРОДНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ 277

#### **ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ**

Д.В.Сокаева, Б.М.Бирагова  
ЭТНОМАРКЕРЫ ДУХОВНОЙ ЖИЗНИ ОСЕТИН ТУРЦИИ:  
РЕЛИГИОЗНЫЙ АСПЕКТ 279

В.А. Чурадзе  
МАССОВАЯ ИММИГРАЦИЯ В ЕВРОПУ  
КАК ПРИЧИНА РОСТА ВЛИЯНИЯ ПРАВЫХ ПОПУЛИСТСКИХ ПАРТИЙ 281

#### **КУЛЬТУРОЛОГИЯ**

А.Т.Завалищева, С.Т.Завалищева  
ОСОБЕННОСТИ АРХИТЕКТУРНО - ПЛАНИРОВОЧНОГО  
РЕШЕНИЯ БОТАНИЧЕСКИХ САДОВ 285

А.А. Фоменко  
РОЛЬ СИМВОЛОВ  
В СРЕДНЕВЕКОВОМ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОМ ИСКУССТВЕ 287

#### **НАУКИ О ЗЕМЛЕ**

А.А. Востриков  
ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЗАГРЯЗНЕНИЯ  
ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ НА АЗС 290



## **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](http://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](http://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**

**ПРОРЫВНЫЕ  
НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ  
КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУКИ**

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

**В авторской редакции**

Подписано в печать 21.10.2015 г. Формат 60x84/16.  
Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500. Заказ 352.

**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**