

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 января 2016 г.**

Часть 1

**Тюмень
АЭТЕРНА
2016**

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

Р 57
РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 января 2016 г., г. Тюмень). / в 3 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 212 с.

ISBN 978-5-906849-00-7 ч.1
ISBN 978-5-906849-03-8

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции **«РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»**, состоявшейся 15 января 2016 г. в г. Тюмень. 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 978-5-906849-00-7 ч.1
ISBN 978-5-906849-03-8

© ООО «АЭТЕРНА», 2016
© Коллектив авторов, 2016

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 339.5

А.А. Арган - оол
Студент 2 курса
юридического факультета ТувГУ
г. Кызыл, Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА

Внешнеторговая деятельность – это деятельность в области международного обмена товарами, услугами, работами, информацией, результатами и правами на интеллектуальную деятельность и т.д. Она осуществляется для различных целей таких как удовлетворение потребностей – материальных и духовных, получение более высокого дохода и увеличение прибыли, достижение полезных целей как в целом стран так и их регионов.

Внешнеэкономическая деятельность базируется на основе осуществления внешнеэкономических связей. На основе данных связей базируется разделение общественного международного труда, которое позволяет добиться экономии в процессе производства в регионах и обмена полученными результатами между странами - участниками ВЭД [1, с. 14].

Международный обмен осуществляется, главным образом, во внешней торговле – импорте и экспорте.

На основании данных Федеральной таможенной службы Сибирского таможенного управления (Тывинская таможня) было проведено статистическое исследование объема внешнеторгового оборота Республики Тыва с ее международными торговыми партнерами [5]. Данные представлены в таблице 1. Самый низкий внешнеторговый оборот осуществлялся с Узбекистаном (56,9 тыс. \$), что составляет 2,3 % . А получению наибольшего внешнеторгового оборота республики (2086,7 тыс. \$) способствует торговля с Китаем, что составляет 84,7 % от общего объема торговли. Монголия заняла второе место 13 % (320,5 тыс. \$).

Таблица 1

Внешнеторговый оборот Республики Тыва за 2007 - 2014 гг.

	Единица измерения	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Внешнеторговый оборот	млн.долл. США	4,2	7,4	10,9	9,2	6,8	13,4	15,4	11
	в % к предыдущему году	81,9	175,7	148,2	83,5	74,2	197	114,9	71,4
Экспорт товаров и	млн.долл. США	0,8	0,8	7,4	3	2,1	2,3	0,2	0,4

услуг - всего	в % кпредыдуше му году	38,5	104,5	^В 9,3р	39,2	72,4	109,4	8,1	^В 2,4р
Импорт товаров и услуг	млн.долл. США	3,4	6,6	3,5	6,2	4,7	11,1	15,2	10,6
	в % кпредыдуше му году	110,6	192,1	53	177,1	75,8	^В 2,4р	136,8	69,8

Проведем анализ ряда динамики экспорта Республики Тыва и это анализ показал такие результаты: за период 2014 - 2015 г.средний уровень экспорта из республики составил 260,95тыс.долл., при абсолютном приросте 61,7 % .

В 2014 году по сравнению с 2013 годом произошло падение объемов экспорта на 36,8 % . А в 2015 году произошло увеличение объемов экспорта на 232,9 тыс. долл. Видна положительная тенденция роста уровня экспорта в Республике Тыва за 2014 - 2015 годы.

Результаты анализа импорта Республики Тыва следующие: за период 2014 - 2015 г. средний уровень импорта в республику составил 6224,25 тыс. долл., в 2014 г. импорт составил 10361,8 тыс. долл. и в 2015 г. 2086,7 тыс. долл., произошло уменьшение объемов импорта на 8275,1 или 396,5 % .

Из проведенного анализа отчетливо видна отрицательная динамика импорта товаров, что обусловлена значительным сокращением ввоза как продовольственных товаров [3], так и машинно - технической продукции в связи с ростом уровня доллара США по отношению к рублю.

Основными экспортными товарами Республики Тыва являются: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, древесина, уголь, минеральные ресурсы.

На рисунке 1 представлена динамика объема экспорта по годам. До 2014 г. основным экспортным товаром Республики Тыва являлись минеральные продукты, в 2014 г. главным экспортером становятся продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье.



Рис. 1. Экспорт Республики Тыва (млн. долларов США)

Среднее значение объема экспорта в разрезе исследуемого периода 2,4 млн. долл. Абсолютный прирост 2013 - 2014 г. составил 0,2 млн. долл. или 100 % .

Основными импортными товарами Республики Тыва являются: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, продукция химического производства, каучук, текстиль, текстильные изделия и обувь, машины, оборудование, транспортные средства.

На рисунке 2 представлена динамика импорта по годам.



Рис. 2. Импорт Республики Тыва (млн. долларов США)

Среднее значение объема импорта в разрезе исследуемого периода 9,8 млн. долл. Абсолютный прирост 2013 - 2014 г. составил - 4,6 млн. долл.

Посчитаем сальдо торгового баланса (2014 г.) – разность между стоимостью экспорта и импорта: $0,4 - 10,6 = - 10,2$. Согласно полученной величине стоимость импорта превышает стоимость экспорта, следовательно, торговый баланс пассивный.

Таким образом, проведенное статистическое исследование позволяет сделать вывод об отрицательной тенденции развития внешнеэкономической деятельности Республики Тыва за период с 2013 по 2015 годы. При этом внешнеторговый оборот республики в среднем за год уменьшается на 24,7 % , что в абсолютном выражении составляет 3,8 млн. \$ США.

Список использованной литературы:

1. Ильина, О.В. Внешнеэкономическая деятельность Российских регионов в условиях интеграции России в мировое пространство // Научные технологии: экономика и право. – 2014. - №13. – С. 14 - 17.
2. Официальная статистика - Внешнеэкономическая деятельность // Территориальный орган государственной статистики по Республике Тыва <http://tuvstat.gks.ru/>
3. Соян Ш.Ч. Группировка районов Республики Тыва по уровню жизни населения // Известия Иркутской экономической академии. – 2006. - № 2. – С. 60 - 62.
4. Соян Ш.Ч. Некоторые проблемы рынка труда региона // Научная перспектива. – 2015. - № 10. – С. 6 - 7.
5. Таможенная статистика внешней торговли // Внешняя торговля субъектов РФ СФО Республика Тыва – Сайт Сибирского таможенного управления <http://stu.customs.ru/>

© А.А. Арган - оол, 2016

УДК 331.3

И.В. Артюхова, К.э.н., доцент

Л.О.Гаврилова, Магистрант

ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

Институт экономики и управления, Республика Крым, Россия

СТРАТЕГИИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация

В статье рассмотрены стратегии мотивации персонала, их особенности, система стимулирования труда. Изучены основные условия и факторы, необходимые для внедрения системы мотивации на предприятии.

Ключевые слова

Стратегии мотивации персонала, система стимулирования труда, механизм формирования мотивации, инструменты мотивации, организационное стимулирование трудовой деятельности.

Одной из главных проблем российского предпринимательства в аспекте эффективного развития, наряду с технико - технологическим застоем и недостатком средств для инвестиций, является проблема отсутствия действенного инструмента мотивации труда персонала. Управление персоналом предприятия связано со значительным риском, поскольку речь идет о человеческих и материальных ресурсах. Поэтому, эффективное управление персоналом возможно при применении правильной стратегии трудовой мотивации персонала. Для решения проблемы мотивации персонала на отечественных предприятиях необходимы следующие меры:

1. Разработать стратегии, общие принципы и механизмы системы вознаграждения, на которых базируются предлагаемые альтернативные компенсационные программы.
2. Определить стратегические принципы, критерии и конкретные финансовые / управленческие механизмы распределения вознаграждения между подразделениями компании с учетом их дифференциации.
3. Согласовать общие принципы и определить различия мотивации для каждой из групп персонала: руководителей, специалистов, служащих и рабочих [1].

С целью определения наиболее приемлемой стратегии стимулирования труда персонала, охарактеризуем основные стратегии:

1. Административная стратегия - рекомендует для предприятия «Административный пакет», который предоставляет персоналу такие возможности: проявлять инициативу; динамично решать поставленные задачи; перспективы профессионального роста и должностного продвижения; стабильность оплаты труда. Рекомендована для персонала всех сфер деятельности.

2. Бизнес - стратегия. «Бизнес - пакет»: высокая оплата труда; стрессоустойчивость; коммуникабельность, высокий уровень инициативы; способность к риску. Предпочтительна для мотивации труда персонала коммерческой сферы.

3. Стандартная стратегия. «Стандартный пакет»: безопасность; стабильность и несложность работы; стабильность оплаты труда; позитивный эмоциональный фон в коллективе; низкий уровень самореализации, инициативы. Рассчитана на сотрудников среднего и младшего звена и работников производства.

4. Арт - стратегия. «Арт - пакет»: креативность мышления, творческий подход, свободный график работы, высокая оплата труда, эмоционально окрашенная трудовая среда. Применяется для персонала творческой сферы. [2]

5. БСОТ – стратегия (БСОТ – бестарифная система оплаты труда). «БСОТ – пакет»: система плавающих окладов; экспертная система оценки результатов труда; система оплаты труда с использованием коэффициента стоимости труда; паевая система; ставка трудового вознаграждения; система оплаты труда на комиссионной основе; универсальная рыночная система оценки оплаты труда; грейд - система; KPI - система.

БСОГ – это система оплаты труда, которая формируется на основе учета степени трудового участия работников и оценки конечных результатов деятельности предприятия [3].

Как итог исследования, предлагаем обобщающую таблицу охвата зон мотивации, применение которой позволит грамотно, с учетом всех принципов и особенностей менеджмента персонала, выстроить стратегию мотивации на практике.

Таблица 1 – Элементы стимулирования и охват зон мотивации труда

Элемент стимулирования	Охват зон мотивации
Субъект стимулирования	отдельный работник группа (отдел, подразделение и т.п.) коллектив организации в целом
Нормативное соответствие	нарушение нормативных показателей соответствие нормативным показателям превышение нормативных показателей
Экономия ресурсов	рабочее время материалы финансы
Степень ответственности	минимальная средняя высокая
Степень применения знаний и опыта (уровень профессионализма)	соответствие уровню квалификации повышение уровня квалификации повышение уровня образования расширение набора специальностей передача мастерства коллегам

Полагаем, что наиболее целесообразно формировать стратегию мотивации труда персонала организации как сочетание элементов всех видов рассмотренных стратегий. Важным аспектом формирования системы стимулирования труда персонала в организациях выступает обоснование принципов разработки данных систем. Основными из них:

1. Принцип соответствия всей системы мотивации основным целям организации.
2. Принцип комплексности при создании системы мотивации. Данный принцип означает единение материальных и духовных стимулов.
3. Принцип предельности, т.е. важно определить минимальный и максимальный порог материального стимула.
4. Принцип своевременности оплаты результатов трудовой деятельности.
6. Принцип простоты и доступности. Все возможные способы оценки вклада сотрудников в результат работы предприятия можно было бы оценить простыми показателями.
7. Принцип развития. Создание системы мотивации не может ограничиваться определенными мероприятиями. Система мотивации должна находиться в постоянном процессе совершенствования [4].

Список использованных источников:

1. Попов, Д.Е. Мотивация руководителей как фактор выполнения стратегии предприятия [Электронный ресурс] / Попов Д.Е. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2013. - №3. - Режим доступа: <http://www.stplan.ru/articles/> (дата обращения: 8.11.2015)
2. Кучигина, С. К. Формирование трудовой мотивации молодых специалистов в условиях рыночной экономики [Электронный ресурс] / Кучигина С. К. // Мир науки. – 2014. - №3. - Режим доступа: <http://mir-nauki.com/PDF/16EMN314.pdf> (дата обращения: 10.10.2015)
3. Танцюра М.Ю., Иванова И.С. Выбор бестарифной системы оплаты труда на предприятии [Электронный ресурс] / Танцюра М.Ю., Иванова И.С. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2015. - №7. - С.182. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/> (дата обращения: 8.11.2015).
4. Филлипова, Н.В. Обоснование сущности и принципов мотивации труда на предприятии / Н.В. Филлипова // Вестник СевНТУ: сб. науч. тр. Вып. 130 / 2012. Серия: Экономика и финансы. — Севастополь, 2012. –С.246 - 250.

© И.В. Артюхова, Л.О.Гаврилова, 2015

УДК.336.2

В.П.Кулешова, к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит,
К.О.Барышникова, бакалавр 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ, г.Уфа, Российская Федерация

ТЕОРИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Налогообложение как инструмент регулирования экономических отношений оказывает существенное влияние на объем производства и его структуру, на инновационно - инвестиционное развитие, на распределение доходов. Налогообложению принадлежит решающая роль в объединении всех факторов экономического развития в единую систему, определяющую темпы и пропорции процесса воспроизводства.

Одним из путей налогового регулирования финансовой деятельности хозяйствующего субъекта является налоговое планирование. Для того, чтобы определить что представляет собой налоговое планирование рассмотрим несколько точек зрения различных авторов (таблица 1).

Таблица 1 Содержание понятия «Налоговое планирование»

Автор	Содержание понятия "Налоговое планирование"
1	2
А.А. Дергачев	Налоговое планирование является важным элементом хозяйственной деятельности организации и может осуществляться на всех ее этапах. Управление налоговыми обязательствами позволяет прогнозировать налоговые платежи, оперативно и эффективно управлять имеющимися ресурсами и денежными

	<p>потоками, существенно снижать риск финансовых затруднений. Налоговое планирование является составной частью системы финансового планирования...[7]</p>
<p>Н.С. Волостнов, О.В. Киселева</p>	<p>Под налоговым планированием понимается: – законный способ обхода налогов с использованием предоставляемых льгот и приемов сокращения налоговых обязательств;– использование компанией приемов и способов, а также всех предоставленных законом льгот с целью максимально снизить налоговые обязательства;</p> <p>– планирование порядка, оснований и процедуры уплаты налогов;</p> <p>– процесс систематической подготовки и принятия управленческих решений, прямым образом влияющих на конечный финансовый результат (прибыль) и др.[3].</p>
<p>Ж.Г. Голодова</p>	<p>Совокупность приемов, методов, инструментов, позволяющих оптимизировать и сбалансировать налоговые платежи, на макроуровне им является "балансирование фискальных и стимулирующих функций налогообложения"[6].</p>
<p>Е.В. Шестакова</p>	<p>Разработке и внедрении различных законных схем снижения налоговых отчислений за счет применения методов стратегического планирования финансово - хозяйственной деятельности предприятия[10].</p>
<p>А.В. Панченко, Т.Н. Черепкова</p>	<p>Составная часть налогового процесса, представляющая собой деятельность органов государственной власти, местного самоуправления и налогоплательщиков по определению на заданный период экономически обоснованного размера поступлений налогов в соответствующий бюджет, а также объема налогов, подлежащих уплате конкретным хозяйствующим субъектом.</p>
<p>Е.С.Вылкова</p>	<p>Налоговое планирование на уровне хозяйствующего субъекта – это неотъемлемая часть управления его финансово - хозяйственной деятельностью в рамках единой стратегии его экономического развития, представляющая собой процесс системного использования оптимальных законных налоговых способов и методов для установления желаемого будущего финансового состояния объекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. При этом, по нашему мнению, в понятие будущего финансового состояния кроме общепринятых в настоящее время показателей целесообразно также включать уровень налогового бремени [4].</p>

Таким образом, исходя из вышеизложенных определений наиболее рациональным и всеохватывающим, на наш взгляд, является определение налогового планирования согласно А.А. Дергачеву. Данный выбор можно аргументировать тем, что именно А.А.

Дергачев считает, что налоговое планирование является важным элементом хозяйственной деятельности предприятия. Ведь действительно, без налогового планирования деятельность предприятия не будет столь эффективной, ведь именно благодаря ему можно осуществить прогноз налоговых платежей, рационально использовать имеющиеся ресурсы предприятия, снизить риск финансовых затруднений. Именно А.А. Дергачев говорит о том, что налоговое планирование является составной частью системы финансового планирования. Мало того, так же, как и финансовое планирование, налоговое планирование оказывает существенное влияние на принятие управленческих решений и повышение эффективности деятельности организаций.

Если рассматривать налоговое планирование на уровне предприятия, то наиболее полное определение налогового планирования дано Е.С.Вылковой. Действительно, налоговое планирование – это целенаправленная деятельность налогоплательщика по законному снижению налоговых платежей с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности. Любое сокращение налогов позволяет предприятию сохранять средства в обороте и повышать эффективность его работы. Отсюда – важный вывод: налоговое планирование осуществляется не просто ради уменьшения налогов как таковых, а с целью повышения эффективности текущей и инвестиционной деятельности налогоплательщика.

Не существует единого мнения в экономической литературе и по вопросам этапов налогового планирования (таблица 2).

Таблица 2 Этапы налогового планирования

Авторы	Этапы налогового планирования
1	2
С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко	1) Формирование аппарата, который должен организовать всю работу по составлению плана и подготовить условия для его реализации. 2) Выполнение основных исследований, в том числе действующего налогового законодательства, предшествующих составлению плана, сбор требуемой информации, разрабатываются аналитические таблицы, выбираются нужные технико - экономические показатели. 3) Составление самого плана. 4) Реализация данного плана[1].
М.П. Владимирова, С.С. Зайцева, И.И. Лютова, В.Н. Тютюрюков	1) Формирование налогового поля; 2) Формируется система договорных отношений – договорное поле; 3) Подбираются типичные хозяйственные операции, которые предстоит выполнять организации; 4) Разрабатываются различные ситуации с учетом налоговых, договорных и хозяйственных наработок; 5) Наилучшие варианты оформляются в виде блоков бухгалтерских и / или налоговых проводок; 6) Из оптимальных блоков составляется журнал типовых хозяйственных операций;

	<p>7) Оценивается получение максимального финансового результата с учетом налоговых рисков, осуществляется наиболее рациональное с налоговой точки зрения размещение активов и прибыли организации;</p> <p>8) Определяются альтернативные способы учетной политики организации[2]</p>
Н.С. Волостнов, О.В. Киселева	<p>1) Прогнозирование;</p> <p>2) Планирование;</p> <p>3) Организация и координация;</p> <p>4) Сбор и регистрация данных;</p> <p>5) Контроль;</p> <p>6) Анализ;</p> <p>7) Регулирование[3].</p>
Ж.Г. Голодова, Ю.С. Голодова	<p>1) Оценка налоговых обязательств, налагаемых на клиента при совершении сделок;</p> <p>2) Оптимизацию проводимых операций с учетом налоговых обязательств;</p> <p>3) Правовая и информационная поддержка операций, осуществляемых клиентом, подготовку необходимых документов и обоснований для оформления и обеспечения операций[6].</p>
Т.Г. Изотова	<p>1) Появление идеи об организации бизнеса, формулирование цели и задач;</p> <p>2) Выбор наиболее выгодного места расположения производств, его филиалов, дочерних компаний и руководящих органов;</p> <p>3) Выбор организационно - правовой формы предпринимательства без образования юридического лица; определение соотношения различных форм с возникающими при этом налоговыми режимами;</p> <p>4) Формирование налогового поля;</p> <p>5) Разработка системы договорных отношений организации, планирование возможных форм сделок;</p> <p>6) Предусматривает выполнение цепочки действий:</p> <ul style="list-style-type: none"> – подбираются типичные хозяйственные операции, которые предстоит выполнять; – разрабатываются различные ситуации с учетом налоговых, договорных и хозяйственных наработок; из них выбираются наилучшие варианты, оформляются в виде блоков бухгалтерских и / или налоговых проводок; – из оптимальных блоков составляется журнал типовых хозяйственных операций, служит основой ведения бухгалтерского и налогового учета; – оценивается получение максимального финансового

	<p>результата с учетом налоговых рисков, осуществляется наиболее рациональное с налоговой точки зрения размещение активов и прибыли предприятия;</p> <p>– определяются альтернативные способы учетной политики на предстоящий год;</p> <p>7) Организация и ведение налогового учета и контроля за правильностью исчисления и уплаты налогов[8].</p>
В.В. Кузнецова	<p>1) Анализ хозяйственной деятельности;</p> <p>2) Определение основных налоговых проблем;</p> <p>3) Поиск путей решения налоговых проблем;</p> <p>4) Разработка и планирование налоговых схем;</p> <p>5) Включение результатов в отчетность и ожидание заключения контрольных органов[9].</p>
Е.В. Шестакова	<p>1) Анализ налогооблагаемых объектов;</p> <p>2) Оценка рисков, возникающих вследствие того или иного толкования законов, применения схем налогообложения, наличия отражения всех хозяйственных операций в налоговой политике, а также риски, указанные в аудиторском заключении;</p> <p>3) Расчёт налогового бюджета[11].</p>
Е.С.Вылкова	<p>1) Принятие решений о наиболее выгодном с точки зрения налогового планирования расположении самого предприятия, его руководящих органов, филиалов, дочерних и зависимых обществ;</p> <p>2) Выбор организационно - правовой формы юридического лица и его внутренней структуры;</p> <p>3) Текущее налоговое планирование;</p> <p>4) Принятие решений по наиболее рациональному размещению активов и прибыли и по проблемам инвестирования и аккумуляции средств;</p> <p>5) Формирование целей и задач при организации налогового планирования;</p> <p>6) Контроль, анализ и оценка эффективности налогового планирования[5].</p>

Если делать выбор конкретной методики налогового планирования, то наиболее рациональной является методика Н.С. Волостнова и О.В. Киселевой, которые наиболее подробно исследуют весь процесс налогового планирования, разделяя его на семь этапов.

Несмотря на детальную детализацию этапов налогового планирования, тем не менее следует подчеркнуть, что методологически построение системы налогового планирования начинается с определения стратегических целей развития организации и стратегии в области налогообложения. Далее проводится анализ внешних и внутренних факторов проводится с целью выявления факторов, представляющих угрозу для налоговой стратегии предприятия. Если на внешние факторы (возможные изменения налогового законодательства, общей экономической ситуации на рынке) воздействовать нельзя, но

можно учесть их при составлении будущей учетной политики, то внутренние факторы (налоговое поле, льготы, налоговый календарь, применяемые сделки, правильное оформление документов) поддаются воздействию со стороны менеджмента организации.

После анализа факторов налоговой стратегии необходимо проводить налоговый анализ. Для налогового анализа организации необходимо сформировать систему показателей, которые будут характеризовать налоговую нагрузку, эффективность налогообложения и позволят определять налоговую устойчивость и приемлемый уровень задолженности по налогам и сборам. Основным индикатором налоговой устойчивости при изменении в налоговой системе является уровень изменения показателей налоговой нагрузки, при этом налоговая устойчивость находится в обратной зависимости от снижения либо роста налоговой нагрузки.

В качестве завершающего этапа налогового планирования можно рассматривать построение внутреннего налогового контроля. Осуществление внутреннего контроля в части налогообложения позволит снизить риск возникновения ошибок в налоговых расчетах и избежать расходов в виде штрафов и пеней из-за нарушения налогового законодательства, выявить резервы по снижению налоговых обязательств и избежать налоговых рисков.

Таким образом, налоговое планирование любого хозяйствующего субъекта, это не только положительный аспект деятельности, но и необходимый. Именно благодаря налоговому планированию множество предприятий имеют более высокий уровень прибыли, а соответственно и уровень финансовых показателей по предприятию в целом. Эффективное управление системой налогообложения на микроуровне возможно путём создания научно - обоснованной технологии аналитического обеспечения оперативного и стратегического управления налоговыми платежами в условиях неопределённости и производственного риска на основе налогового планирования [10].

Список использованной литературы:

1. Барулин С.В. Налоговый менеджмент / С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко – М.: Дашков и К^о, 2012.–260с.
2. Владимирова М.П. Налоговый менеджмент: актуальные проблемы, опыт и международная практика: / М.П. Владимирова, С.С. Зайцева, И.И. Лютова, В.Н. Тютюрок.-М.:Гос. Ун - т–Высшая школа экономики, 2010.–306с.
3. Волостнов Н.С., Киселева О.В. Теоретические основы налогообложения / Н.С. Волостнов, О.В. Киселева.–Н.Новгород: НФ ИБП, 2011.–205 - 207с.
4. Вылкова Е.С. Налоговое планирование. М.: Изд - во Юрайт, 2011. - 639с.
5. Вылкова Е.С. Налоговое планирование. Теория и практика / Е.С. Вылкова–М.:Юрайт,2014.–660с.
6. Голодова Ж.Г., Голодова Ю.С. Налоги и налогообложение в России / Ж.Г.Голодова, Ю.С. Голодова–М.:РУДН, 2011.–С.133 - 134.
7. Дергачев А.А., Зотиков Н.З. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения / А.А. Дергачев, Н.З. Зотиков– М.:Гелиос,2010.–С.13.
8. Изотова Т.Г. Налоги и налогообложение. Теория налогообложения и характеристика налоговой системы России / Т.Г. Изотова.–М.:Изд - во МИИГАиК, 2010.–76 - 77с.

9. Кузнецова В.В. Основы налогового менеджмента[Текст] / В.В. Кузнецова.–М.:Мир книги, 2010.–12с.

10.Кулешова В. П. Управленческие аспекты анализа системы налогообложения сельскохозяйственных организаций / В.П.Кулешова, Э.Ф.Нурдавятова. - Уфа: БашГАУ,2005.–96с.

11. Шестакова Е.В. Налоговое планирование. Теория и практические рекомендации с материалами судебной практики[Текст] / Е.В. Шестакова.–М.:Юстицинформ, 2010.–11с.

© В.П.Кулешова,К.О.Барышникова,2016.

УДК.336.2

В.П.Кулешова к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит,
К.О.Барышникова бакалавр 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
г.Уфа, Российская Федерация

ТРЕНДОВЫЕ МОДЕЛИ В ПЛАНИРОВАНИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

В современном обществе на государство возлагается решение многих экономических вопросов, которые возникают при реализации непосредственных функций государства. Для обеспечения функций государства необходимо достаточное количество средств, которые на 70 % формируются за счет налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ.

Налоговые поступления, доходы от использования государственной собственности определяют общий размер и структуру бюджетных расходов, в том числе средства целевых бюджетных и некоторых внебюджетных фондов.

Существует комплекс взаимосвязей процессов в экономике и возможностей формирования бюджетов. Поэтому народохозяйственный прогноз и бюджет образуют единую систему, состоящую из прогнозных показателей развития экономики и бюджетных показателей.

Прогноз развития экономики разрабатывается не только для использования в бюджетном процессе. На основе прогнозов принимаются многие макроэкономические решения как административного, так и нормативного характера[1].

Для рационального построения прогнозов поступления налогов в бюджет РФ необходимо использовать статистическое изучение динамики.

При статистическом изучении динамики нужно четко разделить её на два основных элемента: тенденцию и колеблемость и дать каждому из них количественную характеристику[2].

Тенденция развития, или тренд, характеризует основную закономерность развития и отражает влияние эволюционного характера основных факторов.

Колеблемость отражает в основном влияние второстепенных факторов.

Одним из широко применяемых методов выявления и описания основной тенденции (тренда) динамического ряда является метод аналитического выравнивания. На основе

данного метода мы будем выявлять тенденцию налоговых доходов бюджета по видам налогов и валового внутреннего продукта.

Для выявления основной тенденции проведем аналитическое выравнивание по каждому виду налоговых поступлений и валового внутреннего продукта (таблица 1):

Таблица 1 Уравнения тренда

Экономическая категория	Уравнение прямой	Уравнение параболы	Уравнение гиперболы
Налог на прибыль организаций	$y=2009,77+75,25t$	$y=2014,1+67,07t - 3,12t^2$	$y=1979,77+\frac{259,94}{t}$
Налог на доходы физических лиц	$y=1677,26+204,65t$	$y=1748,54+204,65t - 6,48t^2$	$y=1677,26+\frac{547,76}{t}$
Налог на добавленную стоимость	$y=1401,09+142,5t$	$y=1294,74+142,5t+9,67t^2$	$y=1401,09+\frac{468,99}{t}$
Акцизы	$y=511,44+83,01t$	$y=414,81+83,01t+8,78t^2$	$y=511,44+\frac{264,99}{t}$
Земельный налог	$y=102,64+13,34t$	$y=99,16+13,34t+0,32t^2$	$y=102,64+\frac{42,99}{t}$
Транспортный налог	$y=66,16+9,7t$	$y=65,64+9,7t+0,05t^2$	$y=66,16+\frac{30,43}{t}$
Валовый внутренний продукт	$y=46390,72+4815,85t$	$y=45728,22+4815,85t+60,23t^2$	$y=46390,72+\frac{15122,54}{t}$

Далее, чтобы понять, какое из уравнений наилучшим способом описывает каждую из экономических категорий, рассчитаем среднеквадратическое отклонение по каждому из них (таблица 2).

Таблица 2 Характеристика трендов по среднеквадратическому отклонению

Экономическая категория	Среднеквадратическое отклонение по виду уравнения, млн. руб.		
	прямая	парабола	Гипербола
Валовый внутренний продукт	2392.849	2335.47	6954.22
Налог на прибыль организаций	1.095	357.15	107.91
Налог на доходы физических лиц	161.38	151.34	285.2
Налог на добавленную стоимость	128.11	97.06	254.86
Акцизы	84.98	38.06	137.46
Земельный налог	7.44	6.92	20.26
Транспортный налог	4.77	4.75	14.31

Таким образом, можно сделать выводы о том, что прямая наилучшим образом описывает тренд налога на прибыль организаций, а парабола наилучшим образом описывает тенденцию поступлений от налога на доходы физических лиц, налога на добавленную стоимость, акцизов, земельного налога, транспортного налога и валового внутреннего продукта

Таким образом, мы выявили, какие уравнения наилучшим образом описывают тенденции развития валового внутреннего дохода и поступления налоговых доходов в консолидированный бюджет РФ и с учетом этого можно спрогнозировать точечный прогноз по каждому из анализируемых налогов на среднесрочную перспективу. Такой подход позволяет снизить ошибки в прогнозных значениях и повысить качество прогнозирования.

Список использованной литературы:

1. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА - М, 2012. – 260с.

2. Kimble G.A. How to use (and misuse) Statistics / Пер. с англ. Б.И.Клименко; Предисл. Н.К.Дружинина. - М.: Финансы и статистика, 1982. - 294с.

© В.П.Кулешова, К.О. Барышникова, 2016

УДК 334

Н.И.Безродная

к.э.н., доцент

Экономический факультет

Таганрогский институт управления и экономики

Г. Таганрог, Российская Федерация

ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФОРМА РАЗРЕШЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Индикативное планирование предполагает не только четкую постановку цели, ограничения свободы выбора всех элементов структуры, но и разный уровень реализации индикативного планирования. Ограничения накладываются на все взаимодействия и тем самым удовлетворяют общественную потребность в выборе согласованной траектории движения общественного хозяйства. Индикативное планирование в процессе ведения общественного хозяйства разрешает противоречие между единством потребностей и разобщенностью средств их удовлетворения[1]. Должна создаваться и использоваться обособленная информационная структура, которая распоряжается определенным, объективно существующим ресурсом: соотношением возможностей, заложенных в ресурсах других звеньев системы хозяйства (перераспределение задач между элементами хозяйственной структуры). Каждое звено системы, участвуя в функции распоряжения, привлекается к выбору траектории его движения. По сути, эти отношения – специфическая

часть отношений обмена, поэтому соответствующие решения должны быть согласованы, по крайней мере, в двух или более распорядительных центрах хозяйства(это может быть уровень региона или уровень федеральной инвестиционной программы) – это специфическая система информационного обмена, являющаяся базой для информационной структуры, обслуживающей процесс снятия неопределенности в функционировании и развитии системы хозяйства в целом.

В теории различают два вида неопределенности: 1. Неопределенность деятельности – это область, в которой каждое звено может проявить свое системное активное творчество; 2. Неопределенность результата – отклонение запланированного(выбранного) состояния данного распорядительного центра от той хозяйственной ситуации, в которую он попадает в результате принятого и реализованного решения. Практически вся математико - экономическая литература имеет дело с неопределенностью второго рода.

Каждый распорядитель(регион, корпорация, инвесторы) выбирает свое восприятие возможностей, заложенных в ресурсах, т.е. свой экономический интерес, опираясь на некоторые сведения о той хозяйственной ситуации, в которой он оказался. Сведения о хозяйственной ситуации важны для него, поскольку на их основе определяется выгода для данного распорядительного центра. Индикативное планирование представляет собой инфраструктуру группового выбора. Шаги, обеспечивающие процесс принятия решения: 1.Накопление исходных данных; 2.Анализ сложившейся ситуации; 3.Количественная оценка результатов, полученных на предшествующем этапе с точки зрения удовлетворения экономического интереса; 4.Распорядитель строит модель происходящих явлений(определяет область нарушения интересов; создает модель проблемной ситуации); 5.Выявление доступных альтернатив; 6.Оценка ожидаемой динамики среды, которые могут повлиять на выбранные стратегии; 7.Выбор критериев и ограничений;8.Выбор наиболее выгодной альтернативы; 9. Реализация ее на практике по завершению принятия решения. Общая ситуация индивидуального выбора в распорядительном центре определяется имеющимися альтернативами, оценками ожидаемых состояний и использованным принципом выгоды.

В рамках теории хозяйственных систем «наилучшее» означает приносящее максимальный совокупный прирост условий удовлетворенности интересов всех звеньев, участвующих в групповом решении(в реализации инвестиционного проекта, в формировании траектории развития региона, в формировании парадигмы экономического роста национальной экономики).

Основной момент, связанный с индикативным планированием – согласование приоритетов и преобразование индивидуальных предпочтений в групповые рассматриваются по признаку упорядоченности. Проблемы объединения, возникающие перед группой, связаны с сущностью возникающих альтернатив. Содержательно и индивидуальные предпочтения, и групповые предпочтения, выработанные на их основе, должны совпадать. Проблемы объединения, которые возникают перед группой, связаны, прежде всего, существенностью рассматриваемых альтернатив. Важным моментом является непротиворечивость упорядочений, преобразованных в групповой выбор.

Если есть эталон для индивидуальных суждений, то групповое суждение об альтернативах должно привести к выбору такой альтернативы, которая по этому эталону не хуже альтернативы, выбранной каждым членом группы. Соотношение приращений

наблюдаемых показателей выражает динамику всей системы связей. Многие показатели коррелируют друг с другом, накрывая общие участки сетей. Если показатели являются производными, представляют собой результат умножения или деления одних показателей на другие, то такие показатели можно исключить из рассмотрения. Ранжируя приращения показателей, можно построить эталон – образцовый порядок их движения. Нормативный ряд темпов ориентирует инициативу и предприимчивость исполнителей индикативного плана, но не связывает самого творчества и инициативы. Теоретически возможны три вида нормативов. Стратегический динамический норматив для данного структурного элемента строится из показателей, которые контролируются им монопольно. Из них можно построить норматив, выражающий требования к поведению рассматриваемого хозяйственного объекта. Такие нормативы являются наиболее устойчивыми во времени. Тактические динамические нормативы отражают наиболее подвижную и конфликтную часть связей, реализуемых в групповом выборе. Динамика этих показателей должна быть согласована между данным структурным элементом и его контрагентами по групповому выбору. Они существуют в течение одного периода группового выбора. Оперативные динамические нормативы – это требования, которые предъявляет среда и с которыми необходимо считаться, чтобы повысить результативность по стратегическому динамическому нормативу. В системе динамических нормативов каждый пользователь опирается на один стратегический динамический норматив и один оперативный динамический норматив; число тактических динамических нормативов не ограничено (они могут быть разработаны для разных пользователей и на разные сроки эксплуатации, а по тактическим динамическим показателям – по разным целям).

Индикаторы, сформированные на основе национальной целевой функции, определяют меру самостоятельности всех участников процесса на уровне региона, инвестиционной программы. Система индикативного планирования (рекомендательного на основе индикаторов) позволяет добиться согласования интересов всех участников, по сути дела речь идет об использовании разного вида ресурсов. Траектория движения каждого хозяйственного объекта выбирается в границах, определяемых объективными условиями и целенаправленным поведением других звеньев хозяйства (или хозяйственных систем). Различие ресурсов, которыми располагают хозяйства, и несовпадение их целей играют важную роль в формировании их динамики в целом и ее отношений с системой макрохозяйственных связей. Перспективным направлением в развитии экономики региона является принятие региональных комплексных инвестиционных программ, в которых будут взаимосвязаны воспроизводственные проблемы и проблемы отраслевые и социальные. Государству в этой системе отводится роль административного ресурса, который способен воздействовать на количество и качество связей.

Содержательная сторона индикативного планирования – это гарантия сходимости группового выбора к единой альтернативе.

Список использованной литературы:

1. Сморгун Л.В. В поисках управляемости: концепции и трансформации государственного управления в XXI веке. СПб.: Изд. С. - Петерб. ун - та, 2012.

© Н.И.Безродная, 2015

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Все более насущной становится необходимость совершенствования кредитования малого бизнеса, создание благоприятных условий для финансирования, привлечения инвестиций. Финансовую поддержку малому предпринимательству могут оказать банки, кредитные кооперативы, специализированные коммерческие фонды.

Несколько лет назад малый бизнес в Российской Федерации кредитовали лишь мелкие и средние банки, на сегодня же ситуация значительно изменилась, на рынке функционируют теперь и крупные банки, а также государственные. Для последующего развития кредитования малого и среднего бизнеса это является положительным фактором, так как крупные банки обладают необходимыми финансовыми ресурсами и могут предложить конкурентные условия [4].

На сегодняшний момент потребности малого бизнеса в кредитных ресурсах составляют 30 млрд. рублей, а удовлетворяются они лишь на 20 - 30 % [2].

В качестве препятствия обеспечению малого бизнеса достаточным объемом внешнего финансирования указываются недостаточно эффективная организация банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса коммерческими банками, а также слабо дифференцированная продуктовая линейка банковских продуктов. По мнению автора, росту кредитования малого и среднего бизнеса мешают две основные проблемы: банки не рискуют, кредиты для малого бизнеса слишком дорогостоящие.

Главной проблемой кредитования малого и среднего бизнеса являются высокие издержки обслуживания кредита. Их можно снизить за счет объема – если создать модель, аналогичную выдаче потребительских кредитов.

Также проблемы кредитования малого и среднего бизнеса во многом связаны с нехваткой залогового обеспечения. Поэтому следует активнее развивать в регионах гарантийные фонды и замещать залог гарантиями.

К проблемам также следует отнести то, что существуют жесткие условия для предоставления кредитов.

Все вышеприведенные проблемы, связанные с кредитованием малого и среднего бизнеса тормозят развитие малого и среднего бизнеса в России. Таким образом, необходимо принять меры по совершенствованию кредитования малого и среднего предпринимательства.

Для решения проблемы банковского риска в Европе сейчас все чаще пользуются гарантийными механизмами: когда учредителями акционерного общества становятся банки, государство и предприниматели. Для того, чтобы реализовать данный метод необходимо поменять систему мышления - государственная поддержка должна быть в

форме совместной выработки коммерческих интересов как со стороны предпринимателей, так и со стороны государства. Отчасти это мешает потому, что в России государственная поддержка находится в распоряжении некоммерческих структур, и это лишает ее эффективности. В США очень распространено гарантирование займов – одна из наиболее эффективных форм государственной поддержки малых фирм, которая позволяет привлечь банковские кредиты в сферу малого бизнеса.

В США Администрация по делам малого бизнеса (АМБ) имеет программу гарантирования займов для поддержки малых фирм. Кредиты предоставляются частными банками и другими финансовыми учреждениями, которые получают от правительства США через АМБ гарантию их возврата. В рамках гарантии возмещается возможный ущерб, связанный с займом. При наступлении гарантийного случая АМБ погашает потери кредитора перечислением на его счет сумм понесенных им убытков в пределах суммы выданного обязательства. На этой основе, значительно уменьшая риск, банк определяет условия займа, более благоприятные для предприятия [1]. Американский опыт свидетельствует о том, что взвешенная государственная политика в области поддержки малого и среднего бизнеса может и должна обеспечить стимулирование кредитных вложений в малый бизнес, способствовать его росту и развитию.

Другим способом снижения риска является личное знакомство банкира с собственником бизнеса. На переговоры с сотрудниками банков при оформлении кредита обычно приходят первые лица малых и средних предприятий, что нечасто случается при взаимодействии с крупным бизнесом, а подобные неформальные отношения с руководством позволяют получить более достоверную информацию о состоянии дел предприятия. Кредитные эксперты должны не только уметь хорошо оценивать бизнес потенциального заемщика, но и быть отличными психологами. Необходимо лично знать человека, который стоит за конкретным бизнесом.

На сегодня Ассоциация российских банков, комитет Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам и немецкие коллеги ведут совместную работу над концепцией целостной системы кредитования малого и среднего бизнеса в России. Основной упор будет сделан на небанковские структуры: потребительские кооперативы, сберегательные кассы, в которых не требуется соблюдение жестких банковских стандартов, и, следовательно, представителям малого бизнеса можно будет не предоставлять залог. Предполагается также развитие государственных фондов финансирования малого бизнеса, создание стимуляторов для банков и рефинансирование банками выданных кредитов.

По мнению автора, более интенсивной работе банков и малого бизнеса могли бы способствовать следующие шаги государства:

- во - первых, принятие нового закона о залоге, позволяющего исключить заложенное имущество из конкурсной массы при банкротстве должника, а также предполагающего возможность внесудебного взыскания банком заложенного имущества, и введение системы регистрации залога движимого имущества;

- во - вторых, внесение поправок в Положение Банка России от 26.03.2004 № 254 - П «О порядке формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». Центробанк рассматривает кредиты малым предприятиям в большинстве случаев как проблемные и безнадежные ссуды, под которые кредитные организации должны создавать резервы в размере половины

либо полной суммы кредита. Соответственно, банки должны изыскивать дополнительные средства для создания резервов, и, как следствие, это приводит к увеличению издержек банка и повышению ставки [3].

Таким образом, для стимулирования развития кредитования малого и среднего бизнеса банку необходимо:

- создать специальные программы по кредитованию малого и среднего бизнеса;
- расширить и диверсифицировать линейку банковских продуктов для малого и среднего бизнеса;
- установить тесные взаимоотношения с предприятиями малого и среднего бизнеса;
- создать проекты с получением гранта на расширение и развитие малого и среднего бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Белякова Е.С. О проблемах совершенствования механизма кредитования малого бизнеса // Проблемы современной экономики. - 2011 - №3.
2. Милевская Л. Банки - тенденции // Финансы.2011.№10.
3. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (утв. ЦБ РФ 26.03.2004 № 254 - П) (ред. От 16.06.2008) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 26.04.2004 № 5774).
4. Савичева Е.Ю. Проблемы теории и практики предпринимательства // Проблемы современной экономики.2010.№4.

© А.С. Бембеева, 2016

УДК33

**О.А.Березюк
А.В.Надежкина**

магистранты
отдела магистратуры, аспирантуры и докторантуры
ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Саратов, Российская Федерация

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ

Последние десятилетия XXв., по мнению ряда известных маркетологов, многие компании добились успеха в экономически развитых странах. Этому способствовали благоприятные политические и демографические факторы. Большое значение имела повышение маркетинговой грамотности компаний.

Слово «инновация» позаимствовано с английского языка. У британцев innovation – изменение, нововведение. Мы также подразумеваем под ним определённые реформы,

направленные на совершенствование рабочего процесса в той или иной сфере деятельности.

Инновация – это принципиально новое решение или свежая идея в области технологий, а также техники управления и организации труда. Основана на использовании передового опыта и современных достижениях науки. Цель – повысить качество продукции, сделать производство максимально эффективным. Другими словами, инновация – это внедрение в работу передовых решений, которые помогают не только улучшить процесс, но и достичь желанных результатов.[1]

Часто рассматривается с точки зрения функциональности. То есть инновации делают тот или иной сектор бизнеса конкурентоспособным, он быстро реагирует на всякого рода изменения и ценовые колебания на рынке и в соответствии с ними корректирует свою работу. В успешных организациях инновации - не случайность, а продукт грамотного управления структурой. Инновация обязана решать возникшую проблему и приносить желанный результат. И этого достигают не только с помощью новых технологий, но также при использовании принципиально свежих стратегий, бизнес - планов и так далее.

В соответствии с международным стандартом инновация – конечный результат новаторской деятельности, воплотившийся в виде усовершенствованного технологического процесса или продукта, который был внедрён на рынок. Её девиз: «иное и новое». Это понятие характеризуется как многоликое и разнонаправленное. Области инноваций – это все секторы экономики. Например, в сфере услуг – это новшество в самой услуге, её потреблении, предоставлении и производстве, а также в поведении персонала. Инновация не всегда бывает технической. Часто это интересная идея: застёжки «молния», шариковые авторучки, кольца - открывалки на банках и так далее.

Свойства, характерные каждому нововведению: экономическая обоснованность, производственная применимость, соответствие запросам потребителя и, конечно, свежесть и новизна. Отвечая этим требованиям, нововведение преобразует экономику и является ценностью для общества. Основываясь на этом, все государства разделены на четыре группы: инновационные лидеры, последователи, страны с умеренным новаторством и отстающие в этом плане державы.[2]

Если проанализировать сущность реформ, можно их поделить на следующие группы:

1) Сфера приложения: общественно - политические, экономические, научно - технические, образовательные, идеологические, экологические, социально - культурные.

2) Место внедрения в экономической системе фирмы или предприятия: финансовые, ценовые, рекламные, маркетинговые, организационные, психологические, логистические, кадровые, информационные, технологические и производственные.

3) Степень радикальности: революционные, базисные, прирастающие, псевдоинновации.

4) Характер удовлетворения потребностей: развивающие существующие, создающие новые.

5) Предмет приложения: продукт, процесс, среда, сервис, рынок.

6) Глубина изменений: регенерация основных свойств, адаптация, регулировка количества, новый вариант. Эти виды инноваций имеют чётко выраженную функциональность – они работают только в том секторе, для которого были разработаны.

Она больше описывает не суть реформы, а степень её действия, направление.

Такая классификация инноваций выглядит следующим образом:

- По причинам формирования – кардинальные, стратегические и адаптивные.
- По степени распространения – подходящие для одной отрасли или для нескольких сфер.
 - По роли в производстве – случайные, дополнительные и основные.
 - По степени и силе влияния на систему предприятия – фундаментальные, многомерные, линейные, точечные, пространственные, структурные, плоскостные, архитектурные, надсистемные и системные.
 - По механизму проявления – копирующие, открывающие, изобретающие, вдохновляющие, стимулирующие, бенчмаркингвые.
 - По степени связи с наукой – взаимозависимые, нисходящие и восходящие.

Эта классификация инноваций достаточно условная, потому что все формы и виды реформ тесно связаны между собой. Оттого часто рубежи между разными видами размыты: одно нововведение можно отнести как к одному типу, так и к другому.[3]

Инновация – это продукт, в котором нуждается общество. Поэтому исходной точкой для её возникновения является потребность рынка, спрос на определённый вид услуг, товаров. Такие инновации имеют эволюционный характер, так как постоянно подстраиваются под нужды и потребности общества, совершенствуются, чтобы принести больше пользы, быть максимально продуктивными и эффективными. Возьмём, к примеру, молоко: внедрённые изменения призваны сделать его более вкусным, питательным, красиво упакованным и относительно недорогим. Инновации также возникают благодаря интеллектуальному труду человека, его изобретениям. Люди постоянно экспериментируют, творят, развивают мышление. И как результат, вводят в экономику современные инновации. Обычно это продукт, который ещё не представлен на рынке или несовершенен. Например, лекарство от рака или аппарат, способный ликвидировать озоновые дыры.

Инновационная деятельность предприятия или фирмы, таким образом, становится ядром конкурентной стратегии. Чтобы не упустить инновационные возможности, менеджеры с определенной периодичностью анализируют рыночную ситуацию, оценивают происходящие вокруг перемены, выделяют важнейшие экономические, социальные и технологические изменения, определяют их значение для потребителей, конкурентов и для самой компании в целом.

Список использованной литературы:

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. 2 - е изд., перераб. и доп. М.: Финпресс, 2000. (Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом)
2. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегии: Учебник для вузов. М.: ИНФРА - М, 2001
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Пер с англ. В.А. Гольдича и А.И. Оганесовой; Науч. ред. и авт. вступ. ст. Б.А. Соловьев. М.: АСТ, 2000

© О.А.Березюк, А.В.Надежкина, 2016

КАЗНАЧЕЙСКАЯ СИСТЕМА ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА – ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Казначейское исполнение бюджета – это регламентированный государством процесс формирования и расходования средств государственной казны, в том числе бюджетных фондов, в рамках проводимых бюджетных, налоговых, денежно - кредитных, социальных и политических реформ в пределах бюджетных ассигнований, выделяемых на текущий финансовый год, а также контроль за своевременным доведением и целевым использованием бюджетных средств, их учет, мониторинг и управление ими [1, ст.1]. В современном виде казначейская система России существует более двадцати лет. Необходимость ее создания возникла в начале 90 - х годов XX века, когда в условиях перехода к рыночной экономике государство утратило контроль над общественными финансами. Существовавшая в стране банковская система исполнения бюджета себя не оправдала. Государственный банк СССР прекратил свое существование, бюджет на 1993 год не был утвержден, информация о доходах и расходах бюджета стала недоступной, был ослаблен контроль за государственными финансами. Это характеризовалось задержками в перечислении налогов в бюджет, а также несвоевременным финансированием бюджетных расходов или нецелевым использованием средств бюджета. В целях эффективного управления государственными финансами, усиления контроля за целевым и экономным использованием бюджетных средств было решено перейти на казначейское исполнение бюджетов.

Федеральное казначейство в соответствии с законодательством Российской Федерации осуществляет правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, предварительному и текущему контролю за ведением операций со средствами федерального бюджета главными распорядителями, распорядителями и получателями средств федерального бюджета [1, ст.1]. Для осуществления всех кассовых операций по исполнению бюджетов Федеральное казначейство открывает счета в Центральном банке Российской Федерации. Через них совершаются операции по перечислению доходов в различные уровни бюджетов, финансирование расходов, которые доводятся до конкретных получателей через счета территориальных органов Федерального казначейства: Управления Федерального казначейства по субъекту РФ - на территории субъектов РФ и Отделения или территориальные отделы Управления - на территориях муниципальных районов. Централизация в рамках одного исполнительного органа движения бюджетных потоков, развитие современных казначейских технологий позволяет государству обеспечить единство бюджетной системы, повысить оперативность в

финансировании государственных задач, усилить контроль за поступлением, целевым и экономным использованием государственных финансов.

Органы Федерального казначейства наделены полномочиями по формированию доходов бюджетов всех уровней. Исполнение консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов по доходам в 2012 году составило — 23435,1 млрд. рублей, в 2013 году — 24082,4 млрд. рублей, в 2014 году — 26371,1 млрд. рублей. Органы Федерального казначейства также осуществляют полномочия по кассовому обслуживанию исполнения расходов бюджетов, то есть по проведению и учету операций по кассовым поступлениям в бюджет и кассовым выплатам из бюджета. Исполнение консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов по расходам в 2012 году составило — 23174,7 млрд. рублей, в 2013 году — 24931,1 млрд. рублей, в 2014 году — 27216,0 млрд. рублей. Федеральное казначейство также осуществляет управление средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. В 2014 году в федеральный бюджет всего было зачислено доходов от управления средствами этих фондов в сумме 62,69 млрд. рублей.

В настоящее время одним из эффективных инструментов укрепления финансовой системы является *совершенствование системы бюджетных платежей*, которое осуществляется за счет использования механизма размещения свободных средств федерального бюджета на банковские депозиты в кредитных организациях. В 2014 году от размещения средств на банковских депозитах в доход федерального бюджета поступило **48,51** млрд. рублей. Использование технологии привлечения временно свободных средств со счетов территориальных органов Федерального казначейства, позволило увеличивать ежедневный остаток на едином казначейском счете и минимизировать привлечение средств Резервного фонда и других источников финансирования дефицита федерального бюджета, тем самым, обеспечив *ликвидность единого казначейского счета*. В рамках антикризисных мер, направленных на поддержание ликвидности в банковском секторе в условиях санкций, введенных в отношении крупных государственных банков Российской Федерации в 2014 году (ОАО Банк ВТБ и ОАО «Сбербанк России»), по отдельным решениям Минфина России на банковских депозитах было размещено 170,0 млрд. рублей.

Важным инструментом эффективного управления государственными финансами является использование современных платежных технологий в целях минимизации наличного денежного обращения. В настоящее время активно развивается технология применения банковских «корпоративных» карт в качестве современного платежного инструмента при расчетах. Это – серьезный ресурс пополнения бюджета: сокращение теневого оборота влечет за собой рост налоговых поступлений. Приоритетное направление совершенствования бюджетного процесса на основе казначейского исполнения бюджета - *оптимизация кассовых потоков бюджета*. С января 2014 года запущен новый механизм предоставления Федеральным казначейством бюджетных кредитов бюджетам субъектов Российской Федерации, местным бюджетам. В 2014 году общий объем бюджетных кредитов составил 521,61 млрд. рублей. Данный подход позволил повысить устойчивость и сбалансированность финансовой системы за счет предоставления временно свободных бюджетных средств публично - правовым образованиям для покрытия кассовых разрывов, повысить ликвидность единого счета за счет дополнительного дохода от размещения временно свободных бюджетных средств. Сумма начисленных процентов по

предоставленным бюджетным кредитам в 2014 году составила **273,74** млн. рублей. За один год применение названных и других инструментов, позволяющих повысить устойчивость финансовой системы государства, позволило получить экономический эффект в размере более **110** млрд. рублей.

В Бюджетном послании Президента РФ «О бюджетной политике в 2014 - 2016 годах» и «Основных направлениях бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов», сказано, что в условиях нынешней экономической ситуации, когда наблюдается некоторое снижение устойчивости федерального бюджета, перед государством стоят задачи повышения сбалансированности и устойчивости всей бюджетной системы, эффективного и экономного использования бюджетных средств [2, 3]. Для этого необходимо продолжать модернизировать казначейскую систему исполнения бюджета, чтобы оперативно контролировать бюджетные потоки страны, планировать бюджеты страны на будущие периоды.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 01 декабря 2004 № 703 «О Федеральном казначействе»: Постановление Правительства РФ от 01 декабря 2004 № 703 // Собрание законодательства РФ. 2004. N 49.
2. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 13.06.2013 "О бюджетной политике в 2014 - 2016 годах".
3. Основные направления бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов от 01.07.2015 г.

© Н.А. Бикалова, М.В. Аккузина, Е.В.Иванникова, 2016

УДК 658.1

Н.А.Бикалова, к.э.н., доцент, **Е.А.Трушина**
Финансовый университет при Правительстве РФ
г.Москва, Российская Федерация

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯХ

Бюджетирование – это процесс управления деятельностью организацией с помощью планирования показателей, которые позволяют определить вклад каждого подразделения в достижение целей органов государственной власти и местного самоуправления (далее ОГВ и МС) и организаций.

В бюджетной сфере в настоящее время широко используется программно - целевое бюджетирование. Этот инновационный элемент реформирования бюджетного процесса является одним из важных направлений современной бюджетной политики и представляет собой действующую на всех стадиях бюджетного процесса систему управления бюджетными ресурсами, которая обеспечивает эффективное распределение бюджетных расходов и их использование по программам, разрабатываемым на основе долгосрочных

стратегических целей и приоритетов государственной политики государства, с общественно - значимыми результатами от их реализации. Программно - целевое бюджетирование ОГВ и МС основано на экономико - математическом моделировании и комплексных интегральных показателях, характеризующие социально - экономическую, демографическую, экологическую результативность программ [1, с.53]. Современное бюджетирование ОГВ и МС структурирует бюджетные расходы в соответствии с утвержденными государственными программами, позволяет комплексно и системно решать социально - экономической проблемы, оптимизирует бюджет, обеспечивает преемственность экономической и бюджетной политики [2, с.75].

Бюджетирование часто рассматривается как элемент финансового менеджмента, обеспечивающего планирование, учет и контроль движения денежных средств и формирования финансовых результатов [2, с.333]. Оно занимает важную роль в практике финансового планирования и управления в целом коммерческими и некоммерческими организациями. Эффективная система финансового планирования включает ряд взаимосвязанных элементов: составление финансового плана, его исполнение и контроль, подготовку отчета об исполнении, анализ отклонений, корректировка. При этом составляются операционные бюджеты (бюджет продаж, бюджет закупок, бюджет поступлений денежных средств) и финансовые бюджеты (бюджет инвестиций, бюджет движения денежных средств и прогноз баланса). Применяется также бизнес - планирование, представляющее собой синтез текущего и перспективного планирования.

На современном этапе развития рыночных отношений благодаря бюджетированию руководитель организации может эффективно управлять и прогнозировать деятельность организации, выстраивать систему стратегического долгосрочного планирования на основе более полного информационного обеспечения. В условиях жесткой конкуренции информация экономического и финансового характера позволяет принимать правильные решения и оптимизировать затраты организации. На сегодняшний день не многие компании ведут управленческий и бухгалтерский учет таким образом, чтобы они были пригодны для успешного и эффективного оперативного управления и финансового анализа. Система финансового планирования и контроля позволяет выявить слабые места и способы их устранения, а также прогнозировать эффективность деятельности организации. Бюджетное планирование позволяет руководителям организаций четко представлять цели деятельности, при необходимости вносить изменения в бюджет, выбрать наиболее эффективную стратегию управления организацией: планировать оптимальное использование финансовых ресурсов, принимать верные управленческие решения, анализировать варианты достижения поставленных целей с помощью финансового плана, снижать риски принятия ошибочных решений, прогнозировать периоды дефицитов и предотвратить их появление.

Многие руководители отодвигают планирование на второй план и в первую очередь озадачены решением текущих вопросов, что приводит к тому, что планирование протекает стихийно, и создает проблемы в управлении организацией. Часто при осуществлении планирования за основу берутся данные прошлых периодов, и при этом теряется связь с планом продаж. Еще одним препятствием при осуществлении планирования является трудоемкость самого процесса, если не является автоматизированным. Кроме этого, часто не позволяет руководителю принимать оперативные управленческие решения огромное

количество отчетных и плановых документов, несогласованность бюджетов, несопоставимость оперативных бюджетов и стратегического плана, длительная процедура внедрения.

Таким образом, в современных условиях экономической и политической нестабильности и несовершенства законодательства руководителям ГОВ и МС и организаций для эффективного ведения деятельности необходимо пользоваться бюджетированием для возможности оценки результатов деятельности, и выявления причин отклонений.

Список использованной литературы:

1. Бикалова Н.А. Усовершенствование программно - целевого бюджетирования инвестиционных и инновационных проектов. ISSN: 1999 - 849Х / Экономика. Налоги. Право 3 / 2013. С.53 - 60. http://www.fa.ru/projects/enp/Documents/ENP%20%Е2%84%963_2013.pdf#page=53

2. Бикалова Н.А. , Кретова Е. А. Совершенствование программно - целевого бюджетирования (на примере государственной программы "Доступная Среда" на 2011 - 2015 годы в Калужской области) // СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ: сборник статей Международной научно - практической конференции (25 июня 2015 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С.75 - 79. (248 с.).ISBN 978 - 5 - 906808 - 37 - 0

3. Финансы: учебник / Под ред. Маркиной Е.В.– М.: КНОРУС, 2014 - 432 с.

© Н.А.Бикалова, Е.А.Трушина, 2016

УДК 338

Н.А. Бикалова

К.э.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Г. Москва, Российская Федерация

Д.А. Грибанова

студент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Г. Москва, Российская Федерация

Е.С. Кузьминская

студент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Г. Москва, Российская Федерация

РОССИЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация

В статье рассматриваются основные проблемы Российской Федерации в условиях санкций, проводится общая оценка ситуации и анализ возможных последствий, и предлагаются необходимые меры по оптимизации экономической ситуации страны.

Ключевые слова:

Санкции, экономический кризис, импортозамещение, экономика России

«Преимущество России в том, что она управляется самим Богом, потому что иначе нельзя понять, почему же она собственно существует» - Фельдмаршал Миних.

Говоря об экономических санкциях, которые были направлены против России с марта 2014 г., после того как страна приняла предложение о вхождении Республики Крым в состав России, следует отметить их сложную структуру, различные причины возникновения, цели и механизмы регулирования. Инициатором данного явления стало руководство США, и позже - страны Европейского союза. Главной целью антироссийских санкций является международная изоляция России, от последствий санкций главным образом страдает не государство целиком, а граждане страны. В середине марта 2014 г. были введены первые пакеты санкций, которые предусматривали замораживание активов и введение визовых ограничений для некоторых лиц, запрет компаниям иметь деловые отношения с лицами и организациями, включёнными в санкционные списки. Далее к расширению санкций привело обострение ситуации на востоке Украины, затем определенное влияние внесла катастрофа Boeing 777 в Донецкой области. Таким образом, первопричина была заменена в сторону действий России в ходе кризиса на Украине, нарушающих якобы государственную целостность Украины.

Помимо политических санкций, экономические санкции имеют отраслевую структуру, направленную в сторону конкурентоспособных топливных отраслей экономики РФ и российского банковского капитала. Санкции привели к увеличению нестабильности и спаду уровня национальной экономики и вскрыли внутренние противоречия внутри регионов, показали возможности для расширения производства, ввода новых перерабатывающих мощностей, поставки отечественных товаров потребителям. Санкции порождают ряд проблем, касающихся финансовой системы РФ. В распоряжении страны находится малая доля собственных средств, самодостаточность финансовой системы РФ не подкреплена соответствующими институтами и инструментами, финансовая система крайне зависима от зарубежных контрагентов, в первую очередь в отношении доллара и иностранных акций и облигаций [2, с.141].

Следует также отметить, что нынешний экономический спад радикально отличается от происходивших в экономике в последние десятилетия. Если кризисы, которые имели место быть в конце 1990 - х и в конце 2000 - х годов случались посредством глобального сокращения темпов роста всей мировой экономики («Великая рецессия» 2008 - 2009 гг.), то спад российской экономики 2014 - 2015 гг. происходит как следствие устойчивого оживления мировой конъюнктуры. Экономисты говорят о том, что существующие ныне механизмы не способствуют развитию экономики России, ее самодостаточности и экономической безопасности [1,с.108]. Необходима модернизация, отход от сырьевой добычи и приоритетного развития нефтяного сектора.

Существуют некоторые меры для повышения экономической безопасности страны и сглаживания негативных последствий от введения санкций и оптимизации сложившейся ситуацию во времени:

1. Диверсификация национальной экономики – вложение средств, полученных от прибыльной сферы, в отрасли, которые нуждаются в поддержке, но могли бы составить

ведущим конкуренцию. Примером для РФ, как для добывающей страны, могут служить арабские нефтедобывающие страны. Деньги, полученные с поставок нефти на мировой рынок, пускаются на создание или развитие других направлений экономики, в частности на туризм и банковскую сферу. За период с 1995 по 2013 г. в рамках рассматриваемых программ развития только Саудовская Аравия потратила 2,3 трлн. Долларов [1, с. 74]. Подобным образом Китай посредством использования своего главного преимущества – дешевой рабочей силы и перераспределения сверх полученных в национальных компаниях доходов – средства направляются на инновационный сектор. Итого, за период членства в ВТО Китай примерно в 4, 5 раза увеличил инновационный задел, а самое главное практически смог избавиться от патентной и лицензионной зависимости от Соединенных Штатов. Более того, можно уверенно утверждать, что в некоторых сферах создания товаров массового производства, Китай и те же страны НИС (Южная Корея) довольно конкурентоспособен западным брендам.

2. Отказ от иностранных товаров и услуг и замена их российскими аналогами. Россия, в отличие от большинства других стран, является страной, которая в целом способна обеспечить реализацию полного замкнутого производства в любой сфере. В качестве примера можно привести отечественную навигационную систему ГЛОНАСС. Рассматривая ее с точки зрения технической совершенности и экономической эффективности, она относительно проигрывает той же GPS системе. Однако ее преимущественной стороной является достижимый уровень окупаемости ввиду того, что на реализацию этого проекта вполне хватает средств из бюджета, которые выплачиваются за выполнение специфических, оборонных функций, метеорологических наблюдений и т.д. Для решения проблемы конкурентоспособности необходим отказ от обслуживания зарубежными системами, при этом негативных последствий в отношении информационной обеспеченности не произойдет. Таким же образом на сегодняшний день происходит внедрение системы МИР, аналогичной системам VISA, MasterCard. При условии весомого давления со стороны мощных иностранных конкурентов данная система может поддерживать свою жизнеспособность за счет обслуживания специфических клиентов, например, госкомпаний, оборонных предприятий и прочих. Очевидно, что иностранных компаний на отечественном рынке подавляющее большинство. Сфера пластиковых карт в нашей стране сосредоточена в руках небольшого количества иностранных фирм, в частности Visa и MasterCard. После введения санкций была предпринята попытка создания собственной платежной системы и она даже была реализована, но данный вопрос кардинально решить за поставленный короткий срок невозможно, и заменить существующих лидеров в течение следующих лет просто нечем.

3. Повышение инвестиционной привлекательности. Отток капитала из России за период 2012 составляет 54,6 млрд. долларов, за 2013 год – 62,7 млрд. долларов, в I квартале 2014 года – 55 млрд. долларов. Цифры весьма показательны и иллюстрируют нам то, что Россией не считается привлекательной для инвестирования страной. Ситуация может измениться в лучшую сторону при использовании средств Стабилизационного фонда, однако если в условиях санкций размещать их в высоконадежных, но не приносящих доход иностранных ценных бумагах, эффект может случиться обратный. В настоящее время стабилизационный фонд располагает 3851,80 млрд. рублей. Такие переводы инвестиций уже начали действовать, хоть и сейчас они обусловлены исключительными мерами необходимости.

Например, недавно было принято решение о предоставлении компании Роснефть кредита в размере 1,5 трлн рублей. Такую практику можно с легкостью распространить и на другие сферы экономики.

4. Импортозамещение. От решения проблемы замены импортных товаров отечественными зависит уровень развития и обороноспособности национальной экономики нашей страны. Очевидно, что Россия в больше степени существует за счет импорта, в большем количестве отраслей его доля составляет более 50 % от объема продаж. В тяжелом машиностроении эта цифра составляет от 70 до 80 % , в фармацевтике – 80 - 90 % , на авиацию пришлось около 95 % всех перевозок. Россия производит в 6 раз меньше мяса и в 4 раза меньше молока по сравнению с 1990 годом, импортирует различного рода мясо, рыбу, молочные продукты, сыры, картофель, яблоки, подсолнечное масло и другие продукты питания [3, с. 58].

В ответ на антироссийские санкции в начале августа наша страна запретила на срок до одного года экспортируемые продовольственные товары из стран Евросоюза. Российское правительство приняло курс на импортозамещение, которое обязано помочь отечественной промышленности выйти на мировой рынок конкурентоспособной и независимой. Однако невозможно полностью запретить ввоз товаров и услуг в страну и быть полностью самодостаточной. ВВП импорта в Российскую Федерацию равен около 18 % [5, с. 215]. Логично, что за такой короткий промежуток времени заместить все 18 % нереально, поэтому необходимо четко определить, в каких сферах экономики важно заниматься импортозамещением.

Поскольку отношения между Россией и Европой и США начали резко обостряться, Правительство нашей страны решило подойти к этому вопросу основательно, вплоть до необходимости замены платежных систем, военно - промышленного комплекса и даже Интернета. Эффективным методом решения проблемы импортозамещения избрано установление сотрудничества с Юго - Восточной Азией, Южной Кореей, Малайзией и Китаем. Рынок у этих стран весьма привлекательный и разнообразный, в особенности привлекателен рынок оборудования и технологий, которые в нашей стране были «заброшены». Взамен Россия способна предложить совместную деятельность в области космических разработок и вооружения, атомной энергетики др.[4,с.18]. Помехами к решению проблем импортозамещения являются[6, с. 83]:

- невозможность глобальной целевой государственной поддержки;
- до предприятий элементарно не доводят о возможных мерах господдержки, а также ее труднодоступность;
- слаборазвитая инфраструктура механизма экспорта продукции;
- сложности с кредитованием сфер производства;
- отсутствие необходимого опыта для эффективного внешнеэкономического сотрудничества у предприятий;
- отсутствие необходимых стимулов у предприятий в отношении научной и инновационной деятельности;
- слабая доступность денежных ресурсов для предприятий и бизнеса.

Для решения поставленных задач необходимо провести такие меры господдержки как принятие ФЗ о промышленной политике РФ (законопроект на рассмотрении в ГосДуме РФ); частичное вытеснение внешних источников кредитования внутренними, создание

независимой финансовой системы; и устранение дискриминационного влияния кредитных финансовых фирм в отношении промышленных предприятий.

России нужно возродить собственную самодостаточную и высокотехнологическую промышленность - машиностроение и станкостроение, агрокультуру и сельхозмашиностроение, инструментальную промышленность, лекарственные препараты. Эти отрасли требуют модернизации и реструктуризации. Лишь в двух отраслях Россия может на сегодняшний день быть полностью независимой – отрасль продовольствия и легкой промышленности [3, с .68]. Причиной того является не введенные санкции, а некорректная модель организации экономики. Шансы на успех и риски модернизации приводятся аналитиками в отношении пятьдесят на пятьдесят, но они есть.

Список использованной литературы:

1) Афанасьева Л.В. // Антикризисное управление и механизмы обеспечения экономической безопасности - Курск: Юго - Западный гос. ун - т, 2014

2) Глотова И.И., Сидоренко А.В., Зыза К.С. Особенности стабилизационной финансовой политики в Российской Федерации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 30. С. 139–144.

3) Имамов М.М. Особенности формирования государственной стратегии социально - экономического развития страны на основе реализации приоритетных национальных проектов // Science Time. 2014. № 1. С. 68–74.

4) Клочков В.В., Критская С.С. Прогнозирование долгосрочных экономических последствий введения санкций против российской высокотехнологичной промышленности (на примере гражданского авиастроения) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 41. С. 14–25.

5) Охотников И.В. // Макроэкономическое прогнозирование и стратегическое управление - Москва: Московский гос. ун - т путей сообщ., 2014.

6) Новая экономическая политика. Политика экономического роста / под общ. ред. академика РАН В.В. Ивантера. Авт. коллектив: В.В. Ивантер, М.Н. Узяков, М.Ю. Ксенофонов, А.А. Широ, В.С. Панфилов, О.Дж. Говтвань, Д.Б. Кувалин, Б.Н. Порфирьев. М.: ИНИП РАН, 2013.

© Н.А.Бикалова, Д.А. Грибанова, Е.С. Кузьминская, 2016

УДК 2964

Н.А.Бикалова, к.э.н., доцент, **Д.В. Тужилкина**, **М.А. Соколова**
Финансовый университет при Правительстве РФ
г.Москва, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ

На сегодняшний день понятие «социальные финансы» является одним из инновационных направлений в экономике. Четкого определения «социальные финансы» в научной литературе не дается. Но необходимо отметить, что в большинстве источников,

это понятие двойственно, в зависимости от субъекта экономической деятельности. Также социальные финансы часто рассматривают как целую идеологию, предполагающая существование денег не ради увеличения количества денег, а ради достижения социально - значимых целей общества.

Социальными инвестициями называются инвестиции, преследующие достижение измеримого социального и экономического воздействия. Этот вид инвестиций имеет своей целью достижение улучшений в социальной сфере и одновременно, как и традиционное инвестирование, нацелены на получение финансовой выгоды, т.е. социальными инвестициями можно назвать вложения в социальную сферу с целью получения дохода, но при этом преследуя интерес в улучшении качества жизни людей за счет удовлетворения их духовных, материальных и социальных потребностей.

Социальное финансирование было разработано с целью улучшения и выведения современной экономики на новый уровень и на сегодняшний день этот процесс вызывает много вопросов, обсуждений и является одним из самых актуальных процессов для изучения.

По своей сути социальные финансы входят в социальное инвестирование и являются его частью. Если рассматривать понятие социальные финансы в более широком смысле, то можно сказать, что они представляют собой ресурсы, инвестируемые для изменений в социальной и экологической сфере. В их число входят финансовый (деньги), социальный (социальные группы) и человеческий (опыт, навыки) капиталы. Однако во многих работах, связанных с проблематикой социального инвестирования, часто социальные инвестиции и социальные финансы представлены как тождественно равные и представляют собой предоставление финансовых средств для получения одновременно и финансовой и социальной отдачи. В связи с этим данные понятия можно считать синонимичными. [1, с. 4]

Прежде, чем говорить о социальном инвестировании, необходимо заметить, что оно является элементом национальной финансовой системы.

В иностранных источниках финансовая система представлена как система экономических институтов и экономических отношений, которые непосредственно связаны с перераспределением денежных сбережений между заемщиками и кредиторами. Основными финансовыми системами англоязычная литература называет банковскую и рыночную (рынок ценных бумаг). [2, с.6]

Отечественные источники включают в финансовую систему и государственные финансы. Отечественные ученые считают, что иностранное определение финансовой системы уязвимо, так как оно устраняет из системы государственное звено. [1, с.4] Именно государственный финансовый механизм использует такие направления применения финансовых ресурсов, методы формирования и организации финансовых отношений, которые способствуют стимулированию развития как отдельного хозяйствующего субъекта, так и системы всей экономики в целом. К таковым относятся различные налоговые операции, например снижение налоговых ставок, предоставление условий для налоговых льгот, установление порядка применения различных финансовых санкций, предоставление различных бюджетных кредитов и другие методы и формы организации финансовых отношений, несущие стимулирующий характер.

Различие мнений ученых разных стран по поводу финансовой системы оказывает непосредственное влияние на изучение социальных финансов, как части этой системы. В разных частях мира понятию социальные финансы придают разное значение, и это вызывает непонимание и сложность в формировании общего теоретического понятия и затрудняет процесс сотрудничества стран на практическом уровне.

В иностранной литературе под социальными финансами (или социальными инвестициями) в широком смысле понимают осознанное и взвешенное использование финансовых средств, методов и инструментов с целью получения экологической, социальной и финансовой отдачи. Главной чертой социального финансирования считается активность субъектов финансовых отношений, которая направлена на получение определенных полезных для общества изменений. [3, с.3] Существует множество узких трактовок данного понятия и они отражают разнообразие направлений социального финансирования (или инвестирования).

В научном мире возникает множество споров касательно того, какие виды инвестиций можно включить в состав социальных инвестиций.

Для того, чтобы понять, что же всё - таки содержит себе категория «социальные финансы», необходимо из всего многообразия финансовых инструментов выбрать те, которые оказывают непосредственное влияние социальную сферу и её устойчивость. При этом не стоит исключать и то, что имеет место получение экономического эффекта от использования этого финансового инструмента. Но в данном случае стоит обращать внимание не столько на получение экономической выгоды, сколько на влияние данного инструмента на социальное развитие и устойчивость.

В связи с тем, что социальные финансы тесно переплетают в себе и социальную помощь и бизнес, сложно понять природу их происхождения.

Отличительной чертой социального финансирования, отделяющей его от традиционного инвестирования, можно назвать то, что оно не несет за собой случайный социальный эффект, а предоставляется целенаправленно, для улучшения социальных показателей.

Виды социального инвестирования разнятся в зависимости от преобладания в интересах инвесторов социальных или экономических интересов и подразделяются на: условно - безвозвратные займы; программные инвестиции; социально - ответственные инвестиции.

Условно - безвозвратные займы – это займы с условием взятия кредитором отказа от требования средств при выполнении некоторых условий займа. Наче этот вид называется грантом с возмещением. Данный вид гранта имеет место в начале деятельности фирмы, на первой стадии жизненного цикла, когда необходим недорогой капитал и низкие риски. При успехе фирмы, полученный доход частично распределяется на покрытие предоставленного гранта; но, в случае провала фирмы, возврат инвестиций не производится и условно - безвозвратный грант рассматривается как традиционный грант. Процентная ставка гранта с возмещением может быть как нулевой, так и положительной, но не выше рыночного уровня.

Новым веянием в области социального инвестирования, относящимся к условно - безвозвратным займам, являются «облигации социального воздействия». В данном случае в качестве субъектов финансирования могут быть органы государственной власти или частные инвесторы.

При согласовании с органами государственной власти, частный инвестор направляет свои средства на финансирование проекта, направленного на конкретные социальные результаты и, в случае успеха мероприятия, органы государственной власти компенсируют частному инвестору затраченные им средства на реализацию данного проекта с положительными процентами. Этот вид инвестирования характерен для проектов, затрагивающих интересы не только государства, но и общества в целом.

Программные инвестиции – это вложения некоммерческих фондов в коммерческие и некоммерческие предприятия, чья деятельность способствует развитию данного некоммерческого фонда. Принципиальное отличие программных инвестиций в том, что, в отличие от условно - безвозвратных займов, они приносят доход от сделанных вложений в виде денежных выплат или акций предприятия. Финансовые методы, используемые в программных инвестициях, связаны с банковскими операциями: ссуды, кредитные гарантии или покупка ценных бумаг. Программные инвестиции часто осуществляются как дополнительная деятельность по выдаче грантов, в случае, если организация не имеет возможности получить финансирование из других источников или в случае, когда организация обладает возможностью к созданию дохода и возврату долга.

Программные инвестиции и гранты с возмещением долга тесно связаны. Условно - безвозвратные займы – это подвид программных инвестиций, по словам Р.Дж. Йетемэна [6, с.63]

Но, в то же время, Налоговая служба США не относит условно - безвозвратные займы к программным инвестициям до момента их возврата [7, с.3]. Через социально - ответственные инвестиции реализуется принцип ответственности за последствия инвестирования для экологии, окружающей среды и общества, в целом.

Главное отличие социально - ответственного инвестирования от традиционного состоит в применении определенных стратегий: скрининг заключается в селекции предприятий на основе некоторых, определенных критериев. Скрининг может быть «позитивным» или «негативным». «позитивный» основан на включении компаний в инвестиционный портфель, если они соответствуют заданным критериям. «негативный» - на исключении неподходящих и направлен на минимизацию негативных последствий, а не, как «позитивный», на создание положительного эффекта инвестирования. Активные действия акционеров – это усилия группы инвесторов, которые используют свой статус с целью вливания в политику организации ввиду их заинтересованности в увеличении корпоративной и социальной ответственности.

В соответствии с данными Eurosif, с 2009 по 2011 году наиболее динамичные темпы роста продемонстрировал нормативный скрининг, его увеличение составило 137%. Также увеличивались стратегии отсеивания и позитивного скрининга, чей рост составил 119% и 113%.

Общественное инвестирование – это вложение средств в развитие местных организаций и обществ повсеместно, которые не обладают возможностью получения доступа к традиционному капиталу. Основными финансовыми институтами общественного инвестирования являются банки, фонды общественного развития, предоставляющие кредиты для игроков малого бизнеса и занимаются финансированием проектов социального характера.

Как показывает практика и сложившаяся годами тенденция, социально - ответственное инвестирование невозможно назвать явлением кратковременным; оно заслуживает внимания со стороны научного сообщества на протяжении последнего десятка лет. Социальное инвестирование сохранило свою значимость в условиях мирового финансового кризиса, по данным «European Doctoral Programmes Association in Management and Business

Administration» за 2011 год, показатель сегмента социального инвестирования в мире за период 2007 - 2009гг. составил 87 %

В целом, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день социальное инвестирование является самостоятельным комплексом финансовых механизмов, которые направлены на увеличение стабильности общества. Социальное инвестирование также может выступать в качестве нейтрализатора негативных последствий от деятельности рынка или государства; кроме того, социально инвестирование выступает как стимулятор деятельности заемщиков и является стабилизатором и гарантом устойчивости территории.

Список использованной литературы:

1. Гончарова Елена Андреевна ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ПРИРОДЕ СОЦИАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ // Интернет - журнал Науковедение . 2014. №2 (21). С. 25.
2. Рубцов Б. Б. Эволюция институтов финансового рынка и развитие экономики. // Монография «Финансовые институты и экономическое развитие» - М.: ИМЭМО РАН, 2006.
3. Социально - ответственное инвестирование. Опыт развитых стран: обзор, подготовленный К. Смирновой, руководителем проектно - аналитического отдела Лаборатории социальных инноваций Клаудвочер. URL: <http://www.cloudwatcher.ru/userfiles/investirovanie.pdf>
4. Иванова Наталья Владимировна Социальное инвестирование: обзор зарубежных практик (рус.) // Гражданское общество в России и за рубежом. — Высшая школа экономики, 2013. — № 3. — С. 31 - 36.
5. Федосова Е. Social Impact Bond: оплата за успех. // Деньги и благотворительность. Социальные финансы № 75, с. 16 - 17. URL: <http://www.cafrussia.ru/files/blocks/DiB75.pdf>
6. Christie I. Baxter. A Basic Guide to Program - Related Investments // Fall '97 issue of The Grantsmanship Center Magazine
7. Nicholls A. The Landscape of Social Investment: A Holistic Topology of Opportunities and Challenges. Skoll Centre for Social Entrepreneurship. 2008.

© Н.А.Бикалова, Д.В. Тужилкина, М.А.Соколова, 2016

УДК 330

И.Ш.Бикбов

Студент магистратуры направления «Менеджмент»
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

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА: ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Современный век характеризуется широкими возможностями для отдельных лиц свободно передавать и получать информацию, а также мгновенным доступом к освоенным знаниям, что было трудно или невозможно в предыдущие эпохи развития человечества. Резко увеличилось количество информации, получаемой человеком, предприятием,

государством, что привело к затруднению управления ее потоками. В предприятиях растет документооборот, увеличивается умственная нагрузка. Затрудняется использование данных по назначению и в полном. Это делает необходимым процесс информатизации менеджмента для эффективного управления предприятиями.

Информатизация - это процесс, политика, организационные меры, направленные на совершенствование телекоммуникационной системы, которая объединяет независимые, территориально разрозненные информационные ресурсы. В основе этого процесса лежат кибернетические методы и автоматизированные средства управления [1].

Информатизацию менеджмента необходимо рассматривать не только с технической точки зрения, но также социальной и культурной. Полидисциплинарный опыт изучения информатизации позволяет сделать вывод о том, что информатизация усложняет современное социальное пространство, предлагая новые цели, направления и приоритеты развития, иные формы социальных отношений, другие средства взаимодействия и коммуникации [2]. Процесс информатизации менеджмента направлен на облегчение деятельности человека, ликвидацию компьютерной безграмотности, развитие навыков использования информационных технологий.

Информатизации менеджмента нацелена на повышение уровня производства, имеющихся видов услуг и продукции с целью улучшения социальных и экономических условий существования населения. Это достигается путем частичной или полной заменой различных типов материальных, финансовых, энергетических и прочих потоков данных потоками информационными.

Создание информационной среды менеджмента, охватывая услуги, социальную сферу, а также материальное производство, включает в себя [3]:

- создание информационных технологий (ИТ) и техники, способных обеспечить обработку, производство и распространение знания;
- разработку инфраструктуры, способной обеспечить развитие и применение процессов и средств улучшения овладения знанием;
- производство информации, ее продуктов.

К объектам процесса совершенствования овладения знанием относят:

- документы, массивы баз данных или сообщения в персональных компьютерах;
- разработанные индивидуально технологии;
- средства программирования;
- сети и информационно - вычислительные системы (ИВС) [4].

Цель информатизации менеджмента - это перенаправление движущих сил общества на производство информационных продуктов и услуг. В современном обществе увеличивается ценность знаний и умений, направленные на использование с информационных технологий.

Для достижения целей изменяется материальная и техническая база, на ключевые места выходят управляющие и автоматизированные информационные системы, которые создаются и развиваются на базе компьютерных технологий и сетей.

Компьютеризация, процесс широкого внедрения компьютерных технологий в обществе и производстве, является ключевой составляющей такого разностороннего процесса, как информатизация. На компьютерной базе происходит развитие всего общества и систем. Для обеспечения доступности компьютерных технологий каждый день разрабатываются

новые средства мультимедиа, а также упрощенные интерфейсы для взаимодействия с пользователем.

Широкое использование компьютеров обеспечивает дальнейшее развитие общества, облегчает накопление знаний и опыта. Основным средством связи стала глобальная сеть Интернет. Во многих странах стремятся увеличить доступность к сети, развивать использование локальных сетей в предприятиях и учреждениях.

Информатизация, внедряемая в сферу управления, может привести к негативным последствиям, в числе которых следует отметить ряд отрицательных психологических факторов влияния на здоровье и физиологическое состояние человека. Например, сокращение и без того дефицитного в наше время процесса живого общения людей между собой. Она предлагает им, по сути, суррогат общения – диалог с компьютером.

В результате, часть мозга, отвечающая за объективизацию мышления человека, оказывается обездвиженной на длительное время. Необходимо понимать, что средний человек и так не имеет необходимой практики формирования, формулирования мыслей, а также диалогического общения на профессиональном языке.

Как показали психологические исследования, без развитого общения не сформируется на должном уровне и монологическое общение человека с самим собой, именно то, что принято называть самостоятельным мышлением [5]. Заданный самому себе вопрос часто является наиболее верным показателем наличия самостоятельного мышления. В результате, если пойти по пути тотальной информатизации менеджмента, можно упустить саму возможность формирования в человеке творческого процесса, происхождение которого построено на диалоге.

В сфере производства наблюдается информационная перегрузка, воспринимаемая как отвлекающая и неуправляемая информация, такая как спам по электронной почте, почтовые уведомления, мгновенные сообщения, посты из микроблогов и социальных сетей в контексте рабочей среды. В результате, прерывание на такую информацию негативно влияет на внимание сотрудника. Результаты исследований и опросов показывают, что больше 25 минут уходит на то, чтобы работник вернулся к возложенным на него обязанностям после просмотра электронной почты.

В дополнение к электронной почте, мировая паутина предоставила доступ к миллиардам страниц информации. Во многих офисах работникам предоставлен неограниченный доступ в Интернет, что обеспечивает быстрый доступ к необходимой информации. Но информация, опубликованная онлайн, не всегда надежна из-за отсутствия полномочий утверждения и обязательной точности проверки перед публикацией. В результате люди пользуются перекрёстной проверкой читаемых материалов перед принятием решения, и это занимает больше времени.

Еще один существенный недостаток информатизации менеджмента вытекает из главного преимущества – общедоступности опубликованных в сети информационных ресурсов. Часто это приводит к тому, что человек идет по пути наименьшего сопротивления и заимствует в интернете готовые идеи. Сегодня этот уже привычный факт подтверждает низкую эффективность такой формы менеджмента. Перспективы развития информационно - коммуникационных технологий высоки во всех сферах деятельности, в том числе и в управлении, но внедрять их необходимо обдуманно.

Список использованных источников

1. Авилова А.Я. Процесс информатизации управления. – М.: Знание, 2012. – 254 с.
2. Брусенцова Л.С. Теория организации и организационное поведение. - Уфа: «Издательство «Здравоохранение Башкортостана», 2013
3. Вудова И.Н. Знания и информация, их роль в менеджменте // Менеджер. – 2015. - №4. – С. 21 - 24
4. Носков В.В. Внедрение информатизации в сфере управления // Государственное и муниципальное управление. – 2015. - №2. – С. 10 - 14
5. Касаткина П.Р. Оценка значения информатизации общества // Социум. – 2014. - №7. – С. 18 - 21

© И.Ш.Бикбов, 2016

УДК 658.14

А.И. Большешапова

Магистрант ФГБОУ ВО СПбГАУ

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ

Финансовое состояние организации представляет собой экономическую категорию, которая отражает состояние капитала в процессе его кругооборота и обуславливает способность хозяйствующего субъекта развивать финансово - хозяйственную деятельность на фиксированный момент времени.

На основе данных анализа финансового состояния может быть определена целесообразность осуществления конкретных хозяйственных, инвестиционных и финансовых решений, установлена степень их соответствия краткосрочным и долгосрочным целям развития организации в существующих рыночных условиях. Основными инструментами, которые могут быть использованы для проведения оценки финансового состояния организации с целью дальнейшего принятия управленческих решений, являются аналитические коэффициенты, которые рассчитываются по данным внешней и внутренней бухгалтерской (финансовой) отчетности [1].

Финансовое состояние организации может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Финансовые коэффициенты, являясь показателями хозяйственной деятельности предприятия и степени его финансовой устойчивости, численно выражают риск неблагоприятного развития финансовой ситуации в организации.

В условиях современной экономики для большинства организаций характерна «реактивная» форма управления финансово - хозяйственной деятельностью, которая в большинстве случаев представляет собой реакцию на проблемы, возникающие во внешней или внутренней среде предприятия в процессе производства. Поэтому эффективное управление финансово - хозяйственной деятельностью возможно только при регулярной

оценке финансового состояния организации и своевременном реагировании на изменение внешних или внутренних условий хозяйствования.

При рассмотрении внутренних признаков в текущем и перспективном временном периоде можно отметить их сложность и противоречивость, что обуславливает необходимость применения совокупности разных методик оценки. Кроме того, данная тенденция свидетельствует о необходимости проведения дальнейших исследований в данной области с целью разработки наиболее эффективного механизма управления финансовым состоянием организации.

В основе методов оценки и механизма управления финансовым состоянием организации лежит финансовый анализ, методика проведения которого включает три больших взаимосвязанных блока: анализа финансового положения и деловой активности; анализа финансовых результатов; оценки возможных перспектив развития организации [2].

В качестве основного метода управления финансовым состоянием организации большинством ученых отмечается подход, основанный на временной продолжительности, которая предполагает оценивать не только текущее финансовое состояние, но и производить расчет данных на кратко - средне - и долгосрочную перспективу [3, 4, 7].

В частности, к текущей оценке относится существующее финансовое равновесие, когда состояние финансов не создает помех для функционирования предприятия. Данная ситуация возможна при условии соблюдения следующих параметров: необходимый уровень эффективности выполняется, если организация, используя предоставленный капитал, покрывает издержки, связанные с его получением; выполняется условие ликвидности. Иначе говоря, организация (предприятие) постоянно должна быть в состоянии платежеспособности; финансовое состояние организации оценивается как устойчивое.

Однако, при принятии управленческих решений по итогам финансового анализа следует помнить о том, что одновременное достижение показателей рентабельности и ликвидности необходимого уровня является затруднительным вследствие их противоречивости.

Кроме того, как отмечает Бариленко В.И. [5], повышение финансовой устойчивости может быть достигнуто за счет использования эффекта финансового левериджа, который показывает, на сколько процентов изменится рентабельность собственного капитала в результате использования заемных средств. Кроме того, с помощью данного аналитического показателя определяется предел экономической целесообразности привлечения заемных средств для ведения финансово - хозяйственной деятельности организации.

Также для управления финансовым состоянием организации может быть использован показатель себестоимости за счет анализа изменения тех показателей, которые он в себя включает. В частности, в структуре оборотных активов это: затраты в НЗП; материальные затраты; готовая продукция на складах; товары отгруженные; дебиторская задолженность (покупатели и заказчики).

Так, рост общей себестоимости в разной степени отразится на вышеприведенных показателях: при повышении цены сырья и материалов часть показателей увеличится (затраты в НЗП, материальные затраты; готовая продукция на складах; товары отгруженные), а часть – останется неизменной (например, дебиторская задолженность, если предприятие не примет решения повысить цену на свою продукцию). А вот если при росте

себестоимости предприятие в равной степени увеличит цену на свою продукцию, то данная ситуация приведет к такому же изменению всех вышеперечисленных статей бухгалтерского баланса.

Следовательно, при управлении финансовым состоянием организации следует принять во внимание следующие общие закономерности:

- рост себестоимости увеличит потенциальную платежеспособность;
- увеличение общей себестоимости приведет к росту промежуточной и текущей ликвидности;
- рост полной себестоимости отрицательно влияет на финансовую устойчивость предприятия, так как в данном случае для погашения возросших затрат собственных средств становится недостаточно и предприятие вынуждено осуществлять краткосрочные заимствования.

Такое неоднозначное влияние большинства конкретных показателей на финансовое состояние организации обуславливает необходимость комплексного подхода к оценке всех возможных показателей в их взаимосвязи.

В целом любые хозяйственные процессы отражаются на структуре баланса, что позволяет рассматривать его как детерминированную факторную систему, так как статьи баланса имеют заранее определенную функциональную зависимость от общих показателей финансового состояния. Следовательно, для управления финансовым состоянием возможно применять методы моделирования детерминированных факторных систем. При этом в качестве результирующего показателя следует выбрать тот, который будет наиболее полно отражать необходимое финансовое состояние. В частности, таким показателем может быть платежеспособность предприятия, которая дает качественную характеристику финансового состояния, т.е. характеризует возможность организации своевременно и полностью производить расчеты наличными денежными ресурсами с бюджетом – по налогам, с банками и кредиторами – по ссудам и процентам за кредит, с поставщиками – по поставкам и услугам и с трудовым коллективом – по оплате труда и т.д.

Коэффициент платежеспособности можно представить в виде кратной двухфакторной детерминированной модели как отношение текущих активов и текущих обязательств: $K_{пл} / сп = ТА / ДО$ [6].

Моделируя числитель и знаменатель как аддитивные многофакторные модели по отдельности, можно выделить из двух комплексных факторов исходной модели сколь угодно частных факторов, функционально зависимых от платежеспособности. Таким образом, управлять финансовым состоянием через управление платежеспособностью можно с помощью изменения частных локальных показателей, имеющих наибольшее влияние на результирующий.

Обобщая вышеизложенное можно сказать, что моделирование детерминированных факторных систем позволяет выявить новые «формулы» расчета результирующего показателя с расширенным числом факторов, входящих в его состав. Путем преобразования исходной модели из двух факторов расчета платежеспособности были получены частные локальные показатели, характеризующие производственные процессы. Управляя этими частными показателями, процесс моделирования позволяет влиять на платежеспособность, финансовую устойчивость, и, тем самым, минимизируя финансовые риски, управлять финансовым состоянием в целом.

Список использованной литературы:

1. Берсенева Н.С. Роль учетно - аналитического обеспечения в системе управления АПК // Известия Санкт - Петербургского государственного аграрного университета. – 2013. – №31. – С. 96 - 99.
2. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения: монография. – М.: Вузовский учебник: Инфра - М, 2011. – 144 с
3. Смекалов П.В., Ковальчук Ю.К., Берсенева Н.С. Методология инвестиционного анализа и оценка проектов развития АПК: уч. - метод. пособие. – СПб.: ФГБОУ ВПО СПбГАУ, 2010.
4. Иванов Е.А. Учетно - аналитическое сопровождение менеджмента многоsegmentных организаций: монография. – Москва: Инфра - М, 2012. – 137 с.
5. Бариленко В.И., Бердников В.В., Ефимова О.В., Булыга Р.П. Основы бизнес - анализа: уч. пособие. – М.: КНОРУС, 2014. – 251 с.
6. Берсенева Н.С. Анализ и совершенствование системы управления предприятием // Инновационное развитие экономики. – 2013. – №3(15). – С. 33 - 42.
7. Смекалов П.В., Берсенева Н.С. Инвестиционные проекты: анализ и оценка эффективности управления на основе системного подхода: монография. – СПб.: ФГБОУ ВПО СПбГАУ, 2012.

© А.И. Большешапова, 2016

УДК 330

А.С. Бурцева, Е.И. Куценко, Студентка, к.э.н., доцент
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, Российская Федерация

ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Антикризисное управление на предприятии (от англ. «crises management») достаточно широкое понятие, которое включает в себя не только управление предприятием в период его финансовой несостоятельности (банкротства) или при введении на нем арбитражного управления, но и профилактику кризисных ситуаций внутри предприятия в целом. Кризисные явления внутри предприятия проявляются в таких явлениях, как:

- увеличение расходов по текущим операциям;
- уменьшение показателя ликвидности предприятия;
- наличие просроченной кредиторской задолженности;
- проявление неплатежеспособности и т.п.

Антикризисное управление предприятием в современных рыночных условиях зачастую является необходимым инструментом, который способен поддерживать платежеспособность и конкурентоспособность предприятия на рынке. Антикризисное управление на предприятии чаще всего осуществляется в двух направлениях:

- 1 Сокращение издержек производства и продажа активов;
- 2 Увеличение объема продаж, посредством увеличением эффективности деятельности предприятия в целом.

Естественно, что антикризисное управление за счет улучшения эффективности деятельности является наиболее предпочтительным, потому что имеет пролонгированный и накопительный эффект. Однако чтобы реализовать такую программу антикризисного управления, необходим достаточный объем средств, чаще всего в этом случае привлекают инвестиции, отчего и произошло название инвестиционное антикризисное управление.

Улучшение эффективности деятельности предприятия происходит посредством модернизации всех процессов на предприятии, а именно внедрения инноваций в разные направления деятельности предприятия. Следует отметить, что главной целью внедрения инноваций в деятельность предприятия является, прежде всего, удовлетворение требований и предпочтений клиентов, таким образом, направленность инноваций внедренных на предприятии должна быть на рынок, а не на товар [3].

Инновации, внедренные в деятельность действующего предприятия не всегда должны быть какими - то новинками, то есть инновациями могут выступать и продукты которые уже давно внедряются в деятельность предприятий и способствуют ее улучшению. В российской практике наиболее распространенными изменениями является компьютеризация производства, внедрение производства новых товаров и услуг или модернизация старых таким образом, чтобы они пользовались большим спросом на рынке.

Виды инноваций, осуществляемых при антикризисном управлении, по мнению С.В. Валдайцева, представлены на рисунке 1 [2, с. 181].

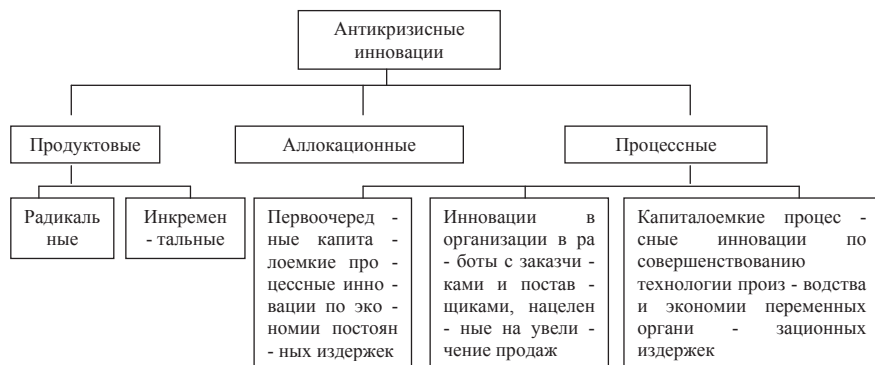


Рис. 1. Виды антикризисных инноваций

К продуктовым инновациям относят соответственно внедрение производства новой продукции и услуг с целью удовлетворения новых потребностей рынка. Данные инновации направлены преимущественно на рынок, и естественно диктуются в первую очередь потребителями продукции.

Процесные инновации подразумевают под собой нововведения в любые сферы деятельности внутри предприятия. Данная группа инноваций диктуется в первую очередь факторами внутренней среды организации.

Аллокационные инновации заключаются в правильном перераспределении активов предприятия, они находят свое применение при реструктуризации предприятия. Такие изменения носят долговременный характер осуществления, а так же характеризуются

долгокупаемыми затратами. В тоже время аллокационные инновации имеют накопительный эффект и в будущем способны принести предприятию большие доходы.

Качественность антикризисного управления предприятием, несомненно, заключается в том, чтобы в ближайшие сроки вывести предприятия из ситуации неплатежеспособности, а так же проанализировать ранее оказавшиеся финансово не перспективными инвестиционные проекты и довести их до получения от них прибыли.

В таких ситуациях необходимо внедрять инновации, потому что ранее не реализованные инвестиционные проекты говорят об совершенстве этих процессов на предприятии. В данном случае следует говорить о реализации на предприятии приемов инвестиционного менеджмента. Приемы, используемые в рамках инновационного менеджмента, можно разделить по следующим группам: воздействующие только на производственные инновации, воздействующие только на реализацию и продвижение инноваций и воздействующие как на производство, так и на реализацию и продвижение инноваций (инжиниринг, бренд стратегия инноваций, реинжиниринг) [1, с.98].

Среди всех инструментов несомненным преимуществом в использовании при антикризисном управлении обладает реинжиниринг. Под реинжинирингом понимается переосмысление и кардинальная перестройка процессов на предприятии в целях улучшения эффективности финансовых, производственных и других показателей [4, с.52].

Выделяют два основных вида реинжиниринга:

1 Кризисный реинжиниринг – применяется при решении проблем на предприятии, направлен на ликвидацию проблем которые и привели к кризису;

2 Реинжиниринг развития – применяется при появлении первых признаков ухудшения финансового состояния, снижении динамики темпов производства или при снижении конкурентоспособности.

Можно сделать вывод, что реинжиниринг развития является профилактической процедурой, чтобы в дальнейшем не пришлось применять процедуру кризисного реинжиниринга.

Таким образом, применение инноваций при проведении антикризисного управления на предприятии является одним из главных инструментов способствующим увеличению эффективности его деятельности и улучшению финансового положения, и так как данные критерии являются итогом работы менеджера антикризисного управления можно сделать вывод о целесообразности внедрения нововведений в деятельность нестабильного предприятия.

Список использованной литературы:

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. — СПб.: Питер, 2001. — 303 с.
2. Валдайцев С. В. Антикризисное управление на основе инноваций: учеб. пособие. – СПб.: Изд - во С. – Петерб. ун - та, 2005. – 232 с.
4. Куценко Е. И. Формирование механизма управления инновационным развитием региона (на примере Оренбургской области) // Вестник ОГУ, 2014. - № 14, декабрь. - С. 110 - 115.
3. Пустынский И.Н. Антикризисное управление: Учебное пособие. – 2 - е изд., перераб. и доп. – Томск кафедра ТУ, ТУСУР, 2012. – 121 с.

© А.С. Бурцева, Е.И. Куценко, 2016

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: АНАЛИЗ ДИНАМИКИ

После развала Союза Советских Социалистических Республик (далее СССР) его крупнейшая республика, ставшая впоследствии Российской Федерацией, начала свое существование, имея за плечами последствия просчетов и ошибок своего прародителя. К ним мы можем отнести глубокие кризисы практически во всех отраслях промышленности, культуры и прочих аспектов жизни человека и государства. Пока новая власть пыталась хоть как -нибудь разгрести этот ворох проблем, о стабилизации можно было только мечтать. Это, соответственно, привело к краху экономики, повлекшему за собой нарастающую как снежный ком инфляцию, переросшую в гиперинфляцию.[2]

Для начала нужно разобраться, что из себя представляет термин инфляция. Инфляция - это повышение общего уровня цен на товары и услуги. При инфляции на одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде.

В приведенной ниже таблице я наглядно покажу скачки инфляции после развала СССР:[4]

Год	Инфляция %
1991	160,4
1992	2508,8
1993	840
1994	214,8
1995	131,6
1996	21,8
1997	11
1998	84,5
1999	36,6
2000	20,1
2001	18,8
2002	15,06
2003	11,99

2004	11,74
2005	10,91
2006	9
2007	11,87
2008	13,28
2009	8,8
2010	8,78
2011	6,1
2012	6,58
2013	6,45
2014	11,36

Из этих данных становится понятно, что самые плохие показатели приходятся как раз таки на те года, в которых происходили самые крупные экономические и социальные потрясения, например: 1992 год - принятие конституции, провозглашение создания Российской Федерации, обстрел белого дома в Москве, денежная реформа; 1998 год - крах финансовой системы и девальвация; 2008г - смена президента, мировой финансовый кризис. [5]

В заключении хотелось бы добавить, что инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира. Инфляция отрицательно влияет на все стороны жизни общества. Она обесценивает результаты труда, уничтожает сбережения юридических и физических лиц, препятствует долгосрочным инвестициям и экономическому росту. [1, с.351] Высокая инфляция разрушает денежную систему, провоцирует бегство национального капитала за границу, ослабляет национальную валюту, способствует её вытеснению во внутреннем обращении иностранной валютой, подрывает возможности финансирования государственного бюджета. Инфляция является самым эффективным средством перераспределения национального богатства - от более бедных слоев общества к более богатым, усиливая тем самым его социальное расслоение [3].

Список использованной литературы:

1. Вишневская Н.Г. Индекс развития человеческого потенциала как показатель уровня жизни населения / Вишневская Н.Г., Ядгаров Р.Ф. // Молодой ученый, 2014. - №1. - С.351 - 352.
2. Е.Ф. Жуков «Деньги, кредит, банки». 2 - е издание: ЮНИТИ, Москва, 2005г. Е.В. Васильева, 2015
3. Николаева И.П. Экономическая теория. - М: Экономическая теория, 1998.
4. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. - режим доступа: www.gks.ru свободный.

5. Школа инвестора [электронный ресурс]. - режим доступа: <http://investorschool.ru/inflyaciya-v-rossii-po-godam-svobodnyj>.

© Е.В. Васильева, О.В.Кадалова, 2016

УДК 336.148

А.Ю. Волков

д.э.н., доцент,

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Ярославский филиал
г. Ярославль, Российская Федерация

М.А. Волков

аспирант

РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

А.А. Цанунин

инспектор

КСП Ярославской области
г. Ярославль, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНТРОЛЬНО - СЧЕТНЫХ ОРГАНОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время как никогда стоит вопрос рационального и эффективного использования бюджетных средств. И в данном случае контроль может и должен использоваться как функция управления [1, с. 12]. В России финансовый контроль эволюционировал с развитием государства [2, с. 268], и в результате создана система органов государственного финансового контроля [3, с. 40], где как органы внешнего государственного финансового контроля выступают контрольно - счетные органы субъектов Российской Федерации (далее по тексту - КСО) [4, с. 65; 5, с. 66].

Федеральным законом от 07.02.2011 № 6 - ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно - счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» (далее по тексту – Закон № 6 - ФЗ) определены пять принципов, на которых основана деятельность КСО: законности, объективности, эффективности, независимости, гласности [6, с. 105].

Обращает на себя внимание принцип эффективности. Принцип эффективности деятельности КСО неразрывно связан с принципом эффективности использования бюджетных средств, предусмотренным статьей 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации, который 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 и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

При этом вопросы оценки эффективности деятельности самих КСО не разработаны, отсутствуют устоявшиеся и общепризнанные методики оценки, особенно в экспертно - аналитической работе. Так, в соответствии с Законом № 6 - ФЗ по результатам экспертно - аналитических мероприятий составляются отчеты и заключения. В то же время КСО по предложениям органов государственной власти рассматривает проекты федеральных нормативных актов, методик, однако данная деятельность в настоящее время оценке не подлежит.

Одной из проблем оценки результативности экспертной деятельности является отсутствие в законах о КСО механизма работы с предложениями по результатам экспертно - аналитической деятельности и ее оценки. В результате предложения по совершенствованию законодательства и обеспечению его исполнения могут остаться нереализованными. Решения принимаются и формулируются не КСО, а соответствующими органами государственной власти. При этом никакого реального механизма воздействия, кроме убеждения, КСО не имеют и предложения КСО могут не приниматься органами государственной власти не потому, что являются неправильными, а по иным, зачастую субъективным факторам.

В связи с этим возникает потребность в изменении нормативно - правовой базы исполнительных органов государственной власти вообще, о чем уже неоднократно говорилось [7, с. 397; 8, с. 937], и которая в свете исследуемой проблемы должна быть сориентирована на конструктивное взаимодействие органов власти с КСО.

Список использованной литературы:

1. Волков М.А. Финансовый контроль в управлении // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного развития. Материалы VI международной научно - практической конференции. Саратов, 2014. С. 11 – 12.
2. Волков А.Ю., Волков М.А. О подходах к исторической периодизации финансового контроля // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 6 - 2. – С. 268 – 272.
3. Волков М.А. О классификации финансового контроля // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. Материалы Международной научно - практической конференции. Уфа, 2014. С. 39 – 41.
4. Цанунин А.А., Волков М.А. О некоторых особенностях контрольно - счетных органов субъектов Российской Федерации // Современная наука, теоретический и практический взгляд. Сборник статей международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 65 – 67.
5. Цанунин А.А. Особенности контрольно - счетных органов субъектов Российской Федерации // Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории. Материалы международной научно - практической конференции. Саратов, 2015. С. 66 – 69.
6. Цанунин А.А. Принципы деятельности контрольно - счетных органов субъектов Российской Федерации // Проблемы современной науки и образования. 2015. № 9 (39). С. 104 – 106.
7. Волков А.Ю., Волков М.А. Финансовый контроль как категория // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 6 - 2. – С. 394 – 398.

УДК 657.6

К.Б. Голубинцева,

помощник бухгалтера ООО «ПИФ ГРУПП»

г. Тольятти, Российская Федерация

ПЛАНИРОВАНИЕ В АУДИТЕ

Планирование аудита – самостоятельный и обязательный этап аудита, заключающийся в определении стратегии и тактики аудита, объема аудиторской проверки, разработке аудиторской программы и конкретных аудиторских процедур.

Аудиторская организация и индивидуальный аудитор обязаны планировать свою работу так, чтобы проверка была проведена эффективно.

Планирование аудитором своей работы способствует тому, чтобы важным областям аудита было уделено необходимое внимание, чтобы были выявлены потенциальные проблемы и работа была выполнена с оптимальными затратами, качественно и своевременно. Кандидат технических наук Искосков М.О. утверждает, что «управление затратами не является самоцелью, но совершенно необходимо для повышения эффективности работы предприятия, его конкурентоспособности и максимизации прибыли без дополнительного увеличения объема продаж» [4].

Затраты времени на планирование работы зависят от масштабов деятельности аудируемого лица, сложности аудита, опыта работы аудитора с данным лицом, а также знания особенностей его деятельности [1].

Получение информации о деятельности аудируемого лица является важной частью планирования работы, помогает аудитору выявить события, операции и другие особенности, которые могут оказывать существенное влияние на финансовую (бухгалтерскую) отчетность.

Процесс планирования включает в себя:

- стадию изучения деятельности клиента (аудируемого лица) – получение базовой информации о клиенте, контрольной среде, компьютерном оборудовании, изменениях, произошедших после последней аудиторской проверки, и информации о критических областях;

- стадию оценки возможных аудиторских рисков – определение уровня существенности и оценку риска того, что в бухгалтерской отчетности клиента могут иметь место существенные искажения и что они останутся невыявленными;

- организационную стадию – на это стадии решаются вопросы организации работы аудиторов, включая подготовку программ аудита, распределение обязанностей в ходе проверки и т.д.

При планировании аудита выделяются три основные этапа работы:

- 1) предварительное планирование;
- 2) подготовка и составление общего плана аудита;
- 3) подготовка и составление программы аудита.

Предварительное планирование осуществляется на этапе знакомства с клиентом до заключения договора о проведении аудита. Предварительное планирование состоит:

- из общего знакомства с финансово - хозяйственной деятельностью клиента;
- определения состава специалистов для проведения аудита;
- определения общих затрат времени на проведении аудита.

В общем плане аудита определяются объем, приемы и сроки проведения аудита, включая подготовку письменной информации руководству и аудиторского заключения.

Подготовка общего плана аудита состоит из:

- получения более полной и подробной информации о деятельности клиента и его организационной структуре;
- изучения системы бухгалтерского учета клиента и применяемых им компьютерных программах;
- изучения и оценка степени надежности системы внутреннего контроля;
- определения стратегии аудита;
- определения критических областей и вопросов, значимых для аудита;
- рассмотрения факторов внутренней надежности и оценки присущей объекту проверки внутренней надежности;
- определения уровня существенности и точности;
- определения возможности применения для целей аудита компьютерных средств обработки данных;
- определения статей и показателей бухгалтерской отчетности, которые необходимо расшифровать и пояснить;
- уточнения пожеланий клиента в отношении сроков и графика проведения проверки, а также процедур, не требующихся непосредственно для подготовки аудиторского заключения;
- определения необходимости привлечения к проверке специалистов в каких - либо областях и экспертов, а также возможности использования внутреннего аудита.

Программа аудита является развитием общего плана аудита, содержит перечень инструктивных положений для ассистентов аудитора, привлеченных к выполнению проверки, а также служит средством контроля качества выполненной ими работы [2].

При подготовки программы аудита необходимо учесть следующие вопросы:

- оценка конкретных уровней внутрихозяйственного риска контроля, а также требуемый уровень надежности, достигаемый выполнением процедур по существу;
- применение контрольных тестов и процедур по существу;
- привлечение к проведению проверки специалистов аудируемой организации.

Выводы аудитора по каждому разделу аудиторской программы являются основанием для составления аудиторского отчета и аудиторского заключения, а также для формирования объективного мнения бухгалтерской отчетности клиента [3].

Планирование аудитором своей работы осуществляется непрерывно на протяжении всего времени выполнения аудиторского задания в связи с меняющимися обстоятельствами

или неожиданными результатами, полученными в ходе выполнения аудиторских процедур. Причины внесения значительных изменений в общий план и программу аудита должны быть документально зафиксированы.

Список использованной литературы:

1. Российская Федерация. Постановления. "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности" [Электронный ресурс]: № 696: утв. постановлением Правительства РФ от 23.09.2002. – СПС Консультант Плюс.

2. Васильчук, О.И. Основы обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг [Текст] / О.И. Васильчук // Известия Академии управления: теория, стратегии, инновации. – 2011. – № 5. – с.12 - 16.

3. Васильчук, О.И. Построение системы внутреннего контроля экономического субъекта, направленной на обеспечение экономической безопасности [Текст] / О.И. Васильчук // Вестник СамГУПС. – 2015. – №2(28). – с.109 - 113.

4. Искосков, М.О. Управление инвестиционными затратами в корпоративных структурах [Текст] / М.О. Искосков, Р.Р. Кабанова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2010. - № 1. – с.17 - 20.

© К.Б. Голубинцева, 2016

УДК 658.5

К.Б. Голубинцева,
помощник бухгалтера ООО «ПИФ ГРУПП»
г. Тольятти, Российская Федерация

АУДИТ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аудит организации труда – проверка независимыми специалистами системы организации труда, системы контроля и управления качеством, применяемых технических и технологических решений, а также проверка технической и проектной документации с выражением мнения относительно обоснованности применяемых решений в области проектирования трудовых процессов, способов управления производством и соответствия состояния рабочих мест требованиям нормативных актов по технике безопасности и охране труда.

Одной из главных составляющих аудита организации труда является социальный аудит, представляющий собой процесс оценки, подготовки отчета, повышения эффективности функционирования и степени достижения гибкости организации труда на предприятии [1].

При помощи социального аудита можно измерить степень корпоративной социальной ответственности. Им оцениваются прежде всего формальные и неформальные правила поведения внутри предприятия, мнения сторон, заинтересованных в деятельности предприятия, с целью выбора условий, благоприятных для планомерного перехода к гибкой производственной системе. А также менеджмента качества и развития человеческих ресурсов.

В целом аудит организации труда позволяет выявить имеющиеся резервы, разработать мероприятия по устранению потерь рабочего времени, связанных с организационными причинами и нарушениями трудовой дисциплины, оптимизировать численность персонала и обеспечить переход к гибкой производственной системе [2].

Система организации труда предполагает:

- разделение и кооперацию труда, базирующиеся на передовых достижениях науки и техники;
- четкую организацию рабочих мест и их обслуживание;
- рационализацию приемов и методов труда;
- создание наиболее благоприятных условий труда и морально - психологического климата;
- соблюдение работниками дисциплины труда.

Цель аудита организации труда - диагностика системы организации труда на предприятии, выявление имеющихся резервов и обоснование путей ее совершенствования.

Задачи аудита организации труда:

- всестороннее исследование факторов, влияющих на переход к гибкой организации труда на предприятии;
- оценка соответствия установленных форм разделения и кооперации труда особенностям деятельности предприятия;
- анализ обоснованности расстановки работников по рабочим местам в соответствии с их профессионально - квалификационным уровнем и загрузки в течение рабочего времени;
- исследование причин потерь и нерациональных затрат рабочего времени;
- оценка состояния условий труда и мероприятий по их улучшению на предприятии;
- оценка состояния дисциплины труда;
- разработка рекомендаций совершенствованию организации труда.

Таким образом, аудит организации труда – это периодически проводимая система мероприятий по сбору информации, ее анализу о оценке на этой основе эффективности деятельности предприятия по организации труда и регулированию социально - трудовых отношений [3].

Исходя из этого в целях аудита трудовых процессов, при совершенствовании организации труда целесообразно использовать следующую систему показателей, которые позволяют охарактеризовать:

- результативность, эффективность функционирования трудового потенциала;
- эффективность организации социально - трудовых отношений;
- эффективность систем мотивации и оплаты труда;
- рациональность методов оценки труда;
- эффективность организации рабочих мест, распределения работ;
- эффективность использования рабочего времени и т.д.

По результатам аудиторской проверки могут быть определены направления для установления, изменения или совершенствования стандартов. Проверка способствует кадровым перестановкам, улучшающим качественный состав трудовых ресурсов, продвижению наиболее перспективных сотрудников и развитию творческой активности [4].

Список использованной литературы:

1. Битюкова, Т.А. Аудит [Текст] / Т.А. Битюкова, В.А. Пискунов, В.А. Ерофеева. – М.: Юрайт, 2011. – 638с.
2. Васильчук, О.И. Инструменты контроллинга в системе управления хозяйствующих субъектов [Текст] / О.И. Васильчук, Л.И. Ерохина // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2010. – № 1. – с.91 - 98.
3. Искосков, М.О. Развитие персонала в условиях реализации инновационного проекта [Текст] / М.О. Искосков // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управления. – 2012. - № 2. – с.28 - 31.
4. Подольский, В.И. Аудит: учебник для вузов [Текст] / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2011. – 125с.

© К.Б. Голубинцева, 2016

УДК 657.1

К.Б. Голубинцева,
помощник бухгалтера
ООО «ПИФ ГРУПП»
г. Тольятти,
Российская Федерация

ОПЕРАЦИОННЫЙ АУДИТ И ЕГО ВИДЫ

Операционный аудит проводится во многих сферах, в которых можно оценить операционную эффективность. В связи с этим невозможно точно охарактеризовать типичный аудит. В одной организации аудиторы могут оценить надежность и достаточность информации, которая используется руководством для принятия управленческих решений (например, относительно приобретения основных средств), тогда как в другой организации аудиторы могут оценить эффективность документооборота, связанного с процессом продажи. В процессе операционного аудита проверка не ограничивается только проверкой процедур ведения бухгалтерского учета [1].

Операционный аудит – это проверка хозяйственной системы, хозяйственных операций, сметы, методов функционирования хозяйственной системы. Целью операционного аудита является экспертиза организации с точки зрения поиска путей повышения эффективности и результативности деятельности. Он носит перспективный характер, он может обнаружить сигналы опасности, предвещающие серьезную неприятность в будущем, и предложить ранние профилактические или корректирующие действия. Операционный аудит позволяет оценить результативность, эффективность деятельности организации, провести анализ показателей деятельности в сравнении с аналогичными данными основных конкурентов. Информационной базой для его проведения является не только финансовая отчетность и финансовая информация, но информация нефинансового характера, данные аналитического, что позволяет составить более целостную и объективную картину, а также

на более достоверной основе подтверждать соблюдение принципа непрерывности деятельности организации [2].

Операционный аудит проводится внутренними и внешними аудиторами, а также органами государственного финансового контроля. Он может использоваться на всех уровнях управления. Данный вид аудита является эффективным инструментом решения проблем, повышения эффективности деятельности самых различных организаций при условии проведения с должной тщательностью, высокого уровня квалификации операционных аудиторов [3].

Рассмотрим классификацию операционного аудита (таблица 1).

Таблица 1

Классификационный признак	Виды операционного рычага
По отношению к пользователям информации	1) внутренние (собственники, администрация, управленческий персонал) 2) внешние (инвесторы и т.д.)
По сфере применения	1) частный сектор 2) государственный сектор
По видам (типам) аудиторов	1) внутрихозяйственные аудиторы 2) независимые аудиторы 3) государственные аудиторы
По степени охвата	1) комплексный 2) тематический
По режиму проведения	1) текущий 2) периодический 3) единовременный
По объектам аудита	1) функциональный 2) организационный 3) аудит программ 4) специальный
По функциональному назначению	1) консультационный 2) оценивающий 3) вспомогательный

1. По отношению к пользователям информации операционный аудит подразделяется на внешний и внутренний аудит. Операционный аудит, осуществляемый в интересах внутренних пользователей, может проводиться как внутренней службой, так и независимыми аудиторами. Кроме этого, в результатах операционного аудита заинтересованы внешние пользователи – инвесторы и другие группы, которым необходима информация об эффективности деятельности аудируемого лица, эффективности совершенных операций [5].

2. По сфере применения необходимо выделить операционный аудит, проводимый в частном и государственном секторах. В развитых странах аудит эффективности в государственном секторе получил широкое распространение и характеризуется определенной спецификой. К частному сектору относятся кредитные, страховые организации.

3. По типам (видам) аудиторов: операционный аудит может проводиться внутрихозяйственными, независимыми и государственными аудиторами.

4. По степени охвата можно выделить:

- комплексный аудит, когда проводится проверка деятельности организации, органа государственного управления или отдельного подразделения в целом;
- тематический, связанный с оценкой эффективности и результативности отдельных функций, систем деятельности;

5. По режиму проведения: текущий проводится на основе постоянной основе; периодический проводится время от времени, с различной частотой; единовременный проводится в срочном порядке в зависимости от необходимости.

6. В зависимости от объектов аудита предлагается выделить функциональный, организационный, аудит программ и специальный. Аудит программ может проводиться в крупных корпорациях, где осуществляется несколько различных внутренних программ. Объектом такого аудита является один специфический проект.

7. По функциональному назначению предлагается выделить консультационный, оценивающий и вспомогательный аудит. Этот вид аудита, осуществляемый внутренними аудиторами, более ориентирован на выявление резервов и разработку рекомендаций по улучшению деятельности [4].

Предложенная классификация не является исчерпывающей, она может быть дополнена и детализирована. При классификации была попытка рассмотрения операционного рычага как широкого и многофункционального явления, требующего детального методологического исследования в целях его практического применения как современного инструмента повышения эффективности деятельности организаций различных отраслей экономики.

Список использованной литературы:

1. Андреев, В.Д. Внутренний аудит: учебное пособие [Текст] / В.Д. Андреев. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 464с.
2. Васильчук, О.И. Управление прибыльностью бизнеса в сфере сервиса [Текст] / О.И. Васильчук // Вестник СамГУПС. – 2009. – №5 - 2. – с.121а - 129.
3. Васильчук, О.И. Оценка привлекательности услуг предприятий сферы сервиса [Текст] / О.И. Васильчук // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: экономика. – 2011. – №17. – с.164 - 171.
4. Искосков, М.О. Оценка транзакционных издержек [Текст] / М.О. Искосков // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2011. - № 2. – с.246 - 251.
5. Терехов, А.А. Аудит: перспективы развития [Текст] / А.А. Терехов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 153с.

© К.Б. Голубинцева, 2016

УДК 658

К.Н. Гордиенко, студентка
МГУПС (МИИТ), Г. Москва, Российская Федерация

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА БАЗЕ КРІ

Условия современной экономики характеризуется высокой степенью неопределённости и риска[5]. Для качественного управления персоналом в таких условиях следует провести большую работу по формированию системы критериев его результативности, которые

станут элементами информационной системной модели, отражающей успех бизнеса организации в целом [4, 6]. Такие критерии должны применяться в системе текущего планирования и контроля с помощью системы показателей[2].

Отдельное внимание необходимо уделять таким ключевым показателям эффективности, от которых зависит успех компании на долгосрочной основе [7]. Мотивация персонала на базе КРІ, в отличие от базовой заработной платы, ориентирована на достижение долгосрочных и краткосрочных целей компании, мотивирующей на выполнение должностных обязанностей самого работника. А оклад – это фиксированная ежемесячная заработанная плата. Для руководителей, специалистов и служащих может быть установлен вид оплаты труда, основанный на достижении определенных показателей.

Система формирования переменной части денежного вознаграждения на базе КРІ стимулирует сотрудника к достижению высоких индивидуальных результатов, а также к увеличению его вклада в коллективные результаты и достижения, что совершенствует систему контроля достижения стратегических целей компании[8]. При этом показатели КРІ в системе формирования переменной части заработной платы на базе КРІ должны быть достаточно просты и понятны сотрудникам, а размеры переменной части компенсационного пакета – экономически обоснованы.

Вся деятельность человека обусловлена реально существующими потребностями. Люди стремятся либо чего - то достичь, либо чего - то избежать. В мотивированной деятельности работник сам определяет меру своих усилий в зависимости от внутренних побуждений и условий внешней среды. Мотив труда формируется только тогда, когда трудовая деятельность является если не единственным, то, как минимум основным условием получения блага.

Управляемость КРІ позволяет корректировать направленные усилия сотрудников без серьезной модификации самой системы при изменении ситуации на рынке. К аргументам КРІ также можно отнести такие выгоды как 100 % - ная ориентация на результат, справедливая оценка вклада сотрудника в общий успех компании, понятность, неизменность системы мотивации.

Внедрение системы мотивации на основе КРІ формирует более совершенный, более прозрачный уровень развития системы управления персоналом. А это в соответствии с концепцией эталонного управления компанией[3] создает потенциал более высокого уровня экономического совершенства бизнеса и роста его стоимости [1].

Таким образом, мотивация труда становится важнейшим фактором результативности работы, влияющим на степень раскрытия трудового потенциала сотрудника, то есть всей совокупности свойств, влияющих на производственную деятельность. Нанять на работу можно только всего человека целиком, а не какую - то его часть. Именно поэтому улучшение эффективности его работы открывает гигантские возможности для увеличения производительности труда и получения более высоких результатов. Из всех ресурсов, доступных людям, человеческий ресурс является наиболее продуктивным, гибким и изобретательным.

Список использованной литературы:

1. Чугумбаев Р.Р. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании [Текст] / Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. // Управленческий учет. 2015. № 8. С. 61 - 70.

2. Чугумбаев Р.Р. Сущность, свойства и теоретические основы разработки аналитического продукта // Сибирская финансовая школа. 2013. № 2 (97). С. 93 - 97.
3. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Базисные положения эталонного анализа хозяйственной деятельности предприятий // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1. С. 80 - 85.
4. Чугумбаев Р.Р. Роль анализа стратегического потенциала организации в комплексном управленческом анализе хозяйственной деятельности. // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2009. № 3 (17). С. 205 - 211.
5. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Особенности эталонного анализа экономических показателей в условиях энтропии развития и функционирования бизнеса // В мире научных открытий. 2013. № 11.10 (47). С. 237 - 244.
6. Чугумбаев Р.Р. Вопросы архитектуры комплексного представления бизнеса в управленческом анализе // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2009. № 2 (16). С. 262 - 269.
7. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Предпосылки развития методов планирования и контроля потенциала долгосрочного развития // В мире научных открытий. 2013. № 11.10 (47). С. 244 - 251.
8. Чугумбаев Р.Р. Об оценке целевых значений показателей экономической эффективности хозяйственной деятельности организации с использованием метода достижимых целей // Проблемы современной экономики. 2009. № 4. С. 214 - 218.

© К.Н. Гордиенко, 2016

УДК 336

А.Е. Мурзахметова, Н.А. Григорьев

студенты 3 курса Института экономики и управления
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»,
г. Магнитогорск, Российская Федерация,

Т.А. Ахмеджанова

старший преподаватель кафедры ЭиФ
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»,
г. Магнитогорск, Российская Федерация

МЕЖДУНАРОДНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Международное кредитование играет важную роль в развитии мирового товарооборота. Кредит создает дополнительный спрос со стороны заемщиков и способствует увеличению размеров торговли. При этом условия кредитования экспортных услуг и товаров являются важным фактором конкурентной борьбы между участниками рынка [3, с.147].

Международный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений в товарной или денежной форме на условиях срочности, платности и возвратности.

В процессе развития развивающихся стран международный кредит обеспечивает непрерывность производства и его расширение. Он способствует упрощению производства и обмена, углублению международного разделения труда. Но международный кредит нарушает пропорциональное развитие общественного воспроизводства, стимулируя скачкообразное расширение прибыльных отраслей, сдерживает развитие тех отраслей, в которых не привлекаются иностранные кредиты[2, с.240].

Границы международного кредита зависят от источников и потребности стран в иностранных заемных средствах, возвратности кредита в срок. Нарушение этой объективной границы порождает проблему урегулирования внешней задолженности стран - заемщиц. В их числе – развивающиеся страны, Россия, другие государства СНГ, страны Восточной Европы и т.д.

Нехватка денежных средств и отсутствие грамотного регулирования в валютно - кредитной сфере могут повлечь за собой не очень приятные последствия для страны, в виде кредитной ловушки, когда для того, чтобы оплатить основной долг, стране вновь приходится занимать новые средства[4,с.536]. Существующая валютно - кредитная система не может предотвратить подобное явление. Простое списание долга не являются правильным решением проблемы, так как скорее всего имеют субъективный характер, то есть страна - должница просто зависит от каких - либо мотивов кредитора, а эти действия стимулируют дальнейшие заимствования, не освобождая страну из кредитной ловушки.

Привлечения иностранных кредитов для финансирования бюджетных дефицитов стало нарушать работу традиционных рыночных механизмов регулирования валютных курсов и выравнивания платежного баланса. С увеличением суммы долга, банки и государства – кредиторы повышают процентную ставку по причине возрастания риска неплатежа. А неизбежное изменение валютного курса страны - должника ещё больше увеличивает ее обязательства, чем это было бы необходимо для выравнивания платежного баланса. Тем самым, страны с развивающейся, развитой, а также с переходной экономикой и частными заемщиками оказываются в долговой ловушке, которая постоянно увеличивается.

Если темпы роста задолженности больше экономического роста (например, рост валового продукта – 3 % , а внешней задолженности – 5 %), то страна практически не имеет возможности самостоятельно погасить задолженность. Если денежные средства выдавались в валюте кредитора, то растущие валютные риски будут способствовать увеличению разрыва. Эти условия сильно вредят странам - заёмщикам.

Для того, чтобы смягчить последствия международного кредитования, нужно изменить взгляд по регулированию международной торговли, кредитной и валютной сфер. Необходимо ввести на международном уровне ограничения для каждой страны на максимально возможный внешний долг и расходы по его обслуживанию. Те долги, которые превышают установленный размер необходимо списать. Также стоит уменьшить реальные ставки процентов по кредитам до самого низкого уровня, который возможен за счет надбавок по страновым рискам и надбавок по ожидаемой инфляции[1, с.320].

Финансовые потоки в развивающиеся страны имеют ряд особенностей.

1) Большую часть иностранных ресурсов развивающиеся страны получают в форме льготных кредитов и безвозвратных субсидий. Страны, которые могут претендовать на льготные кредиты и субсидии, отбираются в зависимости от уровня экономического развития. Наибольшими привилегиями пользуется категория экономика чьих стран менее развита и наоборот. Кредитование быстро развивающихся новых индустриальных стран по своим условиям в гораздо меньшей степени отличается от кредитования западных заемщиков. Но также и им предоставляются льготные кредиты исходя из политических и военно - стратегических мотивов.

2) Нет общей системы международного кредитования разнородных развивающихся государств. Для отдельной страны формируется свой механизм международного кредитования в зависимости от уровня ее развития, экономической конъюнктуры (особенно платежеспособности), отношений с ведущими странами - донорами и международными валютно - кредитными и финансовыми институтами, репутации на мировом рынке ссудных капиталов и т.п.

3) Современная мировая кредитная система адаптирована к специфическим условиям развивающихся стран, интегрированных в мировое хозяйство. Это относится не только к официальному (двухстороннему и многостороннему) кредитованию и субсидированию, но и кредитам частных банков.

4) Основную массу кредитов и субсидий развивающиеся страны получают непосредственно от промышленно развитых стран; международных валютно - кредитных и финансовых институтов, где главными кредиторами являются развитые государства.

Лишь малая доля международных кредитов и субсидий предоставляется в целях взаимного сотрудничества развивающихся стран.

Кредитование значительно способствует развитию международной экономики и усилению интеграции внешнеэкономических связей. Он способствует увеличению объема и частоты совершаемых с зарубежными партнерами сделок, а также повышению прибыли отдельного субъекта международного рынка и ВВП в целом.

Список использованной литературы:

1. Ли, Рубен Работа мировых рынков. Управление финансовой инфраструктурой / Рубен Ли. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 536 с

2. Линдблом, Чарльз Рыночная система. Что это такое, как она работает и что с ней делать / Чарльз Линдблом. - М.: Высшая Школа Экономики (Государственный Университет), 2010. - 320 с.

3. Платонова, И. Н. Перестройка мировой валютной системы и позиция России / И.Н. Платонова, А.Г. Наговицин, В.М. Коротченя. - М.: Либроком, 2009. - 240 с.

4. Ханс, Отто Эглау Борьба гигантов. Экономическое соперничество Европы, США и Японии / Ханс Отто Эглау. - М.: Прогресс, 1986. - 147 с.

© Т.А. Ахмеджанова, Н.А. Григорьев, А.Е. Мурзахметова, 2016

УДК33

А.М.Жигарев

Студент 3 курса

Факультет экономики и управления

СИБИТ,

г. Омск, Российская Федерация

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, ОСНОВАННАЯ НА ТЕОРИИ ФИНАНСОВЫХ РЕНТ

Данный метод расчета лизинговых платежей базируется на теории финансовых рент и состоит в равенстве современной (текущей) стоимости потока лизинговых платежей и стоимости имущества со всеми дополнительными расходами при его приобретении.

По условиям расчета определяется единая величина лизинговых платежей по периодам, которая в дальнейшем распределяется на процентные платежи и суммы возмещения стоимости имущества.

Непосредственно лизинговые платежи предлагается рассчитывать по следующей формуле [1, 2,3]:

$$R = C * \frac{\beta}{1 - \frac{\beta}{(1 - \beta)^N}} = C * \alpha_{n,\beta} \quad (1)$$

где C – стоимость имущества с учетом всех дополнительных затрат;

β – лизинговое вознаграждение лизингодателя в долях;

N – количество лизинговых платежей;

где $\alpha_{n,\beta}$ – коэффициент рассрочки (погашения).

Данная формула получена исходя из того, что платежи осуществляются в конце периода и имущество амортизируется полностью за срок договора лизинга.

В низменном виде теория финансовых рент представлена у Кабатовой Е.В., где для всех схем (схема А – регулярные постоянные платежи, регулярные платежи с постоянным темпом изменения; схема Б – регулярные платежи; нерегулярные платежи) исходным требованием является равенство современной стоимости потока лизинговых платежей стоимости оборудования. При этом современная стоимость потока рассчитывается как сумма платежей, дисконтированных по принятой процентной ставке, при определении которой учитываются доходность инвестиций в операцию и уровень инфляции. В приводимой у Кабатовой Е.В. методики предполагается, что при формировании потока платежей и при определении стоимости оборудования учитываются все налоговые выплаты.

Методика расчета лизинговых платежей, основанная на определении величины лизинговых платежей в целом по периодам предлагается также Прилуцкий Л.

Данный метод расчета лизинговых платежей базируется на теории финансовых рент и состоит в равенстве современной (текущей) стоимости потока лизинговых платежей и стоимости имущества со всеми дополнительными расходами при его приобретении.

По условиям лизинга определяется величина лизинговых платежей в целом по периодам, которая в дальнейшем распределяется на процентные платежи и суммы возмещения стоимости имущества.

Расчет величины лизинговых платежей представляется с помощью коэффициентов рассрочки платежей во времени [4,5,6]:

$$C_i = \frac{C}{a}, \quad i = \overline{1, N} \quad (2)$$

где C_i и C – соответственно величины лизингового платежа в i -м периоде и стоимость имущества;

a – коэффициент рассрочки платежей во времени, определяющий долю стоимости имущества и комиссионного вознаграждения, погашаемые при каждой выплате.

Список использованной литературы

1. Будаева М.С., Гаврилова Ж.Л. Формирование инвестиционного потенциала хозяйствующего субъекта на основе модифицированной амортизационной политики //

Вестник Иркутского государственного технического университета. 2008. № 2 (34). С. 76 - 78.

2. Дубровина М.А., Трусевич Е.В., Огнев Д.В. Исследование рекламных средств в процессе формирования инновационных инструментов продвижения // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 12 (83). С. 301 - 306.

3. Нечаев А.С., Басова А.В. Налогообложение как инструмент стимулирования деятельности инновационно - активных хозяйствующих субъектов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 6. С. 1.

4. Нечаев А.С., Никитюк Л.Г. Создание модели инвестиционно - инновационного механизма управления в сфере жилищно - коммунального хозяйства // Налоги и налогообложение. 2011. № 12. С. 26 - 31.

5. Nechaev A.S., Antipina O.V. Innovative development of territories: domestic and foreign practice // В сборнике: Развитие процессов формирования и организации эффективного функционирования инновационной сферы экономики предприятий, отраслей, комплексов сборник материалов международной научной конференции. под редакцией П.Г. Исаевой. 2013. С. 184 - 191.

6. Прокопьева А.В. Прямые инвестиции как источник финансирования // Вестник стипендиатов ДААД. 2014. Т. 1. № 1 - 1 (11). С. 66 - 71.

© Жигарев А.М., 2016

УДК 338

А.А.Жумабаев

Студент 3 курса

МГТУ им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск, Российская Федерация

УЧЕТ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наибольший интерес при проведении анализа условий работы фирмы представляет изучение маркетинговой среды. Маркетинговая среда постоянно меняется – появляются новые угрозы, новые возможности, меняются предпочтения потребителей и т.д. Каждой фирме необходимо диагностировать происходящие изменения и своевременно адаптироваться к ним. Маркетинговая среда представляет собой совокупность активных субъектов и сил, действующих за пределами фирмы и влияющих на возможности её успешного сотрудничества с целевыми группами клиентов. Иными словами, маркетинговая среда характеризует факторы и силы, которые влияют на возможности предприятия устанавливать и поддерживать успешное сотрудничество с потребителями и конкурировать во внешней среде рынка. Данные факторы и силы не все и не всегда подвластны прямому управлению со стороны предприятия. Различают внешнюю и внутреннюю среду маркетинга.

Внешняя среда включает в себя все объекты, факторы и явления, которые находятся за пределами предприятия, и оказывают непосредственное влияние на его деятельность. Внешняя среда маркетинга состоит из микросреды и макросреды (рис. 1).

Внешняя микросреда (среда прямого воздействия) маркетинга включает совокупность субъектов и факторов, непосредственно влияющих на возможность организации обслуживать своих потребителей (сама организация, поставщики, маркетинговые посредники, клиенты, конкуренты (как прямые, так и потенциальные), банки, средства массовой информации, правительственные организации и др.). Микросреда также испытывает непосредственное воздействие со стороны самой организации. Внешняя микросреда – хозяйственные субъекты, с которыми предприятие имеет непосредственные контакты в ходе своей деятельности (потребители, поставщики, конкуренты, как прямые, так и потенциальные).

Поставщики – субъекты маркетинговой среды, в функцию которых входит обеспечение фирм - партнёров и других компаний необходимыми материальными ресурсами. В условиях сетевого подхода к процессу взаимодействия субъектов маркетинговой системы целесообразно изучать возможности различных поставщиков с целью отбора наиболее надёжного и экономичного поставщика с точки зрения капитальных и текущих затрат фирмы. Комплексное исследование цепи «поставщик – фирма – потребитель» – необходимое условие экономической оценки при обосновании выбора поставщика.



Рис. 1 – Внешняя маркетинговая среда предприятия

Конкуренты – фирмы или физические лица, соперничающие, т.е. выступающие в качестве соперника по отношению к другим предпринимательским структурам или предпринимателям на всех этапах организации и осуществления предпринимательской деятельности. Конкуренты своими действиями на рынке, при выборе поставщиков, посредников, потребительских аудиторий могут оказывать воздействие на результаты деятельности предприятия - соперника, на его позицию и преимущества в конкурентной борьбе.

Зная сильные и слабые стороны конкурентов, фирма может оценить и постоянно укреплять свой производственный и маркетинговый потенциал, цели, действующую и перспективную стратегию предпринимательства.

Прямые конкуренты – предприятия предлагающие аналогичные товары и услуги на аналогичных рынках. Потенциальные конкуренты – предприятия, которые могут выйти на целевой рынок производителя.

Посредники – фирмы или отдельные физические лица, которые помогают предприятиям - производителям продвигать, доставлять потребителям и продавать их продукты. Различают торговых, логистических, маркетинговых и финансовых посредников. К торговым посредникам относят оптовых и розничных торговцев. Логистические посредники занимаются услугами в системе складирования, транспортировки товаро- и потокодвижения. Маркетинговые посредники оказывают помощь в системе взаимодействия фирмы со всеми субъектами маркетинговой системы в сфере организации маркетинговых исследований и оптимизации спроса на товары и услуги. Финансовые посредники осуществляют банковские, кредитные, страховые и другие финансовые услуги.

Потребители – фирмы, отдельные физические лица или их потенциальные группы, готовые приобрести товары или услуги, находящиеся на рынке, и обладающие правами выбирать товар, продавца, выдвигать свои условия в процессе купли - продажи.

Список использованной 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. Зиновьева Е.Г. Анализ внешних факторов маркетинговой среды предприятия // В сборнике: Маркетинг: теория и практика / Сборник статей Всероссийской научно - практической конференции. Ответственный редактор: Кеба В.И.. 2008. С. 75 - 81.
4. Зиновьева Е.Г. Внутренняя и внешняя среда малого предприятия // В сборнике: Современные проблемы науки и образования / Тезисы докладов ХLI внутривузовской научной конференции преподавателей Магнитогорского Государственного Университета. Ответственный редактор Романов В.Ф.. 2003. С. 128 - 129.
5. 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.
6. 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.
7. 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.

8. 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.

© А.А.Жумабаев, 2016

УДК33

А.В.Загоскин

Студент 3 курса

Кафедра экономики и менеджмента

ВГУЭС,

г. Владивосток, Российская Федерация

РОССИЙСКИЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

По мнению Нечаева А.С. и Огнева Д.В. [3, 4] более обоснованным является подход к определению размера лизинговых платежей на основе формулы аннуитетов, которая выражает взаимосвязанное действие на их величину всех условий лизингового соглашения: суммы и срока контракта, уровня лизингового процента, периодичности платежей. Процент за кредит (плата за стоимость предоставляемых кредитных ресурсов) начисляется на текущую сумму долга, и его величина убывает в течение срока лизингового договора. При этом общие выплаты, представляющие собой сумму амортизации и процента, постоянны за счет возрастания амортизации.

Предполагаемая методика также учитывает, что лизинговая сделка может предусматривать платеж с авансом. Лизингодатель представляет лизингополучателю аванс или взнос в размере 15 - 20 % покупной стоимости объекта сделки при подписании договора, а остальную сумму уплачивает на протяжении срока договора.

Формула расчета лизинговых платежей в соответствии с предложенным методическим подходом имеет следующий первоначальный вид [1, 2]:

$$S_{\text{лп}} = \frac{C}{\frac{T * r}{(1 + L_{\text{лп}})^{Tr}}} \quad (1)$$

где $S_{\text{лп}}$ – сумма лизинговых платежей;

C – стоимость лизингового имущества;

T – срок договора;

$L_{\text{лп}}$ – ставка лизингового процента в расчете на продолжительность периода платежей;

r – периодичность лизинговых платежей (количество в год).

Ставку лизингового процента в расчете на продолжительность периода платежей можно определять, в частности, по методу простых процентов.

Представленные ниже зарубежные работы написаны в разных странах на временном отрезке более 40 лет. В этих работах много общего, и похожие проблемы рассматриваются,

конечно же, есть критика и ссылки на указанные в перечне и другие зарубежные работы. К примеру [5]:

- Анализ одного из способов финансирования, а именно финансового лизинга (финансирование под аренду), и его влияния на движение денежной наличности при осуществлении инвестиционного проекта, между правительством и конечными бенефициарами (держателями личных ценных бумаг). Выводы о наиболее лучшем способе финансирования инвестиционных проектов, стимулирующем движение денежной наличности в наиболее благоприятном налоговом режиме (новый подход в рассмотрении структуры капитала);

- «Долгосрочная аренда; проблемы налогообложения, финансирования и бухгалтерского учета» - монография, подготовленная на основе диссертационного исследования;

- Сравнение лизинга и покупки, подход к структуре капитала в концепции;

- Определение ставки лизинга промышленного оборудования с помощью экономико - математических методов;

- Модель определения продолжительности лизинга (аренды оборудования) в контексте проблемы монополиста, владеющего товарами длительного пользования;

- Анализ скрытой стороны лизинга. О налоговом эффекте возвратного лизинга. Методика для определения уменьшения величины дохода бюджета; доход пропорционально распределялся между продавцом / арендатором, покупателем / арендодателем и третьими лицами. Также сформулированы процедуры, используемые при применении этой методики оценки.

- «Федеральные лизинговые методъ» - слушание перед комитетами конгресса США. Палата представителей, 28 февраля 1983. Обзор аренды как способа бюджетного финансирования. Разбирательство недавнего решения о финансировании в размере 2,39 миллиарда долларов арендной сделки для постройки и фрахта 13 судов военно - морских сил США. Об 270 миллионах долларов налоговых недоимок и участии третьих лиц в подобных сделках.

- Методика оценки эффективности финансирования предприятия путем лизинга или банковского кредита. Модель принятия финансовых решений;

- «Закрытые фонды недвижимости. Метод определения внутренней процентной ставки и налоговый потенциал» - методика расчета процентной ставки в закрытых фондах недвижимости и лизинга. Кредитно - финансовые учреждения. Германия;

- О причинах заключения лизинговых договоров предпринимателем для финансирования инвестиций. Анализ на основе теории агентства. Германия;

- Материал об использовании лизинга в государственном секторе Нидерландов, раскрывающий особенности видов лизинга и дающий сравнение налоговых условий проведения лизинговых операций.

Список использованной литературы

1. Антипина О.В. Некоторые аспекты оценки инвестиционно - инновационного потенциала муниципальных образований // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2010. № 4 (44). С. 186 - 190.

2. Будаева М.С. Алгоритм создания методик расчета платежей по кредиту и лизингу, построенных на применении корректирующих коэффициентов // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 321. С. 128 - 130.

3. Нечаев А.С. Анализ методик для обновления основных производственных фондов // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2010. № 2 (42). С. 85 - 90.

4. Огнев Д.В., Нечаев А.С. Существующая практика применения финансовой аренды в России // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2009. № 20. С. 216 - 226.

5. Прокопьева А.В. Обоснование единой классификации инновационных рисков // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. № 5 (64). С. 236 - 239.

© Загоскин А.В., 2016

УДК 336.01 - 053.81(470+571)

Е.А.Засухина

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

А.В.Захарян

к.э.н., доцент

факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ МОЛОДЕЖИ В РОССИИ

Финансовую грамотность можно определить, как способность принимать обоснованные решения и совершать эффективные действия в сферах, имеющих отношение к управлению финансами, для реализации жизненных целей и планов в текущий момент и будущие периоды. Финансовая грамотность дает возможность управлять своим финансовым благополучием. Отсутствие элементарных финансовых знаний и навыков ограничивает возможности граждан по принятию правильных решений для обеспечения своего финансового благополучия.

Рост доходов населения и развитие рынка финансовых услуг, в первую очередь потребительского кредитования, повышает важность вопросов, связанных с недостатком финансовой грамотности значительной части населения, особенно молодежи. Недоверие людей к финансовым институтам, незнание и неумение правильно пользоваться финансовыми услугами, отсутствие практик планирования бюджета и финансовой культуры в целом, с одной стороны, приводят к недостаточному развитию некоторых сегментов финансовых рынков, а с другой — ограничивает способность людей принимать оптимальные решения по поводу своих финансов.

Грамотность школьников и учащейся молодежи в финансовой сфере – важное средство долгосрочного оздоровления мировой финансовой системы, эффективная мера обеспечения повышения стандартов качества жизни и экономической безопасности населения и будущих поколений граждан. Сегодня повышение финансовой грамотности населения стало приоритетной задачей, как для государства, так и для участников рынка. Разрабатываются программы, пишутся учебники, проводятся различные конференции. Но до сих пор не ясно, насколько само население заинтересовано в повышении собственной финансовой грамотности, в каких именно вопросах и в каких социально - демографических группах грамотность наиболее низка, а потребность в знаниях и навыках высока.

Финансовая грамотность включает способность вести учет всех поступлений и расходов, умение распоряжаться денежными ресурсами, планировать будущее, делать выбор соответствующего финансового инструмента, создавать сбережения, чтобы обеспечить будущее и быть готовыми к нежелательным ситуациям, включая потерю работы. Финансовое образование молодежи способствует принятию грамотных решений, минимизирует риски и, тем самым, способно повысить финансовую безопасность молодежи. Низкий уровень финансовой грамотности и недостаточное понимание в области личных финансов может привести не только к банкротству, но и к неграмотному планированию выхода на пенсию, уязвимости к финансовым мошенничествам, чрезмерным долгам и социальным проблемам, включая депрессию и прочие личные проблемы. Молодежь является одной из наиболее уязвимых социальных групп.

Система общего образования, к сожалению, не включает в себя обучение управлению личными финансами, а опыт родителей зачастую ограничен или отрицателен. А ведь финансово - грамотные люди в большей степени защищены от финансовых рисков и непредвиденных ситуаций. Они более ответственно относятся к управлению личными финансами, способны повышать уровень благосостояния за счет распределения имеющихся денежных ресурсов и планирования будущих расходов. Не менее важно то, что они могут положительно влиять на национальную и мировую экономику. В то же время обучение навыкам грамотного управления личными финансами – не столь распространенная практика участия в жизни школьников и молодежи. Тем не менее, в России был реализован ряд проектов, в которых основной целевой аудиторией стали молодые люди и дети. Так, например, с 9 по 17 марта 2015 года проходила первая Всероссийская неделя финансовой грамотности для детей и молодежи в рамках Проекта "Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации". Российские школьники студенты смогли посетить более 150 бесплатных образовательных мероприятий в 11 регионах страны, принять участие в конкурсах и играх, а также задать вопросы он - лайн ведущим финансистам.

В рамках мероприятий Всероссийской недели финансовой грамотности для детей и молодежи юные россияне смогли познакомиться с основными финансовыми понятиями и принципами финансово – грамотного поведения, узнать подробнее о существующих финансовых рисках и защите своих прав, а также обсудить с экспертами, как грамотно подойти к принятию своих первых финансовых решений. Партнерами Недели выступали региональные министерства финансов, финансовые институты, образовательные

учреждения и общественные организации, которые провели на своих площадках бесплатные лекции, семинары, экскурсии и игры.

В Краснодарском крае мероприятия Недели финансовой грамотности прошли при поддержке Министерства финансов Краснодарского края, Южного Главного управления Центрального банка Российской Федерации, Министерства образования Краснодарского края. Российская неделя финансовой грамотности была приурочена к Всемирной неделе денег, в которой ежегодно принимают участие более 3 миллионов детей из 118 стран мира.

Также в этом году в России прошло еще одно мероприятие, связанное с повышением финансовой грамотности молодежи. «Неделя сбережений» проходила с 23 по 31 октября в 42 регионах страны в рамках все того же Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». В образовательных мероприятиях Недели приняли участие более 150000 человек. В рамках данного события был проведен первый «Всероссийский экзамен по финансовой грамотности», который стартовал 23 октября. Одновременно на сайте Проекта Минфина России - ваши финансы РФ - стала доступна онлайн - версия экзамена, которую мог пройти любой гражданин. Всего за неделю Экзамен прошли более 12 000 человек. Из них «отличников» оказалось 20 % , твердую «четверку» получили 38 % , удовлетворительный результат продемонстрировали 28 % , а у 14 % прошедших тест знания по финансовой грамотности оказались явно недостаточными. Такие данные о результатах были предоставлены НАФИ (национального агентства финансовых исследований).

Большой интерес вызывает то, что больше всего затруднений у прошедших тест вызвал вопрос, касающийся защиты прав потребителей финансовых услуг. Оказалось, что лишь 36 % респондентов знают, что с жалобой на действия страховых компаний нужно обращаться в Банк России или Роспотребнадзор. Меньше половины (42 %) сдавших тест понимают, что такое «финансовая подушка безопасности» на случай непредвиденных обстоятельств. Цель этого Проекта состояла в повышении финансовой грамотности российских граждан, содействие формированию у населения ответственного отношения к личным финансам и разумного финансового поведения, а также совершенствование защиты прав потребителей финансовых услуг.

Программы, предназначенные для формирования финансовой грамотности молодежи, должны устанавливать прямую связь между получаемыми знаниями и их практическим применением, оказывать помощь в понимании и использовании финансовой информации в текущий момент и долгосрочном будущем, ориентироваться на жизненный цикл и жизненные стратегии участников, воспитывать ответственность за финансовые решения с учетом личной безопасности и благополучия. Чтобы оказывать положительное и долговременное воздействие на участников, программы финансовой грамотности для детей должны быть основаны на современных и понятных примерах из реальной практики, подготовлены и представлены учащимся с участием представителей образования и профессионального сообщества. Молодежь, обладающая «здоровым финансовым смыслом», принимает решения, которые позволяют обеспечить личную финансовую безопасность и собственное благосостояние, внести вклад в экономику и способствовать устойчивому развитию мировой экономической системы.

Знания о финансах действительно могут сделать жизнь человека гораздо проще. Главное и самое важное, что нужно учесть при обучении финансовой грамотности, это то, чтобы эти знания не оказались потом только теорией, не применимой в реальной жизни, а были действующими и на практике.

Список использованной литературы:

- 1 Управление личными финансами / Под ред. А. В. Кочеткова. - М.: ПЕР СЭ, 2008. - 624 с.
- 2 Финансы: учебник / Под ред. Е.В. Маркиной. - М.: КНОРУС, 2014. - 432с.
© Захарян А.В., Засухина Е.А., 2016

УДК 336.14 (470+571)

А.В.Голубева

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

А.В. Захарян

к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В РФ

Внебюджетные фонды – это один из методов перераспределения национального дохода государства в пользу определенных социальных групп населения. Для финансирования своих мероприятий, государство мобилизует в фонды часть доходов населения. Средства, обобществленные внебюджетными фондами, используются для процесса воспроизводства. Внебюджетные фонды способствуют решению двух задач: обеспечение дополнительными средствами приоритетных сфер экономики и расширение социальных услуг населению. Значение внебюджетных фондов состоит в том, чтобы поддержать существование лиц, нуждающихся в помощи, т.е. обеспечить минимальный гарантированный уровень доходов инвалидам, пенсионерам, безработным, малоимущим, защитить граждан на случай болезни и т.п.

Для начала, необходимо определить, какие фонды относятся к категории внебюджетных фондов. Исходя из ст. 144 Бюджетного Кодекса РФ в состав государственных внебюджетных фондов Российской Федерации включает: Пенсионный фонд Российской Федерации; Фонд социального страхования Российской Федерации; Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Сбалансированность доходов и расходов бюджета ФСС произведена с учетом финансирования его дефицита за счет средств федерального бюджета, а также за счет внутренних источников Фонда. В соответствии с основными характеристиками бюджета

ФСС в 2015 году планируется профицит бюджета 5,9 млрд. руб. Профицит бюджета предусматривается за счет обязательного социального страхования отнесенных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. В деятельности ФСС существуют проблемы с пособием по временной нетрудоспособности, связанные с верхним объемом пособий. Но все же, главным недостатком системы социального страхования является отсутствие системы дифференциации страховых взносов. Этот недостаток не позволяет задействовать механизм экономической заинтересованности работодателя в снижении страховых рисков и связанных с ними выплат.

По ОМС имеется тенденция к увеличению дефицита. В 2015 году покрытие возможного дефицита будет обеспечиваться только за счет федерального бюджета. Значительное повышение доходов бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования без учета межбюджетных трансфертов обусловлено установлением тарифа страховых взносов с 2016 года в размере 5,1 % сверх предельной величины базы для начисления страховых взносов. Если рассмотреть Федеральный закон «О бюджете ФОМС» на плановый период 2015 - 2017 годов» то очевидно что, в целом позволяет ФОМС выполнять возложенные на него социальные функции, но в то же время содержит ряд недостатков, которые могут повлиять на эффективность реализации поставленных перед ФОМС задач. Средства, передаваемые из бюджета ФОМС в бюджеты территориальных фондов обязательного медицинского страхования, обеспечивают покрытие дефицита территориальных программ.

По настоящее время нормативно не урегулированы некоторые вопросы, связанные с обеспечением граждан лекарственными средствами. Кроме этого к проблемам ОМС относится проблема качества медицинских услуг, проблема оплаты труда работникам в медицинской сфере, проблема управления и получения достоверной информации. Законопроектом предусмотрены средства, передаваемые в виде субвенций в бюджеты территориальных фондов на осуществление денежных выплат медицинским работникам, которые должны расходоваться в соответствии с численностью медицинских работников, включенных в Федеральный регистр.

ПФ РФ в 2015 провел новую пенсионную реформу. Исходя из изменений в законодательстве, с 2016 работающие пенсионеры будут получать страховую пенсию и фиксированную выплату к ней без учета плановых индексаций. Страховые пенсии у неработающих граждан, а также фиксированная выплата к ней с 1 февраля 2016 года будут увеличены на 4 % . Таким образом, предстоящая индексация страховых пенсий в феврале 2016 года будет распространяться только на пенсионеров, которые по состоянию на 30 сентября 2015 года не осуществляли трудовую деятельность.

Пенсионный фонд Российской Федерации рекомендует всем пенсионерам – получателям страховых пенсий, которые прекратили трудовую деятельность после 30 сентября 2015 года, своевременно подать заявление в ПФР для получения страховой пенсии с учетом февральской индексации. Суть новой пенсионной реформы сводится к следующему: чтобы получить более или менее достойную пенсию, необходимо долго и упорно трудиться; но главное – выбрать «правильного» работодателя, который будет выплачивать всю зарплату, без «конвертов».

В настоящее время пенсионная система имеет ряд недостатков. Происходит финансовая несбалансированность пенсионной системы, вследствие чего объем средств, из которого

выплачивается пенсия, не обеспечивается поступлением страховых платежей. Помимо этого, средний размер пенсии в России близок к прожиточному минимуму пенсионера.

Исходя из представленных данных, я предлагаю следующие пути совершенствования и оптимизации источников формирования внебюджетных фондов РФ:

- 1) Увеличение ассигнований из федерального бюджета.
- 2) В целях повышения эффективности управления средствами внебюджетных фондов, и усиления контроля над их использованием целесообразно создать наблюдательный совет, включив в него по должности министров социальной защиты населения труда, финансов. Это позволит отслеживать состояние средств внебюджетных фондов. Контроль законодателей за доходами и расходами пенсионного фонда можно обеспечить посредством ежегодного утверждения Государственной Думой Федерального Собрания бюджета пенсионного фонда и отчета об его исполнении.
- 3) Снижение ставок отчислений во внебюджетные фонды. Как показывает практика, неуплата или неполная уплата взносов в фонды – одно из самых распространенных нарушений, допускаемые руководителями организаций. Данная проблема создается из-за высоких ставок отчислений в фонды. А также это будет способствовать увеличению количества рабочих мест или повышению заработной платы и, следовательно, увеличению фонда заработной платы, с которого производятся эти отчисления.
- 4) Обеспечение одинакового качества медицинских услуг на всей территории страны.
- 5) Подготовка единых медико - экономических стандартов оказания помощи.
- 6) Увеличивать размер доплаты к пенсии, чем старше пенсионер.

Список использованной литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 года (ред. от 03.11.2015N 145 - ФЗ);
2. Родионова В.М., Вавилов Ю.Я., Гончаренко Л.И. и др. Финансы / Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 2002. - 348с.

© Захарян А.В., Голубева А.В., 2016

УДК 330

Д.Р. Иваев

Студент 2 курса юридического факультета

Стерлитамакский филиал БашГУ

г. Стерлитамак, Российская федерация

Научный руководитель: ассистент, Харичкова Л.И.

ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В текущих условиях совершенствование механизмов страхового бизнеса стало одним из ключевых направлений социально - экономической политики государств, так как страховая отрасль вносит ощутимый вклад в экономический рост и призвана обеспечивать высокий уровень активности. Однако, сложная экономическая ситуация, неблагоприятные прогнозы специалистов касательно доходов как физических, так и юридических лиц говорят о том,

что страховой бизнес ожидают большие трудности в ближайшем будущем. Следует отметить, что в последнее время отмечено повышение позиции страхования как одного из наиболее весомых и значимых звеньев финансовой подсистемы страны, но вместе с тем остро встаёт проблема обеспечения эффективности страхового бизнеса [4, с. 56].

Периодические реорганизации страховых компаний, связанные с изменением законодательства в сфере страхования привели к тому, что некоторые из них при недостатке средств аннулировали страховые лицензии, другие присоединились к более состоятельным страховщикам, прочие – вовсе завершили свою деятельность. Подобное положение в страховой отрасли привело к стремительному сокращению численности страховых компаний на 40 % за последние годы [3, с. 4].

Меры, принятые страховыми компаниями, не позволили снизить убыточность страховых сумм. В нынешних условиях страховой рынок России растёт низкими темпами, прибыль по большей части обеспечивается за счёт страхования кредитов.

Высокая доля зависимости от ключевых показателей макроэкономики, слабая инфраструктура, конкуренция со стороны крупных страховых организаций, использование страхового потенциала в недостаточной мере, отсутствие налоговых льгот в страховой сфере приводят к обострению проблем рынка страхования [2, с. 39].

Еще одной проблемой является уровень страховой культуры, который по оценкам специалистов в Российской Федерации на данный момент очень низок [1, с. 23]. Это вызвано, в первую очередь, негативным отношением россиян к страхованию в целом, недоверием к страховым организациям. Важным фактором является также то, что расходы на покупку страховых продуктов оказывают существенную нагрузку на бюджет населения.

Кроме того, необходимо обратить внимание на значимость таких факторов, как надёжность страховых компаний; степень государственного контроля и надзора за действиями страховых организаций; модернизация налоговой системы в целях стимулирования развития страхового бизнеса. По нашему мнению, наиболее актуальными остаются следующие аспекты развития страхового рынка.

1) В силу особенностей, присущих страховому делу, предусматривающих обязательное выделение страховых резервов, развитая страховая организация - это крупный инвестор как на уровне субъекта, так и на уровне всей федерации. Разработка наиболее приоритетных инвестиционных программ развития должна предусматривать возможность участия в них страховых компаний, что позволит согласовать интересы РФ в капитальных вложениях с интересами страховщиков в расположении своих страховых резервов.

2) Важным вопросом развития страхования на протяжении на протяжении долгого времени является увеличение страхового потенциала. Любая местность отличается социально - экономическими, экологическими, географическими и другими особенностями, что соответственно подразумевает разную потребность конкретного региона в страховании. Данный фактор должен обязательно учитываться страховыми фирмами, так как база информационных, трудовых, производственных и финансовых ресурсов любого региона отражает его страховой потенциал.

Таким образом, можно наблюдать, что текущее развитие страхования обуславливает острую потребность в разработке эффективной долгосрочной стратегии по совершенствованию механизмов регулирования деятельности страховых организаций. Для этого соответствующие меры должны быть приняты как государством, так и самими

страховыми компаниями, которым в свою очередь необходимо самостоятельно применять новые подходы к ведению бизнеса.

Список использованной литературы

1. Базанов А.Н. Некоторые актуальные проблемы развития страхового рынка России / А.Н. Базанов // Страховое дело. - 2012. - № 9. - С. 19 - 23.
2. Галагуза Р.В. Интеграция отечественного правового регулирования страхования и страховой деятельности в мировой страховой рынок // Страховое дело. - 2012. - № 10 - 11. - С. 38 - 41.
3. Ефремова П.И. Роль государственного регулирования в концентрации капитала в страховом секторе финансового рынка // Страховое дело. - 2013. - № 10. - С. 3 - 8.
4. Зубец А.Н. Инновации на российском страховом рынке // Финансы. - 2013. - № 6. - С. 55 - 58. URL: http://www.fa.ru/chair/priklsoc/Documents/13_06.%20Инновации%20на%20российском%20страховом%20рынке.pdf (дата обращения: 23.12.2015).

© Д.Р. Иваев, 2015

УДК 338.242:642.5

Н.А. Иванова

к.э.н., доцент

С.А. Белова

к.э.н., старший преподаватель

К.В. Марьяна

студентка

экономический факультет

Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина

г. Ульяновск, Российская Федерация

ИННОВАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

В условиях жесткой конкуренции рестораторам все сложнее привлекать и удерживать внимание клиентов, избалованным вниманием посетителям модного интерьера и высококачественной еды уже недостаточно. Тут на помощь к рестораторам и приходят инновации - рекламные шаги, которые способствуют тому, что клиент будет постоянно приходить именно в этот ресторан.

Информационные технологии преобразовывают и делают нашу жизнь более интересной, также за последние несколько лет они привнесли новейший креатив и инновации в ресторанный бизнес. Сейчас и туристы, и обитатели городов отдадут предпочтение заведению, в котором имеется бесплатный wi - fi: в ожидании заказа гость может проверить почту, узнать новости или пообщаться в социальных сетях с друзьями и близкими.

Нередко рестораны завлекают гостей теплан - шоу, когда прямо на глазах у изумленной публики теплан - повар виртуозно создает свое фирменное блюдо. Однако каким бы интересным не было шоу, кухонные запахи и вид грязной использованной посуды нравятся

далеко не каждому. Научно - технический прогресс предложил и теплан - инновации ресторанного бизнеса: над рабочим местом повара на кухне ставят камеры, и только те гости, которых это интересует, наблюдают за процессом работы повара по монитору за своими столиками.

Сколько специалисты спорили, как полезно или вредно новое изобретение, Apple, iPad успели стать революционной инновацией в ресторанной жизни, заменив собой старые обычные громоздкие бумажные меню. При этом выиграли от нововведения и владельцы ресторанов, и гости: интерактивное электронное меню стало каналом связи между ними и позволило администрации очень быстро редактировать меню и моментально добавлять в него новейшие блюда.

Для гостей посещение ресторана теперь похоже на игру, в которой можно выбрать вино, отсортированное по году, региону, букету, а также подобрать к нему блюдо из меню ресторана, выбрать блюда нужной калорийности, сразу же видеть конечную цену заказа, в ожидании заказа почитать новости в интернете, пообщаться с друзьями в социальных сетях.

Открытие QR - кода (двухмерного штрих - кода) открыло новые возможности для онлайн взаимодействия компаний и потребителей. В небольшом квадратном лабиринте QR - кода могут вмещаться все популярные инновации сферы ресторанного бизнеса, а так же много других новых возможностей. QR - код распознается чрезвычайно быстро, его можно размещать абсолютно везде, начиная от кассовых чеков и меню и заканчивая разными вывесками. Сканировать код можно камерой телефона, планшета или веб камерой ноутбука. QR - код, размещенный на врученном покупателю счете, — это замечательный маркетинговый ход. В ярком квадратике можно закодировать историю ресторана, возникновение, возраст, авторство неповторимых деталей интерьера и картин. Гости с удовольствием изучат меню заведения с доскональной информацией о каждом блюде: составе и происхождении ингредиентов, этапах и способах обработки, питательности и калорийности. Благодаря размещенной в QR - коде информации о времени работы заведения и контактов, непременно возрастет численность заказов в офисы и на дом. С поддержкой QR - кода ресторан может сообщать своим покупателям об акциях, лотереях, розыгрышах, активизировать различные программы лояльности, организовывать голосования, интерактивные опросы и быстро получать отзывы о ресторане от покупателей. Гость, отсканировав QR - код ресторана и внеся в календарь своего телефона информацию о заинтересовавшем событии либо назначенной встрече, уже никогда о них не забудет.

Одной из последних тенденций в менеджменте ресторанного бизнеса является кобрендинг – слияние разных сфер бизнеса. В мегаполисах покупатель приходит в ресторан не только с целью пообедать, но и сделать маникюр, посмотреть кино, поиграть в различные игры. Сейчас потребитель хочет заполучить как можно больше услуг в одном месте. Коммерсанты же пробуют удовлетворить все запросы своих клиентов, и стремятся удивить не кухней, а развлечениями и услугами.

Новые идеи в ресторанном сервисе, как правило, возникают с появлением новых запросов потребителей, и сейчас происходит формирование промышленности детской кухни. В ресторанах стали учитываться гастрономические предпочтения детей и подростков. При этом детская кухня стала привлекательной не только во вкусовом

отношении, но и полезной: более сложные и здоровые варианты блюд приготовленных на пару или запечённых.

Потребители сейчас отдают предпочтение здоровому образу жизни, пользуются разными диетами. Рестораторы уловили смену настроения в обществе, и стали указывать в меню не только как называются блюда, но и их состав. Например, у клиента есть возможность выяснить калорийность блюда, сколько жиров, солей и полезных элементов в нем находится. Такое изложение информации обуславливает и такой тренд, как ставка на экологические продукты, которые используются для приготовления блюд.

Множество людей желают питаться свежей и здоровой едой. Поэтому, рестораны, специализирующиеся на блюдах из экологически чистых продуктов актуальны и нужны. Несомненно, популярность этого бизнеса с каждым годом будет набирать обороты, люди 21 века выбирают эко - рестораны. Кредо подобного заведения очень простое – экологичность и природная чистота. В таком ресторане каждая деталь соответствует основной идее.

В современном мире мы все чаще возвращаемся к своим национальным истокам. На этой основе возможно строить всю концепцию эко - ресторана. Для строительства здания использовать местный экологически чистый материал, это может быть дерево, камень, кожа. Здание должно вписываться в местный ландшафт, что придаст ему законченный естественный вид, интерьер будет наиболее выигрышно смотреться в спокойных естественных тонах, что тоже будет привлекать посетителей.

Наибольшее внимание следует уделять главному средству привлечения клиентов – меню. Наравне с популярными, изысканными блюдами в меню возможно включить блюда местной, привычной кухни, для их приготовления следует использовать продукты местных производителей. Это позволяет завоевать доверие клиентов в качестве пищи, исключить в этих продуктах красители, консерванты ГМО и прочие вредные добавки. Следует разработать костяк из самых популярных и актуальных блюд для клиентов. В то же время добавлять в меню блюда, приуроченные к определенному сезону, используя свежие продукты.

С помощью всех вышеприведенных инноваций ресторан сможет выгодно выделяться среди других подобных заведений, а следовательно будет конкурентоспособным и прибыльным.

Список использованной литературы:

1. Иванова, Н.А. Сущность и необходимость развития инновационных процессов в АПК / Н.А. Иванова // Материалы Всероссийской научно - практической конференции: Стабилизация и экономический рост аграрного сектора экономики. - Ульяновск, ГСХА. - 2004. - С. 117 - 122.
2. Иванова, Н.А. Анализ факторов, сдерживающих развитие инновационных процессов в АПК / Н.А. Иванова // Материалы Всероссийской научно - практической конференции: Аграрная наука и образование в реализации национального проекта "Развитие АПК". - Ульяновск. - 2006. - С. 24 - 30.
3. Иванова, Н.А. Менеджмент: методические указания по изучению дисциплины для студентов направления 260800.62 «Технология продукции и организация общественного питания» Ульяновск: УГСХА им. П.А. Столыпина, 2014. - 24 с.

© Н.А. Иванова, К.В. Марьина, 2016

НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ЕГО СНИЖЕНИЯ

Экономика любой страны развивается по цикличной системе, то есть периоды спада и подъема - это закономерность. Россия в данном случае не стала исключением из правил. Кризис в экономике страны связан с рядом внешних факторов, включая цены на нефть, санкции и т.д. В такой экономической ситуации необходим особый подход к налогообложению малого бизнеса, а именно снижение налогового бремени мелких налогоплательщиков для стимулирования их развития. Параллельно со снижением налогового бремени необходимо поддержание высокого уровня налогового контроля. [2].

Налоговое бремя - это экономические ограничения, которые возникают у хозяйствующих субъектов в результате отчисления средств на уплату налогов. Это значит, что налоги отбирают у юридических лиц и ИП определенную долю доходов, которые они могли бы потратить на свое развитие. В рамках страны налоговое бремя равно доле общей суммы налоговых платежей за конкретный год в валовом национальном продукте за этот же год [1].

Налоговое бремя несут все хозяйствующие субъекты во всем мире. Без уплаты налогов невозможно существование тех сфер, которые финансируются за счет бюджета. Самое главное при установлении налоговых ставок и правил уплаты налогов — выдержать баланс между обременением и возможностью существования коммерческих организаций.

Один из первых законопроектов, разработанных в рамках антикризисного плана, недавно опубликованного правительством, проходит публичное обсуждение. Пакет изменений налогового законодательства, внесенный министерством финансов РФ, должен снизить налоги и расширить область применения налоговых льгот. Речь идет об упрощенной системе налогообложения, патентах, ЕНВД и налоговых каникулах. Специальные налоговые режимы характерны тем, что они освобождают от отдельных видов налогов, отчетность по ним значительно проще, но вот воспользоваться ими могут далеко не все. Ограничения зависят от доходов, численности сотрудников и ряда других параметров, поэтому право их применения остается за мелкими организациями и ИП.

В законопроекте, в частности, предлагается дать право региональным властям снижать ставку по упрощенной системе налогообложения с 6 % от оборота до 1 % — о тех, кто выбрал в качестве объекта налогообложения прибыль, речи не идет. Еще одно новшество - это расширение списка областей бизнеса, работать в которых можно на основании патента, на сегодняшний день в списке 47 областей. При этом, региональные власти имеют право добавлять в этот список виды деятельности по своему усмотрению, но убирать их из федерального списка не могут. Налог работает по принципу "заплатил и забыл" и начисляется по ставке в 6 % от потенциально возможного дохода. Доход, в свою очередь, может быть разным в зависимости от вида деятельности. В настоящее время максимальный

доход составляет 1 млн. рублей, но в данном законопроекте предлагается снизить его величину до 500 тысяч рублей.

Кроме того, предлагается расширение круга ИП, которые смогут воспользоваться налоговыми каникулами в течение двух лет после регистрации. Это коснется сферы бытовых услуг, а также производства. Рассматривается возможность предоставить право субъектам Российской Федерации снижать ставки для тех, кто применяет ЕНВД, вдвое вплоть до 7,5 % .

Малый бизнес имеет ценность для государства не суммой собираемых с него налогов, а рабочими местами, которые создает. Например, общая доля налогов, собираемых по УСН, ЕНВД и ПСН, заложенных в бюджет Республики Башкортостан на 2015 год, составляет около 2,64 % доходной части. Из них большая часть приходится на упрощенную систему налогообложения (63 %) [3]. Соответственно, даже двукратное сокращение налогового бремени на весь малый бизнес с 2016 года незначительно снизит налоговые доходы.

На наш взгляд, необходимо сделать государственную поддержку более адресной и стимулировать только те сферы деятельности, которые, во - первых, действительно в этом нуждаются и, во - вторых, развитие которых дает наибольший кумулятивный эффект для экономики. Предложенные изменения в налогообложении предприятий малого бизнеса, по нашему мнению, позволит снизить налоговое бремя таких предприятий. Это обеспечит планомерное развитие экономики в сложившейся непростой экономической ситуации в РФ.

Список использованной литературы:

1. Пансков В.Г. «Показатель налогового бремени» // Налоговая политика и практика. - 2014 - . - №3. - С. 64.
2. Нафикова Л.К. Налоговый контроль в сельском хозяйстве [Текст] / Нафикова Л.К., Галлямова Т.Р. // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. (Уфа, 01 декабря 2014 г.). Т. I. — ООО «Аэтерна», 2014. — С. 91 - 93.
3. База данных показателей муниципальных образований. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst80/DBInet.cgi> (Дата доступа 21.12.2015).

© Б.Р.Идрисов, Т.Р. Галлямова ,2016

УДК 681.3.06 (075.8)

В.В. Кириченко

студент 4 курса, ФГБОУ ВПО СПбГТЭУ
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

С.М. Сергеев

к.т.н., доцент, ФГБОУ ВПО СПбГТЭУ
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДВИЖЕНИЯ ПОРОЖДЕННОГО СПРОСА

В современных тенденциях приближения к фазе технологической сингулярности, на рынок продукции, товаров и услуг, все чаще выводятся инновации с качественно иными

потребительскими свойствами. Как пример можно привести стремительную замену пленочных фотоаппаратов на цифровые, мониторов с ЭЛТ на LCD. При этом происходят сдвиги не только в структуре спроса на предприятиях торговли, но и по всей цепи порожденного спроса. Моделирование таких процессов [1, с.872] даст возможность путем получения опережающих показателей [2, с.200] спрогнозировать основные тренды рынка, что позволит избежать нежелательных последствий.

В данной работе рассматривается математическая модель воронки продаж, как составляющей CRM системы. При этом порожденный спрос моделируется на графе. Для количественной характеристики процесса экспансии предпочтений, как основного так и порожденного спроса используется уравнение Фурье:

$$g(x) \frac{\partial^2 Q}{\partial x^2} + D(x, t) = \frac{\partial Q}{\partial t} \quad \text{где } Q(x, t) \text{ - количество потребителей, } x \in \bar{X}, \text{ где } \bar{X} \text{ -}$$

множество этапов воронки продаж, $g(x)$ характеризует эффективность работы коммерческой службы на этапе. Данное уравнение дополняется условиями рентабельности. Таким образом, получаем дифференциальную систему с граничными управляющими функциями, определяющую математическую модель процесса развития основного и порожденного спроса. При наличии особенностей в предпочтениях клиентов вызванных инновацией, система дополняется условиями согласования вида $Q(x^* - 0, t) = Q(x^* + 0, t)$, $\frac{\partial Q}{\partial x}(x^* - 0, t) = \alpha \frac{\partial Q}{\partial x}(x^* + 0, t)$, где x^* - точка бифуркации предпочтений, α^* - коэффициент диссеминации на этапном переходе. Такую математическую модель процесса удобно рассматривать на функциях с пространственным переменным, изменяющимся на графе.

Расчеты по приведенной модели удобно производить в среде пакета MATLAB, в котором реализованы специальные функции - решатели. Для интерпретации результатов выводится файл ассоциированный с LibreOffice, что дает возможность проводить обработку данных в среде свободного ПО.

Основным достоинством выбранного метода является возможность использования мощного аппарата решения дифференциальных уравнений разработанного для класса параболических уравнений в частных производных. В настоящее время математиками наибольшее внимание уделяется решению проблемы идентификации параметров, то есть решению обратной задачи [3, с.67]. Из этого вытекают важное следствие - имея набор основных экономических показателей по структуре спроса на класс взаимосвязанных продуктов, становится возможным моделировать дальнейшее развитие процесса продаж [5, с. 117, 6, с. 180]. Это полностью соотносится с принципами получения опережающих экономических характеристик объекта. Возможность получения результатов решения задачи идентификации, резко повышает конкурентоспособность предприятия и во многом определяет деятельность менеджеров, позволяя корректировать в динамике организацию их работы и, соответственно прогнозировать конечный результат [4, с.179].

Интерпретация результатов работы может рассматриваться как инструмент менеджера коммерческой службы. Пользуясь набором восстановленных значений функции $g(x)$ можно в динамическом режиме оценивать результаты деятельности на всех этапах, также принимать решения о перераспределении нагрузки. Задачи подобные рассмотренной будут

появляться все чаще [7, с.180] и необходим строгий математический аппарат для их решения.

Литература:

1. Сергеев С.М. Антагонистические дифференциальные игры в задачах моделирования коммерческих сетей // Вестник Тамбовского университета (перечень ВАК). Серия Естественные и технические науки. Том 17, вып 3, 2012 г. с. 872 - 874.

2. Сергеев С.М. О моделировании опережающих показателей торгово - экономических процессов Современные методы теории краевых задач. Материалы ВВМШ, Воронеж, ВГУ, 2010 г. с.199 - 201.

3. Сергеев С.М. Математическое моделирование порожденного спроса в коммерческих сетях // Научно - практический журнал "Экономика и менеджмент систем управления", № 1 (16) 2015 г. / изд. «Научная книга» с. 66 - 74.

4. Сергеев С.М. Теоретический подход к управлению обеспеченностью коммерческой сети // Научно - практический журнал "Экономика и менеджмент систем управления", № 3.1 (17) 2015 г. / изд. «Научная книга» с. 175 - 183.

5. Сергеев С.М. Выбор инновационной маркетинговой стратегии предприятий на основе экономико - математического моделирования. // Журнал «Инновации» № 3 (173) 2013 г. С. 116 - 119

6. Сергеев С.М. Кросс - функциональный менеджмент при стохастическом планировании // Научно - практический журнал "Экономика и менеджмент систем управления", №2.1 / изд. «Научная книга», 2013, с. 177 - 184.

7. Сергеев С.М. Идентификация стартовых параметров диффузионного процесса изменения товарных потоков в коммерческой сети // Научно - практический журнал "Экономика и менеджмент систем управления", № 1.1 2015 г. / изд. «Научная книга» с. 174 - 183.

© В.В.Кириченко, 2016

УДК 330

Т.В.Кокуйцева, К.э.н., РУДН
Г. Москва, Российская Федерация
В.А. Кычанов, Аспирант, РУДН
Г. Москва, Российская Федерация

МЕЖДУНАРОДНЫЕ МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА НА ПРОСТРАНСТВЕ СНГ

Реализация Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств - участников СНГ на период до 2020 года сопряжена с решением ряда экономических, законодательных, методических, организационно - управленческих и кадровых проблем. Рассматривая проблемы организационно - управленческого характера,

можно выделить направление, связанной с развитием межотраслевых интеграционных объединений как внутри государства, так и на международном уровне с организаций различных государств - участников Межгоспрограммы СНГ. В рамках настоящей работы сформулированы некоторые предложения по развитию межотраслевых интеграционных объединений с задействованием предприятий одной из наиболее перспективных высокотехнологических отраслей промышленности Российской Федерации - ракетно - космической.

Предлагается предоставление льгот для участников межотраслевых интеграционных корпораций с участием ракетно - космической промышленности

Формирование межотраслевых интеграционных корпораций с участием ракетно - космической промышленности может происходить «сверху», т.е. директивным решением правительства, или «снизу», т.е. исходить именно из назревшей потребности в формировании таких корпораций на основе уже развивающихся форм интеграции, как - то: коммерческое соглашение, совместное предприятие, прямая покупка, слияние или формирование финансово - промышленного холдинга.

Наиболее естественным, эффективным и перспективным нам видится формирование межотраслевых интеграционных корпораций с участием ракетно - космической промышленности «снизу». При этом каждая компания должна понимать, какие преимущества, помимо рассмотренных нами в первом разделе настоящей главы, она будет иметь. Поэтому необходимо предусмотреть на законодательном уровне утверждение ряда льгот для участников межотраслевого интеграционного объединения с участием ракетно - космической промышленности, предлагается введение следующих льгот:

- внешнеторговые льготы, предусматривающие установление особого таможенно - тарифного режима для компании, входящей в межотраслевой объединение, например, сокращение или отмена экспортно - импортных пошлин, а также упрощение порядка ведения внешнеторговых операций.

Ожидаемый результат – ускоренное продвижение продукции на мировой рынок, завоевание новых рынков сбыта, рост выручки, стимулирование темпов производства новой продукции;

- налоговые льготы, включающие нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности. Предлагается установить сниженные налоги на налоговую базу (на прибыль, на имущество и др.), отдельные ее составляющие (амортизационные отчисления, издержки на зарплату, научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы, транспорт), сократить уровень налоговых ставок и т.д.

Ожидаемый результат – рост прозрачности налогообложения, увеличение числа частных малых производственных, инновационных предприятий;

- финансовые льготы, включая субсидии. Финансовые льготы особенно необходимы малым инновационным предприятиям, для которых такие вопросы, как снижение цен на коммунальные услуги (теплоснабжение, водоотведение, уборка мусора и др.), снижение арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, предоставление льготных кредитов играют немаловажную, если не определяющую роль их существования.

Ожидаемый результат – развитие малых производственных, инновационных предприятий, генерация инноваций, внедрение их на предприятиях ракетно - космической и смежных отраслей посредством трансфера технологий;

- административные льготы, включая упрощение процедур регистрации предприятий, предоставления различных услуг и т.д. *Ожидаемый результат* – развитие конкуренции и,

как следствие, появление инновационных продуктов и услуг, повышение качества продукции и снижение цены.

Предлагается совершенствование межотраслевых систем управления с созданием инжиниринга качества и развитием системного межотраслевого управления персоналом.

Создание и развитие межотраслевых интеграционных объединений с участием ракетно - космической промышленности должно происходить при одновременном:

- совершенствовании подходов к управлению сложным многоотраслевым объединением;
- совершенствованием подходов к управлению персоналом;
- внедрением современных систем контроля качества, применением современных методов.

Последний пункт называется инжинирингом качества [2] и представляет собой совокупность конкретных "инструментов качества", используемых для реализации менеджмента качества. Методологическая основа инжиниринга качества включает различные концепции качества и методы, которые общеизвестны в мировой практике, поэтому только перечислим их:

- концепции качества: Шухарта; Деминга; Исикавы; Тагути; Мицуно и Акао;
- основные методы инжиниринга качества: [4]

1. Статистические методы контроля и управления качеством (Statistical Quality Control (SQC)).

2. простые инструменты контроля качества: контрольный листок; диаграмма Исикавы; диаграмма Парето; гистограмма; диаграмма разброса; стратификация; контрольные карты.

3. "новые" инструменты планирования и управления качеством: диаграмма сродства; древовидная диаграмма; диаграмма связей; матричная диаграмма; анализ матричных данных; диаграмма отношений; стрелочная диаграмма.

4. «новейшие» инструменты управления качеством: развертывание или структурирование функции качества (Quality Function Deployment (QFD)); бенчмаркинг; анализ видов и последствий отказов (Failure Mode and Effect Analysis (FMEA)); анализ деятельности подразделений; система «ноль - дефектов»; система «точно вовремя»; функционально - стоимостной анализ (ФСА).

5. Методы Тагути.

6. Аппарат индексов пригодности и воспроизводимости.

7. "Шесть сигм" ("Six Sigma").

8. Использование метода "нечеткой логики" ("Fuzzy Logic").

Сегодня крайне важны постоянные улучшения, по сути, это один из важнейших факторов конкурентоспособности продукции и предприятия.

В зависимости от жизненного цикла продукции применяют те или иные методы:

- этап проведения маркетинга и анализа рынка – на этом этапе жизненного цикла предлагается применять перечисленные выше простые и новые инструменты, а также метод структурирования функции качества (СФК);

- Проектирование и разработка продукции – методы Тагути, СФК, FMEA, новейшие инструменты управления качеством;

- Планирование и разработка процессов – методы Тагути, СФК, FMEA, новейшие инструменты управления качеством;

- Закупки – простые и новейшие инструменты;
- Производство или предоставление услуг – простые инструменты;
- Проверки – простые, новые и новейшие инструменты. Такие же инструменты применяются на следующих этапах ЖЦ: упаковка и хранение, реализация и распределение – простые, новые и новейшие инструменты, установка и ввод в эксплуатацию – простые, новые и новейшие инструменты, техническая помощь и обслуживание, послепродажная деятельность, утилизация или переработка в конце полезного срока службы.

Целесообразно формирование межотраслевых интеграционных объединений с включением в них новых предприятий, которые непосредственно участвуют в производстве, эксплуатации космических средств, предоставлении услуг конечным потребителям и осуществляют продвижение космической продукции и услуг на рынки сбыта

Реализация взятого курса России на импортозамещение и завоевание новых рынков сбыта в сегодняшних непростых условиях геополитического и экономического развития должна осуществляться с применением комплексного подхода, заключающегося в применении инновационных организационно - управленческих подходов, успешно апробированных за рубежом и ввиду ряда причин, в т.ч. ввиду высокой доли государственных предприятий по сравнению с частными, не нашедших пока применения в России.

В сложившихся условиях требуется диверсификация предприятий, в т.ч. посредством выпуска новой продукции, а также интеграции предприятий ракетно - космической промышленности с предприятиями авиа - , приборостроительной, оборонной и иных отраслей промышленности.

Такая интеграция позволит получить ряд выгод, связанных со следующими факторами:

- экономией на операционных расходах путем укрупнения сбытовых служб, служб маркетинга, рекламы и др.,
- экономией за счет эффекта масштаба,
- выходом на новые рынки сбыта,
- укреплением на них своих рыночных позиций,
- де бюрократизацией (сокращением административно - управленческого персонала),
- внедрением современных систем производства,
- увеличением финансово - экономической устойчивости,
- ростом возможности трансфера технологий для применения их в смежных отраслях и подотраслях.

При формировании межотраслевых интеграционных объединений необходимо стремиться к созданию государственно - частных форм организации, вовлечению малых инновационных предприятий, например, на условиях коммерческих соглашений и договоров. По сути, следует переходить на «открытую» модель инновационного развития. При этом головные предприятия ракетно - космической промышленности должны позиционироваться в качестве научных центров Госкорпорации Роскосмос, обеспечивающих необходимый уровень компетенции

вне конкурентной промышленности и ориентированных не столько на извлечение прибыли в качестве основного направления деятельности, а предоставлении консалтинговых экспертных услуг.

Межотраслевые интеграционные объединения с участием предприятий РКП должны, безусловно, включать научно - производственные центры в области малых космических аппаратов на базе возможностей вузовской науки, специализированные производственные предприятия на базе импортируемых технологий по механизмам частно - государственного партнерства и т.п.

Предлагается также задействование возможностей международных связей российских ВУЗов. Эффективное использование многонационального потенциала студентов и выпускников даст возможность:

- эффективному распространению существующих и созданию новых космических продуктов, услуг, знаний, и ключевых инновационных технологий для их использования в учебно - научных процессах, в интересах наукоемких отраслей промышленности России;
- быстрому продвижению космических продуктов, услуг, знаний и инновационных технологий на зарубежные рынки;
- формированию российских «агентов влияния» за рубежом.

Реализация сформулированных выше предложений по развитию межотраслевых интеграционных объединений будет способствовать формированию единого инновационного пространства СНГ и повышению темпов социально - экономического развития государств - участников СНГ.

Исследование подготовлено в рамках госзадания Минобрнауки РФ по проекту №3276 «Научно - методическое и нормативно - правовое обеспечение мероприятий Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств - участников СНГ на период до 2020 года, участие в выполнении Комплекса мероприятий по ее реализации на 2015 - 2020 годы, утверждаемого Решением Совета глав правительств СНГ, и организация мониторинга вовлечения российских научных и образовательных организаций в достижение целевых показателей и индикаторов, установленных Межгоспрограммой СНГ».

Список использованной литературы:

1. Кокуйцева Т.В. Некоторые подходы по повышению инновационной активности организаций Российской Федерации в посткризисных условиях развития экономики // Оборонный комплекс - научно - техническому прогрессу России. – М.: 2011. – №3. – С.96 - 103.
2. Маркелов К. С. Инжиниринг качества [Текст] / К. С. Маркелов // Молодой ученый. — 2012. — №7. — С. 99 - 102.
3. Морозов И.Н., Кокуйцева Т.В. Механизмы управления трансфером технологий на пространстве Содружества независимых государств // Вестник Академии. - №2 - 2012.
4. Рабаданова К.А. Применение современных методов менеджмента и инжиниринга качества. В сборнике: Современные инновации в науке и технике. 2014. С. 13 - 17
5. URL: [http:// www.moluch.ru / archive / 42 / 5154 /](http://www.moluch.ru / archive / 42 / 5154 /)

© Т.В.Кокуйцева, В.А. Кычанов, 2016

Г.Е. Концевич

к.соц.н., доцент кафедры ЭУП
Северо - Кавказский Федеральный Университет
г. Пятигорск, Российская Федерация

Е.Т. Жашуева

Студентка 3 курса группы П - ТВД - 6 - о - 131
Северо - Кавказский Федеральный Университет
г. Пятигорск, Российская Федерация

СКИДКИ В СТРУКТУРЕ ЦЕНЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Сумма, на которую снижается продажная цена товара, который реализуется покупателю, при выполнении им определенных условий, называется скидкой.

Для обеспечения эффективности всей системы скидок необходимо следовать основным принципам их применения:

Первое: используемая система скидок должна привести к положительному экономическому эффекту. Скидки должны служить сохранению и повышению уровня прибыльности компании. Они не должны восприниматься как что - то неизбежно негативное, с чем приходится мириться компании.

Второе: важно сделать скидку максимально привлекательной для покупателя, чтобы она вызывала желание выполнить оговоренные условия.

Третье: систему скидок нужно разработать таким образом, чтобы она была проста и понятна клиентам и сотрудникам компании. Это поможет избежать путаницы и непонимание у покупателя, которые могут возникнуть вследствие наличия в одной системе одновременно большого количества разных видов скидок, что значительно затруднит работу отдела продаж.

Кроме того, фирме - продавцу следует в обязательном порядке следить за тем, чтобы сумма скидки не превышала его суммы экономии по издержкам, поскольку неизбежно будет происходить увеличение объемов продаваемого товара, ведь тогда будет страдать и общая эффективность всей деятельности предприятия [2].

Следовательно, важно детально изучить факторы, определяющие размер скидок, который зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, от конъюнктуры рынка в момент заключения сделки и взаимоотношений с покупателем.

В мировой практике насчитывается около 20 видов скидок с цены, рассмотрим наиболее часто встречаемые:

Скидка, предоставляемая с прейскурантной или справочной цены товара, называется общей (простая), и составляет около 20 - 30 % , иногда доходит до 40 % . Чаще всего такие скидки применяются при заключении договора купли - продажи на машины и оборудование.

Постоянным покупателям на основании специальной доверенности предоставляется скидка за оборот (бонусная). Это накопительные или скидочные карты разных магазинов. В этом случае в контракте вводится шкала скидок в зависимости от накопленного оборота в

течение установленного промежутка времени (обычно одного года), а также система выплаты сумм на основе этих скидок.

Большой интерес для производителей представляют серийные заказы, так как при изготовлении машин одного и того же типа и размера снижаются их издержки производства. На этот случай предусмотрена скидка за количество или серийность (прогрессивная), которая предоставляется покупателю при условии покупки им заранее определенного увеличивающегося количества товара.

Широко распространен также такой вид скидки как дилерская. Такую скидку производители предоставляют своим постоянным представителям или посредникам по сбыту, в том числе и заграничным. Зачастую применяется при продаже автомобилей, тракторов, некоторых видов стандартного оборудования. В зависимости от марки машины дилерские скидки на автомобили составляют в среднем 15 - 20 % розничной цены. Наиболее часто используемый прием стимулирования продаж - скидки, которые связаны с каталогизацией. Предоставляется крупным торговым посредникам, оптовикам, розничным торговцам, и применяется на всех этапах сбыта. Размеры скидки колеблются в пределах 5 - 20 % и зависят от размера заказа.

У любого предпринимателя есть привилегированные покупатели, в заказах которых он особо заинтересован, и им предоставляются специальные скидки. С целью заинтересовать покупателя и удержать постоянную клиентуру устанавливаются скидки на пробные партии и заказы, скидки за длительность отношений и др. [1].

С целью повышения конкурентоспособности того или иного товара на внешнем рынке предоставляются экспортные скидки продавцами при продаже товаров иностранным покупателям на базисе скидок, которые действуют для покупателей внутреннего рынка. Также можно отметить такие приемы как чек, дающий право на скидку, карточка постоянного клиента, скидки при продаже поддержанного оборудования, и сезонные скидки.

Несмотря на все это, можно сделать вывод, что скидки - это всего больше психологический прием, который позволяет увеличивать объемы продаж. Ведь известно, что вещи, не проданные во время распродажи, в последующем приносят исключительно убытки. А все, что получает неискушенный покупатель от скидок - позитивные эмоции.

Применение скидки способствует формированию у покупателя четкой уверенности, что фирма именно ему одному идет на встречу, что повышает не только самооценку у покупателя, но и оценку фирмы данным покупателем.

В Европе распродажи проводятся в строго определенное время, все без исключения продавцы делают скидки не меньше 20 % на все товары. Соответственно, покупатель берет товар дешевле его обычной цены, но и продавец получает свою прибыль.

В России, по большому счету, такой вещи, как скидка, не существует. Зачастую, это иллюзия, которая просчитывается маркетинговой службой [4] задолго до начала промоакций. Так достигается одна из экономических целей рекламной деятельности предприятия [3]. Правда в том, что еще за, минимум, месяц до планируемой акции цены на распродаваемый товар и то, что называется скидкой, завышаются, а внушаемая нереальная щедрость продавца окупается в несколько раз.

Необходимо осознавать, что у потребителя изначально нет и не будет возможности получить товар по закупочной цене. Торговля вообще никогда не бывает в убыток

продавцу. Поэтому радость от «сэкономленных» 15 - 20 - 50 % носит условный характер. Несмотря на это, из года в год продавцы ставят спектакль под названием «скидки», а покупатели охотно идут на премьеру.

Список использованной литературы:

1. Демина Н.В., Чистова М.В. Возможности использования диверсификации на современных предприятиях // Научно - методический электронный журнал «Концепт». 2015. Т.8. С.66 - 70.
2. Концевич Г.Е. Совершенствование системы управления предприятием / Г.Е. Концевич, М.В. Чистова // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно - практической конференции. Под ред. Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С.97 - 102.
3. Чистова М.В., Концевич Г.Е. Оценка эффективности рекламной деятельности предприятия. В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно - практической конференции. Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С.148 - 155.
4. Концевич Г.Е. К вопросу о зависимости системы управления предприятием от типа его организационной структуры / Г.Е. Концевич, М.В. Чистова, А.Н. Гончаров // В сборнике: Материалы научно - практической конференции "Экономика и управление: практические аспекты" Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске. Кисловодск, 2015. С. 72 - 75.

© Г.Е. Концевич, Е.Т. Жашуева, 2016

УДК 004.67

Д.О. Крылов

студент 4 курса факультета ИСТ

Самарский Государственный Архитектурно - Строительный Университет

В.Ю. Шаврин

старший преподаватель кафедры ПМиВТ ФИСТ СГАСУ

Самарский Государственный Архитектурно - Строительный Университет

А.В. Тимофеев

к.т.н., доцент кафедры ПМиВТ ФИСТ СГАСУ

г. Самара, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ АКТУАЛЬНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ И КАЧЕСТВ В ИТ - ИНДУСТРИИ

Целью данной работы является ознакомление с ситуацией на рынке труда в ИТ - индустрии, написание собственного ПО для исследования актуальности тех или иных профессиональных навыков, и исследовать полученный результат, сделав выводы. Для выполнения вышепоставленных целей была создана ИС, в которую входит парсер для

сайта работодателей на скриптовом языке PHP, который позволяет собрать необходимую статистику и программа для анализа собранных данных в MS Excel [2].

Данная работа позволит выяснить, какие навыки и качества в данный момент на рынке требуются работодателям [1]. Приведенная в моей работе информация будет очень полезна будущим выпускникам вузов и факультетов с информационной направленностью, чтобы студенты уже сейчас знали что актуально и востребовано на рынке труда IT - индустрии.

В ходе исследования была собрана статистика с сайта <http://www.jobinmoscow.ru/> за период с марта 2014 года по декабрь 2015 по самым популярным средам разработки, а также навыкам и качествам, которые запрашиваются работодателями по специальности «программист». Ниже приведены результаты исследования по средам разработки (таблица 1), и по навыкам и качествам (таблица 2).

Таблица 1 – Количество вакансий по данным средам разработки

Среда разработки	Количество вакансий
1C	60
MySQL / SQL / MSSQL	48
HTML / CSS / XML	40
Javascript / jQuery	36
PHP	34
C / C++	19
Delphi	12
C#	8
Oracle	7
Java	5
Qt	4
Ajax	4
Perl	3
.Net	3
Python	2
Ruby	1

Таблица 2 – Количество вакансий по данным навыкам и качествам

Навыки и качества	Количество вакансий
Опыт	99
Образование	40
Обучаемость	4
Знание английского	11
Работа удаленно	3
Целеустремленность	2

Внимательность	1
Аккуратность	2
Работа в команде	3
Инициативность	1
Активность	1
Коммуникабельность	6
Исполнительность	3
Порядочность	2
Ответственность	6

Из данного исследования можно сделать вывод, что в данный момент очень ценятся работники с опытом и высшим образованием. Среди сред разработки очень популярен 1С. Далее по популярности следуют Web - технологии и работа с БД. Многие работодатели отметили, что их будущим сотрудникам следует знать английский язык.

Список использованной литературы:

1. Актуальность проблемы формирования дополнительных профессиональных компетенций студентов образовательной организации СПО в соответствии с требованиями современного производства.

Репин С.А., Колодий Е.Е.

Вестник Южно - Уральского государственного университета. Серия: Образование. Педагогические науки. 2014. – С. 34 - 38.

2. Обработка и оформление отчетов в Excel на РНР [Электронный ресурс]: 2014. – Режим доступа: <http://habrahabr.ru/post/245233/>

3. Стратегия развития системы подготовки рабочих кадров и формирования прикладных квалификаций на период до 2020 года; одобрено Коллегией Минобрнауки России (протокол от 18 июня 2013 г. № ПК - 5вн).

© Д.О. Крылов, В.Ю. Шаврин, А.В. Тимофеев, 2016

УДК 336

М.А. Демичева

студентка 3 - го курса финансово - учетного факультета
Финансовый университет при Правительстве РФ, Калужский филиал

Н.Н. Кулакова

к.э.н., доцент кафедры «Экономика»

Финансовый университет при Правительстве РФ, Калужский филиал
г. Калуга, Российская Федерация

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ИХ СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Аннотация. В работе рассмотрены сущность и виды электронных денег, проблемы и перспективы их развития в России.

Ключевые слова: электронная наличность, виртуальные деньги, электронные денежные средства, оператор электронных денежных средств.

Abstract. The paper examines the essence and types of electronic money, problems and prospects of its development in Russia.

Keywords: electronic cash, virtual money, electronic bankroll, operator of electronic bankroll.

Начало XXI в. ознаменовалось повышением внимания традиционной экономики и систем электронной коммерции к проблемам развития электронных платежных систем и использования новых электронных платежных инструментов вследствие необходимости улучшить эффективность функционирования платежной системы, электронифицировать платежный оборот, минимизировать издержки денежного обращения. Одним из наиболее перспективных платежных инструментов, появившихся в последние годы, являются электронные деньги, появление которых, по мнению большинства экономистов, означает окончание процесса дематериализации и знаменует собой эру информационных (дематериализованных) денег.

Электронные деньги являются сравнительно новой формой денежных средств. Начало их истории приходится приблизительно на 1950 - е гг., в то время записи на банковских счетах начали оформляться не только на бумажных, но и на электронных носителях информации. Конец 1970 - х гг. - это точка отсчета следующего этапа развития электронных денег, когда американский специалист Дэвид Чоум предложил идею электронной наличности, или электронных денег, когда разработали первые системы цифровой подписи, основой которых служат изменения, учитывающие два пароля: общедоступный («открытый») и индивидуальный («закрытый»).

Выделяют три базовые теоретические определения электронных денег: дематериализованная форма банкнот, предоплаченный финансовый продукт, средство обмена. В общем случае электронные деньги являются новой формой денежной стоимости, соответствующей следующим критериям: 1) фиксирование и хранение на электронном носителе; 2) выпуск эмитентом при предоставлении другими лицами денежных средств в размере не менее эмитированной денежной стоимости; 3) прием как средство платежа в иных организациях.

Среди электронных денег выделяют два вида:

1. Электронная наличность – выпуск в обращение электронного аналога традиционной валюты (например, яндекс – деньги);

2. Виртуальные деньги – «цифровая» валюта, не транспонируемая с национальной или другой валютой (электронные чеки, электронные сертификаты – WebMoney, Bitcoin; используемые в социальных сетях - голоса в Контакте и др.). [2, с. 21 - 30]

В XXI в. электронные деньги начали широко использоваться. Так в 2012г. Комитет по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов отметил в государствах, входящих в КППС БМР, рост объема ежегодных операций в электронных деньгах до 34,5 млрд. дол. США. В РФ за 2005 - 2012 гг. выросло число операций в электронных деньгах с 4,5 до 225,7 млн. операций, а их объем в долларовом выражении увеличился с 50 млн. долл. США до 12,5 млрд. дол. США (Рисунок 1).

При этом лишь объем средств, переведенных за 9 мес. 2012 г. на электронные кошельки, принял значение приблизительно 39 млрд. руб., что больше прошлогоднего показателя на

40 % , а количество активных электронных кошельков увеличилось за год на 20 % и составило 25 млн. штук.

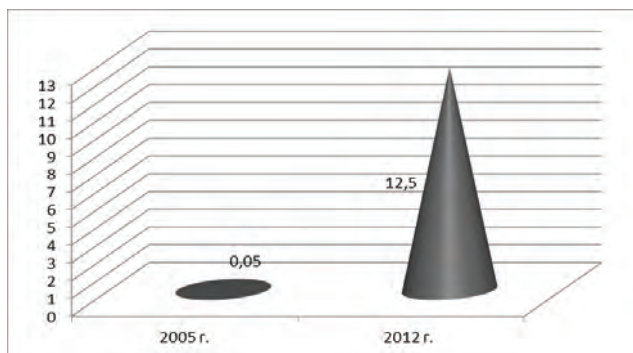


Рисунок 1 – Объем операций в электронных деньгах в РФ, млрд. дол. США

Таким образом, уже давно возникла потребность в регулировании рынка электронных операций. В 2011 г. был принят Федеральный закон от 27.06.2011 № 161 - ФЗ «О национальной платежной системе» (НПС), в котором к электронным денежным средствам (ЭДС) были отнесены переданные заранее ответственному лицу (оператору по переводу ЭДС) денежные средства, для учета информации о которых не требуется открытие счета в банке. ЭДС могут осуществляться через электронные средства платежа (ЭСП), являющиеся способом, позволяющим клиенту оператора по переводу денежных средств составлять, удостоверять и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств, применяя специальные технологии и носители информации.

В качестве оператора электронных денежных средств согласно Закону о НПС может выступать исключительно небанковская кредитная организация (с минимальным размером уставного капитала не меньше 18 млн. руб.), которая осуществляет операции безналичного расчета, учитывая правила и порядок, установленный Банком России. Таким образом, в соответствии с данным законом электронные денежные средства выступают безналичной формой денег. При этом наиболее существенными запретами при переводе ЭДС являются запрет на перевод ЭДС между организациями и на перевод ЭДС организациями неидентифицированным физическим лицам.

Но все же, в то время как формируются более жесткие условия деятельности, некоторые участники платежной системы успешно избегают прямого воздействия нормативно - законодательного регулирования электронных операций, пользуясь лазейкой в Законе о НПС, так как в нем предусмотрено урегулирование только электронных денег – аналогов национальной валюты, выраженной в электронной наличности. [1; 3]

В современных условиях в РФ выделяют следующие самые известные системы электронных денег:

1. Система WebMoney, имеющая возможность шифрования сообщений;
2. Система Яндекс. Деньги, практически схожая с системой WebMoney. Все средства, находящиеся в ней, в качестве обеспечения имеют реальные банковские счета в следующих банках: ОАО Банк «Открытие», Альфа - Банк, Сбербанк России, ВТБ 24;

3. Система RBK - Money - преемник системы RuPay, имеющая ограниченные возможности;

4. Система E - Gold - транснациональная анонимная система. Все средства в ее обороте имеют в качестве обеспечения драгоценные металлы. Однако к серьезным недостаткам данной системы относятся затруднительное введение средств (для этого необходимо приобретать электронные денежные средства e - gold, однако можно для пополнения средств использовать WebMoney), а также ежемесячная комиссия за содержание средств и комиссия за внутренние переводы по счетам системы. С другой стороны, выделяют и преимущества системы. Например, партнерская программа, заключающаяся в том, что за каждого привлеченного клиента данной системы полагается некоторый процент с его оборота.

Отметим, что к основным проблемам развития электронных денег в РФ относятся:

1. Непопулярность. Доля клиентов электронных платежных систем сохраняется на минимальном уровне, меньше 10 % населения. Данные платежные инструменты чаще пользуются популярностью среди молодежи в возрасте от 18 до 24 лет, а также жителей Москвы и Санкт - Петербурга. Более активному использованию электронных денежных средств россиянами мешает множество факторов. Во - первых, недостатком электронных денег в сравнении с банковскими картами является низкая надежность и сохранность личных данных. Во - вторых, электронные кошельки облагаются более высокой комиссией в отличие от банковских карт. По удобности использования электронные платежные инструменты также проигрывают пластиковым;

2. Отсутствие желания у банковской системы к развитию проектов, связанных с электронными инструментами. Отношение Банка России и остальных банков к электронным деньгам очень настороженное, потому что они опасаются, что их эмиссия будет неконтролируемой, несмотря на то, что электронные денежные средства обладают множеством достоинств, например, быстрота и удобство применения;

3. Неготовность регуляторов впустить на рынок платежных инструментов организации— «не банки» и много других препятствий.

Однако наряду с препятствиями присутствуют также и такие позитивные тенденции, как перспективы. На сегодняшний день электронные денежные средства воспринимаются в качестве допустимого субститута наличных денег для микроопераций. Однако по своим характеристикам электронные денежные средства могут отчасти или даже целиком сменить наличные деньги в качестве средства платежа, в случае если размер электронного кошелька не будут постоянно искусственно ограничивать. [4]

Принятие Федерального закона от 27.06.2011 № 161 - ФЗ «О национальной платежной системе» означает появление надежды, что в ближайшее время электронные деньги будут полностью узаконены и взяты под контроль. Ведь использование данной формы денег в случае, если они пребывают в рамках правового регулирования государства, связано с получением им неоспоримых экономических выгод. Так, президент VISA International Кристофер Родригес считает, что общие издержки, которые связаны с применением системы наличных денег, находятся в пределах от 5 до 7 % ВВП, а эффективность электронных денег может принести государствам экономию в размере 1 % ВВП. Для банковской системы Российской Федерации это означало бы сокращение

издержек на 215,98 млрд. руб., не считая снижения доли теневой экономики и повышения поступлений в бюджетную систему.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161 - ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015).
2. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. Н.Н. Мартыненко, Ю.А. Соколова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 369 с.
3. Криворучко, С.В. Электронные деньги: проблемы идентификации / С.В. Криворучко, В.А. Лопатин // Финансы и кредит. – 2014. - №6. – с. 39 - 45.
4. Парасоцкая, Н.Н. Электронные деньги: проблемы и перспективы / Н.Н. Парасоцкая, М.А. Архипова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. - №14. – с. 38 - 43.

© М.А. Демичева, 2016

© Н.Н. Кулакова, 2016

УДК 336.6

В.П.Кулешова к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит,
Г.В.Ханнанова студентка 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ,
г.Уфа, Российская Федерация

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Средства, поступающие от дебиторов, являются одним из основных источников доходов производственных предприятий. Несвоевременная оплата покупателями своих обязательств приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей деятельности, ухудшает финансовое состояние. Это, в свою очередь, приводит к необходимости изменения расчетных отношений между организацией и покупателями, выработке рациональной политики предоставления кредитов и инкассации задолженностей.

Состояние дебиторской задолженности, ее размер и качество оказывают существенное влияние на финансовое состояние организации. По российским источникам, дебиторская задолженность в среднем составляет около 33 % всех активов организаций. Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: видом продукции и степенью насыщенности ею рынка, емкостью рынка, договорными условиями и принятой системой расчетов на конкретном предприятии, платежеспособностью и аккуратностью дебиторов.

В условиях, когда кризис экономики в России привел многие предприятия в состояние, близкое к банкротству, необходимо научиться распознавать ненадежных партнеров, объективно оценивать ситуацию, отличая временные проблемы с ликвидностью от полной

неплатежеспособности. Только с помощью комплексного, системного анализа можно объективно оценить положение дел у существующего или потенциального контрагента и принять правильное решение о путях дальнейшего взаимодействия с ним. В целом, управление дебиторской задолженностью является составной частью общей системы управления оборотными активами коммерческой организации. Применительно к задолженности заказчиков (покупателей) за поставку товаров, оказанные услуги или выполненные работы оно является одновременно элементом маркетинговой политики организации, направленной на максимизацию объема прибыли, установление взаимовыгодных отношений.

Для более рационального управления дебиторской задолженностью можно предложить следующие меры:

- оформление дебиторской задолженности векселем. Вексель, являясь одним из видов безналичных расчетов, по данным Госкомстата, приобретает все большую популярность среди предприятий при расчетах за поставленную продукцию или оказанные услуги (за последние три года произошло увеличение объема оплаченных товаров векселем почти в 7 раз) и благодаря своим свойствам выступает одним из наиболее привлекательных способов инкассации дебиторской задолженности. Особенность векселя в качестве долгового обязательства состоит в том, что он является безусловным, бесспорным, не зависящим от причин, вызвавшим его выдачу, обязательством. Разумеется, получение векселя не уменьшает объем дебиторской задолженности в составе оборотных активов предприятия. Однако обеспечение дебиторской задолженности векселем предоставляет векселедержателю больше вариантов для управления и оптимизации дебиторской задолженности, обеспеченной векселем. Наличие векселя гарантирует векселедержателю получение указанной в векселе суммы по истечении определенного срока и позволяет самому рассчитываться данным векселем со своими контрагентами за полученные товары или услуги [5];

- факторинг - это комплекс услуг, который банк (или факторинговая компания), выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа. Схема факторинговой операции состоит в том, что предприятие заключает договор на оказание факторинговых услуг с финансовым агентом. Согласно такому договору поставщик (продавец) реализует товар, но не получает за него плату от покупателя, а уступает финансовому агенту право потребовать ее с покупателя. При этом поставщик не несет ответственности за получение агентом денег от покупателя (ст. 827 ГК РФ) [6]. Поставщик предъявляет банку документы, подтверждающие факт поставки товара или оказания услуги на условиях рассрочки платежа (накладную, счет - фактуру), и в этот же день получает от банка 60 - 90 % стоимости контракта. Процент от стоимости контракта, который клиент получит сразу после поставки, зависит от того, к какой категории надежности банк отнесет предприятие - покупателя: чем платежеспособней покупатель, тем большую сумму получит поставщик. Продавец должен заведомо проинформировать покупателя об использовании факторинга и подписать с ним соответствующее приложение к договору. При наступлении срока оплаты покупатель перечисляет деньги непосредственно в банк. Если покупатель этого не делает, банк предпринимает усилия по взысканию средств с покупателя - должника (дебитора). Когда задолженность погашена, банк выплачивает поставщику оставшуюся часть

стоимости контракта за вычетом своих комиссионных (0,5 - 3 %), которые являются платой за оказание факторинговых услуг [3,6];

- депозит вместе с заказом. При поставках товаров или услуг, производимых по специальному заказу клиентов, уместно вспомнить о требовании внесения задатка. Если нет веских оснований считать, что это повредит бизнесу, подобную политику, несомненно, следует проводить. То, что никто из конкурентов не делает этого, отнюдь не служит веским аргументом. Многие компании и профессиональные партнерства обнаружили удивительную готовность покупателей вносить задаток, особенно когда им объяснят объем предстоящей работы [5];

- кредитные лимиты. Многим компаниям имеет смысл установить кредитные лимиты на каждого корпоративного клиента, определяющие максимальный размер разрешенного кредита. Если в результате выполнения очередного заказа этот лимит будет превышен, следует предупредить соответствующего менеджера. Возможно, простого телефонного звонка с просьбой оплатить часть накопившегося долга, прежде чем будет выполнен следующий заказ, будет достаточно, чтобы тут же получить чек [6];

- система скидок и штрафов. Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты товара. К примеру, при полной предоплате предоставляется скидка в размере 3 % от стоимости товара, при частичной предоплате (более 50 % от стоимости отгруженной партии) - скидка 2 % , при оплате по факту отгрузки - скидка 1 % . При предоставлении рассрочки платежа на 7 дней скидки не предусмотрены [3,4];

- создание резерва по сомнительным долгам. Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями. Резерв по сомнительным долгам создается на основе проведенной инвентаризации дебиторской задолженности организации. Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично[2];

- напоминание об оплате. На следующий день после истечения срока платежа необходимо сделать напоминание. Стандартное письмо, распечатанное дешевым принтером на плохой бумаге и адресованное просто в бухгалтерию, наверняка не возымеет результата. Скорее всего, его примут за почтовую макулатуру и сразу оприходуют в корзину для мусора. При приеме заказа следует выяснить фамилию, должность и адрес лица, ответственного за оплату. Если это международная компания, то, возможно, потребуются направлять счета в региональный или головной офис, расположенный в другой стране. Напоминание об оплате должно быть адресовано соответствующему лицу. В нем следует осведомиться о наличии какой - либо причины неплатежа и попросить немедленно сообщить о ней. При этом лучше воспользоваться не международной авиапочтой, а факсом. Если платеж не поступил в семидневный срок после напоминания об оплате, следует позвонить лицу, ответственному за платежи. При неудовлетворительном ответе нужно

позвонить менеджеру, делавшему заказ, и попросить произвести оплату без дальнейших задержек. Если появляются какие - либо отговорки, причины или оправдания, с ними нужно разбираться немедленно. Иногда требуется две - три недели, чтобы развеять какое - то сомнение, что равносильно продлению кредита покупателю просто из - за некомпетентности менеджера. Если платеж не приходит, надо в течение нескольких дней предпринять дальнейшие действия. Промедление, а точнее, откладывание, скорее всего, значительно уменьшит шансы на получение какой - либо оплаты вообще. В зависимости от суммы и страны следует обратиться либо в агентство по взысканию долга, либо к юристу [5].

Таким образом, проблему неплатежей и сокращения объема дебиторской задолженности, можно решить, если организовать в составе структуры предприятия подразделение по управлению дебиторской задолженностью, включающее специалистов из отделов финансового анализа, бухгалтерского учета и т.д. В этом случае повысится уровень согласованности действий между сотрудниками подразделения и, как следствие, скорость в принятии решений по управлению дебиторской задолженностью. Также имеет смысл изменить отношение работников указанных выше отделов к работе с дебиторами, применив, как вариант, систему стимулирования. Однако, не на всех предприятиях есть финансовый отдел, занимающийся контролем и проверкой контрагентов, поэтому часто это ложится на бухгалтеров. Они, как никто другой, видят реальную картинку финансового состояния предприятия. Кроме того, платежеспособность их предприятия - это и их собственное благополучие. Исходя из этого, можно построить систему внутреннего контроля за дебиторской задолженностью с учётом специфики работы бухгалтерской службы.

Самый простой и привычный метод, позволяющий понять, кто, сколько нам должен и когда долг обязан погасить, - инвентаризация дебиторской задолженности. По правилам бухучета инвентаризация является обязательной лишь перед составлением годовой отчетности. Но для контроля этого, безусловно, недостаточно. Мы советуем проводить инвентаризацию не реже чем раз в полгода. И, помимо этого, как минимум раз в 2 месяца проводить мониторинг задолженности. Такой подход будет действенным способом, если бухгалтеру установить соответствующую доплату за снижение дебиторской задолженности [4].

Следовательно, при разработки системы управления дебиторской задолженностью выделяют четыре основных направления работы:

- планирование размера дебиторской задолженности по компании в целом;
- управление кредитными лимитами покупателей;
- контроль дебиторской задолженности;
- мотивация сотрудников.

Дебиторской задолженностью необходимо управлять на всех этапах ведения хозяйственной деятельности начиная от проведения преддоговорных процедур до исполнения договорных операций. На всех этапах ведения хозяйственной деятельности необходимо: постоянно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительный рост долга создает угрозу финансовой устойчивости предприятия; своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской задолженности, к которым относятся отгруженные товары, не оГ.В.Ханнанова,2016плаченные в срок,

поставщики и покупатели по претензиям, прогнозировать поступление денежных средств от дебиторов на основе коэффициентов инкассации; оценивать реальную стоимость существующей дебиторской задолженности.

Именно такой системный подход обеспечит эффективность системы управления дебиторской задолженностью, которая выражается в обеспечении своевременного возврата средств и проведения постоянной и согласованной работы причастных к ней структурных подразделений предприятия

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая) от 30.11.1994 [Электронный ресурс]: Федеральный закон № 51 - ФЗ. - Режим доступа: Справочно - правовая система (СПС) «Консультант Плюс».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: [Электронный ресурс]: Федеральный закон №146 - ФЗ (в последней редакции). - Режим доступа: Справочно - правовая система (СПС) «Консультант Плюс».

3. Кулешова В.П. Управление дебиторской задолженностью [Текст] / В. П. Кулешова // Финансы как особая форма экономических отношений. Управление финансами // Сборник материалов Международной научно - практической конференции. – г. Пенза, 2007 г. – С. 62 - 64

4. Пашкина, В.Д. Работа с дебиторской задолженностью. Возврат долгов. [Текст] – М.: Юстицинформ, 2010. – 121с.

5. Покудов, А. Приемы эффективного управления дебиторской задолженностью на предприятии. [Электронный ресурс] / А. Покудов. - Режим доступа – <http://www.b-seminar.ru/article/show/202.htm>

6. Хромов, М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг [Текст]: учебник / М.Ю. Хромов. - СПб.: Питер, 2008. - 205 с.

© В. П. Кулешова, Г.В.Ханнанова,2016.

УДК 336.671

В.П.Кулешова к.э.н., доцент кафедры финансов и кредит,
А.Р. Иркабаева студентка 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ,
г. Уфа, Российская Федерация

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии [4,5].

Процесс управления прибылью предприятия базируется на определенном механизме. В структуру механизма управления прибылью входят следующие элементы

1. Государственное правовое и нормативное регулирование вопросов формирования и распределения прибыли предприятия. Законодательные и нормативные основы этой политики регулируют образование и распределение прибыли предприятий в разных формах. К числу основных из этих форм относятся: налоговое регулирование; регулирование механизма амортизации основных фондов и нематериальных активов; регулирование размеров отчислений прибыли в резервный фонд; регулирование минимальных размеров заработной платы и другие.

2. Рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли предприятия. Спрос и предложение на товарном и финансовом рынках формируют уровень цен на продукцию, стоимость привлечения кредитов, доходность отдельных ценных бумаг, среднюю норму доходности капитала и т.п. По мере углубления рыночных отношений, роль рыночного механизма регулирования формирования и использования прибыли предприятия будет возрастать.

3. Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли предприятия. Система управления прибылью формируется в рамках предприятия, регламентируя те или иные управленческие решения. Ряд аспектов по формированию, распределению и использованию прибыли может регламентироваться требованиями устава, системой внутренних нормативов и требований, то есть целевой политикой управления прибылью. Одним из основополагающих элементов управления прибылью является разработка альтернативных вариантов решения тактических и стратегических задач, а также возможность моделирования альтернативных вариантов в концепции интегрированности управления прибылью с общей системой управления предприятием.

4. Система конкретных методов и приемов осуществления управления прибылью. В процессе анализа, планирования и контроля формирования и использования прибыли используется обширная система методов, с помощью которых достигаются необходимые результаты. К числу основных из них относят методы: технико-экономических расчетов, балансовый, экономико-статистические, экономико-математические, сравнения и другие. Так, принятие управленческих решений необходимо проводить на основе проведения анализа взаимосвязи затрат, объема производства и прибыли, которая в зарубежных источниках носит название CVP - анализа (Cost - Volume — Profit analysis). В основе анализа соотношения «затраты — объем — прибыль» лежит деление затрат на постоянные и переменные. Многостадийное составление отчетов о доходах предприятий является отличительной особенностью системы директ - костинг, и делается это на основе маржинального дохода или маржи с переменной себестоимости, которая представляет собой излишек дохода (выручки) от реализации по сравнению с переменными затратами. Это основной параметр, на который руководство предприятия может оказывать влияние. Следовательно, для руководителя очень важно знать, как можно воздействовать на этот параметр и каковы будут результаты этого воздействия. Основная цель внедрения этой системы — обеспечить контроль над формированием маржинальной прибыли предприятия в разрезе конкретных видов продукции[2,3].

Необходимость применения системы директ - костинг обусловлено ещё тем фактом, что маржинальная прибыль показывает зависимость показателей от цен на продукцию, структуры выпускаемой продукции, величины переменных и постоянных затрат и в соответствие с этим можно применять различные стратегии (таблица) [1].

Таблица - Стратегии при различных результатах анализа маржинального дохода

Значение показателя	Стратегия
Отрицательный вклад (продукт не окупает прямые переменные издержки)	Прекратить производство: прекратить продажу; изучить возможности продажи соответствующих производственных мощностей. Изменить цену: изучить потенциал рынка по повышению цены; разработать программу снижения затрат; определить, является ли уровень возможного снижения затрат достаточным для того, чтобы гарантировать положительный вклад в прибыль компании; можно ли при этом сохранить уровень потребляемых качеств товара.
Продукт окупает переменные издержки и небольшую часть постоянных издержек	Представляется целесообразным проведение анализа структуры себестоимости, конкурентоспособности и необходимых в будущем инвестиций. С этой целью необходимо получить ответы на следующие вопросы: будут ли будущие потребности в денежных средствах для сохранения конкурентоспособности конфликтовать с необходимостью инвестиций в продукты с большей маржинальной прибылью; покрывает ли маржинальная прибыль постоянные издержки, прямо связанные с этим продуктом; возможно ли повышение рыночной цены для увеличения маржинальной прибыли
Продукт покрывает собственные прямые переменные издержки и большую часть общих постоянных издержек	Необходимо стимулировать рост продукта для увеличения продаж и прибыли. С этой целью необходимо: сконцентрировать инвестиции на продукте для повышения конкурентоспособности за счет повышения потребительской ценности для покупателей; вкладывать средства в набор инструментов маркетинга для увеличения сбыта; изучить потребности в новых производственных мощностях.

Именно эффективный механизм управления прибылью предприятия позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций этого управления.

Список использованной литературы:

1.Иванова, Ж.А. Оценка взаимосвязи затрат, объёма и прибыли как основа принятия управленческих решений [Текст] / Ж.А.Иванова // Проблемы современной экономики . - 2011. - 3(39).

2.Кулешова, В.П. Информационная система управления, ориентированная на результат[Текст] / В.П.Кулешова,Р.В.Закирьянов // Экономические науки. – 2009. - № 3. – С.155 - 164.

3.Кулешова, В.П. Управление затратами в системе контроллинга.[Текст]/ В.П. Кулешова Materialy VIII mezinarodni vedecko - prakticka koonference Dny vedy - 2012| - Di44 Ekonomicke Vedi .Praha .Publishing House «Education and Science» s.r.o - С.3 - 8

4. Мишулина, О.В. Совершенствование процесса управления прибылью и рентабельностью крестьянского (фермерского) хозяйства [Электронный ресурс] / О.В.Мишулина, Н.С.Горелова // Вестник КарГУ. - 2015. Режим доступа: <http://articlekz.com/article/11618>

5.Чешко, С. О. Модели управления прибылью [Текст] / С. О. Чешко // Молодой ученый. — 2014. — №6. — С. 474 - 477

© В.П. Кулешова, А.Р.Иркабаева,2016

УДК 332.1

Ю.В. Рябушенко

Директор ООО «Рынок «Мирный»

М.В. Ломакина

Студент IV курса

Институт экономики, НИУ «БелГУ»

г. Белгород, Российская Федерация

УПЛАТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТЕЖЕЙ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ПРИМЕНЯЮЩИМИ УПРОЩЕННУЮ СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Налоговым кодексом Российской Федерации установлено, что организациям, применяющим упрощенную систему налогообложения, необходимо платить налоги на УСН, страховые взносы и НДС. Но многие организации в процессе функционирования сталкиваются с вопросом об уплате экологических платежей.

В данной статье мы рассмотрим экологические платежи за загрязнение окружающей среды. Поскольку на данный момент не существует четкого понятия, входят ли организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, в число плательщиков обозначенных выше платежей, и если входят, то на каких условиях. Определение необходимости уплаты экологических платежей обозначено в Федеральном законе «Об охране окружающей среды» №7 - ФЗ, в котором выделены различные факторы, определяющие обязанности по уплате.

Одним из таких загрязняющих факторов является размещение отходов производства и потребления мусора [1]. Мусор образуется при всех видах деятельности, но перечислять экологические платежи за его вывоз обязаны не все. Плата за мусор взимается при размещении отходов производства и потребления. Отметим, что размещением считается не просто складирование отходов в обычные мусорные баки, а их содержание в специальных объектах для последующего захоронения, например на специальных полигонах или

свалках [2]. Таким образом, если организация выбрасывает офисный или торговый мусор в контейнер, стоящий на улице, а вывозит его арендодатель, то перечислять экологическую плату организация не обязана, так как она взимается только за размещение отходов производства и потребления [3].

Рассмотрим другой пример. Организация ведет деятельность в собственном помещении и заключает договор со специализированной фирмой на вывоз мусора. В данном случае порядок внесения платы за экологию будет зависеть от условий договора. Если в договоре есть пункт о том, что право собственности на отходы переходит к специализированной компании, то перечислять экологический платеж организация не обязана. Но если же в договоре отсутствует условие о передаче права собственности на отходы, то ситуация осложняется. В письме Ростехнадзора от 28.10.2008 года № 14 - 07 / 6011 специалисты ведомства определяют, что в данном случае перечислить экологическую плату должна фирма, у которой образовались отходы. С другой стороны, позиция судов по данному вопросу противоположна. Они признают, что перечислять плату за экологию должны только специализированные фирмы, однако, подтверждают, что освободить от экологической платы можно лишь те фирмы, которые передали свои отходы в собственность компании, занимающейся вывозом мусора. Таким образом, если условия о переходе права собственности на мусор в договоре со специализированной фирмой у вас отсутствуют, то экологическую плату организация обязана перечислить в бюджет.

Одним из важнейших вопросов является расчет экологического платежа, а также сроки ее погашения. Экологический платеж рассчитывается отдельно по каждому виду отходов исходя из нормативов, их количества, а также поправочных коэффициентов и коэффициентов инфляции. Формула расчета экологической платы за размещение отходов в течение года представлена ниже.

$$\text{Экологическая плата} = Н \times О \times Кт \times Ки$$

где Н – норматив платы для вида отходов;

О – количество размещенных отходов данного вида;

Кт – территориальный коэффициент;

Ки – коэффициент инфляции [7].

Норматив платы за размещение отходов определяется на основе класса их опасности [5]. Исходя из класса, можно определить норматив платы для определенного вида отходов [3]. Отметим, что коэффициент инфляции в 2015 году к отходам V класса был равен 1,98, а ко всем остальным 2,45.

С 2016 года сроки уплаты экологического платежа за размещение отходов будут едины. Организации необходимо перечислять плату ежегодно, не позднее 1 марта следующего года. Если организация не перечислила платеж в установленный срок, то в отношении нее устанавливается ответственность. Для фирм штраф от 50 000 до 100 000 рублей, а для должностных лиц и для предпринимателей – от 3000 до 6000 рублей [6].

Стоит отметить еще одну обязанность организации, связанную с отходами. Если у организации имеются отходы, относящиеся к I - IV классам опасности, то необходимо составлять на них паспорта [2]. Они составляются по форме, утвержденной постановлением Правительства РФ от 16.08.2013 года № 712. Паспорт необходимо хранить в организации, а заверенные копии подать в территориальный орган Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по месту осуществления деятельности. К ним

необходимо приложить копии документов, подтверждающих отнесение отходов к конкретному виду опасности.

Таким образом, опираясь на нормативно - правовую базу Российской Федерации в сфере охраны окружающей среды, мы рассмотрели несколько вариантов уплаты экологического платежа, условия, расчет платежа и сроки уплаты.

Список использованной литературы:

1. Об охране окружающей среды [Электронный ресурс]: федеральный закон от 10.01.2002 № 7 - ФЗ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru>
2. Об отходах производства и потребления среды [Электронный ресурс]: федеральный закон от 24.06.98 № 89 - ФЗ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru>
3. О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, в том числе через централизованные системы водоотведения, размещение отходов производства и потребления [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 12.06.2003 № 344. – Режим доступа: <http://base.garant.ru>
4. О плате за размещение отходов производства и потребления [Электронный ресурс]: Письмо Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору от 28 октября 2008 года № 14 - 07 / 6011. – Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>
5. Об утверждении федерального классификационного каталога отходов [Электронный ресурс]: Приказ Росприроднадзора от 18.07.2014 г. № 445. – Режим доступа: <http://base.garant.ru>
6. Об установлении сроков уплаты за негативное воздействие на окружающую среду [Электронный ресурс]: Приказ Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору от 8 июня 2006 г. N 557. – Режим доступа: <http://base.garant.ru>
7. Лисицина Л.А. Кто из «упрощенцев» должен перечислять экологическую плату за мусор [Текст]: Л.А. Лисицина // «Упрощёнка». – 2015. – № 11. – С. 44 - 50.

© Ю.В. Рябушенко, М.В. Ломакина, 2016

УДК33

Е. Н.Маковеева

Студентка 2 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

E - mail: makoveevaen@icloud.com

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА В РОССИИ

На момент окончания 2013 года общее положение российского венчурного можно описать как подъем. На протяжении нескольких лет росли показатели и количество различных фондов. Кроме того постоянно рос объем рынка, достигнув пика в 2012 году.

Можно отметить улучшение венчурной инфраструктуры и укрепление различных институтов венчурного рынка: бизнес – инкубаторов, бизнес – ангелов. Общее количество стартапов выросло, что повысило долю сделок и вложений в компании, находящиеся на ранней стадии.

Таким образом, российский венчурный рынок вышел на пятое место в мире и второе в Европе. Ключевыми вложениями для инвесторов стали информационные технологии и потребительские товары и услуги, которые и стали главным фактором роста рынка на протяжении последних лет. Причиной этому послужило, что россияне с 2007 года резко стали переводить часть своей деятельности в онлайн, предпочитая экономии времени. Государство способствовало этому, развив соответствующую инфраструктуру. Этим воспользовались частные инвесторы, которые увидели потенциал роста и стали его стимулировать денежными вложениями. Кроме того эти сферы обладали минимальными, по сравнению с остальными, рисками и обладают самым меньшим сроком окупаемости инвестиций, что соответствует менталитету российского бизнеса, который не способен выжидать самых благоприятных периодов и требует деньги в краткосрочном периоде. Специфические отрасли науки, такие как новые способы производства материалов и развитие химической промышленности, были развиты посредством инвестиций из управляемых государствами различными фондами.

Несмотря на объем инвестиции, капитализации и общего количества фондов, российский венчурный рынок находится на ранней стадии развития по некоторым причинам:

- количество реализованных выходов мало по сравнению с международной практикой
- практически отсутствует выход на международный рынок
- среди всего объема фондов большую долю занимают небольшие фонды, которые должны консолидировать
- нет полного доступа к информации об инвесторах и их предпочтениях, что вызывает сложности в построении долгосрочной политики государства на венчурном рынке

В целом, многие инвесторы говорят о высоком риске многих вложений на российском венчурном рынке, но их число все равно растет.

Российский венчурный рынок стремится к глобализации и в этом процессе можно выделить некоторые тенденции:

- доступность компаний на международный рынок в целом повышается благодаря глобальным принципам монетарной политики, которые делают средства более доступными
- для российских игроков очень привлекательным выглядит американский рынок, который существует значительно дольше, чем российский, что говорит о его комплексном формировании и развитии бизнес среды в целом
- российская экономика очень специфическая, что определяет специфичность и венчурного рынка
- государство стимулирует рынок на расширении, улучшая инфраструктуру и предоставляя гарантии венчурному капиталу в стабильном существовании.

Однако все благоприятные начинания на венчурном рынке могут оказаться бесполезными, ввиду ухудшения общей экономической ситуации в 2014 году: общая деловая активность снижается, а макросреда ведения бизнеса становится все менее

привлекательной для вложения средств. Сильное влияние на экономику оказал политический кризис, связанный с ситуацией в Украине. Это стало поворотным моментом для всей рыночной конъюнктуры в целом. Резко упала инвестиционная привлекательность российского рынка, а санкции заставили крупнейшие российские компании просить денег у государства из различных резервных внебюджетных фондов (например, «Роснефть»), прогнозируя увеличение издержек и возможные убытки подала заявку на 1,5 млрд. руб. из ФНБ). Кроме того, текущее снижение курса рубля по отношению к мировым валютам и снижение цен на нефть, заставляет Правительство РФ пересмотреть действующие программы финансирования различных проектов, в том числе и крупнейших государственных венчурных фондов.

Венчурный рынок отреагировал на такое положение экономики в стране. 2014 год еще не закончился, но уже можно наметить появившиеся проблемы в венчурном инвестировании, которые могут перейти из разряда текущих и краткосрочных в долгосрочные, если общая экономическая ситуация не улучшится.

Обозначим текущие проблемы на российском венчурном рынке:

- с 2014 года стало резко падать осуществление инвестиций, к сентябрю их совокупных объем достиг лишь 21 % от осуществленных в 2013 году
- снизились показатели прироста числа и объемов фондов, к сентябрю они составляли 45 % и 34 % соответственно от уровня 2013 года
- темп прироста общей капитализации всех фондов снизился до 5 % , что также связано и с малым открытием новых фондов
- инвестиционная активность снизилась на 61 %
- количество зарубежных фондов, участвующих в российских проектах снизилось на 70 %
- объем венчурных инвестиций за 9 месяцев составил лишь 41 % от уровня 2013 г.
- государственные программы по устранению перекоса в сферу ИТ не работают, инвесторы, видя неладное положение в экономике, не хотят вкладывать средства в отрасли с высоким риском
- в региональной структуре по той же причине все также лидирует Центральный федеральный округ
- компании на посевной стадии лишаются своего инвестирования из - за выросшего риска

Причинами этих проблем является именно нестабильная ситуация в экономике. Венчурный рынок – очень сложная система, «организм», который развивается только при самых лучших условиях существования, так как в условиях кризиса инвесторы не могут позволить себе тратить деньги на перспективные, но, зачастую, дорогие исследования, пусть даже они и принесут огромную прибыль через некоторое время. Снижение рисков является главной задачей, как для инвесторов, так и для государства, которое, если хочет обеспечить развитие венчурного рынка, должно поставить перед собой ряд задач общеэкономического и венчурно - направленного плана. В противном случае негативные процессы могут только усиливаться и в конечном итоге они будут способны разрушить с большим трудом создаваемую венчурную инфраструктуру и полностью разочаровать потенциальных венчурных инвесторов в состоянии инвестирования в России.

Для того чтобы избежать наметившегося кризиса на венчурном рынке государство должно увеличивать количество собственных фондов, которые реализуют инвестирование по всем направлениям. Это доказывает практика ОАО «РВК», благодаря которому удалось достигнуть столь высоких показателей. При этом не нужно выделять огромные суммы, которые требуют крупные компании, достаточно суммы равной 2 - 3 % от общей капитализации фондов в 2013 г. В дальнейшем диверсифицируя свою деятельность по отраслям и, что немало важно по регионам, государство создаст резонанс и послужит катализатором для частного капитала, следуя принципу «если сюда вкладывает государство, значит это надежно». Тем самым, венчурный рынок выйдет из «затяжного пика» и выйдет на прежние темпы роста.

Кроме того, можно воспользоваться опытом других стран, где венчурный рынок более развит и имеет свои сформировавшиеся тенденции. В конце 90 - х годов для стимулирования венчурного инвестирования в Сингапуре ряд транснациональных корпораций основал Technopreneurship Investment Fund (TIF) – венчурный инвестиционный фонд, объемом более 1 млрд. долл. Он был ориентирован на высокие технологии, развитие которых можно наблюдать последние 15 лет на всем азиатском регионе.

В России крупные корпорации не привыкли вкладывать средства в инновационный разработки, которые не касаются их собственной сферы. При этом, если они имеют прибыль в краткосрочном периоде из - за российского менталитета происходит лишь ее поддержание, а про возможное ее увеличение в долгосрочном периоде предпочитают забывать. Эта проблема носит систематический характер, однако если изменить отношение потенциальных инвесторов к венчурному рынку, все можно исправить и тогда его объем существенно вырастит.

Кроме того, можно воспользоваться опытом других стран, где венчурный рынок более развит и имеет свои сформировавшиеся тенденции. В конце 90 - х годов для стимулирования венчурного инвестирования в Сингапуре ряд транснациональных корпораций основал Technopreneurship Investment Fund (TIF) – венчурный инвестиционный фонд, объемом более 1 млрд. долл. Он был ориентирован на высокие технологии, развитие которых можно наблюдать последние 15 лет на всем азиатском регионе.

В России крупные корпорации не привыкли вкладывать средства в инновационный разработки, которые не касаются их собственной сферы. При этом, если они имеют прибыль в краткосрочном периоде из - за российского менталитета происходит лишь ее поддержание, а про возможное ее увеличение в долгосрочном периоде предпочитают забывать. Эта проблема носит систематический характер, однако если изменить отношение потенциальных инвесторов к венчурному рынку, все можно исправить и тогда его объем существенно вырастит.

Российский венчурный рынок является очень перспективным. Наша страна является одним из лидеров по инновационным идеям и проектам, однако многие из них остаются не профинансированными или переезжают за рубеж, где внимательней относятся к рынку и потенциальным новым игрокам. Для решения всех проблем необходимо непосредственное участие государства и владельцев крупного капитала, которые способны простимулировать венчурный рынок и вернуть его по показателям на пик активности 2012 года и выше.

Список литературы:

1. Венчурный менеджмент / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко, Э. А. Фияксель / М.: НИУ ВШЭ, 2011 — ISBN 978 - 5 - 7598 - 0746 - 9 — 440 с.
2. http://www.rvca.ru/download.php?file=lib/RVCA_yearbook_2014_Russian_PE_and_VC_market_review_2013_ru.pdf

© Е. Н. Маковеева, 2016

УДК 339.543

Л.Ю. Медведева
Северо - Кавказский
федеральный университет
г. Ставрополь,
Российская Федерация

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Всемирная торговая организация (ВТО) была основана в 1995 году. Она является продолжателем Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), которое было заключено после окончания второй мировой войны в 1947. 23 августа 2012 года Россия стала членом ВТО, однако вопрос необходимости вступления оставался предметом дискуссий вплоть до вступления России в ВТО. Эксперты высказывали разные мнения: одни предвещали полную гибель экономической системы страны, другие полагали, что с ВТО Россию ждет светлое будущее – в богатстве и процветании.

Многие эксперты считали, что снижение таможенных пошлин на импортные товары положительным образом окажет влияние на российскую экономику: в результате многие импортируемые товары должны были стать дешевле, а иностранные компании - более активно работать на отечественном рынке, создавая таким образом здоровую конкуренцию. В свою очередь, стоимость товаров отечественного производства должна была снизиться, что, конечно, малоблагоприятно для производителя, зато население от этого должно было только выиграть. Анализ динамики цен в потребительском секторе говорит об увеличении розничных цен на перечисленные товары. Однозначный вывод делать нельзя, так как на формирование цены, в настоящий момент играет решающий фактор – курс национальной валюты [3].

Таможенные пошлины снизились на импортные чай, кофе, кондитерские изделия, в частности, шоколад, шоколадные конфеты и карамель [6]. По прогнозам экспертов, подешеветь должен был и алкоголь. Также ожидалось снижение розничных цен на импортируемые яблоки, груши, апельсины, лимоны. Должны были подешеветь и овощи: все виды капусты, огурцы, помидоры, морковь и др. А это, должно было привести к появлению в стране дешевых импортных соков: яблочных, виноградных, томатных, апельсиновых, ананасовых и др. Большинство прогнозов оказались неверными. Динамика изменения цен на некоторые виды товаров представлена в таблице 2 [3].

Таблица 2 - Динамика цен на некоторые виды товаров, руб.

Товары	2013	2014	2015
Картофель	23,58	33,70	38,60
Лук	23,13	23,13	25,60
Капуста	20,13	31,40	31,40
Морковь	30,81	33,10	35,90

Основным опасением, высказываемым по поводу вступления России в ВТО, являлось то, что многие отечественные компании в создавшихся жестких условиях конкуренции, могли оказаться неконкурентоспособными. В результате должна была произойти массовая потеря рабочих мест и увеличение числа безработных. Наиболее серьезные последствия прогнозировались для моногородов, где в результате банкротства градообразующего предприятия предполагался социальный взрыв. Проведенный анализ показывает, что до момента введения антиросийских санкций данный негативный прогноз не оправдался. Так, в 2013 году наблюдалась динамика снижения уровня безработицы (с 7,9 % до 6,5 %). В феврале и марте 2014 года уровень безработицы составил – 5,4 % в июне и в сентябре – 4,9 % . В феврале 2015 года наблюдается тенденция к росту – 5,8 % , однако эти цифры значительно ниже уровня 2012 года, когда Россия еще не являлась членом ВТО [3].

Как предполагалось, экономическая система России после вступления в ВТО способна потерять гибкость в решении внешнеэкономических вопросов. Как показал 2014 год, наша страна успешно справляется с возникающими перед ней внешнеэкономическими угрозами. Развитие получило создание собственной национальной платежной системы, переориентация кредитных займов на восток – это лишь единичные меры, которые доказывают несостоятельность данного негативного прогноза [5].

Еще одним немаловажным прогнозом являлось то, что вступление России в ВТО могло существенным образом подорвать отечественное сельское хозяйство, так как оно, как предполагалось, будет не способно выдержать конкуренцию с дешевыми сельхозпродуктами, ввозимыми из - за рубежа. 2014 год в корне изменил всю ситуацию: ответные санкции России, государственная антикризисная программа нацелены на колоссальную поддержку местных сельхозпроизводителей и реализацию политики импортозамещения. Объемы дотаций в сельское хозяйство не уменьшились, а увеличились. Объем внешнего долга действительно растет, но факторы, оказывающие влияние на данный показатель – разнообразны. К ним можно отнести и валютный кризис, и нестабильность внешнего политического курса.

Таким образом, последствия вступления России в ВТО оказались не такими катастрофичными, как прогнозировали некоторые эксперты, ученые. Однако России еще предстоит разработка адекватного механизма реагирования на угрозы и риски, связанные с участием в ВТО.

Список использованной литературы:

1. Быковская И.В. Особенности заключения и исполнения международных коммерческих сделок // 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. 42 - 44.

2. Быковская И.В. Перспективы развития внешнеэкономических связей России // В сборнике: Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. Тамбов, 2014. С. 44 - 47.

3. Жильников А.Ю., Гребенкина Е.А. Россия в ВТО. Ожидания и реальность // Территория науки. 2015. № 3.

4. Левина Ю.Е. Вступление России в ВТО. Выгоды и риски // Территория науки. 2015. № 17.

5. Оразалиев А.А. Особенности и проблемы распределения ввозных таможенных пошлин в таможенном союзе ЕвразЭС // В сборнике: Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. Тамбов, 2014. С. 83 - 85.

6. Оразалиев А.А., Петровский А.А. Развитие внешней торговли России со странами СНГ в условиях активизации евразийских интеграционных процессов // В сборнике: Роль науки в развитии общества. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2014. С. 27.

© Л.Ю. Медведева, 2016

УДК 339.96

Н.В.Фалина

к.э.н., доцент кафедры экономики и ВЭД

Н.А.Назаренко

студент экономического факультета

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»,

Россия, г. Краснодар.

ПРОБЛЕМА ГОЛОДА И НЕДОЕДАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Проблема голода одна из самых важных проблем в современном мире. Население Земли должно в доступном количестве употреблять пищу для поддержания активной и здоровой жизни. В настоящее время, качество продукции падает, а цены на товар растут. Необходимость решения именно этих задач стоит перед экономической и аграрной политикой всех стран мира. Эту проблему стали рассматривать и выносить на всеобщее обозрение мировое сообщество с середины 70 - х годов XX века.

Сегодня под термином голод понимают не обеспечение всех слоев населения той или иной страны физическим и экономическим доступом к безопасной, достаточной в количественном и качественном отношении пище, необходимой для ведения активного и здорового образа жизни, а именно неравенством его распределения.

Голод представляет собой самую огромную проблему для здоровья всего человечества. Основная причина недоедания на планете – это неравномерное распределение продуктов питания. Страдает от голода, по данным ООН, каждый девятый житель Земли. Это число достигает 805 миллионам человек. Снижение произошло за 10 лет на 100 миллионов человек.

Основными «голодающими» регионами признаны Южная Америка, Африка и Азия. Самая наихудшая ситуация складывается в тропических частях Африки, здесь недоедают 40 % населения, а до пяти лет в Африке не доживают 132 ребенка из тысячи. Всемирная продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) и многие благотворительные организации призывают правительства развитых стран помогать гуманитарной помощью нуждающимся государствам, таким как Сомали, Демократическая Республика Конго, Сьерра - Леоне, Центральноафриканская республика и Мали.

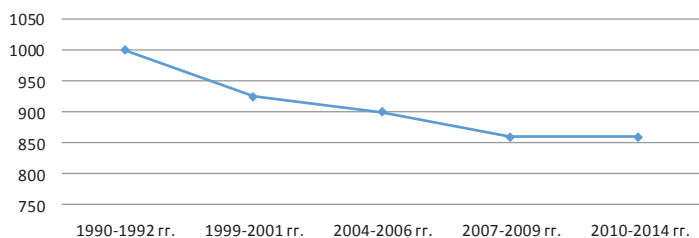


Рисунок 1 – Численность людей в мире, страдающих от недоедания, млн. чел. в среднем за год.

Непосредственно, глобальная цель преодоления продовольственной проблемы - сократить вдвое число голодающих людей в развивающихся странах к 2016 году находится в пределах досягаемости. Как для развивающихся, так и для развитых стран характерна тенденция сокращения доли недоедающих людей в общей численности населения (табл.1).

Таблица 1 – Доля недоедающих людей в мире, %

Регион	1990 - 1992 года	2012 - 2014 года
Мир в целом	18,6	12,5
Развитые страны	1,9	1,4
Развивающиеся регионы	23,2	14,9

Следует обратить внимание на то, что в развивающихся регионах в целом в период с 2012–2014 гг. случилось существенное замедление темпов сокращения численности недоедающих людей, более того, можно говорить об остановке этого процесса.

Скрытый голод – актуальная и всеобщая проблема богатых и бедных стран в современном мире. Скрытым голодом называют хронический недостаток витаминов и микроэлементов в рационе питания человека. Жизнь в мегаполисах и больших городах, постоянные стрессы и физическая усталость требует увеличения потребления витаминов. А современные технологии питания не способствуют сохранению питательных веществ в

продуктах питания. Острота ситуации становится еще более ощутимой в условиях более сурового климата, бедности страны, нехватки тех или иных микроэлементов в почве и воде, природных ресурсов. От дефицитов особенно страдают беременные женщины, молодые матери, дети, а так же люди преклонного возраста. Россия занимает одна из последних мест по потреблению питательных веществ в мире, поэтому и закономерно соответствует низкое место по продолжительности жизни.

Рассматривая качество рациона питания с точки зрения содержания в нем белков в Италии, Франции, Германии и Великобритании, где уже в 1960 - х гг. потребление белков было выше среднемирового уровня на 30 % и составляло 95 г / сутки. К 2015 г. этот показатель составил 147 г, однако в наименее развитых странах – крайне низкий уровень потребления белков животного происхождения. Несмотря на рост потребления белков уровень их потребления критичен, и составляет около трети от среднемирового уровня. В этих странах практически нет положительной тенденции в изменении структуры питания, и проблема продовольствия так же приводит к уменьшению уровня жизни населения в развивающихся странах.

Парадоксально, но в XXI веке человечество столкнулось с новой проблемой. Впервые в 2007 году процент людей с избыточным весом превысил над недостаточным. В - первую очередь, это связано с переизбытком продовольствия в развитых странах, ведь мировой запас продовольствия приходится на развитые капиталистические страны 75 % , а численность людей в развитых странах составляет всего лишь 15 % от населения Земли. Во - вторых, это связано с недостатком продуктов питания в развивающихся странах: население, когда есть возможность, наедаются, а потом голодают и тем самым «пухнут» от голода.

Для искоренения голода целесообразно принять следующие меры:

1. Расширить площадь, где осуществляется устойчивое землепользование;
2. Совершенствовать сельскую инфраструктуру и рыночный потенциал для обеспечения доступа к рынкам;
3. Нарастивать поставок продовольствия и сокращать числа голодающих;
4. Проводить сельскохозяйственные исследования, распространение и внедрение технологий.

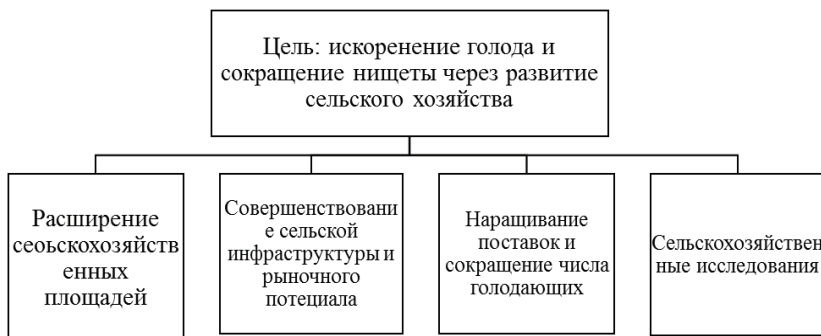


Рисунок 2 - Концепция решения проблемы голода

Условием разрешения проблемы голода должно стать, непосредственно, устойчивое и постепенное развитие важных отраслей аграрного мира, а затем и увеличение объемов продукции в общем объеме товарных ресурсов стран.

И вывод можно сделать только один, чтоб улучшить качество, снизить стоимость, радикально изменить ситуацию на рынке продуктов питания в мире нужно уделить огромное внимание развитию сельского хозяйства с прямым и непосредственным участием государственных финансовых институтов.

Таким образом, проблема голода заключается в том, что на современном этапе развития человечества происходит постоянный рост цен на продукты питания, повышение спроса на животную продукцию - всё это представляет собой угрозу, в первую очередь, странам с невысоким уровнем развития, а так же и для бедных слоев населения как в развитых, так и в развивающихся странах.

Литература:

1. А.В. Беляков, О.А. Матвейчев; Большая актуальная политическая энциклопедия[текст] / Беляков А.В., О.А. Матвейчев. - М: Эксмо - 2009. - с.412
2. Котенко А.С. Обеспечение продовольственной безопасности России в современных условиях // Балтийский экономический журнал. 2010. № 1(3)
3. Панкова, В.Н. Управление продовольственной безопасностью на национальном и международном уровне / В.Н. Панкова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – 2013. – №04(88). – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2013/04/pdf/78.pdf> 0,65 п.л.
4. URL:http://www.fao.org/index_en.htm

© Н.В. Фалина, Н.А. Назаренко, 2016

УДК 330.341.12

Г.З. Низамова

К.э.н., доцент

ЭНГП, УГНТУ

Г. Уфа, Российская Федерация

КРИТЕРИИ ВЫБОРА ОРГАНИЗАЦИИ НИОКР В ФОРМЕ АУТСОРСИНГА ИЛИ ИНСОРИНГА

Современный бизнес стремится к использованию всех новейших достижений науки, техники и технологии, чтобы выпускать качественную и конкурентоспособную продукцию.

Идея аутсорсинга состоит в привлечении услуг и ресурсов специализированной организации, специалисты которой отличаются высокой квалификацией и необходимым опытом для решения отдельных вопросов и задач, связанных с деятельностью компании [1, с. 65].

Противоположной формой организации бизнес - процессов является инсоринг, что означает выполнение собственными силами функций или бизнес - процессов, ранее осуществляемых внешней организацией. Примером инсоринга является расширение основной деятельности компании за счет использования свободных производственных мощностей, трудовых и материальных ресурсов для выполнения сторонних заказов, в том числе связанных с реализацией научно - технических, информационных услуг.

Экономическая оценка организационного проектирования НИОКР устанавливается в ходе сравнительной оценки методов аутсорсинга и (или) инсоринга (рис. 1. и 2).

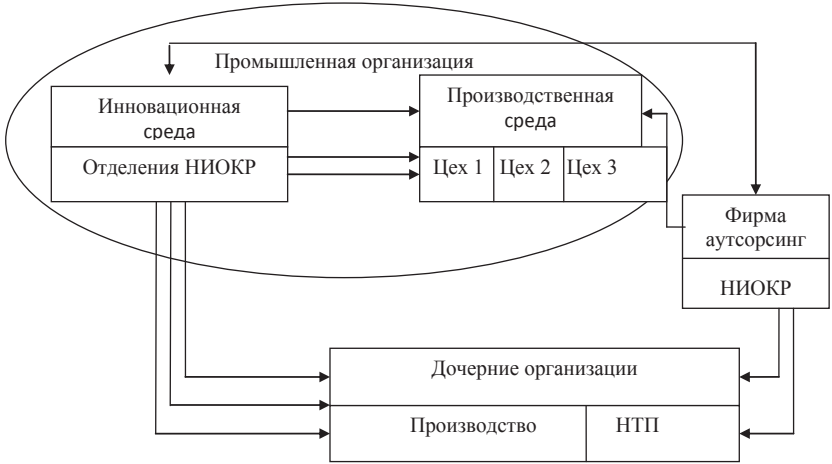


Рисунок 1 - Организационная схема управления НИОКР с использованием аутсорсинга

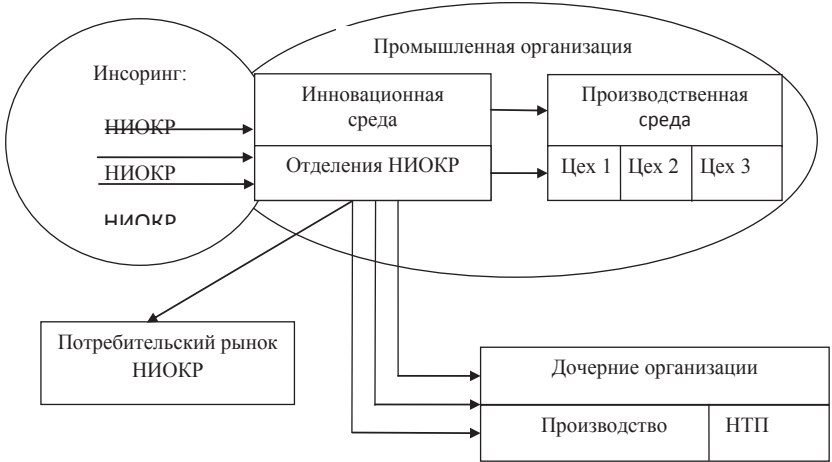


Рисунок 2 - Организационная схема управления НИОКР с использованием инсорсинга

Организация аутсорсинга нацелена на снижение затрат в связи с сокращением выполняемых видов работ, штата работников, повышением качества обслуживания и достигается за счет знаний, умений и творческих решений специалистов внешней организации, располагающей необходимыми для этого инновационными ресурсами, на основе долгосрочных соглашений. Однако при этом существуют риски невыполнения договорных обязательств со стороны привлекаемой организации.

Организация инсоринга обычно сопровождается увеличением текущих затрат и ростом численности специалистов, требует повышения заработной платы за интенсивность труда. Однако в этом случае риски минимизированы, так как связаны с выполнением подконтрольных функциональных обязанностей персонала промышленной организации.

Для реализации направлений аутсорсинга и инсоринга необходима сравнительная экономическая оценка управленческих решений, ориентированная на максимальный финансовый результат в ходе реструктуризации бизнеса, партнерство в создании стоимости и партнерство в управлении рисками.

Технология выбора формы организации НИОКР основана на сравнительной оценке экономических показателей, в частности, затрат, необходимых для проведения НИОКР собственными силами, и расходов со стороны внешней организации, привлекаемой для выполнения подобных работ.

Критериальная оценка выбора формы организации НИОКР предполагает использование методики маржинального анализа (табл. 1) [2, с. 157]. Данная методика позволяет определить минимальное количество и стоимость НИОКР, реализуемых собственными силами, либо НИОКР, выполняемых в форме аутсорсинга.

Таблица 1 - Критерии выбора формы организации НИОКР

Варианты организации НИОКР	Критерий принятия решения	Алгоритм расчета
Аутсорсинг	Затраты на выполнение НИОКР привлеченной организацией ($W1$) включают договорную цену по производству научно - технической продукции ($Ц_{нмп}$) и количество договоров ($V_{нмп}$)	$W1 = V_{нмп} \times Ц_{нмп}$
Собственное производство, инсоринг НИОКР	Затраты на выполнение НИОКР собственными силами ($W2$) включают общую сумму постоянных расходов организации (PS) и сумму переменных расходов в расчете на выполнение НИОКР по одному договору (CS_i)	$W2 = PS + CS_i$
Выбор формы организации	Сопоставление затрат при разных формах организации НИОКР для расчета критической точки ($V_{кр}$), определяемой отношением постоянных расходов к удельной маржинальной прибыли	$W1 = W2 = W_{кр}$ $V_{кр} = \frac{PS}{U_i - CS_i}$

	$(C_i - CS_i)$	
Аутсорсинг	Объем НИОКР меньше критической величины	$V_1 < V_{кр}$ при условии: $C_i < CS_i$
Собственное производство, инсоринг НИОКР	Объем НИОКР выше критической величины	$V_2 > V_{кр}$ при условии: $C_i > CS_i$

Наиболее целесообразным считается вариант, которому соответствует минимальное значение критерия. Для выбора формы организации НИОКР определяют предельный (критический) объем НИОКР, при котором общая сумма затрат будет одинаковой по различным вариантам управленческих решений. Если промышленная организация ориентирована на стратегию развития, используется форма инсоринга, способствующая увеличению ресурсов и объемов НИОКР [3, с. 112]. Если приоритет отдан стратегии экономии затрат - форма аутсорсинга. Иллюстрация обоснования формы организации НИОКР приведена на рисунке 1.

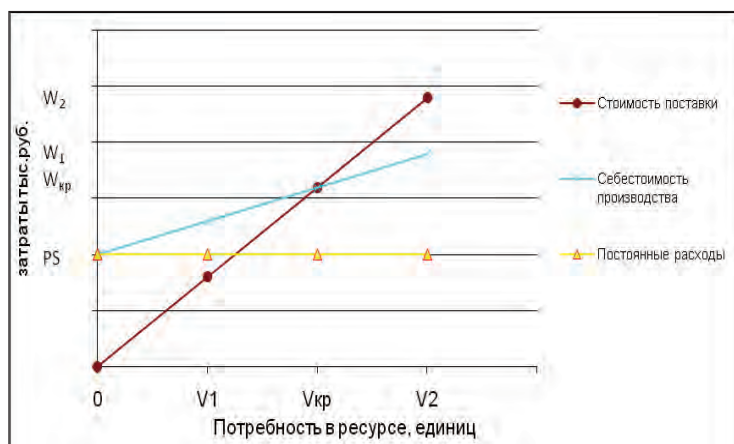


Рисунок 1 - Сравнительная оценка затрат при выборе формы организации НИОКР

Как видно из графика, при увеличении потребности в НИОКР свыше критической величины ($V_{кр}$) целесообразно вкладывать средства в развитие инновационной деятельности, привлекая дополнительные ресурсы (инсоринг). Если договорная деятельность научной организации ограничивается критической величиной и не имеет дальнейших перспектив развития, следует использовать услуги аутсорсинга.

Развитие перспективных направлений инновационной деятельности предполагает, на наш взгляд, использование комбинированной стратегии, которая включает стратегию «экономии затрат» и стратегию «роста», через реализацию двух форм организации НИОКР (инсоринга и аутсорсинга) [4, 100].

Кроме экономической оценки управленческих решений необходимо принимать во внимание степень наукоемкости технологических процессов, уровень патентной чистоты, новизны и автоматизации технологии, факторы конкурентоспособности научно - технической продукции, имидж организации и др.

Список использованной литературы:

1. **Дыбаль С.В. Финансовый анализ в концепции контроллинга.** Монография – СПб.: Бизнес - пресса, 2009. - 344 с.
2. **Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. пособие.** – СПб.: Бизнес - пресса, 2009. - 336 с. Издание 3 - е, дополненное и переработанное.
3. **Г.З. Низамова, А.В. Маланина.** Актуальные направления инновационного развития научных организаций. Материалы VII международной научно - практической конференции «Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности», НИЦ АЭТЭРНА, 10 сентября 2015.
4. **А.В. Маланина, Г.З. Низамова.** Современные тенденции рынка научных исследований. Материалы 5 - й Всероссийской научно - практической интернет - конференции «Современные тенденции в экономике и финансах» / Под общей ред. Т.Б. Лейберт. - Уфа: Изд - во УГНТУ, 2015. - Вып.5 - 180 с.

© Г.З. Низамова, 2016

УДК 658.872

А.Ф. Никишин,

к.т.н., доцент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

Г.Г. Иванов,

д.э.н., профессор

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ

Высокий уровень развития вычислительной техники, а также ее доступность населению положило начало развитию дистанционных форм торговли с использованием сети Интернет, в частности, электронной торговли. Такая форма торговли характеризуется более простым процессом ее организации, в частности, меньшим уровнем начальных затрат, что привело к тому, что сфера Интернет - торговли характеризуется более высоким уровнем конкуренции, чем традиционная торговля.

Привлечение одного покупателя требует определенных усилий от торговой организации, к числу которых относятся поисковая оптимизация, баннерная и контекстная реклама, а также другие методы стимулирования продаж[1]. Особенностью использования таких

средств является оплата либо за каждый показ объявления торговой организации, либо же за переход по нему. Таким образом, пользователь сети Интернет, перешедший по объявлению, но не совершивший покупку, ведет к росту затрат торговой организации[2].

При выборе покупателем Интернет - магазина огромное значение имеет цена[3]. Пользователь сети Интернет имеет возможность просмотреть огромное количество предложений, и выбрать наиболее подходящее из них[4]. Это ведет к тому, что для привлечения покупателя Интернет - магазин должен предложить покупателю соответствующую цену за товар. Тем не менее, другим способом привлечения покупателей, имеющим огромное значение для электронной торговли, является формирование лояльности покупателей. Несмотря на достаточно долгий период существования электронной торговли в Российской Федерации, одной из основных причин отказа от покупок через Интернет являются ожидаемые покупателем риски[5]. Это ведет к тому, что покупатели согласны приобрести товар даже за большую сумму, с худшими условиями поставки товара – но в том магазине, которому они наиболее доверяют. Повышение лояльности клиентов также позволяет увеличить долю в ассортименте товаров, поставляемых на заказ[6]. В свою очередь заказ, сделанный постоянным покупателем, имеет большую вероятность его выкупа, и торговая организация имеет возможность использовать соответствующие логистические схемы[7].

При оценке начального имиджа покупатель оценивает такие факторы, как отзывы об Интернет - магазине на различных Интернет - форумах, наличие реальной сети магазинов, количество пунктов самовывоза[8]. Часто первый свой заказ покупатель формирует с использованием самовывоза, и лишь последующие заказы оформляются с доставкой[9]. Интеграция традиционной и электронной торговли оказывает самое положительное влияние на лояльность покупателя[10]. Именно это и привело к тому, что если ранее услуга самовывоза позиционировалась лишь как способ снизить затраты на доставку товара, то в настоящее время известны случаи, когда покупка на условиях самовывоза либо дороже, либо ведет к каким - либо ухудшениям предложения, например, меньшему начислению бонусных баллов за покупку. В этом случае важным является уровень обслуживания покупателя в конкретном пункте самовывоза, что накладывает повышенные требования на работу персонала в таком пункте, времени его работы, скорости обслуживания, ассортименту реализуемых сопутствующих товаров и другим факторам[11,12].

Особенностью современного развития уровня вычислительной техники является популярность различных мобильных устройств. Более того, цифровые товары покупателю удобно приобретать на том же самом устройстве, на котором и предполагается их дальнейшее использование[13]. Это обуславливает необходимость к разработчикам сайтов предусматривать возможность просмотра и формирования заказа на различных платформах мобильных устройств, что в настоящее время выполняется редко. Следующим шагом повышения лояльности покупателей с использованием таких устройств является использование мобильных приложений. Мобильное приложение является достаточно удобным способом сделать заказ в Интернет - магазине, при этом пользователь не имеет возможности просмотра сайта конкурентов.

В заключении необходимо отметить важность формирования лояльности покупателей в электронной торговли, и, в частности, как традиционные методы стимулирования продаж,

так и особенности современного уровня развития сети Интернет, связанные с большим разнообразием различных средств вычислительной техники.

Список использованной литературы:

1. Панкина, Т. В. Теоретико - методическое обеспечение процесса развития электронной торговли в малом бизнесе: автореф. дис.. канд. экон. наук / Т. В. Панкина. М., 2011. С. 9.
2. Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. Инструменты повышения продаж в электронной торговле в период кризиса // Экономика и управление в машиностроении. 2015. № 6. С. 48 - 50.
3. Kuznetsova A.A., Nikishin A.F., Mayorova E.A. Managing price policy of trade organizations in the Internet. В сборнике: The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. Vienna, 2015. С. 130 - 132.
4. Ильяшенко С.Б. Социально - экономические аспекты состояния электронной коммерции в России. В сборнике: Актуальные проблемы современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 частях. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2013. С. 150 - 155.
5. Nikishin A.F., Pankina T.V. The problem of involvement of clients in electronic commerce // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2015. № 3 - 4. С. 15 - 17.
6. Иванов Г.Г., Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Шипилова С.С. Управление ассортиментом торговой организации // Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2015. № 6 (73). С. 13.
7. Tyunik O.R., Nikishin A.F., Pankina T.V. Improvement of goods flow in current economic environment // Proceedings of the 7th International Conference on Economic Sciences. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 7 - 10.
8. Журкина Л.С., Уханова Ю.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Факторы, определяющие поведение покупателей в сети интернет // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6 - 4 (50). С. 24 - 26.
9. Никишин А.Ф., Панкина Т.В., Шипилова С.С. Услуга самовывоза как фактор развития электронной торговли // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 10 (50). С. 36 - 39.
10. Куренкова В.П. On - line и off - line торговля: интеграция как тренд в современном розничном бизнесе. В сборнике: VI Найденовские чтения. Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг Международная научно - практическая конференция. Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов: в 2 - х частях. Под редакцией Ю.В.Рагулиной; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. 2014. С. 87 - 90.
11. Зверева А.О. В коммерсанты б я пошел... Подготовка персонала для розничной торговли как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятий отрасли // Российское предпринимательство. 2008. № 7 - 1. С. 102 - 107.
12. Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Пути повышения конкурентоспособности интернет - магазинов // Российское предпринимательство. — 2015. — Т. 16. — № 11. — с. 1625 - 1636.
13. Панкина Т.В. Особенности организации торговли цифровыми товарами. В сборнике: Проблемы социально экономического развития регионов. Сборник статей Международной

УДК 338

А. В. Параскевова

студентка 4 курса экономического факультета
Северо - Кавказский федеральный университет

Научный руководитель: В. В. Гарбов

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Северо - Кавказский федеральный университет
Г. Ставрополь, Российская Федерация

ИННОВАЦИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

Россия возлагает свои надежды на долгосрочный стабильный экономический рост с переходом к инновационному пути развития. Именно поэтому стоит отметить задачи, которые выполняют инновации в области развития экономики и общества [3, с. 46]:

- 1) рост экономики страны в долгосрочной перспективе;
- 2) стимулирование и повышение конкурентоспособности;
- 3) организация новых отраслей экономики;
- 4) получению коммерческой выгоды;
- 5) образование единого рыночного пространства;
- 6) снижению затрат производства за счет использования более экономичных технологий.

Переход на новую ступень социально - экономического развития потребовал усиления инновационной активности и нового подхода к науке. В настоящее время в России существуют все предпосылки для проведения технологической реструктурированной деятельности, это и выявление интереса в области производственных процессов, и развития технологии и многое другое.

Стоимость любой компании зависит от множества факторов, а особенно от перспектив развития. Важным является способность учитывать стремительно меняющиеся экономические условия, в которых функционирует предприятие, что имеет особое значение в сложившейся ситуации в мировой экономике. Тем не менее, повсеместное внедрение инноваций во все сферы экономики является главной проблемой большинства развивающихся стран.

Несмотря на серьезное отставание страны в инновационной сфере, решение следующих задач на законодательном уровне повлияет на социально - экономическое развитие страны и увеличит вклад инноваций, повышая рост рыночной стоимости предприятия:

- 1) предоставление льгот для предприятий, осуществляющих инновационную деятельность;

2) устранение коррупционной составляющей;

3) создание благоприятных условий для развития инновации с целью увеличения рыночной стоимости предприятия.

Информационные потоки в системе инновационного бизнеса, а также особенности оценки стоимости инновационных проектов требуют четко разработанной нормативно - правовой базы.

Для современного этапа развития экономической ситуации в России характерны процессы, требующие принятия большого количества инновационных решений. Научно - технический прогресс проникает в финансовую сферу стремительными темпами, тем самым способствует переходу России к инновационной экономике [1, с. 29].

При проведении оценки инновационного потенциала компании выделяют четыре группы целей:

1) принятие решения о целесообразности проекта как такового или для организации его реализующего, а также выбор из нескольких имеющихся альтернатив;

2) отбор технологий создания успешного, приносящего доход бизнеса, выбор предприятия, передача технологии, продажа патента или лицензии.

3) привлечение финансирования для проекта и организации целей расширения бизнеса.

4) оценка стоимости бизнеса (проекта, предприятия) в целях его продажи.

Процесс оценки стоимости предприятия представляет собой комплекс необходимых вычислительных и логических процедур. Формирование прироста рыночной стоимости предприятия, то есть переход его исходного состояния в состояние с более высокой стоимостью, требует затрат времени и ресурсов – материальных, финансовых и интеллектуальных. Структуру данного процесса можно рассмотреть на рисунке ниже [2, с.83]. 1).

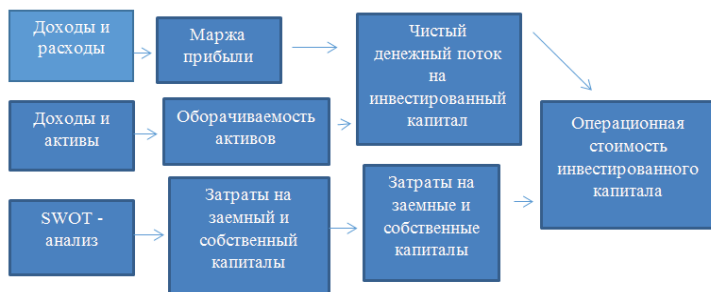


Рисунок 1. Параметры процесса оценки стоимости бизнеса

Формирование прироста рыночной стоимости предприятия, то есть переход его исходного состояния в состояние с более высокой стоимостью, требует затрат времени и ресурсов – материальных, финансовых и интеллектуальных.

Таким образом, при рассмотрении организационно - экономического механизма предприятия, необходимо четкое решение задач управления для эффективного формирования прироста рыночной стоимости инновационного бизнеса, устранение проблемы административных барьеров в развитии инновационной сферы России.

Список использованной литературы:

1. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): курс лекций / А.М. Ардован, С.А. Оккель. – Хабаровск : Изд - во ДВГУПС, 2010. – 123 с. : ил.
2. Гараникова, Л.Ф. Оценка стоимости предприятия : Учебное пособие / Изд. 1 - е. Тверь: ТГТУ, 2007. 140 с.
3. Долженкова О. В. Проблемы внедрения инноваций в России. Пути их решения [Текст] / О. В. Долженкова, М. В. Горшенина, А. М. Ковалева // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 208 - 210.

© А. В. Параскевова, 2016

УДК 338

Е.А. Пермякова

аспирант Алтайского государственного аграрного университета,
г. Барнаул, РФ

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время общий уровень научных разработок по проблемам формирования и реализации инвестиционного потенциала предприятий, а также мобилизации и использования источников самофинансирования отстает от потребностей хозяйственной практики. Эффективность механизма формирования и реализации инвестиционного потенциала предприятий во многом будет зависеть от того, насколько он будет соответствовать реализуемым в процессе экономической реформы целям и задачам повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.

Экономическая состоятельность хозяйствующего субъекта позволяет успешно функционировать в рыночной экономике, своевременно и с меньшими затратами добиваться поставленных целей, решать производственные и социальные задачи, неуклонно повышать свои доходы.

Наиболее значительными собственными источниками инвестиций на предприятиях являются:

- 1) прибыль;
- 2) амортизационные средства;
- 3) доходы от эмиссии и продажи ценных бумаг (акций, векселей и др.) [3, с. 1545].

Основная цель инвестиционной деятельности на предприятиях – это обеспечение и качественное улучшение воспроизводственного процесса.

В настоящий момент в процессе становления рыночных отношений, смены форм собственности, промышленные предприятия претерпели ряд существенных изменений, что, в свою очередь, неблагоприятно отразилось на их материально - техническом состоянии.

На местах доля бюджетных средств в инвестициях неуклонно уменьшается, что связано во многом с дефицитом бюджетных средств, переходом от административного управления

к управлению объектами собственности различных форм. Доля внебюджетных средств в инвестициях неуклонно возрастает, что должно привести в итоге к уменьшению роли государства в финансировании инвестиционного процесса.

В рыночных условиях основным собственным источником инвестирования хозяйствующего субъекта выступает прибыль, получение которой является главной целью производственно - хозяйственной деятельности [2, с. 80].

На наш взгляд, существует несколько проблем, мешающих предприятиям своевременно и эффективно проводить замену активной части основных фондов [4, с. 185].

1) использование амортизационных средств не на реконструкцию, обновление материально - технической базы, а на текущие хозяйственные нужды;

2) высокий уровень монополизации во многих отраслях экономики, приводящий к невосприимчивости к инновациям;

3) высокая инфляция, которая приводит к удорожанию средств производства;

4) использование заниженных норм амортизации.

Важнейшими факторами увеличения прибыли предприятий являются увеличение объемов производства и продаж продукции, улучшение ассортимента, повышение качества, снижение издержек, изучение и умелое использование рыночной конъюнктуры и др.

На наш взгляд, существует несколько проблем, мешающих предприятиям своевременно и эффективно проводить замену активной части основных фондов [1, с. 23].

5) использование амортизационных средств не на реконструкцию, обновление материально - технической базы, а на текущие хозяйственные нужды;

6) высокий уровень монополизации во многих отраслях экономики, приводящий к невосприимчивости к инновациям;

7) высокая инфляция, которая приводит к удорожанию средств производства;

8) использование заниженных норм амортизации.

Роль амортизации как собственного источника инвестиций хозяйствующих субъектов возрастает, если их амортизационные средства направляются на приобретение новых, высокопроизводительных основных средств производства вместо изношенных.

Список использованной литературы

1. Andreeva E.S., Nechaev A.S. The mechanism of an innovative development of the industrial enterprise // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 13 А. С. 21 - 23.

2. Будаева М.С. Обновление основных производственных фондов посредством инвестиционного проекта // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. № XIII. С. 78 - 88.

3. Basova A.V., Nechaev A.S. Taxation as an instrument of stimulation of innovation - active business entities // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 22. № 11. С. 1544 - 1549.

4. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.

5. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.

© Е.А. Пермякова, 2016

К.В. Пищина

студентка 4 курса экономического факультета
МГУ им. Н.П. Огарева
Г. Саранск, Российская Федерация

И.Г. Веряскин

студент 4 курса экономического факультета
МГУ им. Н.П. Огарева
Г. Саранск, Российская Федерация

И. С. Комиссаров

студент 4 курса экономического факультета
МГУ им. Н.П. Огарева
Г. Саранск, Российская Федерация

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ КАК НОВЫЙ ЭТАП В РАЗВИТИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В данной статье речь идет о перспективах развития и использования интеллектуальных информационных систем в современной экономике и образовании.

Прогресс в сферах экономики невозможно представить без использования современных информационных технологий, за основу которых взяты экономические информационные системы, используемые для организации и эффективной обработки больших массивов данных в компьютеризированных системах предприятий, и, таким образом, обеспечивающие информационную поддержку принятия решений управленцами. Увеличению частоты использования специализированных информационных систем в экономике способствует глобализация финансовых рынков, развитие средств электронной коммерции и формирования в Интернете доступных для анализа баз данных финансово - экономической информации. Информационные системы позволяют выявить резервы развития экономики и обеспечить её успешное функционирование на основе использования правильных решений. И на данный момент наиболее перспективными являются те информационные системы, которые сами учатся, которые способны автоматически формировать базы знаний в целях классификации проблемных областей прогнозирования.

Таким образом, естественным продолжением широкого использования информационных систем классического типа стало создание и использование экспертных систем - совокупности методов и средств организации, накопления, применения информационных ресурсов и знаний для решения сложных задач в определенной области.

Сферой применения информационных систем данного класса являются различные аспекты, начиная от обеспечения простейших функций служебной переписки до системного анализа и поддержки сложных задач принятия и поддержки решений.

Актуальной проблемой в применении экспертных систем являются особенности их создания и использования в экономике, образовании и других сферах. Эта проблема динамично меняется и требует профессионалов, способных в дополнение к экономическим

знаниям использовать современные информационные технологии для того, чтобы находить инновационные способы реализации бизнес - процессов, в частности.[4]

Работы в области искусственного интеллекта достаточно долго для многих казались капризами оторванных от реалий информатиков - интеллектуалов, обучающие компьютеры игре в шахматы или распознаванию образов. Механизмы, лежащие в основе таких программ и систем, объявлялись неалгоритмический, эвристическими, считались известными лишь избранным, чаще всего от них веяло таинственностью и магией.

Появление экспертных систем MYCLIN, DENDRAL, PROSPECTOR, а также положительные результаты их использования в области медицины, технической диагностики, геофизики решительно изменили ситуацию. Эти успехи стимулировали использование технологий и методов искусственного интеллекта в различных отраслях народного хозяйства, в частности, в экономике для анализа и диагностирования экономической деятельности предприятий, выбора эффективной стратегии поведения трейдера на рынке ценных бумаг, выбора оптимальных вариантов инвестиционных проектов.

Преимущество применения экспертных систем заключается в возможности принятия решений в таких ситуациях, в которых алгоритм предварительно не разработан и он формируется по данным, которые предоставляются в виде умозаключений (правил принятия решений), вытекающие из базы знаний (БЗ) [1].

Однако, несмотря на пользу и широкое применение ЭС, они, как и любые системы, не совершенны. Один из главных недостатков заключается в сложности распознавания границ возможностей системы и демонстрации её ненадежного функционирования на грани. Существенным недостатком экспертных систем имеются также значительные трудовые затраты, необходимые для пополнения базы знаний, которая сохраняет объекты познания, объединенных по четырем типам концептуальных связей: общности, партитивности (соотношение целого и части), сопоставление, функциональной взаимозависимости .

Определенные трудности и ограничения есть и при проектировании систем этого класса. Они плохо приспособлены к обучению на уровне новых концепций и по новым правилам, неэффективны и мало пригодны в тех случаях, когда нужно учитывать сложность реальных и нестандартность задач .

Очевидно, что успешно функционировать в будущем будут только те предприятия, которые смогут накапливать, анализировать, синтезировать и использовать информацию о рынках, изобретениях, новых продуктов, новом спросе со стороны потенциальных потребителей. Предполагаемые темпы роста рынка, растущий уровень конкуренции с одной стороны и высокая степень неопределенности деловой среды и риски с другой, обуславливают крайнюю нужду в экспертизе экономической информации и дальнейшей обработке и практическом использовании новых эффективных экспертных систем, обладающих совершенными потребительскими характеристиками.

В современных условиях на уровне крупных промышленных предприятий могут быть популярными локальные экспертные системы, ориентированные на конкретные исследовательские и аналитические задачи: анализ и прогнозирование рынка, поведения конкурентов, потребителей и т.п.. Теоретически компания может создать множество различных специализированных систем, которые объединены в Единую корпоративную информационную экспертную систему (ЕКИЕС).

Перспективными являются те информационные системы, которые сами учатся (ЕКИЕС) и способны автоматически формировать БЗ в целях классификации проблемных областей и прогнозирования. Таким образом, безграничным является использование в проектировании Экспертных систем нейросетевого подхода.

Научить нейросеть - значит сообщить ему алгоритм решения определенной задачи или класса задач. Это свойство нейросетей особенно ценно использовать в антикризисном управлении в условиях неопределенного внешней среды. Вся информация, которая есть в сети о задаче, содержится в наборе примеров. Поэтому качество обучения сети интеллектуальной информационные системы в экономике и образовании напрямую зависит от количества примеров в обучающей выборке, а также от того, насколько полно эти примеры описывают данную задачу. Так, например, нецелесообразно использовать сеть для котировки ценных бумаг, если в обучающей выборке котировки ценных бумаг не представлено. Как только сеть научена можно применять ее для рассмотрения конкретных задач.[1]

Использование искусственных нейронных сетей для быстрого принятия решений в опасных обстоятельствах нашло активную поддержку и обоснование у разработчиков современных энергетических систем. Этому уделяют большое внимание как в России, так и за рубежом. Много работ посвящено, в частности, диагностике энергосистем и промышленных установок [2].

К примеру в одной из таких работ разработана нейронная сеть для осуществления оперативного управления работой электростанций. В ходе разработки системы была реализована классификация неполадок, которые могут произойти; разработан метод получения их прогнозирования, определены условия устойчивых режимов работы при повреждениях и уровень их допустимости с точки зрения термальных и других ограничений безопасности. Также в исследовании рассмотрена проблема интерпретации большого количества одновременных сигналов тревоги в центре управления электрическими сетями в условиях стресса [3].

Наибольший эффект от внедрения информационных экспертных систем достигается там, где для принятия решений наряду с показателями учитываются слабо формализованные факторы - экономические, политические, социальные. Так они способны диагностировать состояние предприятия, учреждения или организации, оказывать помощь в антикризисном управлении, обеспечивать выбор оптимальных решений по стратегии развития предприятия, учреждения или организации и их информационной деятельности.

Уже сейчас многие программные приложения наделены интеллектуальными функциями. Во многом этому способствует возможность применения пользователями, которые не знают языков программирования, информационных экспертных систем для поддержки процессов анализа, оценки и принятия решений. И учитывая, какими темпами развивается рынок интеллектуального программного обеспечения, можно сказать, что методы искусственного интеллекта будут проникать всё глубже во все сферы жизни человека, будь то образование, наука или экономика.

Список использованной литературы:

1) Афанасьева М. А. Создание и обучение нейронных сетей в системе Matla / М. А. Афанасьева // Молодой ученый. — 2014. — №4. — С. 85 - 88.

2) Аббакумов А. А. Разработка методика и алгоритмов идентификации отклонений от нормативов параметров качества электроэнергии в системах электроснабжения // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата технических наук / Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева. Саранск, 2005.

3) Аббакумов А. А. Разработка методика и алгоритмов идентификации отклонений от нормативов параметров качества электроэнергии в системах электроснабжения // диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук / Саранск, 2005

4) Панфилов С. А., Аббакумов А. А. Информационная поддержка управления качеством образовательной деятельности // Образовательные технологии и общество. 2015. №2, С. 472 - 477.

5) Иванов В.М., Интеллектуальные системы, учебное пособие, 2015.

© И.Г. Веряскин, К.В. Пищина, И. С. Комиссаров 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

И.А. Орлова к.т.н., доцент Факультета экономики и финансов
в РГЭУ (РИНХ) г. Ростов - на – Дону

ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА «МИР», СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

15 декабря этого года Банк России и Национальная система платежных карт объявили о начале эмиссии первых карт "Мир". Эту систему называют важнейшей ступенью к достижению финансовой независимости нашей страны. Однако, эта система могла быть внедрена намного раньше. Так, как ныне президент, а несколько лет в статусе премьер – министра, Владимир Путин озабочился вопросом того, что у нашей огромной страны нету своей платежной системы, и мы зависимы от западных партнеров. Однако, конкретных мер принято не было, и вернулись к решению данного вопроса лишь после введения санкций. А могло быть все более благополучно, будь у нас эта система до начала кризиса в Украине.

Банками, которые взяли на себя ответственность выпустить первые карты платежной системы «Мир» стали Газпромбанк, МДМ Банк, Московский Индустриальный банк, РНКБ Банк, Банк "РОССИЯ", Связь - Банк и СМП Банк.

Они выпустили дебетовые, классические и премиальные карты. По заявлениям официальных лиц, представленные карты уже обладают достаточным базовым функционалом для начала массовой эмиссии. Они предусматривают выдачу наличных, оплату покупок, операции, связанные с электронной коммерцией, переводы со счета на счет, а также различные функции, на подобии «западных» аналогов.

Более широкое распространение нашей платежной системы и ее подключение крупнейших игроков банковского сектора - "Сбербанка", ВТБ24, "Альфа - банка" и других -

ожидается в году 2016. Официальные лица говорят о том, что цель достигнута, имеется платформа по оплате платежей внутри страны. Но в этом заявлении не говорится о том, что за рубежом наши карты пока не работают. "

На данный момент к системе мир подключены больше 30 - ти банков, но ожидается что к концу 2016 года эта цифра, удвоится, или может даже утроится, это конечно же в смелых и позитивных перспективах. Ниже приведены слова гендиректора НСПК Владимира Комлева: - *"Сегодня все только начинается, перед нами еще долгий и очень амбициозный путь. Нашей основной задачей на первую половину следующего года станет развитие платежной инфраструктуры, раскрытие сетей банков - эквайеров так, чтобы во второй половине осуществить планы по началу массовой эмиссии!"*

Конечно, необходимость в создании НСПК была чрезвычайно высокой, точнее вынужденной. И эксперты смотрят с оптимизмом на дальнейшей развитие данной системы. И стоит отметить, что санкции в этом вопросе как ни странно сыграли положительную роль, и служили главной причиной для создания и дальнейшем развитии этой системы. Необходимо отметить что международные платежные системы Visa и Mastercard, которые занимают большую часть нашего рынка, действовали под «диктовку» наших западных «партнеров», и это по нашему скромному мнению начинающих экономистов не совсем правильно, через экономику достигать политических целей, особенно если это никак не влияет на нашу страну. Необходимость создания Национальной системы платежных карт эксперты оценивают положительно и с оптимизмом смотрят на перспективы ее развития.

Особенно важным моментом я считаю то, что теперь, с созданием нашей отечественной платежной системой появится конфиденциальность операции платежных систем, и более высокий уровень безопасности. Для того чтобы стало яснее, объясним, отныне, наши западные партнеры при желании не смогут отследить потоки денежных поступлений и переводов, и иных операции, все будет оставаться в базе данных нашей страны.

И по словам официальных лиц, первыми пользователями карт станут работник гос. структур, это даже как – то символично получается.

Конечно, не все так радужно как кажется, уже есть данные, что новые карты будут порядка 30 % дороже стоит в производстве чем иностранные аналоги, и это видимо будет списываться с пользователей. Другая проблема уже была выше упомянута, это то, что эти карты действительны только на территории нашей страны, и неизвестно, когда начнут действовать за рубежом. Также, есть информация о том, что многие банки отказались работать в Крыму, ввиду того что эта территория не признана международным сообществом в составе России, и при их работе в Крыму, против них могут быть введены санкции на их за рубежом филиалы, это в первую очередь касается Сбербанка. Мы думаем, что стоит быть смелее, хотя убытки при доп. пакете санкции будем нести не мы, а тот же Сбербанк.

В заключении хочется написать о том, что мы рады созданию и работе НСПК, это говорит о том, что есть революция в области банковской сферы, ведь именно она пострадала от этого кризиса больше всего. Однако, необходимо понимать, что НСПК будет медленными шагами развиваться, и не стоит от нее на первых парах ждать такого же комфорта как от Visa или Mastercard. Будут и ошибки, и сбои, но самое главное, что это уже наша система, и ни от кого мы не зависим.

Список литературы

1. Сайт <http://www.nspk.ru/>
2. Сайт <http://www.cbr.ru/>
3. Сайт <https://www.bankir.ru/>
4. Сайт <http://www.nakanune.ru/>

© А.В. Пироев ,В.В. Поляков ,И.А. Орлова, 2016

УДК33

А.В. Пироев 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

ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ

На фоне экономической нестабильности и возросших геополитических рисков ряд российских нефинансовых организаций может оказаться уязвимым в силу высокой долговой нагрузки и низкой рентабельности деятельности, что, в свою очередь, отразится на качестве кредитных портфелей банков.

Мы поискали немного статистики, и сделали кое – какие выводы относительно проблематики и решения данной проблемы.

В целом, в 2014 году сохранялись высокие темпы прироста кредитования. Совокупный объем кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам за 2014 год возрос на 25,9 % и на начало 2015 года составил 40,9 трлн рублей. При этом, рост корпоративного кредитного портфеля обгонял рост розничного.

Традиционно считается, что проблемными кредиты становятся вследствие ухудшения финансового состояния или неплатежеспособности заемщика. При этом к проблемным кредитам банки обычно относят те, по которым возникают просрочки платежей, предусмотренных условиями кредитного договора или в отношении, которых существуют подобные риски.

Обобщая существующие теоретические подходы к определению проблемных кредитов, к таким кредитам следует отнести кредиты, по которым установлены следующие признаки возврата: нарушение сроков выполнения обязательств перед банком больше, чем на 90 дней; утрата качества или уменьшение стоимости обеспечения; ухудшение финансового состояния заемщика; наличие информации о неспособности заемщика выполнить свои обязательства или наличие риска несвоевременного и не в полном объеме выполнения обязательств заемщика перед банком.

Несмотря на жесткие действия ЦБ по охлаждению рынка кредитования и снижение темпов выдачи кредитов, просроченная задолженность в 2014 году показывает рекордный рост в 51,6 % и на 01.01.2015 года составляет более 667,5 млрд. рублей.

Качество ссудного портфеля снизилось, главным образом за счет розничного сегмента: объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю за истекший год вырос до 1,3 трлн рублей, а по розничному – до 0,7 трлн рублей.

Существуют следующие способы управления проблемной задолженностью:

прямые (списание проблемной задолженности, самостоятельное взыскание долгов и изъятие активов за долги; работа с коллекторскими агентствами; продажа «плохих» активов третьим лицам; создание управляющих компаний по работе с проблемной задолженностью); косвенные (реструктуризация задолженности; приукрашивание отчетности; сбрасывание долгов аффилированным структурам; смягчение требований регулятора к оценке качества активов); радикальные, зачастую требующие вмешательства государства.

В настоящее время самым распространенным методом управления проблемной задолженностью является самостоятельная работа банка по возврату проблемной задолженности. При этом, большинство банков самостоятельно работают с просрочившими заемщиками только на ранних стадиях возникновения задолженности. Если же банк понимает, что у него нет достаточных ресурсов для самостоятельной работы с должниками либо она ведется недостаточно эффективно, банк прибегает к помощи внешних агентств. В этом случае не будет упущено время, и вероятность возврата денежных средств банка будет выше. Этот способ решения проблемы возврата проблемной задолженности предусматривает использование двух основных методов работы с коллекторскими агентствами: аутсорсинг (агентский договор) и цессия (переуступка прав требования).

Во многих странах используется практика продажа проблемных долгов третьим лицам, в последнее время то используется и в России. Процесс управления портфелем проблемных задолженностей подразумевает оценку и работу с кредитами, также мониторинг кредитного портфеля коммерческого банка в общем. Мониторинг текущих «долгов» необходим для выявления кредитов, из – за которых банк в понесет в будущем полный или частичный убыток. Получается, что, скорость обнаружения этих самых кредитов является главным фактором в эффективности работы с проблемными ссудами. Мониторинг необходимо осуществлять разными отделами одного банка связи с разной спецификой их деятельности под общим руководством кредитного отдела банка.

Исходя из этого можно сделать вывод, что правильное и своевременная работа с просроченной задолженностью является важнейших показателем устойчивости банка и напрямую влияет на его рентабельность.

Если говорить про привлечение агентств по работе в области взыскания проблемных ссуд, то это на мой взгляд необходимо применять при признании внутренними службами банка менее затратными, чем использование «своих» сил. Но, в целом, на западе используется смешанная стратегия работы

Таким образом, в современных условиях у российских банков имеется достаточный арсенал различных методов борьбы с проблемной задолженностью как собственными силами, так и путем привлечения различных агентств.

Список литературы:

1. Ларионова И.В. Риск–менеджмент в коммерческом банке: Монография. – М.: КНОРУС, 2014. – стр. 64.
2. Раджабова М.Г. Организация работы банка с проблемной задолженностью / «Экономика и социум». - № 4 (13). – 2014.
3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. - URL: <http://www.cbr.ru/>

© А.В. Пироев, В.В. Поляков, Т.Н. Азарян, 2016

УДК 336.61

Е.А.Ребров

студент факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

А.В. Захарян

к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

РЫНОК АГРОСТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИЛИ ИГРА БЕЗ ПРАВИЛ

В настоящий период одной из наиболее важных стратегических задач агропромышленной политики государства считается усовершенствование системы страхования сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой. Одним из самых непростых и дорогостоящих типов страхования считается страхование урожая от риска порчи посевов вследствие после стихийных последствий. В зависимости от объема ущерба, который терпят сельхозтоваропроизводители в неблагоприятные годы, и частоты возобновления подобных случаев, страховые тарифы при страховании урожая достигают очень высоких значений – до 7 - 9 % от стоимости страхуемого урожая. Правительство оказывает сельхозтоваропроизводителям финансовую поддержку в виде субсидий на уплату доли взносов за счет Федерального бюджета в размере 50 % . Это связано с тем, что страховые взносы крайне обременительны для сельхозтоваропроизводителей. В соответствии с Федеральным законом от 25 июля 2011 года №260 - ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования», страховыми событиями для культур сельского хозяйства считаются гибель и (или) повреждение в следствии небезопасных для сельскохозяйственного производства гидрометеорологических явлений: засухи атмосферной и (или) почвенной, заморозков, вымерзания, выпревания, переувлажнения почвы, пыльных (песчаных) бурь, града, осадков, весеннего половодья и дождевых паводков, сильного ветра [1].

Таким образом, Федеральные органы исполнительной власти оказывают содействие в формировании единой системы сельскохозяйственного страхования, также они должны

организовывать единые требования функционирования абсолютно для всех субъектов рынка страхования рисков аграрного хозяйства и их единство в данной области на всей территории государства. Несмотря на положительную работу, которая была проделана по развитию страхования аграрного сектора, все же остается несколько нерешенных вопросов и проблем, тормозящие эффективное применение финансовых ресурсов, которые в свою очередь выделяются на поддержание страхования правительством и на финансовую стабильность сельскохозяйственного производства [2].

По данным, которые представлены в статистике Национального союза агростраховщиков (НСА) и ЦБ РФ, в 2014 году рынок агрострахования Российской Федерации примерно в два раза превысил темпы развития страхового рынка в целом. Больше половины рынка сельхозстрахования РФ (55 %) в 2014г. приходится на 10 субъектов РФ (см. Таблицу 1). Самым крупным регионом по объему сельхозстрахования в 2014г. является Краснодарский край [3].

В дальнейшей перспективе целесообразно было бы расширение спектра видов страхования, чтобы страховая защита обеспечивала не только урожай, но и поголовье сельскохозяйственных животных (от рисков болезней). В новой формулировке размер дотаций должен быть «от 50 %», в зависимости от желаний и возможностей государства.

На данный момент в области сельскохозяйственного страхования суще - ствует две важных группы нерешенных проблем, в первую очередь это:

1. Системные проблемы, которые выражаются в отсутствии целостности механизма страховой поддержки государством сельскохозяйственных культур.

Таблица 1. ТОП - 10 крупнейших регионов по сельхозстрахованию в РФ в 2014 г.

№	Регион	Доля рынка (всего с / х)	Премия, млн.руб		Выплаты, млн.руб		Число договоров, ед.	
			С / х страхова ние всего	С гос. Под - держк ой	С / х страхова ние всего	С гос. Под - держк ой	С / х страх о вание всего	С гос. Под - держ кой
1	Краснодарский край	10,9 %	1 817,0	1 637,9	295,5	47,3	656	374
2	Ставропольский край	7,5 %	1 244,9	1 207,1	482,4	219,0	660	375
3	Республика Татарстан	7,3 %	1 226,3	1 099,6	602,4	369,0	26 473	451
4	г. Москва	6,5 %	1 090,6	871,7	271,7	74,6	891	387
5	Саратовская область	4,6 %	761,6	711,7	54,9	43,9	549	243
6	Ростовская область	4,2 %	708,7	667,9	146,6	57,6	778	315
7	Воронежская область	4,3 %	718,1	642,1	415,3	92,4	1 703	1 255
8	Тамбовская	2,9 %	490,3	478,9	25,5	18,2	2 296	291

	область							
9	Волгоградская область	3,2 %	537,3	472,5	258,8	161,9	687	200
10	Белгородская область	3,1 %	522,1	436,1	136,7	16,2	502	97
ТОП - 10		54,6 %	9117,0	9 117,0	2 689,8	1 100,0	35 195	3 988
РФ, всего		100 %	16700,6	16700,6	5423,9	2611,3	138 308	8 185

2. Методологическая проблема, которая возвращает нас к вопросам дифференциации ставок страховых премий, к оценке достаточности методологических приемов, а так же к размеру тарифов страхования и четкой приспособленности метеопрогнозов. Необходимо разработать определенные критерии опасных метеорологических явлений, которые будут привязаны к региональному аспекту.

В действующем механизме страхования урожая следует уточнить, что:

- Страховой тариф – это отражение ущерба в среднем определенное количество лет;
- Согласно погодным обстоятельствам, благоприятные и неблагоприятные – приятные годы чередуются в неопределенной последовательности;
- Страховые события охватывают одновременно всех или почти всех страхователей на значительной территории;
- Даже за счет страховых вкладов текущего года в годы с неблагоприятными погодными условиями, выплата страховых возмещений в полном объеме невозможна.

Из анализа, который был представлен выше, следует, что совокупность проблем организационного, методологического, финансового, а также социального характера препятствует целенаправленному формированию государственной системы страхования аграрного сектора.

Для решения данных задач необходима государственная поддержка страхования урожая, а также исследования сравнительно недорогих страховых продуктов в этой сфере. Очевидно, что повышение действенности такой системы может быть достигнуто в результате:

- Формирования современной нормативно - правовой базы;
- Предоставления единого свода правил и условий страхования;
- Создания страховых накоплений и обеспечения перестрахования урожая;
- Повышения уровня возмещения ущерба в случае гибели урожая за счет целостных выплат по договорам страхования страховыми организациями и бюджетных правительственных гарантий.

В заключение следует отметить – все изменения в системе страховой защиты агропромышленного комплекса, которые могут произойти, должны обсуждаться всеми сторонами, участвующими в функционировании этой системы.

Список использованной литературы:

1. Захарян А.В. Обеспечение финансовой устойчивости предпринимательских структур в аграрном секторе - диссертация на соискание степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный аграрный университет. Краснодар, 2006
2. www.mcx.ru
3. www.naai.ru

© Захарян А.В., Ребров Е.А., 2016

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ СЕВЕРА*

Переход к новой модели производственной и управленческой динамики является доминирующей задачей для всех отраслей промышленности. Его центральным звеном выступает инновационная политика, под которой мы будем подразумевать совокупность экономических и организационно - правовых мероприятий, направленных на создание оптимальных условий появления и практического использования новейших научно - технических и управленческих достижений [1, с. 354].

Объективные предпосылки новой, «третьей» индустриализации заложены в самой структуре реального сектора отечественной экономики, в которой сочетаются относительно высокоразвитые комплексы (ресурсно - сырьевой, топливно - энергетический и военно - промышленный) и исторически отсталые производства (машиностроения, горной техники, средств управления, транспортные системы, инфраструктура и т.п.), требующие стратегической модернизации. Взаимодействие этих комплексов, в том числе финансовое, может дать синергический эффект. Поэтому, подводя итог изложенным выше материалам и ориентируясь на приоритеты Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, можно выделить следующие основные направления модернизации:[2]:

- сохранение и укрепление технико - технологического лидерства в тех сферах и отраслях, где отечественный производственный комплекс сохраняет передовые позиции;
- применение догоняющих сценариев развития, в первую очередь в сферах, обслуживающих «лидеров», а также в обслуживающих капиталоемкий и финансово обеспеченный ресурсно - сырьевой комплекс;
- развитие на инновационной основе добычи и переработки углеводородного сырья и других минерально - сырьевых ресурсов, обеспечивая их рациональное использование и соблюдение всех экологических требований;
- активная государственная поддержка внутреннего рынка, ориентированная на импортозамещение высокотехнологичного оборудования (станков, электрооборудования, горной техники и т.п.) для базовых сфер;
- создание условий для завоевания лидирующего положения в области нанопроцессов, лазерных, каталитических и других технологий, где сохраняются фундаментальные научные заделы.

Очевидно, что определенное влияние на тенденции развития экономики может оказать изменение политической ситуации в связи с украинским кризисом. «Война санкций» будет сдерживать приток инвестиций и возможности заимствования техники и технологий

* Доклад подготовлен при проведении исследований по Программе Президиума РАН № 10 «Анализ и прогноз долгосрочных тенденций научного и технологического развития: «Россия и мир» и гранта РФФИ 15 - 02 - 00540 «Теоретические основы и механизмы согласования государственной, региональной и корпоративной инновационной политики в Арктике»

российскими корпорациями, однако только в краткосрочном периоде, поэтому что это невыгодно всем. Конечно, самую жесткую позицию занимали и будут занимать Соединенные Штаты Америки, для которых очаг напряженности в Европе крайне выгоден. Однако снижение цен на энергоносители наносит существенный ущерб их сланцевой отрасли, при снижении цен ниже 50 долл. за баррель окажутся нерентабельными более половины действующих газовых скважин и практически прекратится строительство новых [3]ях безопасности, показывает протокол совместного заседания Российского совета по международным делам и Атлантического совета в марте текущего года [4].

Для отечественной промышленности санкции могут и должны послужить мощным толчком к импортозамещению. При этом необходимо отметить, что включаться в современное разделение труда и занять в нем высокие конкурентные позиции, будучи технологически отсталым, невозможно.

Современные корпорации, как диверсифицированные многофункциональные структуры, отличаются сложностью внутрипроизводственного взаимодействия. Промышленная или товарная политика в них, в отличие от отдельных предприятий, включает рационализацию процессов производства между структурными звеньями, а также потоков сырья и товаров. Это требует создания адекватного экономического механизма, под которым обычно понимается система взаимодействия в корпорации, включая организационные структуры, их обеспечивающие.

С другой стороны, промышленная политика корпораций, как открытых структур, имеет внешнюю, территориально распределенную направленность. Глобализация значительно расширила их географию, при этом и отечественные компании, в первую очередь ресурсные, в последнее десятилетие активно занимаются формированием зарубежных активов. Характерным примером является ОАО «Нефтяная компания “Лукойл”», заграничные приобретения которой в середине десятилетия практически сравнялись с отечественными активами. Однако в последующем она вновь переориентировала инвестиции на российскую «площадку»[5].

На национальном уровне корпорации функционируют, как правило, в нескольких областях (краях, округах и т.п.), центры добычи и переработки, как правило, территориально разобщены. В последние годы характерным стало создание обособленных финансовых узлов, что породило отделение центров формирования доходов от центров формирования затрат. Естественно, что рассмотреть все направления деятельности в одной статье не представляется возможным, поэтому основное внимание будет уделено промышленной политике ресурсных корпораций в регионах добычи полезных ископаемых, в частности, на Кольском полуострове.

Спецификой промышленного комплекса российского Севера и Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ) является его высокая корпоратизация, что свойственно сырьевым отраслям и в глобальном плане. До 80 % промышленного производства сконцентрировано в крупнейших компаниях, в первую очередь нефтегазового сектора («Газпром», «Роснефть» и др.), металлургической («Северсталь», «ГМК Норильский никель») и химической («ФосАгро», «МХК Еврохим») отраслях. В ближайшей перспективе освоение новой сырьевой базы, в том числе на арктическом шельфе, потребует крупных капитальных вложений, обусловленных более сложными условиями разработки и необходимостью новых технологических подходов [6].

Промышленное производство на российском Севере АЗРФ представлено, таким образом, крупными вертикально - интегрированными компаниями, занимающими высокие места в списке основных российских корпораций. Всего таких компаний, являющихся операторами (актерами) уникальных месторождений Севера, более 20 и мы далеки от возможности рассмотреть все ВИНК в рамках данной статьи или даже большинство из них. При этом одним из главных группировочных признаков явилось наличие сырьевой базы в регионах Севера в арктических регионах, в том числе в Мурманской области.

Инновационная политика промышленных корпораций Севера на современном этапе направлена, с одной стороны, на поддержание высокого технологического уровня производства, а с другой – на снижение издержек. Она обеспечивается и реализацией многоэтапных программ, в том числе с применением аутсорсинга. Использование такого подхода обеспечивает гибкость, преемственность и непротиворечивость технико - технологических и организационно - экономических мероприятий, быстрое переключение на более эффективные программы с учетом изменения внешних или внутренних условий. В ресурсном секторе доминируют, как уже отмечалось, крупные вертикально - интегрированные компании, имеющие реальные возможности осуществлять долговременные инновации (в том числе управленческие), направленные на эффективный рост объемов добычи горной массы, комплексное использование минерального сырья, оптимизацию обогатительных, химических и металлургических процессов и, в конечном счете, – на снижение производственных затрат. В таблице 1 приведены некоторые из таких программ.

Таблица 1

Направления внедрения программ модернизации в ресурсных корпорациях

Факторы управления	Стратегические программные мероприятия	Ресурсные компании
1	2	3
1. Увеличение добычи минерального сырья		
1.1. Освоение новых участков недр	Ввод в эксплуатацию новых производственных мощностей	ОАО «ГМК Норильский никель» ОАО «Северсталь» ОАО «АК Алроса»
1.2. Снижение потерь при добыче	Изменение технологических режимов	ОАО «ФосАгро» ОАО «МХК Еврохим»
2. Увеличение объемов товарной продукции		
2.1. Рост коэффициента извлечения полезных компонентов	Строительство, модернизация и реконструкция обогатительных, химических и металлургических цехов	ОАО «ФосАгро» ОАО «ГМК Норильский никель» ОАО «Газпром»
2.2. Рост коэффициента извлечения и числа видов товарной продукции за счет	Приобретение новых компаний и активов	ОАО «Северсталь» ОАО «ГМК Норильский никель»

создаваемых активов		
2.3. Рост товарной продукции и коэффициента извлечения за счет КИМС	Освоение техногенных месторождений	ОАО «ФосАгро» ОАО «МХК Еврохим»
3. Снижение затрат на производство и объем		
3.1. Интеграция компаний	Связанная диверсификация путем слияний и поглощений	ОАО «Северсталь»
3.2. Совершенствование организационной и производственной структуры	Применение новых видов организации, аутсорсий	ОАО «ФосАгро» ОАО «Северсталь» ОАО «ГМК Норильский никель» ОАО «НОВАТЭК»
3.3. Внедрение технических и технологических инноваций	Новые технические средства и технологические режимы на всех стадиях передела	ОАО «ФосАгро» ОАО «Северсталь» ОАО «ГМК Норильский никель»
3.4. Формирование корпоративной информационной системы (КИС)	Разработка и реализация проектов КИС во всех структурных звеньях	ОАО «ФосАгро»
1	2	3
4. Инновации в управлении ценами		
4.1. Внедрение управленческих (включая маркетинговые) инноваций, совершенствование ценовой политики на всех уровнях	Применение долгосрочных контрактов, скидок и премий, методик трансфертного ценообразования. Создание центров ответственности	ОАО «Северсталь» ОАО «ГМК Норильский никель» ОАО «ФосАгро»

В целом проведенный краткий анализ промышленной политики ресурсных корпораций позволяет выделить следующие ее основные особенности, в том числе региональной направленности:

- сырьевые ресурсы являются одним из важнейших конкурентных преимуществ нашей экономики, поэтому их освоение должно не противопоставляться инновационному типу развития, а активно с ним сочетаться в рамках государственной промышленной политики;
- применение Западом санкций в отношении российской промышленности даже в текущем и среднесрочном периодах с высокой степенью вероятности не принесут серьезных, а тем более катастрофических последствий для сырьевых корпораций;

- «ресурсные» звенья корпораций расположены, в основном, в районах Севера и Арктике, что обуславливает повышенные производственные издержки, снижение которых является одной из основных задач региональной промышленной политики;
- одним из основных факторов повышения эффективности производства и снижения издержек является активное применение инновационных инструментов, по различным направлениям для чего корпорации формируют крупные проектно - исследовательские центры;

Список использованной литературы

1. Инновационная экономика. Энциклопедический словарь - справочник / Комков Н.И., Цукерман В.А. / Москва: Макс - Пресс. 2012. 544 с.
2. Концепция долгосрочного социально - экономического развития РФ до 2020 года. [Электронный ресурс] URL: http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Стратегия_2020.
3. Симония Н. Сланцевый газ лучше добывать в стране, которую не жалко. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gas.ru/new/shownews.aspx> (дата обращения 25.12.2014).
4. Преодоление разногласий в вопросах безопасности в 2015 году. Позиции экспертов России, США и ЕС. [Электронный ресурс] URL: http://www.russianconcil.ru/inner/?id_4=5539/
5. Селин И.В., Цукерман В.А. Диверсификация промышленной политики горно - химической корпорации / Горный информационно - аналитический бюллетень. 2010. № 1. с.125 - 128
6. Российская Арктика: современная парадигма развития. Под ред. акад. Татаркина А.И. СПб.: Нестор - История. 2014. 644 с.

© В.С.Селин, 2016

УДК 336.6

Р.В. Смородинов

Аспирант, Сибирский государственный
аэрокосмический университет имени ак. М.Ф. Решетнева
Г. Красноярск, Российская Федерация

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

В процессе экономической деятельности предприятия и при выборе инновационных проектов появляется необходимость оценки финансового риска. С помощью того или иного метода можно оценить возможные потери от реализации конкретного риска или группы рисков. Именно поэтому появилось большое разнообразие методов их оценки и исчисления различных коэффициентов, индексов, уровней, степеней риска.

Под риском понимают оценку распределения будущих доходов или иных полезных результатов и шансов их получения, которая учитывает отклонение этих будущих доходов как в сторону их сокращения, так и в сторону их повышения. Анализ риска в широком

смысле предполагает обязательное сопоставление повышенных и сокращенных доходов и убытков с шансами их получения. В более узком смысле под мерой риска понимают меру изменчивости будущих доходов или иных результатов бизнеса, определяемых конкретным фактором или группой факторов [1].

При оценке должна быть обеспечено:

- возможность четкого, компактного и наглядного представления данных;
- сопоставление оценок риска по различным инструментам, направлениям деятельности и видам рисков и получения агрегированных оценок;
- принятие обоснованных решений в отношении их объемов, сроков, стоимостных и других существенных условий.

Важнейшим показателем, характеризующим финансовый риск проекта, является его уровень. Этот показатель оказывает определяющее воздействие на формирование показателей доходности финансовых операций предприятия. Значение показателя финансового риска является главным для оценки уровня финансовой безопасности предприятия, характеризующим степень защиты его деятельности от угроз внешнего и внутреннего характера. Уровень финансового риска характеризует вероятность его возникновения под воздействием определенного фактора риска, или группы таких факторов, и возможных финансовых потерь при наступлении рискового события.

Оценка риска – это определение и оценка рисков, в ходе которого определяются такие их характеристики, как вероятность и размер возможного ущерба. Многие авторы делят процесс оценки риска на два взаимодополняющих друг друга этапа, количественный и качественный [2].

Методы оценки финансовых рисков можно разделить по направлению анализа на качественные и количественные. Качественные методы оценки позволяют выявить и эвристически оценить риски предприятия, выявить причинно - следственные связи и провести субъективную оценку для определения вероятности и возможного ущерба рисковому событию. К данным методам относят графоаналитические, методы теоретического описания систем и построения причинно - следственных связей, методы экспертных оценок. Количественные методы оценки позволяют рассчитать вероятность возникновения риска, его частоту, величину ущерба от конкретного риска, его уровень. К количественным методам относят – экономико - статистические методы, теоретико - вероятностные, а также методы теории искусственного интеллекта. Каждый метод имеет свои достоинства и недостатки[3].

Важным моментом при предупреждении рисков является выбор метода оценки. В каждом конкретном случае этот выбор зависит от ряда факторов: уровень неопределенности, объем и качество исходных данных, количество времени и технический потенциал, имеющиеся средства, период прогнозирования и точность расчетных данных, а также требования контролирующих органов к формированию отчетности.

Таким образом, порядок оценки финансового риска может содержать в себе комплекс взаимодополняющих друг друга методов оценки риска.

Итак, как было отмечено ранее, качественная оценка рисков часто сопровождается количественную оценку, в оценке рисков качественная и количественная оценка рисков не что иное, как два этапа в порядке оценки, взаимно дополняющие друг друга. Однако количественная и качественная оценка финансовых рисков могут использоваться по

отдельности или вместе, в зависимости от располагаемого времени и бюджета, необходимости в количественной или качественной оценке рисков, в зависимости от сложности принимаемого решения.

Количественная оценка и качественная оценка риска позволяет определить: возможность достижения конечной цели проекта и осуществления отдельных рисков, величину возможного ущерба, степень воздействия рисков на проект, риски, требующие скорейшего реагирования и большего внимания.

Список использованной литературы:

1. Багиев М.Н. Концептуальные основы анализа и оценки рисков предприятия: учеб.пособие / Под ред. д.э.н., проф. Д.В. Соколова. - СПб.: изд - во СПбГУЭФ, 2001. - 51с.
2. Кричевский М.Л. Финансовые риски. - М.: КНОРУС, 2013. - 248 с.
3. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рисков операций. - М.: Дашков и К, 2014. - 880 с.

© Р.В. Смородинов, 2016

УДК 657

О.А. Солдаткина

К.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета,
анализа и экономической безопасности

Экономический факультет

Хабаровский государственный университет экономики и права

Г. Хабаровск, Российская Федерация

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО: ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) получили всемирное признание, в России они стали ориентиром реформирования системы бухгалтерского учета и отчетности, прошли соответствующую экспертизу и утверждены для применения. В глобальном мироустройстве ни одна страна не существует изолированно, поэтому необходимо учитывать влияние внешних факторов. Правительство Российской Федерации планирует диверсифицировать экономику, изменить ее структуру, уменьшить долю сырьевого сектора, увеличить рост за счет развития отраслей, обеспечивающих высокую добавленную стоимость, что без дополнительных источников финансирования, в том числе иностранных, в сложившихся условиях невозможно.

Несмотря на затяжные кризисные явления в отечественной экономике, ее замедление, гиперволатильность рубля, многие зарубежные компании не только проявляют интерес к потенциальным возможностям развития бизнеса в России, но и продолжают расширять имеющийся. В частности, с целью укрепления связей международного инвестиционного сообщества и российского бизнеса в сентябре 2015 г. во Владивостоке впервые прошел Восточный экономический форум, на котором было заключено более 80 крупных

инвестиционных контрактов на сумму более 1,3 трлн руб. Больше половины делегатов форума были представителями крупного бизнеса: руководители крупнейших транснациональных корпораций, в том числе KOGAS, Nord StreamAG, JBIC, Mazda Motor, ICBC, Noble Group, Mitsubishi Corporation, Mitsui, Kawasaki Heavy Industries, Samsung, LS Networks и многих других [1].

Инвесторы, акционеры, кредиторы (заимодавцы), покупатели и другие внешние пользователи информации, как правило, требуют, чтобы интересующие их компании составляли финансовую отчетность в соответствии с МСФО, базой которых являются Концептуальные основы, разработанные Советом по МСФО [2]. Необходимость введения концепций бухгалтерского учета и отчетности впервые была обоснована в 1922 г. американскими экономистами. Концепции бухгалтерского учета США и Великобритании во многом схожи с Концептуальными основами МСФО в отличие от традиционных российских принципов.

В рамках краткосрочного проекта конвергенции Общепринятых принципов бухгалтерского учета США (US GAAP) и МСФО был изменен ряд МСФО в соответствии с требованиями американских стандартов финансового учета. Однако в настоящее время Совет по МСФО больше не предусматривает такой задачи и концентрируется на вопросах, которые стали источником проблем при разработке стандартов, включая определения элементов (понятий актива и обязательства), оценку, представление и раскрытие информации.

В Концептуальных основах финансовой отчетности рассматриваются: цель финансовой отчетности общего назначения, качественные характеристики полезной финансовой информации, базовые допущения, принятые при подготовке финансовой отчетности, элементы финансовой отчетности, основные подходы к оценке активов и обязательств, понятия капитала и сохранения капитала. Концептуальные основы периодически пересматриваются, динамично совершенствуются в связи с их практическим применением и возникающими новыми аспектами. Предыдущий вариант концепции, утвержденный в 1989 г., носил другое название – Принципы подготовки и представления финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

На первый взгляд может показаться, что финансовая отчетность организаций в разных странах тождественна, однако существуют различия, обусловленные рядом факторов социального, политического, географического, экономического, исторического, культурного и юридического характера, а также тем, что при установлении национальных требований в каждой отдельно взятой стране во внимание принимаются потребности разных пользователей финансовой отчетности. Например, в некоторых странах при формировании обязательных требований к информации, представляемой в финансовой отчетности, предпочтение может отдаваться потребностям налоговых и плановых органов, органов государственной статистики.

Перечисленные выше условия привели к применению различных определений элементов финансовой отчетности (активов, обязательств, собственного капитала, доходов и расходов), разных критериев признания статей финансовой отчетности и выбору разнообразных баз оценки.

Например, согласно Концептуальным основам финансовой отчетности *«актив»* является ресурсом, контролируемым организацией в результате прошлых событий, от которого

ождается поступление будущих экономических выгод в организацию» [2, п. 4.4]. Тогда как в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России дается следующее определение: «Активами считаются хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем» [3, п. 7.2].

В российской Концепции бухгалтерского учета определение активов дается посредством термина «хозяйственные средства», а в Концептуальных основах финансовой отчетности в соответствии с МСФО – посредством термина «ресурсы». В традиционном понимании «хозяйственные средства» означают совокупность основных и оборотных средств, принадлежащих организации. Термин «ресурсы» является более широким, так как он отражает не только совокупность, принадлежащих организации средств, ценностей и т.д., но и ее возможности, потенциал, способность обеспечить максимально возможный уровень производства товаров и услуг.

Сложности в формировании единой терминологии свойственны не только России, но и англоязычным странам. Совет по МСФО в текстах опубликованных документов использует попеременно британские и американские термины [4, с. 11 – 12].

Состав финансовой отчетности и объем информации, раскрываемой в ней, также отличается от страны к стране, что является серьезным барьером в понимании использованных методик представления отчетных показателей.

В настоящее время Совет по МСФО ставит перед собой следующие задачи: сократить количество расхождений, гармонизировать стандарты бухгалтерского учета и процедуры подготовки и представления финансовой отчетности, сосредоточить внимание на финансовой отчетности, подготавливаемой с целью представления информации, полезной при принятии экономических решений.

Концептуальные основы не являются документом из состава МСФО, не устанавливают нормы по конкретным вопросам оценки или раскрытия информации, ни одно из их положений не имеет преимущественной силы над требованиями конкретных МСФО. В некоторых случаях встречаются противоречия между Концептуальными основами и МСФО, однако требования МСФО имеют приоритет по сравнению с требованиями Концептуальных основ. Совет по МСФО в дальнейшем намерен руководствоваться Концептуальными основами при разработке и пересмотре МСФО и разъяснений Комитета по разъяснениям международной финансовой отчетности (КРМФО), поэтому противоречия между ними должны постепенно сокращаться.

В действующих Концептуальных основах пересмотрены многие положения. В частности, если ранее предполагалось два основополагающих допущения – непрерывность деятельности и метод начисления, то в настоящее время выделено одно – непрерывность деятельности.

Финансовая отчетность обычно подготавливается исходя из допущения о непрерывности деятельности предприятия кроме тех случаев, когда руководство предприятия намеревается ликвидировать предприятие или прекратить коммерческую деятельность либо не имеет иного выбора, кроме как поступить таким образом. Если допущение о непрерывности деятельности больше не отражает действительную ситуацию, то требования МСФО применяются в соответствующем обстоятельствам порядке.

При решении вопроса об уместности применения к предприятию допущения о непрерывности деятельности его руководство анализирует всю имеющуюся информацию относительно будущего, по меньшей мере, за 12 месяцев от даты окончания отчетного периода, но, не ограничиваясь этим сроком. Особое внимание уделяется МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность».

Качественные характеристики информации до внесенных изменений интерпретировались как атрибуты, делающие представляемую в финансовой отчетности информацию полезной для пользователей, и выделялись четыре основные качественные характеристики: понятность, уместность, надежность и сопоставимость. Финансовая отчетность трактовалась надежной в случае, если она являлась достоверной и полной, нейтральной, осмотрительной, полной, а также отражала сущность и экономическую реальность событий (приоритет содержания над формой), акцента на качественные характеристики *полезной* финансовой информации не было.

В современной редакции Концептуальных основах рассматриваются качественные характеристики *полезной* финансовой информации, которые определяют виды информации, являющиеся наиболее полезными для существующих и потенциальных инвесторов, заимодавцев и прочих кредиторов при принятии решений об отчитывающейся организации с использованием информации, представленной в ее финансовых отчетах. *Группировка качественных характеристик полезной финансовой информации представлена на рисунке [5, с. 19].*

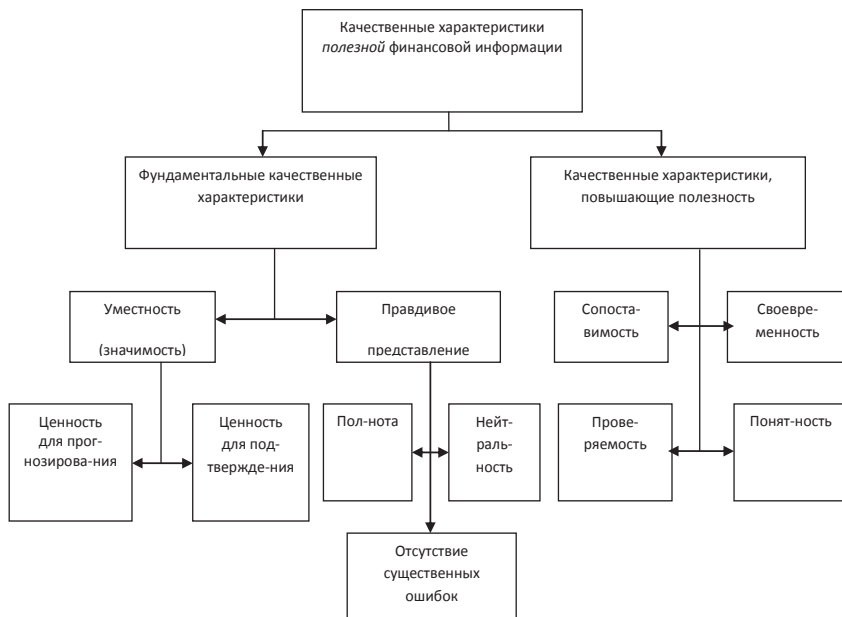


Рисунок 1 – Группировка качественных характеристик полезной финансовой информации

Для того чтобы финансовая информация была полезной, она должна быть уместной и правдиво представлять то, что она предназначена представлять, поэтому фундаментальными качественными характеристиками являются уместность (значимость) и правдивое представление. Полезность финансовой информации повышается, если она является сопоставимой, проверяемой, своевременной и понятной.

Ограничивающим условием представления информации являются затраты на подготовку, важно соблюсти баланс между затратами на подготовку информации в финансовой отчетности и выгодами от ее представления.

Проведенное исследование положений Концептуальных основ финансовой отчетности в соответствии с МСФО в динамике изменений показало, что работа над ними не приостанавливается, их содержание постоянно совершенствуется. В российском бухгалтерском учете концепциям не уделяется должного внимания, так как традиционно принято руководствоваться требованиями конкретных нормативных документов: планов счетов, методических указаний, положений по бухгалтерскому учету. Доступность действующего текста Концептуальных основ на русском языке расширяет возможность привлечения заинтересованных профессиональных бухгалтеров к изучению и применению на практике подходов, принятых в МСФО.

Список использованной литературы:

1. На ВЭФ заключено более 80 инвестконтрактов на 1,3 трлн рублей. – Режим доступа: <http://www.forumvostok.ru/news/na-vef-zaklyucheno-bolee-80-investkontraktov-na-1-3-trln-rubley.html> (дата обращения: 03.01.2016).
2. Концептуальные основы финансовой отчетности. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs/ (дата обращения: 03.01.2016).
3. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России: одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при МФ РФ и Президентским советом ИПБ РФ от 29.12.1997 г. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения: 05.01.2016).
4. Солдаткина О.А. Обязательства: бухгалтерский учет в условиях конвергенции российских и международных стандартов финансовой отчетности: монография. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2009.
5. МСФО: точка зрения КПМГ: Практическое руководство по Международным стандартам финансовой отчетности, подготовленное КПМГ. 2013 / 2014: в 2 ч., ч. 1: пер с англ. – 10 - е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014.

© О.А. Солдаткина, 2016

УДК 658.014.1

М.В. Стафиевская

Канд. экон. наук, доцент
Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

Т.А. Соколова

ст. преподаватель
Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

О НЕОБХОДИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА

Заработная плата является вознаграждением за труд, которое зависит от сложности выполняемой работы, квалификации, количество выполняемого труда. Если рассматривать понятие «оплата труда», то оно намного шире понятия «заработная плата», так как

предусматривает систему расчетов заработной платы. Размер заработной платы при расчете будет зависеть от качества труда, количества и квалификации самого работника [1,2].

Зарплата становится в прямую зависимость от эффективности труда самого работника. Зарплата - это основной источник дохода работника, а для работодателя – это издержки производства.

Для улучшения результатов труда применяется рычаг – стимулирование, чтобы мотивировать работника. Таким образом, компромиссом между интересами работника и работодателем является организация оплаты труда [3,4]. В области оплаты труда политику предприятия определяют факторы:

- уровень безработицы в определенном регионе;
- уровень государственного регулирования;
- уровень зарплаты у конкурирующей стороны;
- финансовое положение самого предприятия[5].

Сегодня необходимо менять систему оплаты труда и соответственно сам подход к ее формированию, а именно переосмысление психологических установок и шкалу оценок [6,7]. Необходимо признать продукт труда в качестве товара и соответственно оплачивать результат. Средства от реализации товаров должны быть высшим критерием для оценки количества и качества труда товаропроизводителей [8,9]. Конкретные механизмы регулирования заработной платы должны быть установлены в нормативных актах организаций путем заключения коллективных договоров[10,11].

Список использованной литературы:

1. Сарычева Т.В. Сравнительный анализ структурных сдвигов в занятости населения региона // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2012. - № 2. - С.170 - 176.
2. Сарычева Т.В. Статистические подходы к анализу спроса и предложений на региональном рынке труда. В сборнике: Формирование основных направлений развития современной статистики и эконометрики материалы I - ой Международной научной конференции. научный редактор В.Н. Афанасьев. 2013. С. 108 - 117.
3. Бакуменко Л.П., Сарычева Т.В. Методические подходы к оценке уровня жизни населения мезосистемы // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2009. - № 12 (62). - С. 10 - 16.
4. Бакуменко Л.П., Сарычева Т.В. Анализ интенсивности структурных сдвигов занятости в регионе // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. - 2011. - № 1. - С.82 - 96.
5. Смирнов А.А. Взаимосвязь инвестиционной и инновационной политики современного развития экономических систем // Инновационное развитие экономики – 2014 - № 2 (19) - С. 79 - 82.
6. Смирнов А.А. Производственная эффективность в современной экономике: сущность, содержание, формы проявления, показатели // Современное искусство экономики. - 2012. - № 1 (3). - С. 5 - 13.
7. Стафиевская М.В., Соколова Т.А. Экономическое значение организации труда. В сборнике: Современные концепции развития науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 160 - 162.

8. Stafievskaya M.V., Sarycheva T.V., Nikolayeva L.V., Vanyukova R.A., Danilova O.A., Semenova O.A., Sokolova T.A. Risks in conditions of uncertainty // Mediterranean Journal of Social Sciences. - 2015. - Т. 6. - № 3. - С. 107 - 114.

9. Швецов М.Н. Особенности стратегий компании в состоянии финансового кризиса // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2010. - № 9. - С. 160 - 166.

10. Швецов М.Н. Концепция учетно - аналитического обеспечения управления образовательной организацией // Экономические науки. - 2008. - № 44. - С. 172 - 176.

11. Швецов М.Н. Реализация инвестиционной политики в сфере портфельных инвестиций // Вопросы экономики и права. - 2014. - № 68. - С. 85 - 90.

© М.В. Стафиевская, Т.А. Соколова, 2016

УДК 339

Т.А.Степанова

Студент

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

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Логистика в оптовой торговой системе выполняет операции связанные с выполнением следующих функций товародвижения: заказа, приобретения, доставки, информационного сопровождения, хранения, сортировка и отпуск товаров.

Основным направлением использования логистики в оптовой торговле может происходить по двум направлениям, первое из которых предусматривает развитие оптовой торговли во взаимосвязи с технико - технологическим и организационным совершенствованием всей системы товародвижения. Второе направление предусматривает совершенствование внутрискладских грузоперерабатывающих систем.

Непосредственно к оптовым торговцам относятся компании, которые располагают правом собственности на товар и занимаются его реализацией. Данные оптовики имеют различные направления своей деятельности, которые можно отнести к оптовой фирме, дистрибьюторской, торговому дому и т.д.

Основным направлением оптовых предприятий в процессе реализации товаров является логистический сервис, т.е. работы связанные с выполнением функций по хранению товаров, транспортировке, экспедирование грузов, фасовка, обработка, подсортировка, упаковка товаров, маркировка товаров машиночитаемыми кодами и т.д.

Логистический цикл в оптовой торговле представляет собой интервал времени между оформлением заказа на поставку и доставкой заказанной продукции потребителю. Такой интервал определяется затратами времени на формулировку заказа и его оформление в установленном порядке; передачу заказа поставщику; выполнение заказа поставщиком с учетом времени ожидания постановки заказа на выполнение и времени, складывающегося

из технологического времени, времени межоперационных простоев и времени комплектации, если заказ выполняется из наличных запасов; а также доставку заказа потребителю.

Необходимо отметить, что в соответствии с правилами логистики оптовая торговля призвана обеспечивать требуемое обслуживание потребителей при приемлемых логистических издержках. Максимальный уровень такого обслуживания во многом зависит от возможности предприятия оптовой торговли противостоять полной зависимости от накопления товарных запасов как единственного способа обеспечения необходимой степени этического сервиса, который, в частности, характеризуется доступностью, функциональностью и надежностью. Несовершенное транспортное обеспечение, одним из индикаторов которого служит неопределенность времени перевозки, может привести к тому, что предприятие оптовой торговли будет вынуждено поддерживать товарные запасы, превышающие уровень, обусловленный целевыми установками физического распределения. Эта проблема, в свою очередь, влечет за собой снижение оборачиваемости запасов и рост затрат на их хранение. Центральным моментом в обеспечении условий должного логистического обслуживания в оптовой торговле является контроль согласованности функционирования функциональных циклов логистики в сфере материального обеспечения предприятия оптовой торговли, проведения торгово - технологических операций и распределения. Как правило, в этих областях в той или иной мере всегда задействованы транспортные средства. Оценка несогласованности этих логистических циклов осуществляется на базе: степени организационного единства потоковых процессов; степени технологического единства потоковых процессов; степени экономического единства потоковых процессов и степени информационного единства потоковых процессов

В контексте логистического обслуживания широко используется такая экономическая категория, как «совершенный заказ». Его исполнение отвечает следующим логистическим нормативам: полная доставка всех товаров по всем заказанным товарным позициям; доставка в требуемый потребителем срок с допустимым отклонением ± 1 день; полное и аккуратное ведение товаросопроводительной документации по заказу, включая квитанции, накладные, счета; безупречное выполнение оговоренных условий поставки (качественная установка, правильная комплектация, готовность к употреблению и отсутствие повреждений).

Стратегия сокращения длительности функционального цикла логистики предполагает выполнение следующих шагов:

- описание действующего процесса размещения заказов;
- составление блок - схемы процесса, описывающей действующий процесс размещения заказов;
- описание каждого частного логистического процесса, причем для каждого из них необходимо указать следующую информацию: описание логистического процесса;
- составление перечня показателей, используемых для оценки эффективности логистического процесса;
- описание условий поставок товаров;
- обоснование уровня товарных запасов;
- обоснование целесообразности исполнения частных логистических процессов на принципах аутсорсинга, в частности, по отношению к транспортному обеспечению;
- формирование предложений по сокращению длительности логистического цикла и т.

п.

Стратегия сокращения транспортных издержек предполагает сосредоточение внимания на факторах, повлекших за собой ухудшение логистического обслуживания, предоставляемого на предприятии оптовой торговли. Индикаторами такой ситуации, в частности, являются отклонения фактических транспортных затрат от нормативных затрат и суждения руководства. Достоинство этой стратегии заключается в том, что общее количество значимых показателей сокращается и все внимание акцентируется только на «узких местах» транспортного обеспечения оптовой торговли.

На практике часто применяется и другая стратегия сокращения транспортных издержек, которая заключается в комплексном исследовании динамики логистических показателей оптовой торговли. Комплексность анализа при этом состоит в выявлении тех состояний логистической системы предприятия оптовой торговли, которые при автономном рассмотрении отдельных показателей не идентифицируются, так как значения последних удовлетворяют допустимым нормам. Области применения этой стратегии определяются внутренней и внешней функциональными границами логистической системы предприятия оптовой торговли.

Логистика в оптовой торговой системе выполняет операции связанные с выполнением следующих функций товародвижения: заказа, приобретения, доставки, информационного сопровождения, хранения, сортировка и отпуск товаров.

В сфере обращения в составе логистических схем решаются задачи определения покупательского спроса и организация его удовлетворения, накопления, обработки и размещения товарных запасов и оказания услуг потребителям, выбор рациональных форм товародвижения и организации торговли.

Список использованной литературы:

- 1 Логистика: учеб. для вузов / под ред. Б. А. Аникина. - М. : ИНФРА - М, 2001. - 352 с.;
- 2 Гаджинский, А. М. Логистика [Текст] : учебник / А. М. Гаджинский . - 15 - е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2008. - 472 с.;
- 3 Логистика [Текст] : интеграция и оптимизация логистических бизнес - процессов в цепях поставок / В. В. Дыбская [и др.]; под ред. В. И. Сергеева. - М. : Эксмо, 2008. - 941 с.;
- 4 Аникин, Б. А. Коммерческая логистика [Текст] : учебник / Б. А. Аникин, А. П. Тяпухин; Гос. ун - т управления; ОГУ. - М. : Проспект, 2005. - 432 с. - Библиогр.: с. 409 - 414.

© Т.А.Степанова, 2016

УДК 330

М. И. Комарова, Канд. эконом. наук, доцент
Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Российская Федерация
Т.А.Степанова, Студент
Факультет экономики и управления
Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Российская Федерация

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

В настоящее время среди множества злободневных проблем экономики далеко не последнее место занимает вопрос о реформировании естественных монополии, поскольку

любое их изменение отражается на развитие экономики в целом. Главная цель реформирования – создание конкурентного рынка, для привлечения дополнительных инвестиций в данную отрасль.

В указе президента от 28.04.1997 г. « Об основных положениях структурной реформы в сферах естественных монополий» была изложена правовая основа их реформирования . В нем делается акцент на том, что преобразование в данной сфере – необходимое условие для повышения эффективности их деятельности и формирования конкурентных отношений.

На протяжении долгого времени в нашей стране преобладал метод ценового регулирования, осуществляемый посредством установления тарифов или их предельного уровня. Это приводило к резкому повышению цен из - за роста издержек. В настоящее время ценовое регулирование осуществляется на основе предельных индексов роста тарифов, с учетом прогнозируемой инфляции на каждый год. Это позволяет гарантировать стабильность цен на продукцию естественных монополий.

С 1990 года началось преобразование таких отраслей, которые находились в государственной собственности. В основе реформирования естественных монополий лежит разбиение вертикально интегрированных систем на конкурентный и естественно - монопольный виды деятельности.

Российские естественные монополии характеризуются рядом особенностей. Например, некоторые из них занимают важное место в мировом масштабе ,поскольку поставляют услуги и продукцию на мировые рынки .От их состояния зависит место России на мировых рынках ресурсов, конкурентоспособность продукции и дальнейшее экономического развитие страны.

Необходимо отметить, что немного организаций относятся к естественной монополии. Таковыми являются: газовая промышленность, железнодорожный транспорт и электроэнергетика. Рассмотрим их функционирование подробнее на примере крупнейших представителей.

1) Реформа электроэнергетики (РАО «ЕЭС России»).

В обеспечении нормальных жизненных условий человека огромную роль играет электрическая энергия. Без неё невозможна работа в промышленных сферах, от неё зависит функционирование электрического транспорта, телевидения, освещения и многих других не менее важных компонентов. Стало быть, качественное энергоснабжение один из главных показателей экономического развития страны. Реформирование электроэнергетики наиболее известная в сфере монополии. Необходимость в изменениях возникла ещё в 70 - 80 - х годах в связи с тем, что потребление электроэнергии в стране увеличивалось , а производство обновлялось медленно . А во время экономического кризиса 90 - го года реконструкция производства практически прекратилась. Не менее важной проблемой является то, что тарифы на коммунальные услуги значительно занижены для граждан , а для предприятий , напротив , завышены. На первый взгляд это кажется выгодным ,но на самом деле это приводит к тому , что население оплачивает тарифы для промышленности в стоимости товаров и услуг. Российские электрокомпании значительно отставали от своих аналогов в других странах. В отдельных областях страны происходили постоянные перебои в энергоснабжении, СМИ постоянно говорили о развитие энергетического кризиса в стране. Вследствие этого остро встала проблема пересоздания данной отрасли.

Таким образом, в результате проведенных реформ была ликвидирована крупнейшая российская энергетическая компания РАО «ЕЭС России», а на её месте появились новые генерирующие и сбытовые компании. С 1 января 2011 года все потребители энергии могут покупать её по сводным ценам. Но на самом деле мы видим обратное: свободный рынок в данной сфере отсутствует, поскольку цены на электроэнергию, выработанную на АЭС и ГЭС, продолжают регулироваться государством.

2) Реформа газовая промышленности (ОАО «Газпром»).

Следующая естественная монополия, претерпевающая изменения, - газовая промышленность. Несомненно, главное предприятие, являющееся мировым лидером по размеру прибыли среди нефтегазовых компаний - ОАО «Газпром», его роль в экономике трудно переоценить. Этот концерн добывает газ, владеет около 10 тысячами скважин, выпускает ценные бумаги и является единственной организацией, которая экспортирует газ. «Газпром» занимает 90% на газовом рынке и дает 8% ВВП страны.

Преобразование «Газпрома» началось позже других естественных монополий. Реформирование данной отрасли происходит сложнее чем, например, в электроэнергетике. Прежде всего это из-за того что уровень издержек очень высок. Сохранение «Газпрома» в виде вертикальной интегрированной системы необходимо для решения такой проблемы как либерализация цен на рынке. Население покупает газ по фиксированным тарифам, а промышленные организации стремятся сохранить поставки газа по низким ценам. Вследствие этого переход от централизованных тарифов к рыночным будет постепенным. Сам же «Газпром» выступает за то чтобы поставлять газ по свободным ценам.

3) Реформирование российских железных дорог.

Железные дороги занимают не менее важное место в России. Они являются основным, а в некоторых случаях единственным способом передвижения грузов и пассажиров. Её реформа началась с передачи функции от бывшего министерства путей сообщения образованному осенью 2003 года ОАО «Российские железные дороги (РЖД)». Российская федерация - единственный его акционер. К реформированию этой отрасли предъявляются специфические требования. Самое главное оно должно осуществляться при сохранении целостности естественной монополии, поскольку от функционирования железных дорог зависит и национальная безопасность страны. Безусловно, изменение в сфере железных дорог нужно осуществлять постепенно для обеспечения их стабильности и надежности.

Целями реформ является: повышение устойчивости и безопасности железных дорог, формирование единой транспортной системы, снижение совокупных издержек. Для преобразования этой естественной монополии государственные органы провели мероприятия по финансовому оздоровлению: были частично списаны долговые обязательства, что значительно улучшило состояние железных дорог; были сформированы два сектора – инфраструктура и эксплуатация.

В процессе реформы ОАО «РЖД» была построена вертикально - интегрированной монополия с наличием конкуренции. Можно говорить о том, что основная цель практически в полной мере достигнута. Об этом свидетельствуют экономические и финансовые показатели, также заметно повысилась надёжность перевозок, регулярно привлекаются инвестиции в отрасль и развивается конкуренция. Несмотря на положительные результаты, остаются актуальными проблемы роста тарифов и интенсификации труда.

В заключении можно без всякого преувеличения сказать о том, что реформирование естественных монополий – одна из важнейших задач, от которой зависит нормальное функционирование экономики. Изменения в данных хозяйственных структурах не должны сводиться к простому дроблению организации на части, поскольку это приведет к полному разрушению монополии, чего нельзя допустить. Ведь по своим экономическим, техническим характеристикам они находятся на уровне мировых стандартов, а по некоторым показателям даже превосходят их. Таким образом, естественная монополия – национальное нашей страны.

Список литературы:

1 Дерябина М. Реформирование естественных монополий: теория и практика // Вопросы экономики. 2012. № 1 – С. 31 – 33.

2 Городецкий А., Павленко Ю., Френкель А. Демонополизация и развитие конкуренции в российской экономике // Вопросы экономики. 2014 . № 11 – С. 11 – 16.

3 Малкина М., Абросимова О. Анализ особенностей функционирования естественных монополий в современной России // Экономический анализ 2012 №12 – С. 23 – 26.

© М.И. Комарова, Т.А. Степанова, 2016

УДК 336.02

А.С. Окунь

К.э.н., доцент кафедры ЭАСиФ

Ю.А. Стешенко

Магистрант кафедры ЭАСиФ

Кубанский государственный университет

Г. Краснодар, Российская Федерация

МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В РФ

Стимулирование хозяйственной деятельности посредством налогообложения является одной из важнейших задач государства на современном этапе. В ежегодно принимаемом Правительством РФ документе «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» обозначены приоритетные направления налоговой политики РФ. Основным приоритетом на трехлетний период это является недопущение увеличения налоговой нагрузки на экономику с целью стабилизации налоговой системы и роста инвестиционной привлекательности. Применение антикризисных мер, мер налогового стимулирования инвестиционной деятельности и повышение эффективности налогового администрирования остаются важнейшими задачами Правительства РФ.

Налоговое стимулирование это механизм реализации экономической функции налога, которая выступает в качестве регулятора экономических процессов, посредством дифференциации налоговой нагрузки. В тоже время экономическая функция налога может иметь как стимулирующий, так и дестимулирующий характер. Так, налоговый

инструментарий выступает одним из основных финансовых регуляторов развития малого бизнеса. Специальные налоговые режимы, применяемые в системе налогообложения малого предпринимательства, способствуют их развитию и росту, и оказывают стимулирующее воздействие на налогоплательщиков. [1] Посредством механизма субсидирования государством реализуется экономическая функция налогообложения, которая проявляется, прежде всего, в воздействии государства на субъекты хозяйствования с целью стимулирования и поддержки процесса воспроизводства. Обратным примером дестимулирующего характера экономической функции выступает протекционистские меры государства по ограничению импорта.

Государственное налоговое регулирование в современных условиях рыночной экономики связано с выполнением двух важнейших функций налогообложения. С одной стороны, выполнение фискальной функции напрямую связано с максимизацией налоговых изъятий в бюджеты различных уровней, что способствует выполнению обязательств государства. Стимулирующая функция призвана в первую очередь способствовать улучшению состояния финансово - хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования, используя при этом инструменты минимизации налоговой нагрузки. Анализ методологических концепций к определению экономической функции налога показал, что большинство авторов под стимулирующей и регулирующей функциями понимают реализацию мер государственного налогового стимулирования хозяйственной деятельности. По мнению авторов, налоговое законодательство в РФ в части реализации фискальной функции налогов выполняет свои задачи, так как пополняемость бюджетов различных уровней увеличивается. Реализация экономической функции в российской рыночной экономики вторично и требует внимания. Эффективное использование системы льготирования налогообложения установленная Налоговым кодексом РФ, позволит государству в полной мере реализовать экономическую функцию налогов. В современном налоговом законодательстве существуют инструменты регулирования инвестиций в основной капитал, меры поддержки малого бизнеса, налоговые освобождения для резидентов - участников особых экономических зон и для участников региональных инвестиционных проектов. По нашему мнению, политика в области налогообложения должна быть более избирательна, дифференцирована и нацелена на создание дополнительных поощрительных стимулов в приоритетных отраслях экономики, а также способствовать усилению стимулирования отечественных производителей, особенно в сферах наукоемкого производства.

Регулирование экономических процессов при проведении налоговой политики осуществляется следующими налоговыми инструментами: отсрочкой или рассрочкой по уплате налога и сбора; инвестиционным налоговым кредитом; освобождением от налогообложения на протяжении одного или нескольких налоговых периодов; методами стимулирования при уплате налога на добавленную стоимость и при налогообложении прибыли организации; специальными налоговыми режимами; льготами при уплате транспортного налога. Примером реализации экономической функции налога является поддержка механизма импортозамещения. К методам налогового стимулирования процесса импортозамещения можно отнести большинство из перечисленных выше инструментов, но в практической деятельности, реализация мер затруднена ввиду отсутствия единой стратегии импортозамещения. После объявления курса на

импортозамещение в налоговом законодательстве не были предусмотрены конкретные меры по поддержке этого механизма. В целом в налоговой политике в современных условиях имеются неиспользованный значительные резервы поддержки импортозамещения. [2]

Список использованной литературы:

1. Окунь А.С. Стешенко Ю.А. Совершенствование налогового инструментария в системе малого предпринимательства РФ // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. - № 30 (216). – С. 35 - 45.
2. Окунь А.С. Стешенко Ю.А. Концептуальный подход к государственной политике импортозамещения с привлечением механизма налогового стимулирования // Экономика устойчивого развития. – 2015. - № 3. – С. 342 - 352.

© А.С. Окунь, Ю.А. Стешенко, 2016

УДК33

Г.В. Стрижак

студентка 4 курса Института Экономики и Управления
Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова

А.Б. Тимирбекова

студентка 4 курса Института Экономики и Управления
Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова

Научный руководитель: Ю.А. Лимарева

к.п.н., доцент кафедры «Экономика и маркетинг»

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова
Г. Магнитогорск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНТЕРНЕТ - ПРОВАЙДЕРА (НА ПРИМЕРЕ ООО «СПУТНИК ВМ»)

Целью хозяйствующих субъектов является обеспечение конкурентоспособности товаров или оказываемых услуг, так как финансовое благополучие организации следует за конкурентоспособностью выпускаемой продукции. Практика показывает, что этой цели наиболее часто достигают предприятия с более высоким конкурентным потенциалом. Под конкурентным потенциалом предприятия подразумевается как реальная, так и потенциальная способность компании разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать в конкретных сегментах рынка конкурентоспособные изделия, т.е. товары, превосходящие по качественно - ценовым параметрам аналоги и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей. Большинство методов оценки конкурентоспособности организаций основаны на применении различных коэффициентов для анализа производственной деятельности, финансового положения, эффективности инвестиций и т.д. [Фасхиев Х.А, Попова Е.В., Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом / №4 – 2003].

Исследование конкурентоспособности было проведено методом анкетирования, причем для стимулирования лояльности респондентов к опросу предлагались «шуточные» варианты ответов. В анализе «шуточные» варианты ответов объединены с реальными (в данном вопросе объединены варианты ответов «Wi - Fi соседа» и «не знаю»). Следует учитывать, что далеко не каждый пользователь знает, чем отличается WiMAX от Wi - Fi и оптоволокно от витой пары. Опрос показал, что потребители не пользуются устаревшим dial - up и не пользуются или не знают о том, что подключены через оптоволоконный кабель и по технологии WiMAX.

Требования к потребляемому контенту распределились следующим образом (рисунок 1):



Рисунок 1 – Требования потребителей к контенту

Максимальным спросом пользуются информационные порталы и социальные сети, то есть те ресурсы, которые не требуют сверхвысоких скоростей передачи данных. Тем не менее чуть менее половины опрошенных являются потребителями высокоскоростного Интернета – «геймеры» и лица, скачивающие большие массивы информации (прежде всего кинофильмы в режиме онлайн и иные файлы в реер - сетях).

Отношение пользователей к экономии средств на трафике показано на рисунке 2.

**Готовы ли вы доплачивать за отмену
границений
по скорости и объёму?**

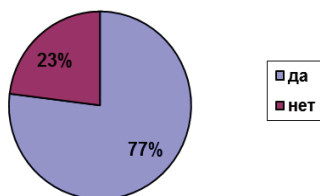


Рисунок 2 – Отношение потребителей пользователей к экономии средств на трафике

Из рисунка 2 видно, что приоритетным для потребителей является качество услуги (скорость передачи данных), цена является менее значимым фактором.

Выбор провайдеров пользователями показан на рисунке 3. Многие провайдеры не предлагают свои услуги жителям частного сектора, поэтому они исключены из дальнейшего исследования (на диаграмме не отражены провайдеры, не имеющие клиентов, проживающих в частном секторе). Кроме того, в выборке не оказалось клиентов компании «Спутник ВМ», специализирующейся на предоставлении услуги доступа к Интернету жителям частного сектора.

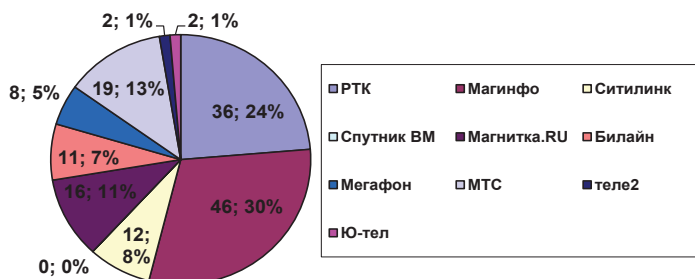


Рисунок 3 – Выбор интернет - провайдеров пользователями сети

Мы исследовали конкурентоспособность провайдеров, предлагающих интернет - услуги потребителям, проживающим в частном секторе.

Каждому предприятию - конкуренту присвоен символ (таблица 1):

Таблица 1 – Символы провайдеров

Провайдер	Символ	Провайдер	Символ
Ростелеком	RTC	Билайн	BL
Магинфо	MI	Мегасон	MF
Связной	SL	Теле - 2	T2
Спутник ВМ	SWM	МТС	MTC
Магнитка.RU	MRU	Ростелеком мобильный	UTEL

Результаты исследования показаны в таблице 2.

Таблица 2 – Исследование конкурентоспособности интернет - провайдеров г. Магнитогорска по ключевым факторам успеха

Ключевой фактор успеха	W	Конкуренты																			
		RTC		MI		SL		SWM		MRU		BL		MF		T2		MTC		UTEL	
		M	M ^W	M	M ^W	M	M ^W	M	M ^W	M	M ^W	M	M ^W	M	M ^W	M	M ^W	M	M ^W	M	M ^W
Стоимость подключения	0,06	3,2	0,19	3,6	0,22	2,1	0,13	1,3	0,02	1,7	0,04	4,1	0,25	1,8	0,01	1,3	0,08	4,4	0,26	2,8	0,17
Соотношение цена / скорость	0,21	1,8	0,38	4,7	0,99	3,3	0,69	3,9	0,62	2,7	0,43	2,4	0,58	2,9	2,1	0,44	2	0,42	1,9	0,4	
Ассортимент	0,05	1,6	0,08	2,1	0,11	1,7	0,09	1,9	0,06	2,1	0,11	1,2	0,06	1,1	0,06	2	0,13	3,8	0,19	1,3	0,07

тарифных планов																					
Наличие «внешней» службы продаж	0,23	4,2	0,97	4,5	1,03	2,1	0,48	1	0,23	2	0,46	4,9	1,13	3,3	0,76	3,6	0,83	4,1	0,94	3	0,69
Наличие рекламного сопровождения	0,22	4	0,88	3,3	0,73	1,1	0,24	1	0,22	2,3	0,51	4	0,88	2,6	0,57	3,7	0,81	3,9	0,86	1,9	0,42
Наличие эксклюзивных технологий подключения	0,12	1	0,12	2,1	0,25	4,4	0,53	4,2	0,50	2,2	0,26	2,8	0,34	2,5	0,3	2,1	0,25	1,4	0,17	1,1	0,13
Финансовая устойчивость предприятия	0,11	3,9	0,43	4	0,44	3,1	0,34	1	0,11	3,1	0,34	2,4	0,26	2,7	0,297	2,3	0,25	2,3	0,25	3,9	0,43
Итоговая оценка конкурентоспособности			3,05		3,76		2,5		1,86		2,4		3,28		2,65		2,93		3,1		2,3

На основе таблицы 2 строим многоугольник конкурентоспособности (рисунок 4):



Рисунок 4 – Многоугольник конкурентоспособности ООО «Спутник ВМ»

Таким образом, по результатам исследования мы можем сказать о конкурентоспособности ООО «Спутник ВМ» следующее: предприятие имеет самый низкий интегральный показатель конкурентоспособности; с деятельностью предприятия пользователи, относящиеся к целевой аудитории не знакомы; предприятие не проводит сколько-нибудь заметных мероприятий по совершенствованию сбытовой политики.

Основной проблемой, влияющей на экономическую деятельность ООО «Спутник ВМ», является крайне низкое количество продаж. Предприятие обладает ресурсами, позволяющими предлагать услугу подключения к Интернету существенно ниже по стоимости, чем одна группа конкурентов (предприятия, осуществляющие подключение традиционными методами), и существенно выше качеством (стабильность связи и скорость передачи данных), чем другая группа конкурентов (предприятия, предлагающие подключение к Интернету по технологиям мобильной связи), однако у ООО «Спутник ВМ» полностью отсутствует служба, осуществляющая продажи. Отсутствие усилий в продажах влечёт за собой отсутствие прибыли, и, как следствие, стагнацию и дальнейшую ликвидацию предприятия.

Для повышения продаж требуется осуществление следующих мероприятий:

- 1 – необходимо развернуть заключение договоров с администрациями строящихся посёлков с целью размещения на их территории оборудования для подключения к Интернету;
- 2 – необходимо провести рекламную кампанию по продвижению услуг;
- 3 – необходимо создать службу продаж, которая будет иметь «внешние» филиалы, т.е. расположенные в людных местах точки по реализации услуг ООО «Спутник ВМ»;
- 4 – необходимо проведение разъяснительной кампании о технологии WiMAX с привязкой к ООО «Спутник ВМ»;
- 5 – необходимо расширение ассортиментной матрицы продукции, предлагаемой ООО «Спутник ВМ»

Список использованной литературы:

1. Гончарова И.А., Зиновьева Е.Г. Стратегический менеджмент инновационного предприятия // Вестник магистратуры. 2012. № 1. С. 33 - 35.
2. Дербышева В.А., Пономарёва О.С., Зиновьева Е.Г. Роль социальных институтов в жизни общества // Вестник магистратуры. 2014. № 7 - 2. С. 30 - 33.
3. 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.
4. 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.
5. Кеба В.И., Лебедева Н.В. Маркетинговые нематериальные активы как составной элемент экономического потенциала предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 1. С. 62 - 67.
6. Лимарев П.В., Кучмий Т.И. Эффективность деятельности региональных СМИ: неинституциональный подход // Экономика и политика. 2013. № 1 (1). С. 61 - 65.
7. Лимарев П.В. Оценка информационного продукта на региональном рынке телевизионной информации // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. № 6. С. 72 - 79.
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. Усманова К.Ф., Бойцов В.Г. Система «предпринимательство - рынок» и ее взаимосвязи // Экономика и политика. 2014. № 2 (3). С. 203 - 211.

11. Усманова К.Ф. Социальные аспекты развития предпринимательства // Экономика и политика. 2013. № 1 (1). С. 122 - 125.

12. Усманова К.Ф., Савинова Т.Л., Кузина Г.В. Государственная поддержка инновационного предпринимательства в современных условиях // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5 - 1 (58 - 1). С. 922 - 925.

13. Усманова К.Ф., Горохова О.В. Разработка системы показателей развития и конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства на рынке сферы услуг // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2014. № 2 (46). С. 74 - 77.

© Г.В. Стрижак, А.Б. Тимирбекова, 2016

УДК 334.722:338.242.4

Р.Н.Султан

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

А.В. Захарян

к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

РОССИЙСКИЙ МАЛЫЙ БИЗНЕС СЕГОДНЯ: УСЛОВИЯ ВЫЖИВАНИЯ – ДЕЙСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Общеизвестно утверждение о значимости малого предпринимательства для развития и становления рыночной экономики. Малый бизнес обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности. По своему экономическому положению и условиям жизни частные предприниматели близки к большей части населения и составляют основу среднего класса, являющегося гарантом социальной и политической стабильности. Низкая платежеспособность населения, делает невыгодным, а часто невозможным развитие малых предприятий. Но можно утверждать и другое: колоссальный потенциал малого бизнеса не использован в России. Как показало время, малое предпринимательство постепенно, хотя и не настолько быстро, как предполагалось, начинает занимать определенное место в хозяйстве страны.

Малый бизнес занимает важное место в экономике любой страны. Этот сектор является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и

развиваться. Во - первых, он способствует развитию конкуренции и, как следствие, улучшению качества товаров и услуг; во - вторых, позволяет создавать дополнительные рабочие места и служит инструментом роста реальных доходов населения; кроме того, развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов. Сектор малого бизнеса развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса.

Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60 - 70 % ВВП. В большинстве стран, таких как США, Германия, Франция, Россия, подавляющую долю 99,3 % - 99,7 % от количества предприятий составляют так называемые малые и средние предприятия. Несмотря на то, что за прошедшие годы было принято несколько программ поддержки и развития малого предпринимательства, Россия уступает большинству стран с развитой рыночной экономикой по количественным и качественным показателям его развития. Причина этого: сложность получения банковского кредита и его высокая учетная ставка, неподъемная арендная плата, сложная и долгая процедура регистрации малых предприятий, неразвитость структуры сбыта и непосильное налоговое бремя.

В России предприятий малого бизнеса умирает значительно больше, чем появляется новых. На долю малого и среднего бизнеса в объеме ВВП в нашей стране приходится около 20 % , в то время как за рубежом, только по малому бизнесу эта цифра достигает 50 % . В развитых странах поддержка некрупных предприятий считается стратегически важной для развития экономики задачей.

По статистике лишь 3,4 % малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше. Темпы роста числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в нашей стране остаются низкими - ежегодно их число увеличивается на 4 % , в то время как количество ИП, прекративших свою деятельность увеличивается на 11 % . По данным ФНС на апрель 2015 года в ЕГРИП зарегистрировано 3,5 млн индивидуальных предпринимателей, а прекратили свою деятельность за все время 7,7 млн человек. В 2015 году малые и средние предприятия также получают полноценный доступ к закупкам субъектов естественных монополий, госкомпаний, госкорпораций и организаций с государственным участием, которые проводятся в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223 - ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц". В отличие от заказов, размещаемых государственными и муниципальными органами, ранее соответствующие процедуры детально отрегулированы не были. Теперь же этому посвящено отдельное постановление Правительства РФ от 11 декабря 2014 года № 1352 "Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"). Правда оно вступит в силу только с 1 июля 2015 года.

Годовой объем закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства должен составлять не менее чем 18 % годового стоимостного объема договоров, заключенных заказчиками по результатам закупок, и не менее 10 % по результатам закупок, участниками которых были только субъекты малого и среднего предпринимательства. Если Правительство РФ будет придерживаться своей же собственной "дорожной карты" по расширению доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам

инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием, то к 2018 году доля таких закупок будет увеличена с 18 % до 25 %.

Основные проблемы, с которыми сталкивается сегодня малый бизнес, по степени важности можно расположить в следующем порядке: завышенный уровень налогообложения; чрезмерные административные барьеры; невыгодные условия кредитования; отсутствие социальной защищенности и обеспечение защиты личной безопасности владельцев бизнеса. Сегодня отношения власти и предпринимателей вышли на уровень середины XIX века, до реформы 1861 года. Теперь актуальны условия, которые были в России до отмены крепостного права. Под утверждением этих слов служат основные факторы, ярко характеризующих ту эпоху: абсолютная зависимость предпринимателей от воли государственных служащих; равнодушное отношение предпринимателей к обществу: чем больше они зависели от государственного произвола, тем меньше их волновало общественное мнение, впрочем, также как и госчиновников; несовершенное налоговое законодательство, ведущее к деградации предпринимательства.

Вышеуказанные факторы на 100 % соответствуют сегодняшней действительности. В настоящее время можно уверенно констатировать расширение влияния крупных торговых сетей, уничтожающих мелкую розничную торговлю; неуклонный и необоснованный рост тарифов; необоснованно завышенное присутствие государства в экономике; высочайший уровень коррупции, проникшей во все сферы бизнеса. Малое предпринимательство является мощной силой развития экономики и для того, чтобы этот бизнес процветал, необходимы пути решения многочисленных проблем. С целью высвобождения у малых предприятий дополнительных средств целесообразно сократить общую налоговую нагрузку на малые предприятия за счет снижения отдельных налогов. В целом снижение налогов для малых предприятий послужит стимулом к росту и увеличению производства, а также будет способствовать сокращению теневого сектора. Кроме того, необходимо продолжить работу по устранению административного барьеров, препятствующих деятельности малых предприятий.

Следует рекомендовать ускорить принятие пакета законопроектов, направленных на сокращение давления на бизнес за счет упорядочения государственного и муниципального контроля, замены лицензирования страхованием гражданской ответственности. Прежде всего, требуется дальнейшее упорядочение принципов и регламентация порядка проведения проверок малых предприятий, сокращение количества контрольных и надзорных мероприятий, проводимых в отношении малого бизнеса. Необходимо также упростить доступ малых компаний к электросетям и установить низкие фиксированные цены для подключения к энергопотребностям малых предприятий. Учитывая высвобождение большого количества трудовых ресурсов, уволенных со средних и крупных предприятий, можно предпринимать определенные меры по привлечению данных сотрудников на малые предприятия и тем самым повысить производительность труда в сегменте малого бизнеса.

Определенную роль здесь может сыграть активизация работы государственных и муниципальных служб занятости с конкретными малыми предприятиями по трудоустройству на них новых сотрудников. создание новых схем работы с кредитно - финансовыми организациями, предусматривающих содействие реструктуризации банковской системы с целью создания специализированных кредитных организаций для работы с малым бизнесом, развитие рынка ценных бумаг малых предприятий, создание

условий для удешевления кредитных ресурсов; участие малых предприятий в поставках продукции для государственных нужд и инвестиционных конкурсах, финансируемых из бюджета развития Российской Федерации. Помочь бизнесменам можно, обеспечив реальную государственную поддержку: необходимо организовать многочисленные доступные источники рискованного капитала. Определяя структуру расходов бюджетов по программе финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства необходимо отдавать приоритет предоставлению займов, микрозаймов, посевных инвестиций.

Предприниматель должен иметь возможность получить «живые» деньги в необходимый момент; предприниматели должны иметь возможность покупать или брать в аренду на льготных условиях помещения, средства производства, и все, что им необходимо для развития бизнеса. Малый бизнес должен получать квалифицированные консультации по всем возникающим вопросам в любом регионе России. Для этого важно развивать сеть консультационных услуг по вопросам налогообложения, планирования, маркетинга, страхования, оформления патентов, ведения отчетности. Один из путей безболезненного пополнения внебюджетных фондов – введение прогрессивной шкалы НДС/П и направление части полученных средств во внебюджетные фонды.

В России в последнее время проводится много программ по поддержке и развитию малого сектора экономики. В настоящее время существуют различные формы финансирования поддержки малого бизнеса: финансовая, имущественная, поддержка внешнеэкономической деятельности предприятия, информационное обеспечение, подготовка кадров. Малый бизнес является источником развития, от которого Россия не может отказаться ни сейчас, ни в будущем.

В крае и городе в последние годы был принят ряд законов, постановлений также направленных на развитие и поддержку предпринимательства. Как показывает жизнь, всего этого не достаточно. Так как в процессе развития и производства возникают вопросы, которые требуют быстрого решения. Поэтому всегда нужно держать «пульс времени» под контролем.

Список использованной литературы:

1. Малое предпринимательство в России. Прошлое, настоящее и будущее; Новое издательство - Москва, 2014. - 268 с.
2. Крутик, А.Б.; Пименова, А.Л. Введение в предпринимательство; СПб: Политехника - Москва, 2014. - 583 с.

© Захарян А.В., Султан Р.Н., 2016

УДК 332

О. Г. Трубицына

ст. преподаватель каф. Менеджмента, Институт ЭиУ
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И СИСТЕМА КАЧЕСТВА ПРОДУКТА

Одним из важнейших вопросов развития экономики предприятий последние десятилетия является качество выпускаемой продукции. Трансформация понятие качество продукции, претерпевает постоянные изменения.

Качество одно из сложнейших понятий, с которой приходится сталкиваться человеку в его деятельности и жизни. К понятию качества обращаются при многообразии предложений взаимозаменяемых продуктов (услуг) для удовлетворения различных потребностей [3].

Согласно стандарту ГОСТ 15467 - 79: «Качество – это совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определённые потребности в соответствии с её назначением» [1].

Стандарт ИСО 8402—86 гласит: «Качество — совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности» [2].

С технической точки зрения качество продукта рассматривается, как структура, состоящая из элементов и их взаимосвязей. Основное внимание уделяется составу и соотношению свойств этого продукта. Продукт рассматривают как явление и как свойство. В свою очередь свойства делятся на конструкционные и технологические. А явления определяют вещественный состав [3].

При изучении свойств продукции различной степени их взаимозаменяемости, используют метод системного анализа, что позволяет рассматривать качество как систему, в которой свойства представляют элементы системы, связанные между собой, а сумма свойств образует качество.

Выше сказанное показывает, что качество продукции – это важная взаимосвязь свойств систем, свойств целостности и обособленности.

Изучение качества продукции по техническим параметрам: взаимодействий и изменений отдельных свойств и групп свойств продукции, позволяет понять взаимодействие в системе выпуска качественного продукта.

С позиции системы менеджмента качества, качество продукции имеет тот же самый смысл, но рассматривает процесс изготовления качественной продукции.

В словаре иностранных слов менеджмент переводится, как управление производством, совокупность методов, средств и форм управления применяемых с целью повышения эффективности производства и его прибыльности [4].

Менеджмент изучает основные понятия, способы и методы управления позволяющие проанализировать, выбрать действия, спланировать и организовать эффективную деятельность предприятия, для управления процессами при достижении поставленных целей организации [5].

Менеджмент качества - это взаимосвязанное и скоординированное функционирование по управлению процессами, направленными на выполнение надежной и бесперебойной работы предприятия.

Менеджмент качества представляет собой систему управления, включающую все аспекты деятельности предприятия, начиная от разработки продукта и заканчивая его доставкой потребителю [5].

Система менеджмента качества (СМК) — совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего руководства качеством. Она предназначена для постоянного улучшения деятельности, для повышения конкурентоспособности организации [6].

Основными задачами системы менеджмента качества является управление процессом производства продукта от его разработки, до доставки потребителю.

Задачи, которые решает система менеджмента качества предприятия включает в себя:

- ✓ прогнозирование потребностей рынка;
- ✓ формирование проектного качества продукции, планирование потребительского качества продукции, обеспечение, сохранение, улучшение качества продукции;
- ✓ стандартизация и нормирование требований к качеству продукции, планирование повышения ее качества;
- ✓ организация технического уровня продукции и ее качества;
- ✓ организация взаимоотношений, касающихся качества продукции, с поставщиками сырья, комплектующих, полуфабрикатов и материалов;
- ✓ внедрение международных стандартов ИСО на всех уровнях и направлениях управления организацией;
- ✓ обеспечение продукта стабильно высокого уровня качества на всех стадиях жизненного цикла;
- ✓ непосредственный контроль качества товара и проведение испытаний;
- ✓ учет и отчетность по качеству продукции, анализ изменения ее качества, профилактика брака;
- ✓ аттестация технологических процессов, продукции, рабочих мест и работников внутри фирмы;
- ✓ сертификация продукции и системы менеджмента качества организации [5].

Рассмотренные системы, система качества продукции и система менеджмента качества позволяют нам говорить о том, что качество продукции обусловлено не только его техническими параметрами, заложенными при создании продукта, но и системой менеджмента качества предприятия, управляющей процессами при изготовлении качественного продукта.

Соответственно первично, система качества продукта, базирующаяся на технических характеристиках продукта, его свойствах, нормативах и стандартах предприятия и международных стандартах.

Система менеджмента качества предприятия призвана планировать, организовывать, контролировать и мотивировать, на всех уровнях управления, процессы, участвующие в создании качественной продукции. Соответственно, этот факт говорит о вторичности в создании качественной продукции.

Но он играет важную роль на предприятии, так как система менеджмента качества объединяет все процессы производства, что является немаловажным для предприятий, не с единичным выпуском продукции.

Список используемой литературы:

1. ГОСТ 15467 - 79 Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения. Издательство стандартов, 1979
2. Международные стандарты. «Управление качеством продукции». ИСО 9000 - 9004, ИСО 8402. — М.: Изд - во стандартов, 1988.
3. Александрова Н.Ю., Системное представление качества. В сборнике: Развитие науки и образования в современном мире Сборник научных трудов по материалам

Международной научно - практической конференции: в 6 частях. ООО "АР - Консалт". 2015. С. 147 - 151.

4. Д. Б. Симаков, З. В. Якобсон, Ю. Г. Терентьева, Менеджмент. Учебное пособие. – Магнитогорск: изд - во Магнитогорский гос. техн. ун - та им. Г. И. Носова, 2011. – 220 с.

5. Александрова Н.Ю., Перспективы развития менеджмента: функциональный аспект. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 5 (77). С. 19.: Режим доступа: <http://uecs.ru/ekonomicheskij-analiz/item/3500-2015-05-13-08-16-06>

6. Самыгии С.И., Менеджмент персонала. Режим доступа –<http://psyera.ru/4578/menedzhment-personala>

© О. Г. Трубицына, 2016 г.

УДК 338.314

Н.С. Трушина, студентка 3 курса ФЭиМ
Саратовский государственный аграрный университет
Г. Саратов, Российская Федерация

ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ

В современных условиях, когда экономика испытывает кризис и предприятия вынуждены привлекать все имеющиеся внутренние ресурсы, значимую роль играет анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Финансовый анализ позволяет проследить за правильностью движения финансовых потоков денежных средств и проверить выполнение норм и нормативов расходования материальных, финансовых ресурсов. Одним из важнейших элементов финансовых результатов деятельности предприятия является прибыль. Это определено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции, и выступающих в форме себестоимости общественно необходимых затрат.

Финансовые результаты отображают все аспекты деятельности хозяйствующих субъектов: технологию и организацию производства, систему управления, особенности организационно - правовой формы хозяйствования и вида экономической деятельности. Финансовыми результатами деятельности хозяйствующих субъектов является экономический итог в денежной форме, который проявляется в двух аспектах: позитивный (прибыль) и негативный (убыток) [3, с. 51].

Прибыль является емкой экономической категорией, поэтому ее следует рассматривать в нескольких аспектах, а именно как: 1) абсолютный показатель эффективности деятельности предприятия, позитивная форма финансовых результатов в виде превышения суммы доходов над суммой расходов; 2) денежное выражение основной части накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности, используемых для финансирования мероприятий по научно - техническому и социально - экономическому развитию, материальному поощрению работников предприятий; 3) часть добавочной стоимости, произведенной, реализованной и готовой к распределению, поскольку

предприятие получает прибыль после того, как воплощенная в созданном продукте стоимость будет реализована и приобретет денежную форму; 4) источник формирования бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов [1, с. 17]. Сущность прибыли, как и любой другой экономической категории, проявляется в ее функциях: оценочной; распределительной; стимулирующей.

На формирование прибыли оказывают влияние факторы, которые можно классифицировать следующим образом: экономические; социальные; правовые; административные; материально - технические; организационно - управленческие; маркетинговые; экологические.

Все перечисленные факторы материализуются в увеличении объемов реализации продукции и уровня цен; уменьшении производственной себестоимости; оптимизации структуры и ассортимента продукции, административных расходов и расходов на сбыт.

Виды прибыли предприятия можно классифицировать по нескольким признакам: 1) согласно отчету о финансовых результатах деятельности предприятия — валовая прибыль (убыток), финансовый результат от операционной деятельности, финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения, финансовый результат от обычной деятельности, чистая прибыль (убыток); 2) по видам деятельности — финансовый результат от операционной и чрезвычайной деятельности, финансовый результат от основной и не основной деятельности; 3) по характеру налогообложения — прибыль до налогообложения, не подлежащая налогообложению прибыль; 4) с точки зрения экономической теории — бухгалтерская и экономическая прибыль; 5) в зависимости от влияния инфляции — номинальная и реальная прибыль; 6) по характеру использования — нераспределенная и распределенная прибыль; 7) в зависимости от периода формирования — прибыль предыдущего, отчетного и планового периода; 8) в зависимости от регулярности формирования — нормированная, сезонная, чрезмерная прибыль; 9) в зависимости от объемов — минимальная, максимальная и целевая прибыль; 10) в зависимости от видов осуществляемой деятельности — прибыль от финансовой деятельности, от производственной деятельности, от инвестиционной деятельности [2, с. 216].

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между общей суммой доходов (выручки) и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций [1, с. 12].

Прибыль является критерием эффективности производственно - хозяйственной деятельности предприятия, а также источником формирования централизованных и децентрализованных финансовых ресурсов.

Полученная предприятием прибыль может быть использована для удовлетворения различных потребностей, таких как: формирование финансовых ресурсов государства, финансирование бюджетных расходов; формирование финансовых ресурсов самого предприятия, направляемых на обеспечение его хозяйственной деятельности.

Таким образом, прибыль, полученная предприятием, является не только результатом хозяйственной деятельности, но и объектом распределения. При этом в распределении прибыли можно выделить два этапа:

- 1) распределение общей прибыли (отношения предприятие - государство);
- 2) распределение и использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (отношения внутри предприятия) [2, с. 231].

Чистая прибыль используется в соответствии с учредительскими документами предприятия и принятыми решениями собственников. За ее счет инвестируют развитие производства, создают резервы, покрывают убытки прошлых периодов, выплачивают

дивиденды акционерам [1, с. 93]. Распределяя чистую прибыль необходимо стремиться оптимизировать пропорции между ее капитализированной и потребленной суммами с целью обеспечения: необходимой величины прибыльности на инвестиционный капитал собственникам предприятия; необходимого объема инвестиций для развития предприятия, формирования собственного капитала и увеличения балансовой и рыночной стоимости взносов собственников.

Финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с производством и реализацией продукции и одновременно выступает необходимым условием следующего звена его деятельности [3, с. 302]. Высокие значения финансовых результатов деятельности предприятия обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности предприятия, его деловой активности в производственной и финансовой сферах.

Список использованной литературы:

1. Кадацкий В.П. Прибыль: Учебник. — М.: Финансы и Статистика, 2005. - 268 с.
2. Складенко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. — М.: ИНФРА - М, 2005. - 528 с.
3. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово - хозяйственной деятельности. – Ростов - на - Дону, 2013. - 368 с.

© Н.С. Трушина, 2016

УДК 338

М.В. Тяжелков

аспирант Оренбургского государственного университета,
г. Оренбург, РФ

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКИМИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В условиях переходной экономики, на начальной стадии развития рыночных отношений руководители и специалисты российских предприятий и коммерческих структур должны осваивать адекватные методы и процедуры управления. К их числу относится стратегический менеджмент, обеспечивающий предприятиям эффективное достижение перспективных целей на основе удержания конкурентных преимуществ и соответствующего реагирования на изменения внешней среды.

Для разработки стратегии необходимо сделать следующие шаги:

- четко сформулировать видение (представление) собственниками образа фирмы в перспективе и главное направление ее развития (главную стратегическую цель, миссию);
- установить цели и контрольные параметры бизнеса (долю рынка определенного ассортимента продукции или оказываемых услуг, ориентировочные объемы производства и продаж, показатели эффективности);
- определить тип предприятия и способы управления бизнесом и собственностью;

- проанализировать сильные и слабые стороны фирмы, выявить ключевые факторы успеха и возможные угрозы (причинно - следственный анализ, метод SWOT);
- выработать требования и критерии оценки основных видов деятельности;
- вскрыть основные проблемы в фирменной системе управления и во внешнем окружении;
- установить цели и общие требования к использованию объектов, находящихся в собственности, и активов фирмы.

Глубокая проработка и детализация базовых элементов стратегии позволяет провести диагностику системы управления фирмой и выработать рекомендации по совершенствованию отдельных подсистем.

Рассмотрим некоторые составляющие стратегического управления, которым уделяется мало внимания в отечественной специальной литературе.

Миссия предприятия представляет собой решение собственников о его предназначении, смысле существования – сферах и направлениях деятельности, производимых товарах и услугах, рынках сбыта. Четко сформулированная миссия доводится до всего персонала. Опыт западных и отечественных фирм подтверждает ее важную роль. Зная миссию сотрудники могут оценивать текущую деятельность фирмы, вносить предложения по ее совершенствованию [4, с. 1].

Миссия должна быть тесно связана с ожиданиями так называемых контактных групп. У любой фирмы существуют определенные обязательства перед этими группами, принципы взаимоотношений с которыми составляют основу философии организации. Каждая группа имеет свои интересы, которые могут входить в противоречие друг с другом:

- крупные собственники – рост своего благосостояния, стабильность бизнеса как гарантия доходов, увеличение стоимости активов;
- миноритарные акционеры– сиюминутная отдача вложений, обеспечение их возвратности;
- сотрудники – уважение своих ценностей со стороны фирмы, стабильность и устойчивость, гарантия занятости и заработной платы;
- потребители – возможность приобретения качественных товаров или услуг по приемлемым ценам, их безопасность, послепродажное обслуживание;
- партнеры, поставщики и конкуренты – выполнение фирмой обязательств и ее корректное поведение на рынке;
- общество в целом – поступление налогов, создание рабочих мест, социальное обеспечение, снижение воздействия на экологию, формирование стабильной социально - экономической среды [1, с. 86].

Общая стратегическая цель бизнес - системы, или видение – это желаемый (идеальный) образ будущего фирмы в представлении собственников. Оно отражает наиболее благоприятную для фирмы ситуацию в наиболее благоприятных условиях внешней среды. Таким образом, видение не зависит от текущей обстановки, существующих в данный момент тенденций развития рынков и фирмы. Утвердившись в своем видении, фирма должна не подстраиваться под внешнюю обстановку, а стремиться формировать внешнюю и внутреннюю среды под созданный образ предприятия, выстраивая их в соответствии с выработанным взглядом на окружающий мир.

Список использованной литературы

1. Будаева М.С. Обновление основных производственных фондов посредством инвестиционного проекта // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. - 2008. - № XIII. - С. 78 - 88.
 2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2012. 768 с.
 3. Коробейникова О.О. Анализ и формирование нормативного подхода к воспроизводству основного капитала предприятий на базе внутренних источников инвестиций // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 1. С. 41 – 45.
 4. Нечаев А.С., Басова А.В. Налогообложение как инструмент стимулирования деятельности инновационно - активных хозяйствующих субъектов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 6. С. 1.
 5. Фрейдин И., Структура финансов в холдинге // Финансы. 2015. № 3. С. 17 – 19.
- © М.В. Тяжелков, 2016

УДК 338.2

О.Н.Ульман

Магистрант

ОУ ВО «Смоленский гуманитарный университет»

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АУДИТ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ

Аннотация: В статье рассматривается стратегический аудит как управленческая инновация, позволяющая обеспечивать динамичное соответствие организации внешней и внутренней среде; дается определение стратегического аудита, выделяются его цели, задачи, функции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, управленческие инновации, стратегический аудит

В современных условиях развития российской экономики, при высоком уровне конкуренции и постоянно изменяющейся рыночной ситуации, перед организациями стоит задача по адаптации к новым условиям. Организации нуждаются в непрерывном совершенствовании, то есть в обеспечении динамичного структурного соответствия внешней и внутренней среде, что способствует максимально эффективному функционированию [1].

Традиционные методы повышения конкурентоспособности уже не гарантируют долгосрочного рыночного преимущества. Необходимо применять новые методы управления, организации и информационного обеспечения процесса производства, то есть переходить на инновационную модель поведения, в основе которой заложены управленческие инновации. Под управленческой инновацией понимают целенаправленное, качественное изменение функций, организационных структур, технологий управления,

ориентированных на повышение эффективности деятельности и улучшение рыночного положения предприятия. Управленческие инновации должны соответствовать технологическим, кадровым, финансовым, коммуникационным возможностям предприятия, носить систематический характер, быть составной частью непрерывного процесса усовершенствования [2].

Внедрение организационно - управленческих инноваций является важным средством обеспечения устойчивости конкурентных позиций предприятия. Такой инновацией может являться стратегический аудит.

Стратегический аудит представляет собой оценку степени адекватности и соответствия стратегии, разработка, реализация и анализ эффективности которой осуществляется на основе данных, формируемых с помощью учетно - аналитической системы организации, располагаемым организацией ресурсам, условиям внешней макросреды и внутренней микросреды» [3].

Таким образом, целью стратегического аудита является оценка качества и жизнеспособности разработанных стратегий организации, обеспечение взаимодействия организации со средой, которое позволяло бы ей поддерживать развитие деятельности на уровне, обеспечивающем конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Стратегический аудит может обнаружить «слабые места» на текущий момент, которые могут представлять серьезную опасность в будущем, и предложить ранние профилактические или корректирующие действия [4]. Стратегический аудит позволяет обеспечивать руководителя организации полной и достоверной информацией, необходимой для принятия стратегических решений. Данная информация должна содержать описание планов, финансовых прогнозов и раскрываться в бухгалтерской (финансовой), управленческой, корпоративной отчетности. Но информационной базой стратегического аудита должна являться не только бухгалтерская отчетность и финансовая информация, а также и информация нефинансового характера, данные аналитического учета.

Стратегический аудит выполняет следующие функции:

- своевременное выявление негативных явлений в прогнозах финансово - хозяйственной деятельности организации;
- подтверждение правильности определения исходных данных включенных в прогнозную отчетность;
- определение завершенности прогнозной отчетности;
- установление оценки статей отчетности, которая заключается в проверке отдельных итогов, включенных в прогнозную отчетность, и подтверждение соблюдения методологических принципов формирования показателей отчетности;
- выработка рекомендаций для принятия решений по результатам стратегического аудита.

Фактически, стратегический аудит должен являться неотъемлемым элементом стратегического управления, и организациям необходимо интегрировать этот процесс в систему управления. Способность своевременно адаптировать свою деятельность при изменениях внешних и внутренних факторов является одной из ключевых способностей организации для обеспечения долгосрочной конкурентоспособности.

Таким образом, стратегический аудит является составной частью аудита, заключающегося в проверке основных стратегических решений и стратегий развития организации. Стратегический аудит позволяет оценить ресурсную обеспеченность и реализуемость стратегий, сделать процессы наблюдаемыми, а значит, контролируемыми и управляемыми.

Список использованной литературы:

1. Лаврова Е.В. Объективные законы непрерывных организационных изменений // Современные проблемы науки и образования. - 2014. - № 6; URL: <http://www.science-education.ru/120-16873>
2. Лаврова Е.В. Организационно - управленческие инновации промышленных предприятий: создание индустриальных парков // Теоретико - методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под общ. Ред. В.В. Бондаренко, Ф.Е. Удалова. - Пенза: РИО ПГСХА, 2015. - С. 26 - 39
3. Алексеева И.В. Стратегический аудит как перспективное направления направление развитие аудита // Учет и статистика. - 2008. – № 2 (12) - С. 37 - 41
4. Суздалева Н.Ю. Стратегический аудит: понятие и сущность // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. - 2013. № 4. - С. 164 - 166

© О.Н.Ульман, 2016

УДК 338.2

А.Р.Фаткуллина

Студент группы 130400

Магнитогорского государственного технического университета
им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ СЕТЕВОГО ЭЛЕКТРОННОГО РЕСУРСА

Как отмечается в работах [1,5,6], рынок сетевых электронных СМИ в России до сих пор не является цивилизованным, он находится на стадии формирования. Здесь пока ещё не действует принцип Парето, как в Европе, но тем не менее, это 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.

В нашем исследовании мы рассматривали в качестве одного из медианосителей известной в г. Магнитогорске медиакомпания сайт dialogpress.ru.

При определении востребованности информации, поставляемой ресурсом dialogpress.ru был проведён анализ конкурентов – сетевых электронных ресурсов, поставляющих справочную, общественно - политическую и рекламную информацию местного уровня жителям Магнитогорска.

В качестве потенциальных конкурентов рассматриваемого ресурса dialogpress.ru были выбраны следующие сайты: verstov.info, magnitka24.ru, magcity74.ru, magnitka.biz и magmetall.ru.

Оценка состояния конкурентной среды (ее диагностика) состояла в анализе ключевых характеристик ключевых факторов и включала ряд взаимосвязанных процедур. При этом диагностику мы проводили по пяти конкурентным силам, представленным в модели М. Портера.

Появление новых конкурентов на рынке приводит к перераспределению и уменьшению долей рынка, обострению конкуренции, уменьшению цен и уровня рентабельности. Реальность такой угрозы зависит от уровня «входного барьера» в отрасль и реакции действующих предприятий на появление новых конкурентов.

Уровень «входного барьера» определяется рядом факторов:

1) Преимущественный тип производства в отрасли и связанный с ним уровень отраслевой себестоимости. Масштабность производства и наличие крупных производителей, а потому низкий уровень себестоимости.

2) Степень дифференциации продукции. Высокая степень дифференциации продукции означает глубокую сегментацию рынка и высокую степень его занятости. А потому новым участникам сложно отыскать нишу и завоевать лояльность потребителей.

3) Доступность каналов распределения продукции новым участникам рынка.

4) Потребность в дополнительных капитальных вложениях.

5) Консерватизм существующей системы поставок определяет величину «цены переключения», которую должно оплатить новое предприятие по переориентации существующей системы поставок на себя.

6) Факторы, определяющие высокий уровень себестоимости у предприятий, входящих в отрасль, и не связанные с масштабом производства. К ним можно отнести факторы: высокая защищенность современных технологий патентами, лицензиями, затрудненный доступ к источникам сырья, занятость наиболее выгодных географических рынков - регионов страны, требуемые высокие профессиональные навыки и квалификация.

По результатам проведённого маркетингового исследования можно сделать следующие выводы:

1) Несмотря на то, что электронный сетевой ресурс dialogpress.ru обладает рядом конкурентных преимуществ перед аналогичными ресурсами г. Магнитогорска, его популярность остаётся невысокой.

2) Невостребованность потребителями информации, предлагаемой ресурсом dialogpress.ru, значительно влияет на доходность ресурса, поскольку рекламодатели выбирают носители с большой посещаемостью. Эту ситуацию не может исправить даже сравнительно низкая стоимость размещения рекламы на ресурсе.

3) На рынке местной информации Магнитогорска присутствует тройка явных лидеров, попадание в которую даст ресурсу dialogpress.ru дополнительные конкурентные преимущества, следовательно, и дополнительную прибыль.

4) Для увеличения результативности экономической деятельности ресурса dialogpress.ru необходимо добиться подъёма его популярности.

Список 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. Маркетинговые исследования: конспект лекций : учебное пособие / П. В. Лимарев, Ю. А. Лимарева. Магнитогорск, 2012.
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. Управление оборотом информации в условиях институциональных ограничений в экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 2. с. 71 - 76.
5. 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.
6. 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.
7. Лимарева Ю.А., Лимарев П.В. Матричный метод экспертных оценок в статистических исследованиях персонала (на примере определения коммуникативной готовности студентов технических вузов) // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 2. с. 113 - 117.

© А.Р.Фаткуллина, 2016

УДК33

А.А.Филатов

Магистрант 2 курса

Институт управления, автоматизации и информационных технологий

КНИТУ,

г. Казань, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Современные экономисты уделяют большое внимание понятию человеческого капитала. Они сходятся во мнении, что человеческий капитал является главной движущей силой общества, и что государство и предприятия, а не только сам индивидум, должны на формирование человеческого капитала обращать особое внимание.

Человеческий капитал как вид инвестирования является важным объектом внутриорганизационного планирования. Однако необходимо учитывать и экономическую эффективность вложений в человеческий капитал для составления более точных прогнозов и программ развития предприятия и работы с персоналом фирмы, который является носителем ресурса человеческого капитала.

Под экономической эффективностью принято понимать соотношение между величиной полезного результата (как степень достижения поставленной цели) и затраты на получение этого эффекта. Это правило справедливо и при оценке эффективности инвестиций в человеческий капитал.

Для характеристики качества человеческого капитала (уровня, качества, количества) используется система показателей. Это показатели интегральные, частные, социальные (натуральные) и экономические (стоимостные).

Стоимость человеческого капитала экономисты определяют как на макро - так и на микро - уровнях.

Микро уровень - это стоимость затрат фирмы по восстановлению человеческого капитала фирмы. А именно [1, 2, 3]:

- повышение квалификации уже принятых работников;
- медицинское обследование;
- оплата больничных листов нетрудоспособности;
- затраты по охране труда;
- добровольное медицинское страхование, оплаченное фирмой;
- оплата медицинских и других социальных услуг за работника фирмы;
- благотворительная помощь социальным институтам и т.п.

Мотивация фирм заключается в том, что доход, получаемый при этом будет выше, чем произведенные затраты.

На макро - уровне мы рассматриваем социальные трансферты, оказываемые населению, как в натуральной, так и в денежной форме, а также льготное налогообложение, которое является целевыми затратами государства. К таким затратам относятся и затраты домашних хозяйств на сохранение и восстановление человеческого капитала.

Накопление человеческого капитала состоит из определенных затрат фирмы (семьи, человека, государства) направленных [4, 5, 6]:

- на поддержание здоровья;
- на получение общего или специального образования;
- на поиск работы;
- на профессиональную подготовку и переподготовку на производстве;
- миграцию по зависимым и независимым от человека причинам;
- рождение и воспитание детей;
- поиск приемлемой информации о ценах и заработках и т.п.

Общепринято, что для расчета экономической эффективности вложений средств в человеческий капитал необходимо учитывать жизненно важные показатели, характеризующие социально - экономическую обстановку в стране (регионе). Таким показателем выступает ВВП для страны в целом или ВРП - для региона.

В современных условиях экономисты Эдвинсон и Мэлоун делали попытку на основе так называемой экономики знаний оценить громадные инвестиции в человеческий капитал и информационные технологии. Экономисты делали попытки обосновать количественные оценки интеллектуального капитала, но по традиционной схеме отражения активов в балансе предприятия. Тем не менее, они не определили пассивную сторону актива «человеческого» капитала, а пассивом в данном случае выступают сами «источники» инвестиций в человеческий капитал (ссуда банка на получение высшего образования,

оплата фирмой санаторно - курортного лечения, доходы домашних хозяйств и т.д.) [1, с. 54, 96].

Список использованной литературы

1. Нечаев А.С. Методика начисления амортизации с учетом ликвидационной стоимости и фондоотдачи // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 2. С. 135 - 137.
2. Нечаев А.С., Соловьева Н.В. Инвестиционный налоговый кредит как функция государственной поддержки инновационных проектов в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2010. № 28 (412). С. 34 - 37.
3. Будаева М.С. Формы и источники финансирования инноваций // Путеводитель предпринимателя. 2010. № VI. С. 29 - 39.
4. Антипина О.В. Некоторые аспекты управления инновационно - инвестиционным развитием территорий // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. № 7. С. 88 - 90.
5. Prokopyeva A.V., Nechaev A.S. Key features of risks of company innovative activities // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 2. С. 233 - 236.
6. Огнев Д.В., Нечаев А.С. Концепция расчета лизингового платежа, построенная на международном чистом револьверном лизинге с учетом страховых выплат // Финансы и кредит. 2009. № 33 (369). С. 17 - 22.

© Филатов А.А., 2016

УДК 338

О.В.Хохлова

Старший преподаватель кафедры «Менеджмент организации»
Поволжского института управления имени П.А.Столыпина
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
Г. Саратов, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СТОХАСТИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Сразу отметим, что основными направлениями оптимизации финансовых потоков на предприятии любой формы собственности являются:

1. Сбалансирование объемов финансовых потоков.

Это направление призвано обеспечить необходимую пропорциональность объемов положительного и отрицательного финансового потока.

На результаты хозяйственной деятельности предприятия отрицательное воздействие оказывают как дефицитный, так и избыточный финансовые потоки. Отрицательные последствия дефицитного финансового потока проявляются в

снижении ликвидности и уровня платежеспособности предприятия, росте просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, повышении доли просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам, задержках выплаты заработной платы (с соответствующим снижением уровня производительности труда персонала), росте продолжительности финансового цикла, а в конечном счете, в снижении рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия. Отрицательные последствия профицитного финансового потока проявляются в потере реальной стоимости временно неиспользуемых денежных средств от инфляции, потере потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования, что в конечном счете также отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов и собственного капитала предприятия [5, с.251].

Методы сбалансирования дефицитного финансового потока направлены на обеспечение роста объема положительного и снижение объема отрицательного видов.

Рост объема положительного финансового потока в перспективном периоде может быть достигнут за счет следующих мероприятий:

- привлечения стратегических инвесторов с целью увеличения объема собственного капитала;

- дополнительной эмиссии акций;
- привлечения долгосрочных финансовых кредитов;
- продажи части (или всего объема) финансовых инструментов инвестирования;
- продажи (или сдачи в аренду) неиспользуемых видов основных средств.

Снижение объема отрицательного финансового потока в перспективном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий;

- сокращения объема и состава реальных инвестиционных программ;
- отказа от финансового инвестирования;
- снижения суммы постоянных издержек предприятия [2,с.155].

Методы сбалансирования избыточного финансового потока предприятия связаны с обеспечением роста его инвестиционной активности. В системе этих методов могут быть использованы:

- увеличение масштабов расширенного воспроизводства операционных необоротных активов;

- ускорение периода разработки реальных инвестиционных проектов и начала их реализации;

- осуществление региональной диверсификации операционной деятельности предприятия;

- активное формирование портфеля финансовых инвестиций;
- досрочное погашение долгосрочных финансовых кредитов.

2. Синхронизация финансовых потоков во времени.

Это направление оптимизации финансовых потоков предприятия призвано обеспечить необходимый уровень его платежеспособности в каждом из интервалов перспективного периода при одновременном снижении размера страховых резервов денежных активов.

В процессе синхронизации финансовых потоков предприятия во времени они предварительно классифицируются по следующим признакам:

1) По уровню нейтрализуемости финансовые потоки подразделяются на поддающиеся и неподдающиеся изменению. Примером денежного потока первого вида являются лизинговые платежи, период которых может быть установлен по согласованию сторон. Примером финансового потока второго вида являются налоговые платежи, срок уплаты которых не может быть предприятием нарушен;

2) По уровню предсказуемости финансовые потоки подразделяются на полностью предсказуемые и недостаточно предсказуемые (абсолютно непредсказуемые финансовые потоки в системе их оптимизации не рассматриваются).

Объектом синхронизации выступают предсказуемые финансовые потоки, поддающиеся изменению во времени. В процессе синхронизации финансовых потоков во времени используются два основных метода — выравнивание и повышение тесноты корреляционной связи между отдельными видами потоков.

Выравнивание финансовых потоков направлено на сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени. Этот метод оптимизации позволяет устранить в определенной мере сезонные и циклические различия в формировании финансовых потоков (как положительных, так и отрицательных), оптимизируя параллельно средние остатки денежных средств и повышая уровень ликвидности. Результаты этого метода оптимизации финансовых потоков во времени оцениваются с помощью среднеквадратического отклонения или коэффициента вариации, которые в процессе оптимизации должны снижаться [1, с.315].

Повышение тесноты коррелятивной связи между потоками достигается путем использования системы ускорения — замедления платежного оборота. Суть этой системы заключается в разработке на предприятии организационных мероприятий по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат в отдельные интервалы времени для повышения синхронности формирования положительного и отрицательного финансовых потоков.

Ускорение привлечения денежных средств в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

- увеличения размера ценовых скидок за наличный расчет по реализованной покупателям продукции;
- обеспечения получения частичной или полной предоплаты за произведенную продукцию, пользующуюся высоким спросом на рынке;
 - сокращения сроков предоставления товарного (коммерческого) кредита покупателям;
 - ускорения инкассации просроченной дебиторской задолженности;
 - использования современных форм рефинансирования дебиторской задолженности — учета векселей, факторинга, форфейтинга;
- открытия «кредитной линии» в банке, обеспечивающего оперативное поступление средств краткосрочного кредита при необходимости срочного пополнения остатка денежных активов;

- ускорения инкассации платежных документов покупателей продукции (времени нахождения их в пути, в процессе регистрации, в процессе зачисления денег на расчетный счет и т.п.).

Замедление выплат денежных средств в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

- использования флоута. Флоут представляет собой сумму денежных средств предприятия, связанную уже выписанными им платежными документами — поручениями (чеками, аккредитивами и т.п.), но еще не инкассированную их получателем. Максимизируя флоут (период прохождения выписанных платежных документов до их оплаты), предприятие может соответственно повышать сумму среднего остатка своих денежных активов без дополнительного вложения финансовых средств. В зарубежной практике финансового менеджмента флоут является одним из эффективных инструментов управления остатком денежных активов компаний;

- сокращения расчетов с контрагентами наличными деньгами. Наличные денежные расчеты увеличивают остаток денежных активов предприятия и сокращают период использования собственных денежных активов на срок прохождения платежных документов поставщиков;

- увеличения по согласованию с поставщиками сроков предоставления предприятию товарного (коммерческого) кредита;

- замены приобретения долгосрочных активов, требующих обновления, на их аренду (лизинг);

- реструктуризации портфеля полученных финансовых кредитов путем перевода краткосрочных их видов в долгосрочные.

Результаты этого направления оптимизации финансовых потоков во времени оцениваются с помощью коэффициента корреляции, который в процессе оптимизации должен стремиться к значению «+1» [4,с.301].

3. Максимизация чистого финансового потока.

Это направление оптимизации является наиболее важным и отражает результаты предшествующих ее этапов. Рост чистого финансового потока обеспечивает повышение темпов экономического развития предприятия на принципах самофинансирования, снижает зависимость этого развития от внешних источников формирования финансовых ресурсов, обеспечивает прирост рыночной стоимости предприятия.

Повышение суммы чистого денежного потока предприятия может быть обеспечено за счет осуществления следующих основных мероприятий:

- снижения суммы постоянных издержек;

- снижение уровня переменных издержек;

- осуществления эффективной налоговой политики, обеспечивающей снижение уровня суммарных налоговых выплат;

- осуществления эффективной ценовой политики, обеспечивающей повышение уровня доходности операционной деятельности;

- использования метода ускоренной амортизации используемых предприятием основных средств;

- сокращения периода амортизации используемых предприятием нематериальных активов;

- продажи неиспользуемых видов основных средств и нематериальных активов;
- усиления претензионной работы с целью полного и своевременного взыскания штрафных санкций [2,с.258 - 259].

Результаты оптимизации финансовых потоков предприятия получают свое отражение в системе планов формирования и использования денежных средств в предстоящем периоде.

Список использованной литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Изд. 6 - е / И.Ансофф; пер. с англ. Е.Н. Леонтьевой, Е.Н. Сторганова, Е.В. Вышинской и др., под ред. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 2011. 519 с.
2. Камаев В.Д. и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории (экономика). - М.: «ВЛАДОС», 2014. - 384с.: ил.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.:Финансы и статистика,2014. – 432с.
4. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э. «Системный анализ в логистике»: Учебник, Москва, Изд - во «Экзамен», 2014, 480 стр.
5. Николайчук, В. Е. Логистический менеджмент: учебник / В. Е. Николайчук. – Москва: Дашков и К°, 2015. – 978 с.

© О.В.Хохлова, 2016

УДК 336.2

Р.К. Шакирова

К. э. н., доцент

ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»

г. Йошкар - Ола, Россия

М.С. Александрова

Студентка 4 курса

ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,

г. Йошкар - Ола, Россия

Д.М. Чернова

Студентка 4 курса

ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,

г. Йошкар - Ола, Россия

РАЗВИТИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Бюджетная система в России формировались практически «на ходу» путем преобразования советской бюджетной системы. Преобразования не могли не отразиться на процессах становления и развития межбюджетных отношений. С принятием в октябре 1991 года закона «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР» практически полностью разрушились бюджетные отношения, которые были сформированы во времена плановой экономики, и с нуля началось формирование новых.

В России понятие «межбюджетные отношения» появилось в 1994 году в связи с очередным этапом бюджетной реформы. В период с 1994 по 1998 года термин отражал отношения между бюджетами различных уровней бюджетной системы РФ [1]. Согласно ст.6 Бюджетного кодекса (БК РФ), в настоящее время межбюджетные отношения определяются как взаимоотношения между публично - правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса [2].

Межбюджетные отношения в РФ формировались в 4 этапа (таблица).

Таблица

Этапы становления межбюджетных отношений в России

Период	Этап	Характеристика
1991 - 1993 гг.	I этап «стихийности»	Система межбюджетных отношений, унаследованная от Советского Союза, основывается на жесткой централизации финансовых потоков в стране, в которой местные и региональные бюджеты являются по сути продолжением федерального бюджета
1994 - 1998 гг.	II этап «коренных трансформаций»	Происходят коренные изменения межбюджетных отношений: создаются основы для формирования национальной модели бюджетного федерализма и межбюджетных отношений
1999 - 2001 гг.	III этап «концептуального» реформирования	Небольшое повышение объективности и прозрачности деятельности федерального и регионального уровней бюджетной системы, стабилизация региональных финансов
2002 г. - настоящее время	IV этап «программной» реализации основ «федерализма, сохраняющего рынок», и полноценных межбюджетных отношений	Изменения межбюджетных отношений основаны на завершении построения российской модели бюджетного федерализма, которая основывается на базовых основах «федерализма, который сохраняет рынок» [3]

Бюджетное законодательство РФ – регулирующая бюджетные правоотношения система, основанная на иерархии нормативных правовых актов, принимаемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Становление современной бюджетной системы в РФ обеспечивалось принятием ряда законодательных актов, которые предусматривали правовые основы ее построения на принципах демократизации и усиления территориальных подходов. Важным этапом в

реформации бюджетной системы страны стал Закон РСФСР от 10 октября 1991 г. № 1734 - 1 "Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР".

В 2000 году вступил в силу БК РФ, который расширил бюджетную систему, включив в нее бюджеты государственных внебюджетных фондов.

Его принятие было необходимо, потому что в связи с изменением принципов организации межбюджетных отношений устарело ранее действующее бюджетное законодательство, и необходимо было установить ответственных участников бюджетного процесса. [4]

Несмотря на достигнутые в ходе реформы положительные изменения в становлении межбюджетных отношений и в системе бюджетного устройства в субъектах РФ и муниципальных образованиях сохраняется несоразмерность доходов и расходов бюджетов. Объем расходных обязательств на этих уровнях часто существенно превосходит объем имеющихся доходов. В условиях снижения доходов и сохранения практически на прежнем уровне расходных обязательств проблема несбалансированности бюджетов усугубляется.

Мировой опыт демонстрирует отсутствие идеальной для всех стран модели межбюджетных отношений из-за сильного влияния политики и исторических событий на бюджетно - налоговое устройство стран. [1]

В настоящее время система межбюджетных отношений нуждается в доработках для обеспечения эффективного распределения и перераспределения финансовых ресурсов на всех уровнях власти, что в результате обеспечит выравнивание условий социально - экономического развития государства.

К направлениям совершенствования межбюджетных отношений в России можно отнести: укрепление финансовой самостоятельности субъектов РФ; обеспечение сбалансированности бюджетов; повышение прозрачности региональных и муниципальных финансов; создание стимулов для бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов в поиске собственных источников доходов.

Список использованной литературы:

1. Смирнова И.О. Межбюджетные отношения, их содержание, развитие и принципы организации [Электронный ресурс] // Студенческий научный форум – 2014. URL: <http://www.scienceforum.ru/2014/431/4587>
2. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998г. №145 - ФЗ (в последней редакции от 03.11.2013г. №294 - ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 1998. – ст. 6
3. Межбюджетные отношения в РФ: Оценка состояния и перспективы развития [Электронный ресурс] URL: <http://www.bankmib.ru/3261>
4. Правовые основы регулирования бюджетных отношений [Эл. ресурс] URL:http://studme.org/1281041911234/finansy/pravovye_osnovy_regulirovaniya_byudzhetnyh_otnosheniy

© Р.К. Шакирова, М.С. Александрова, Д.М. Чернова, 2016

ЭТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУКАХ

История человеческого знания вообще и философии науки, в частности, видит множество близких точек соприкосновения между чисто гуманитарными областями. Этика, как неотъемлемая часть гуманитарной рефлексии общества, присуща науке, как и любому другому виду общественной деятельности.

Этика науки касается как собственно научной деятельности, включая взаимоотношения внутри научного сообщества, так и взаимоотношений науки и научного сообщества с обществом в целом.

Одной из необходимых сторон специализации современного производства является развитие профессиональной этики во всех его сферах. Профессиональная этика конкретизирует общие моральные требования применительно к своеобразию соответствующей профессии, рассматривая основания и нормы нравственного поведения в ситуациях, возникающих именно в данной сфере деятельности. В науке, которая в современном обществе является профессиональной областью деятельности, также существует особая этика, дополняющая общие нравственные нормы [1, с.248].

Необходимость этической регуляции науки четко начала отслеживаться во второй половине XX. В этот период происходит превращение науки в массовую профессию, а разделение мировоззрений ученых начинается с создания первой атомной бомбы.

Следствием массовизации науки явилась тенденция к уменьшению надежности результатов научных исследований. Таким образом, этика науки является, во - первых, потребностью общества, которое заинтересовано в применении науки как контролируемой социальной силы, и, во - вторых, потребностью самой науки, нуждающейся в средствах регуляции. Одним из первых, кто попытался сформулировать этические правила был социолог Р. Мертон.

Аспект этики науки, такой как ядерная физика, хорошо демонстрирует всемирноизвестная история производства ядерного оружия в Ливерморе. Здесь широко распространены направления моральных проблем и этических аспектов в вопросе производства оружия, способного погубить Вселенную.

Серьезными моральными вопросами задавались ученые, нанятые в Ливерморе для создания оружия способного убить сотни миллионов людей в случае применения их на войне, или, возможно, уничтожить все человечество.

Исследование по изучению испытаний опубликовал с своих трудах. Х. Гастерсон, в статье «Ливермор глазами антрополога».

Моральные проблемы, связанные с ядерным оружием, породили два направления: деонтологическое (deontology - учение о должном) и консеквенциалистское (от латин. consequentia - последствие).

Приверженцы деонтологического направления, руководствуясь установкой, известной среди философов морали как «принцип неподобающих намерений», утверждают, что дурно намереваться или угрожать сделать то, чего не подобает делать. Консеквенциалисты же утверждают, что о действиях следует судить по их последствиям, а не по чистоте использованных для их совершения средств: если в системе взаимного устрашения, говорят они, превратить миллионы мирных жителей в пепел, то угрожать испепелением миллионов мирных жителей - нравственно, и даже, быть может, безнравственно не прибегать к таким утратам» [2, с.49].

Сторонники антиядерного движения выдвинули обвинение в том, что ученые - оружейники вовсе не принимают во внимание моральные вопросы, связанные их работой. Здесь характерны слова Дональда Кинга - бывшего административного работника Лаборатории, покинувшего ее в 1980 - е гг. и стал активистом антиядерного движения. Он говорил, что большинство сотрудников трудилось в Лаборатории по причине того, что им нужна была работа, и Лаборатория предлагала им работу за хорошую плату. Большинство никогда не утруждали себя долгими раздумьями по поводу моральной стороны их работы. Но были и те, кто был оскорблен протестами у ворот Лаборатории, но их рассуждения не принимали форму дискуссии с коллегами или семьей, а происходили в одиночестве.

Окончание «холодной войны» способствовало уменьшению поступления финансовых средств в Лабораторию. Вследствие этого моральный дух персонала снизился и не стало проследиваться отчетливой миссии Лаборатории. Будущее для них стало неясным.

Этика познания, этика науки не в состоянии сама по себе дать ученым компас, позволяющий не отклоняться от устремлений самой науки, ее гуманистического предназначения. Как следствие, этика науки не может стать этическим кодексом, так как сама значительно зависит от социальных, политических, идеологических, этических, моральных факторов и ценностей, имеющих всегда историю и определяющих развитие науки как социального института современного общества. Выбор поведения в науке может быть осуществлен только самим человеком исходя из нравственных соображений.

Таким образом, проблемы этического порядка не могут быть разрешены лишь исходя из логики и этики самого познания. Важно сопоставлять их с более широкими социальными целями познания и гуманистическими идеалами с этическими ценностями общества как целого. Только это может стать шагом к решению перечисленных проблем, которое удовлетворяло бы потребности общественного прогресса, благу человека и целям самой науки.

Список использованной литературы:

1) История и философия науки: Учебное пособие / В. Д. Верескун и др. Новосибирск: Наука, 2011. - 344 с.

2) Гастерсон Х., Ливермор глазами антрополога. ВИАТ №2, 1995 в переводе А.Ю. Стручкова // http://vivovoco.astronet.ru/VV/PAPERS/ECCE/VV_EH1_W.HTM#

© Н. С. Баженова, 2016

ЧЕЛОВЕК КЛИПОВОЙ КУЛЬТУРЫ

Информационное пространство современного общества значительно отличается от того, что окружало человека 70 - х – 80 - х годов. Главным образом тем, что в жизнь людей входит виртуальная реальность. Новая коммуникативная среда, рождающаяся у нас на глазах (в первую очередь, в лице Всемирной компьютерной сети), налагает на прошлые виды общения свой неповторимый отпечаток. Постоянное потребление информации вполне оправданно, так как качество социализации определяется именно количеством получаемой информации. По мнению исследователей, картина мира современного человека состоит из знаний, приобретенных посредством собственного опыта, лишь на 10 - 15 % . Основным же каналом получения информации, способом приобщения к миру и его событиям, посредником в формировании культуры, а также важнейшим фактором, трансформирующим всю систему духовного производства, являются именно средства массовой коммуникации, творящие некий информационный мономир, особую «инфосферу», обладающую чертами глобальности, как принципиально новую среду пребывания современного человека. Ее отличительными особенностями становятся универсальность и тотальность распространения.

Виртуальная реальность принципиально множественна и требует от пользователя постоянного переключения на различные банки данных. В условиях неопределенности и асимметричности подобной коммуникации бесконечный набор коммуникативных структур каждый раз может быть выстроен по новому принципу – в соответствии с новой смысловой задачей. Построение текстов в таком виде социального общения неизбежно начинает осуществляться в парадигме мозаичности. Именно таким образом современный человек пытается совладать с чрезмерной смысловой избыточностью коммуникации в современном мире.

Информация все более становится фрагментарной, клиповой, и мир в этом свете предстает как полотно, порванное на куски. В отсутствие единой целостной картины окружения человеку становится все сложнее ориентироваться в нем. Бурное развитие информационных технологий со второй половины XX в. приводит не только к трансформации средств коммуникации, но и к возникновению принципиально новых видов мыслительной деятельности. Вследствие экспоненциального увеличения количества информации людям приходится трансформировать свои когнитивные стратегии и успевать обрабатывать большее число сообщений за меньший промежуток времени, что привело к возникновению клипового сознания.

Понятие «клиповое сознание» сейчас используется достаточно широко. В отечественной науке первым употребляет термин «клиповое мышление» философ Ф.И. Гиренок, полагая, что понятийное мышление перестало играть важную роль в современном мире. В 2010 году культуролог К.Г. Фрумкин выделил пять предпосылок, породивших феномен «клиповое

мышление»: ускорение темпов жизни и напрямую связанное с ним возрастание объема информационного потока, что порождает проблематику отбора и сокращения информации, выделения главного и фильтрации лишнего; потребность в большей актуальности информации и скорости ее поступления; увеличение разнообразия поступающей информации; увеличение количества дел, которыми один человек занимается одновременно; рост диалогичности на разных уровнях социальной системы.

За рубежом термин «клиповое мышление» подменяется более широким — «клиповая культура», и понимается в работах американского футуролога Э. Тоффлера как принципиально новое явление, рассматривающееся в качестве составляющей общей информационной культуры будущего, основанной на бесконечном мелькании информационных отрезков и комфортной для людей соответствующего склада ума. В своей книге «Третья волна» Э. Тоффлер так описывает клип - культуру: «...на личностном уровне нас осаждают и ослепляют противоречивыми и не относящимися к нам фрагментами образного ряда, которые выбивают почву из - под ног наших старых идей, обстреливают нас разорванными, лишенными смысла «клипами», мгновенными кадрами» [3, С.160].

Клиповость есть образ жизни человека, который вынужден постоянно хвататься то за одно, то за другое дело – формула, вполне универсальная для современного человека. Доминирование прагматики в образе жизни, столкновение с реальной действительностью порождают ускорение ритма восприятия информации и разрушают однородность ее содержания, разбивая ее на множество разностильных фрагментов. Такое преобразование информационного поля, в котором обитает человек, заставляет его перестраивать свое мышление и восприятие, для него характерно быстрое переключение с одного фрагмента информации на другой. При этом типе сознания и мышления человек мыслит не понятиями, логосами и логическими связями, а, главным образом, ситуациями, картинками и эмоциями. Клипового человека интересует не столько существо происходящего события, сколько текущая ситуация. Такой тип мышления и сознания не отличается глубиной проникновения в существо событий, но зато он отличается большими скоростями пропускания через себя информации и готовностью быстрого её обмена на деньги. Люди клипового сознания могут много читать, много время проводить в Интернете, много общаться. Но они это делают, главным образом, не для того, чтобы глубже разобраться в окружающих событиях и явлениях, а для того, чтобы быть в курсе.

Обратной стороной клипового мышления, требующего своеобразной виртуозности и реактивности, является неспособность к восприятию длительной линейной последовательности - однородной и одностильной информации, в том числе книжного текста.

Общеизвестно, что самой характерной чертой телевизионного вещания является его «мозаичность». Она проявляется как в структуре каждого отдельно взятого канала, так и в системе просмотра программ. Зритель, оказавшийся перед экраном, попадает в ситуации, когда перед ним разворачивается некое «представление», где вне всякого смыслового стержня объединяются различные информационные блоки. При этом его сознание ориентировано не на созерцательность и анализ, а на ускоренное получение информации (будь то новостная передача или художественное произведение, которое должно тяготеть к короткому и быстротекущему действию, чтобы уступить место следующему

информационному модулю). То обстоятельство, что через систему СМИ мы получаем поток обрывочных и случайных сведений, в результате чего, как правило, остаемся на поверхности явления, без критического его восприятия и вдумчивого осмысления, дало основание западному исследователю А. Молю назвать современную культуру тотально «мозаичной». «Мозаичность» в данном контексте является аналогом так называемого «клипового сознания». Эта культура ориентирует на развлечение, на поверхностное отношение к миру и формирует человеческий тип, в основе которого лежит особый, ослабленный тип мышления. Поэтому новое поколение изначально плохо приспособлено к тому, к чему были приучены поколения предшествующие - к строгому рациональному мышлению. А интернет - культура, в свою очередь, во многом размывает эталоны рационализма. Таким образом, и постмодернизм, ставший одной из основных мыслительных стратегий современности, появился как форма самозащиты от академической ментальности.

Причинами подобного состояния явились процессы, связанные с изменением картины мира, существующей в сознании современного человека, ибо старая картина перестала отвечать пониманию процессов, происходящих вокруг нас. Произошел своеобразный культурный взрыв, когда старая идеологическая модель начала противоречить реальности. Отсутствие адаптационных механизмов привело к феномену расщепленного сознания. Знания складываются из разрозненных обрывков, связанных простыми, чисто случайными отношениями близости по времени усвоения, по созвучию или ассоциации идей. Эти обрывки не образуют структуры.

Современные процессы глобализации и информатизации объединяют мир именно через внедрение массовой культуры, а она порождает особый тип мышления – нечувствительный к всякого рода метатеориям, пытающимся создать единую и цельную картину мира. В этом еще одна причина того, что новое поколение изначально плохо приспособлено к строгому системному рациональному мышлению. Массовая культура, которую несет экран, все активнее размывает эталоны рационализма. Вместо традиционного, привычного рационалистического мышления приходит новое, основанное прежде всего на образном восприятии мира. Рациональное на экране преподносится в форме образов.

Новое мозаичное сознание вытесняет традиционное. По мнению Ф.И. Гиренка, теоретическое понятийное мышление уже не отражает реальности. Реальность состоит из клипов, следовательно, и мышление также должно быть клиповым. Наблюдаемый сегодня плюрализм и фрагментарность в знании — это свойство не науки, а изменившегося бытия.

С точки зрения Калмыкова А.А. клиповость, не является базовым признаком, а лишь продуктом феномена более глубокой природы - гипертекстуальности[2].

По мнению Э.Тоффлера, клиповое мышление – закономерная защитная реакция организма на обилие информации самого разного свойства, характерного для постиндустриальной фазы, так что противиться распространению такого когнитивного стиля бессмысленно. Рано или поздно придется смириться с этим и учиться жить дальше.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что клиповое мышление, становясь массовым явлением в современном обществе, является своеобразной защитой от информационных перегрузок, человек, испытывая потребность быстрого усвоения информации на разнообразных темах, не имеет другой альтернативы кроме восприятия по образцам.

Список используемой литературы

1. Гиренок, Ф.И. Метафизика папа (косноязычие устного человека). – М: Лабиринт, 1995. – 201 с.
2. Калмыков А.А. Онтология коммуникации как социально - антропологическая проблема // Вестник РГГУ. Серия «Политология. Социально - коммуникативные науки». № 1 / 07.М., 2007. С. 47–61; Он же. Гипертекст мышления и коммуникативное пространство // Человек. - 2007, № 5 / Российская академия наук.— М.:Наука,2007 — С.122–129.
3. Тоффлер Э. Третья волна. - М: АСТ, 204. - 781 с.

© А.А.Звездина, 2016

УДК 16

А.К.Коваленко

Магистрант 1 курса строительного факультета
Сибирский Государственный Университет Путей Сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация

ОБРАЗ НАУКИ В КЛАССИЧЕСКОМ ПОЗИТИВИЗМЕ

Важнейшими проблемами философии науки являются проблемы разграничения философского и научного знания, разработка и анализ способов и методов достижения позитивного знания, классификация наук и др. Эти проблемы были поставлены и решены в философии позитивизма.

Позитивизм, начало которому положили работы Отюста Конта, был ориентирован не столько на анализ основ познавательной деятельности человека, его внутреннего мира и переживаний, сколько на преобразование общества. Оказались новыми не только идеи О. Конта о том, как преобразовать общество, но и методы решения этой задачи. Основным орудием социального реформирования выступает наука. Именно наука является решающим средством преобразования общества и человека.

Программа позитивизма с учётом её эволюции может быть описана так:

1. Познание должно быть освобождено от всякой философской интерпретации;
2. Вся «традиционная», т.е. прежняя, философия, как «метафизическая», должна быть упразднена и заменена либо непосредственно специальными науками («наука – сама себе философия»), либо обобщенным и «экономным» образом системы знаний, либо учением о соотношениях между науками, об их языке;
3. В философии должен быть проложен средний путь, который возвысится над противоположностью материализма и идеализма, поскольку есть «третье», т.е. «нейтральное» решение вопроса о соотношении сознания и бытия;
4. Философия возможна как методология науки, «философия науки», которая занимается разработкой методологических процедур, позволяющих выявлять наиболее перспективные гипотезы и направления в науке [1,стр.4].

Для построения классификации наук О. Конт использовал следующие три принципа: первый – движение от простого к сложному, второй – движение от абстрактного к

конкретному, третий – движение от древнего к новому в соответствии с ходом исторического возникновения и развития наук.

В итоге иерархия наук выстроилась следующим образом: 1) математика; 2) астрономия; 3) физика; 4) химия; 5) биология; 6) социология. Каждая следующая наука в цепочке сложнее, чем предыдущая, т.к. направлена на более сложные объекты. Места для философии Конт не отвел в иерархии. Чем же она должна заниматься? Задача позитивной или положительной философии заключается в том, чтобы соединить в одну картину результаты положительных наук.

Если Конт специализировался на классификации наук, то Дж. С. Милль занимался вопросами методологии науки. Милль пытался объяснить историю общества, исходя из природы человека. Законами природы Милль называет некоторые регулярности, единообразия, подмеченные при исследовании единичных фактов. Объединение таких фактов, обобщение их – и есть закон, служащий для объяснения и предсказания. Тем не менее, сами законы знанием не являются. В конечном итоге знанием в концепции Милля признается только знание о единичных, конкретных фактах или такое, которое получено с помощью индуктивных умозаключений. Таким образом, развитие научного знания сводится к последовательному накоплению знаний о единичных, частных фактах.

Позитивизм 19 века завершился философскими трудами Г. Спенсера. Он свёл все законы науки к одному – закону эволюции. Для Спенсера наука – это вообще всякое знание. Знание – это, прежде всего и главным образом знание о порядке, о закономерной связи явлений. Эволюция заключается в переходе от простого к сложному, в котором первоначальное нерасчлененное единство сменяется дифференциацией. Конечным пунктом эволюции является интегрированная устойчивая целостность. Идеи Спенсера пользовались большой популярностью и оказали влияние на второй и третий этапы развития позитивизма.

Позитивизм оказал большое влияние на методологию естественных и общественных наук: 1) была создана классификация наук; 2) было сказано, что опытом следует считать только то, что может непосредственно наблюдаться; 3) позитивисты противопоставили метафизике позитивное знание, т.е. утверждения, несводимые к опыту, нужно выбросить из науки как метафизический балласт.

Отметим минусы первого этапа развития позитивизма: 1) неверное понимание сущности и структуры реального научного знания; 2) недооценка качественной специфики теоретического знания в науке по сравнению с эмпирическим знанием и особой роли научных теорий в структуре и динамике науки; 3) неверная интерпретация природы математического знания и его отличия от естественно - научного знания.

Исходная идея позитивизма – провести черту между наукой и другими формами духовной деятельности. Позитивизм – одно из проявлений и следствий влияния на философию стандартов и культуры мышления, сложившихся в науке о природе, в математике и логике.

Список использованной литературы

1. Краузе, А. А. «Эволюция философии науки: (позитивизм)»: Учеб. пособие / А.А. Краузе ; С. - Петерб. гос. техн. ун - т. – Санкт - Петербург: СПбГТУ, 1998. - 33 с.

© А.К.Коваленко, 2016

К ВОПРОСУ О ВИРТУАЛЬНОМ ХАРАКТЕРЕ НОВЫХ МЕДИА

Феномен «новые медиа» находится во внимании исследователей уже второе десятилетие. Введение этого понятия было обусловлено принципиально новым подходом передачи информации. То есть потребители информации одновременно становятся ее создателями, получая возможность вступать в интерактивный диалог с институциональными образованиями.

Интересным на наш взгляд является разделение медиа на «старые (традиционные) и новые». По мнению Краснояровой Д.К. «это разделение фиксирует переход на новый уровень развития в двух измерениях»: в материальном, когда речь идет о появлении новых средств информации, принципиально отличающихся от предыдущих. Внедрение цифровых и сетевых технологий создает «онлайн» человека, имеющего доступ к инфосфере и способного на нее влиять. В этом и проявляется интерактивность новых медиа, которая присутствовала в старых лишь условно. И пространстве понимания, где черта отделяет старые представления от сущности медиа как об ограниченном круге используемых СМИ». [3]

Перечислить все многообразие форм новых медиа едва ли представляется возможным. Новые медиа - различные каналы и формы массовой официальной и неофициальной коммуникации: интернет - версии традиционных СМИ, онлайн-медиа, блоги, социальные сети и т.д. Иными словами, можно говорить о многообразии медиаформатов, включающих в себя: интернет - порталы, интернет - СМИ, интернет - ТВ (вебкастинг), интернет - радио (подкастинг), виртуальные сообщества, виртуальные игры и др. Именно такое широкое понимание новых медиа свойственно современной науке. [8]

Еще одна характеристика новых медиа – это интернет - пространство. Так, «развитие интернета на сегодняшний день характеризуется переносом активности субъекта из среды физической в виртуальную, формируя виртуальную реальность». [5] Вообще, «виртуальная реальность (VR) являет собой особую форму бытия». [7] Известно, что «события виртуальной реальности – это события, данные сознанию человека, находящегося в ней. Его поведение – это ответ на события VR». [4] С точки зрения восприятий и переживаний человека, этот мнимый мир настолько же реален, а по силе переживаний даже и более чувственен, чем существующий мир.

Л.Д. Демина отмечает, что включение в виртуальную реальность может рассматриваться с различных позиций и предполагает выполнение ряда функций: защитный механизм личности (человек как бы защищает себя от каких - то проблем, тревог, происходит защита сознания от перенапряжения); преодоление

интрапсихического конфликта, вызванного глубинными причинами в различных областях; средство компенсации неудач (именно виртуальный мир дает ту свободу действий, свободу выражения мыслей, чувств и эмоций, которые в реальной жизни зачастую не всегда возможны). [7]

Яркие, неожиданные ситуации виртуального мира становятся и привлекательнее, и реальнее тусклой повседневности. Это может проявляться, например, в виде «*виртуальных достижений*, когда субъект придумывает для себя достижения в тех ситуациях, которые он не может решить в жизни» или в виде «*виртуальной идентификации – отождествление себя с великим человеком, персонажем, героем или «великим мучеником»* - все это связано с избавлением от психотравмирующей ситуации». [4]

Таким образом, «сегодня системы ВР дают человеку возможность самому включиться в действие как бы в реальных условиях именно с точки зрения восприятия человека». [4] Общеизвестен тот факт, что «уход в виртуальный мир чаще всего связан с определенными проблемами и играет часто компенсаторную функцию». [6] Перечисленные выше формы поведения человека в виртуальной реальности имеют проявления во время пребывания человека, например, в социальных сетях или при ведении собственного блога, что и может быть отнесено по мнению ученых к одной из форм новых медиа.

Список использованной литературы:

1. Актуальные проблемы психологических, психотерапевтических и психолого - педагогических практик третьего тысячелетия: коллективная монография. Том 3 / О.А. Питько [и др.] - СПб., 2015.
2. Бальнская Н.Р. Особенности территориального устройства современных государств: монография. – Санкт - Петербург: Издательство Инфо - да, 2014. 103 с.
3. Красноярова Д. К. Язык рекламы в пространстве новых медиа // ОНВ . 2013. №5 (122). С.254 - 257.
4. Питько О.А. Виртуальная рекламность как атрибут бытия человека // Традиционные национально - культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России. 2014. № 1. С. 58 - 64.
5. Питько О.А. Психологические аспекты интернет - коммуникаций // Традиционные национально - культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России. 2015. № 1 (7). С. 57 - 59.
6. Питько О.А. Психологический аспект зависимости пользователей от сети интернет // Традиционные национально - культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России. 2014. № 1. С. 54 - 58.
7. Питько О.А. Феномен виртуальной реальности в контексте бытия человека: опыт философского анализа // диссертация на соискание ученой степени кандидата философских наук, Магнитогорск, 2005
8. Рогалева О. С., Шкайдерова Т. В. Новые медиа: эволюция понятия (аналитический обзор) // Вестник ОмГУ . 2015. №1 (75). С.222 - 225.

© О.А Питько, 2016

«МАЛЕНЬКИЙ ЧЕЛОВЕК» – В ФИЛОСОФИИ В.В. БЕРВИ – ФЛЕРОВСКОГО

«Социалистическая мысль России 40 - х годах явилась результатом разочарования в идеях буржуазного либерализма и буржуазной демократии, проникнувших в Россию, благодаря усилиям «западнического» крыла российской интеллигенции» [4, с. 233]. Без сомнения, что на этот процесс повлияло движение разночинской интеллигенции, выходцев как из простого народа, духовного сословия, так и аристократов. В.В. Берви - Флеровский опирался в своих теоретических построениях на представление о народе как стороннике общинных ценностей и по существу, пытался создать моральные основания радикальной социально - философской рефлексии [1].

««Маленький человек», это человек с неразвитыми потребностями, крепостник, тиран в кругу близких ... и одновременно он – раб, крепостной, постоянно испытывающий комплекс неполноценности, обиды, ненависти к обществу и поэтому склонный к его дезорганизации» [6, с. 123].

Через логику «маленького человека», страдающего от самодержавных порядков, но впоследствии распрямляющегося и разрушающего несовершенное общество и строящего лучшую жизнь, идеологи народничества обосновывали путь развития России. Этот человек, устремленный к справедливости уравнительного типа, но нравственно неспособный к изменениям, противопоставил себя обществу. Подобные выводы, сделанные Берви - Флеровским, заставляли взглянуть на социальную философию революционного народничества иначе [1]. В исследованиях революционных народников, сложился стереотип, согласно которому в XIX веке в обществе был накоплен революционный потенциал, который привел в начале XX века к революции, движущей силой которой был народ – рабочие, крестьяне и часть интеллигенции. «Маленький человек» хотел стать «большим человеком», он защищал свое человеческое достоинство от антигуманных социально - политических порядков, которые сложились в самодержавной России, и выступление влилось в общий поток негодования, и в итоге приблизил в стране революционную ситуацию [5].

Проблема отношений между «маленьким человеком» и обществом возникла, вследствие резкого увеличения спроса на работников умственного труда, понадобились грамотные исполнители низшего звена. Дефицит возник из - за освобождения дворян от обязательной государственной службы. Этот процесс породил серьезную проблему несоответствия культуры нового интеллигента требованиям интеграции России. В новых условиях он продолжал жить, как жили его предки, для него не существовали социально - политические проблемы государства и общества. Ф.М. Достоевский отмечал, что самоуничужение его не имеет границ: «неприличным принимать себя за что -нибудь значащее, а, напротив, самого себя стал считать чем - то неприличным и в некоторой степени неблагопристойным» [3, т.6, с. 217]. Таким образом, «маленький человек» испытывал комплекс неполноценности, он не

соответствовал новым требованиям, и поэтому не возражал против адаптации к новым условиям. Из комплекса неполноценности происходят постоянные его попытки заменить политику политиканством, интригой. Его попытки, искания сохранить личность в себе, остаться человеком, по мнению Добролюбова, «никогда не удаются» [2, т.1].

«Маленький человек» формировал в себе средства адаптации, чему способствовала его слабая совместимость с нарастающим либерализмом, сложностью и рациональностью общества. В результате утвердилось мифологическое сознание как социально - политическое основание и для решения реальных жизненных проблем, и для ухода от их решения. Возник феномен революционного народничества, в котором работали два вектора с противоположным направлением, и разрушительная тенденция являлась способом выживания в условиях, когда он ставил задачу заставить открытое общество жить по законам закрытого. Некоторое время, мифологическое сознание защищало его от реальности жизни, но после того как жизнь обрушилась на него, всей своей неприглядной стороной, миф оказался бесполезным.

Список использованной литературы:

1. Берви - Флеровский В.В. Революционное народничество 70 - х годов XIX века. М., 1964.
2. Добролюбов Н.А. Полное собрание сочинений. М., 1954.
3. Достоевский Ф.М. Полное собрание сочинений в 30 - ти томах. Л., 1972.
4. Евлаников В.П. Социалистические идеи русских революционеров демократов. ОБЩЕСТВО, НАУКА И ИННОВАЦИИ. Сборник Международной научно - практической конференции. Уфа, 2014.
5. Евлаников В.П. Теория революции в социологии В.В. Берви - Флеровского. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук / Санкт - Петербург, 1992.
6. Евланикова Г.Е. Социальная философия В.В. Берви - Флеровского. Монография. СПб: СПбГИЭУ, 2012.

© В.Ф. Рагимова, 2016.

УКД 111.6

Н.М.Соколова

Аспирант

АГПУ г.Армавир,

Российская Федерация

САМОРАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ФГОС

Введение и реализация федеральных государственных образовательных стандартов основного общего образования (ФГОС ООО) – неотъемлемая инновационная часть реформирования российской системы образования. Принятие новых нормативно - правовых документов федерального уровня в системе образования определили новые

приоритеты развития и повлекли за собой значительные изменения в деятельности образовательных учреждений, учителей, учащихся и жизни в целом.

Одним из ведущих направлений в соответствии с требованиями ФГОС ООО является формирование универсальных учебных действий (УУД), которые включают в себя предметные, метапредметные и личностные универсальные действия, обеспечивающие такую ключевую компетенцию, как умение учиться, самосовершенствоваться. Овладение учащимися УУД является основой обучения, так как создает возможность саморазвиваться.

Что же такое саморазвитие личности в условиях ФГОС? На наш взгляд, это прежде всего, умение самостоятельно мыслить, заниматься самообразованием. О саморазвитии как самообразовании заговорил еще в античности Сократ. «Познай самого себя» - это дорога человека к пониманию своего места в мире[4,с.12]. Это начало саморазвития. По мнению немецкого философа И.Канта, самообразование – это «культивирование» души, то есть развитие «душевных способностей», «сил ума»[2,с.476]. Е.Н.Брызгунова считает, что саморазвитие – «это форма образования, при котором человек обучается и воспитывает себя сам»[1,с.310 - 312]. И с этим нельзя не согласиться.

Сколько раз мы слышали от своих детей вопросы: «Зачем? Как? Почему?». Сколько раз мы видели, как наш маленький ребенок пытается разобрать игрушку, построить свой дом. А задумывались ли мы над тем, что ребенок по своей природе - исследователь? Этот мир, социум для него сплошная загадка, и день за днем он ищет ответы на многие вопросы, пытается самостоятельно решить свои проблемы. Вот почему в условиях ФГОС важно направить деятельность учащихся в нужное русло, чтоб не угас огонек пытливости, самостоятельности, творчества, то есть сформировать у них навыки исследовательской деятельности, навыки саморазвития.

В этом плане стандарты близки к технологии саморазвития М.Монтессори.

М. Монтессори воспринимала ребенка как существо, способное к автономному развитию, и определила главной задачей школы - поставлять «пищу» для непринужденного процесса саморазвития, создавать окружающую среду, которая способствовала бы ему. Обращение ребенка к учителю «Помоги мне это сделать самому» - девиз педагогики М.Монтессори. [3] Смысл метода, разработанного М.Монтессори, заключался в том, чтобы стимулировать ребенка к самовоспитанию, самообучению, саморазвитию. Задача воспитателя – помочь организовать ему свою деятельность, пойти собственным неповторимым путем, реализовать свою природу. Поэтому М.Монтессори видела роль педагога не в обучении и воспитании, а в руководстве самостоятельной деятельностью детей и предпочитала использовать термин «руководительница» вместо «учитель».

Весьма значительная роль отведена учителю и в условиях ФГОС, но эта роль рассматривается как роль модератора, способного слышать каждого, подогревать спор вопросами, не навязывая свою собственную позицию, уметь исподволь подводить учащихся к общим выводам. Учитель рассматривается и в роли тьютора, который опирался бы, прежде всего, на склонности, задатки, способности ребенка. Учитель должен уметь находить то, в чем ученик наиболее успешен, и на этом строить свою образовательную программу. Такой педагог развивает ребенка и в тех сферах, где он пока слаб, добиваясь результата не принуждением, а увлеченностью и успешностью. В рамках, определенных педагогом, ребенок может выбирать работу, которая нравится ему и соответствует его внутренним интересам. Учитель - это своеобразный навигатор в океане информации,

создатель мотивации к саморазвитию. На сегодняшний день роль учителя не столько объяснять материал и увлекательно доносить до учеников новую информацию (это может сделать и Интернет), сколько уметь мотивировать учеников, налаживать отношения между ними, организовывать образовательную среду, в которой становится возможным творческое исследование учебного материала, то есть саморазвитие.

Другой доминантой системы М.Монтессори является максимально возможная индивидуализация учебно - воспитательной деятельности, использование четко продуманной и умело инструментированной программы развития каждого ребенка, рассчитанной и на сегодняшний день, и на много лет вперед, органически соединяющей в себе и обучение, и воспитание на основе пробуждения и поддержания детской активности. Совершенствуя свои умения, ребенок постепенно приобретает чувство независимости и уверенности. Вместе с тем у него пробуждается любовь к учению и формируются мотивы для напряженной самостоятельной познавательной деятельности [3,с.5 - 6].

В стандартах же предполагается реализовать как урочную, так и внеурочную деятельность детей, где в большей мере можно индивидуализировать учебный труд, учитывая пожелания обучающихся и их родителей. Именно внеурочная деятельность в большей степени может достичь максимума в саморазвитии учащегося через переживание, мысли, чувства, опыт, действия, применение результатов труда, через раскрепощение. Урочная и внеурочная предметная среда должна быть насыщенной, трансформируемой, полифункциональной, социализированной, доступной и безопасной, должна вызывать интерес ребенка к собственной активности, развивать любознательность, вырастить «почемучек», стать питательной для ума и сердца.

Для этого, полагает А.М. Новиков, надо развивать интеллектуальную, волевою, эмоциональную и сенсорно - двигательную сферы в личности человека. Только так можно добиться саморазвития индивидуума. Причем нужно комплексно использовать этот «арсенал средств для реализации принципа саморазвития» [5,с.196]. Он считает, что на каждой ступени обучения необходимо так трансформировать учебный процесс, чтобы у учащихся не только формировались конкретные знания и умения, но и развивались определенные качества личности, которые позволяют им в процессе дальнейшей жизни достаточно быстро осваивать любое новое содержание деятельности, то есть саморазвиваться.

В условиях ФГОС для интеллектуального, волевого, эмоционального и сенсорно - двигательного саморазвития используются активные методы обучения, приведем лишь некоторые из них:

1. Игровой метод, формирующий умение решать учебные ситуации на основе компетентного выбора альтернативных вариантов в игровой форме.
2. Диалоговый метод, позволяющий сформировать диалоговое мышление во взаимодействующих системах субъектов.
3. Метод проектов, включающий в себя развитие совокупных исследовательских, поисковых, проблемных, творческих компетенций учащихся.

При изучении дисциплин, определяемых ФГОС, эти методы развивают познавательную деятельность учащихся, способствуют развитию у них познавательной активности, самостоятельности, гибкости мышления, стимулируют саморазвитие. Они формируют не просто знания, не просто умения и навыки, а формируют у ребенка веру в себя и свои

возможности, способствуют пониманию и оцениванию информации, анализируя ее и применяя в нестандартных условиях.

Саморазвитие личности в условиях ФГОС понимается нами как одна из важнейших задач в подготовке молодого поколения не только в развитии науки, но в жизни в целом. Инновационная система ФГОС способствует развитию самоорганизации, саморазвитию интеллектуальной, практически - действенной инициативы. Возможность саморазвития учащихся зависит от того, насколько целостны и взаимосвязаны условия, создаваемые педагогами, насколько творческой будет учебная среда, которая сможет обеспечить динамику развития ценностных установок на саморазвитие. В условиях ФГОС саморазвитие – это многоступенчатый процесс, который схематически можно отобразить логической цепочкой: учитываем (желания, интересы, мнения) → вовлекаем (в игру, проект, общение) → обнаруживаем (интерес к новому) → видим поиск нового → проявляем желание применить полученные знания и умения → выражает необходимость интеллектуального общения → формируем (целеустремленность, настойчивость, лобознательность, изобретательность, интерес) → мотивируем → саморазвиваем. Другими словами, процесс саморазвития – это непрерывное течение, в котором немаловажную роль играет учитель, способный мотивировать учащегося на достижения конкретных целей посредством изменения собственной деятельности, поведения или посредством изменения себя, используя формы самоутверждения, самосовершенствования, самоактуализации. Саморазвитие представляет собой сознательное и целенаправленное самопреобразование, предполагает способность учащегося к работе над самим собой, к росту и развитию.

Образование в условиях ФГОС – это великая сила, способная сформировать новое поколение, которому не будет страшно настоящее, которое ответит на вызовы будущего. Самообразование в условиях ФГОС способствует прогрессу духовного развития личности, ее самоосуществлению и самореализации. Одни из важнейших критериев современного образования – это способность к саморазвитию, автономность сознания [6, с. 7-13].

Таким образом, саморазвитие личности означает автономность ее сознания, формирование способности не только знать, но и действовать. Самотворчество личности на основе развития ее индивидуальности актуализирует положение о том, что школа должна учить мыслить. Под тезисом «учить мыслить» имеется в виду развитие способности к диалектическому мышлению, самостоятельности в суждениях, а не механическое заучивание и запоминание. Роль учителя в условиях ФГОС рассматривается как роль стимулирующая модератора, способного вести диалог, а не просто передавать информацию. В условиях ФГОС для комплексного интеллектуального, волевого, эмоционального и сенсорно - двигательного моментов саморазвития необходимо применять активные методы обучения, чтобы подготовить молодого поколения к жизни в целом, сделать их жизнеспособными. Такое новое поколение сможет ответить на глобальные вызовы будущего. Самообразование в условиях ФГОС способствует прогрессу духовного развития личности, ее самоосуществлению и самореализации.

Список использованной литературы:

1. Брызгунова Е. Н. Самообразование как основа успешности человека [Текст] / Е. Н. Брызгунова // Педагогическое мастерство: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2012 г.). — М.: Буки - Веди, 2012. — С. 310 - 312.

2. Кант И. Трактаты и письма [Текст]. Москва. Наука, 1980. с. 476
3. Монтессори М.. Помоги мне сделать это самому [Текст] / Сост., вступ. статья М. В. Богуславский, Г. Б. Корнетов. – М.: Издат. дом «Карпуз», 2000. – С.5 - 6.
4. Нерсесянц В.С. Сократ [Текст] М.: Наука, 1977. с.12
5. Новиков А.М. Российское образование в новой эпохе / Парадоксы наследия, векторы развития [Текст]. – М.: Эгвес, 2000. С.196.
6. Похилько А.Д. Проблема автономности сознания [Текст] // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. - 2005. - № 1. - С. 7-13.

© Н.М.Соколова, 2016

УДК 304.4

Ю.А. Сысоева

Магистрант кафедры организации работы с молодежью
ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»
Г. Екатеринбург, Российская Федерация

МОЛОДОЙ РАБОТНИК – ИСТОЧНИК ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современных условиях предприятия нуждаются в молодых работниках, которые являются не только экономическим и политическим потенциалом, но и источником инновационной деятельности. Будущее предприятия, его экономическая безопасность во многом зависит от того, как организована система развития персонала, молодых работников, их профессионального и личностного развития. Более того, это будущее зависит от грамотно проводимой молодежной политики на предприятии, целей, задач и направлений ее реализации.

В условиях инноваций ставка на предприятиях делается, в основном, на молодежь. Инновации необходимы предприятиям, поскольку инновации есть нововведения, порождающие качественное положительное изменение в технике или технологии. «Инновации экономят ресурсы и рабочее время общества, увеличивают возможности самореализации человека, создают продукты массового общественного спроса. Инновационные процессы, вступая в взаимный резонанс, порождают цепную реакцию нововведений и в итоге влекут к обновлению не только средств жизни, но и самих субъектов – утверждают соответствующий себе образ жизни, перманентное обновление стиля мышления, эмоционального фонда общества, творческую индивидуальность, для которой престижным предстает не столько обладание вещами, сколько сам творческий процесс самореализации в созидании общеинтересной и полезной новизны, сами возможности самообновления собственной субъективности путем обновления способов деятельности, общения, духовного возрастания» [2, с. 218].

Говоря о творчестве, об инновациях, нельзя не рассмотреть их сквозь призму нормативности. Появление нового – это, казалось бы, нарушение норм, выход за их пределы, поскольку отменяет устоявшееся, привычное. В понимании нормы мы солидарны с Е.В. Поповой, определяющей их как «требования, регулирующие и определяющие ... должное, с точки зрения сообщества или его институтов, поведение и схемы деятельности людей...» [3, с.112]. И такие требования, естественно, меняются, не являясь раз и навсегда данными. Именно молодежь в большей степени способна, осуществляя творческую активность, созидать новое, в том числе и новые нормы. Более того, тот же автор считает, что само творчество подчиняется определенным нормам. «Важнейшей чертой нормы, - пишет Е.В. Попова, - является то, что она определяет степень свободы, обеспечивает относительную безопасность творчества» [4, с.54]. Данная особенность норм позволяет осуществляться преемственности поколений даже при серьезных инновациях.

Субъектность есть высший уровень субъективности в ее внутреннем и внешнем выражении. Субъектность есть такая форма социальной активности, которая характеризует личности и коллективы: со стороны их способности к самоопределению и самоорганизации, самоуправлению и нормотворчеству; со стороны реальных полномочий в реализации общественно значимых потребностей, интересов и целей; в аспекте реальной власти над природными и социальными силами [5, с. 66 - 67]. Вслед за Гончаровым С.З. и Поповой Н.В. мы считаем, что «выход за пределы уже реализованных возможностей и потенциалов к новым возможностям и смыслам» реализуется «как самодеятельность, соревнование и самообновление субъектов социального творчества» [1, с.196].

Такое понимание субъектности, на наш взгляд, дает определенные ориентиры не только для теории образования, для психологии, права, социологии, политологии, но и руководству предприятий: какие качества личности молодых работников (рабочих, специалистов и руководителей) следует воспитывать, чтобы обеспечить не только преемственность поколений, но и инновационное развитие предприятия.

Развитию инновационного потенциала и субъектных качеств молодых работников способствуют все виды соревнований. Это может быть научно - техническое творчество. Проведение конкурса «Аукцион технических идей», научно - технических конференций дает возможность привлечь молодых работников к рационализаторской и изобретательской деятельности, повысить научный потенциал молодежи, оценить вклад рабочих и молодых специалистов в развитие предприятия, выявить и поощрить проявивших себя в научно - техническом творчестве. Благодаря лично - развивающей основе соревнования молодые работники предприятия могут совершенствовать мастерство и теоретическую подготовку, отрабатывать практические навыки, обмениваться опытом, профессионально расти, реализовать свой потенциал, самоутверждаться и развивать деловые и личностные качества [6, с. 52].

Таким образом, проводя грамотно выстроенную молодежную политику, направленную на развитие личностного, продуктивно - творческого потенциала молодых работников, предприятия обеспечат инновационное развитие.

Список использованной литературы:

1. *Гончаров, С.З., Попова, Н.В.* Креативность принципа субъектности в философии [Текст] / С.З. Гончаров, Н.В. Попова // Научный ежегодник Института философии и права

Уральского отделения Российской академии наук. Выпуск 8. Екатеринбург. 2008. С. 180 – 197.

2. *Гончаров С.З., Попова, Н.В.* Субъектность в аспекте инновационного стиля жизни [Текст] / С.З. Гончаров, Н.В. Попова // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Философия. Социология. Право. № 2 (121) Выпуск 19. Белгород, 2012. С. 218 – 231.

3. *Попова, Е.В.* Содержание понятия «норма»: основные смыслы [Текст] / Е.В. Попова // Вестник Челябинского государственного университета. 2013. №38 (329). Философия. Социология. Культурология. Вып. 31. С.108 – 112.

4. *Попова, Е.В.* Противоречивость бытия нормы в контексте культуры [Текст] / Е.В. Попова // Человек > Общество < Государство. Научный журнал. ОАНО ВО «Челябинский Многопрофильный Институт» / науч.ред. Е.А. Куштым. №1 (1) 2015. Челябинск: «Полиграф - Мастер», 2015. С.50 – 55.

5. *Попова, Н.В.* Личностно - развивающие основы молодежной политики на современном промышленном предприятии. Диссертация... канд. филос. наук: 09.00.11. Екатеринбург, 2012. –195 с.

6. *Попова, Н.В., Гончаров, С.З.* Соревнование как эффективная форма развития креативного потенциала лиц и коллективов на промышленном предприятии [Текст] / Н.В. Попова, С.З. Гончаров // АПК: регионы России. 2012. №12. С. 46 – 53.

© Ю.А. Сысоева, 2016

УДК 008

А.Н. Тарасов

кандидат философских наук, доцент кафедры философии
Липецкий государственный педагогический университет
г. Липецк, Российская Федерация

РОЛЬ ТРАДИЦИИ КАК МЕХАНИЗМА ДИНАМИКИ КУЛЬТУРЫ В ПРОЦЕССЕ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ: КУЛЬТУРФИЛОСОФСКИЙ АНАЛИЗ

В самом общем смысле современное культурологическое знание определяет традицию как «элементы социального и культурного наследия, передающиеся от поколения к поколению и сохраняющиеся в определённых обществах, классах и социальных группах в течение длительного времени» [3, с. 327]. Таким образом, традицию следует понимать как необходимое условие социальной и культурной памяти. Она представляет собой тот базис, на котором зиждется культура в целом. Тем самым, традиция выступает как некая атрибутивная характеристика культуры в том смысле, что она есть некий набор элементов, отражающих своеобразие данной культуры.

В структурном отношении традиции охватывают объекты социального наследия (материальные и духовные ценности) – т.е. то, что передаётся из поколения в поколение [5, с. 76]. Причём это не только ценностно - положительные явления, но и имеющие

негативную окраску в том смысле, что общество, имея негативный опыт, передаёт это знание последующим поколениям, чтобы оно, в свою очередь, не совершало подобных ошибок в будущем.

Следующим структурным элементом выступает процесс социального наследия, т.е. то в какой форме из поколения в поколение передаётся культурный опыт. Это может осуществляться как посредством последовательного, целенаправленного научения, так и в результате стихийного, обыденного социального опыта. В качестве традиций выступают определённые общественные установления, нормы поведения, ценности, идеи, обычаи, обряды и т.д. При этом, ошибочно сводить традицию к наиболее типичным её разновидностям (таким, например, как обычая или обряд), она распространяется на гораздо более широкую область социальных явлений. Связано это с тем, что каждое поколение, воспринимая ряд традиций, вместе с тем в определённой мере осуществляет отбор среди них, и в этом смысле оно выбирает не только своё будущее, но и прошлое. В этом отношении роль традиции, безусловно, представляется уникальной – она выступает как некий социокультурный феномен, отражающий сумму характерологических особенностей развития культуры на каждом конкретном этапе.

Жизнеспособность традиции коренится в её дальнейшем развитии последующими поколениями [4, с. 42]. Возможными представляются два варианта: или традиция отживает, или она продолжает существовать, адекватно отвечая запросам социума. Особая роль традиции отводится в периоды качественных, системных изменений в культуре, определяемых как социокультурная трансформация. В такие периоды все сферы культуры подвергаются значительным изменениям и процессы динамики проявляются в такие переходные периоды наиболее рельефно. Необходимо различать понятия «кризис культуры» и «социокультурная трансформация». Если первое означает изменения структурного характера, то второе – системного, если первое – изменение части, то второе – целого. Особый интерес в этой связи представляет проблема роли традиции как механизма культурной динамики в периоды социокультурных трансформаций в континууме европейской культуры. Таких периодов мы выделяем четыре: поздний эллинизм, Возрождение, авангард, постмодерн, являющихся переходными соответственно между античной, средневековой, новоевропейской, современной и пост - современной культур - системами. Мы умышленно не употребляем понятие «культура», а именно «культура - система» в том смысле, что последнее отражает определённый набор характерных особенностей, отражающих отличие одного периода от другого.

Культурфилософский статус концепта «традиция» определяется тем, что он включает весь комплекс обладающих какой - либо ценностью норм поведения, форм сознания и институтов человеческого общения, характеризуя связь настоящего с прошлым, точнее, степень зависимости современного поколения от прошлого или приверженности к нему. Традиция аккумулирует в себе некую систему норм, обычаев и мировоззренческих установок, составляющих наиболее значимую часть «классического» наследия данного общества. В функциональном плане традиция выступает как посредник между прошлым и современностью, механизмом хранения и передачи образцов, которые, входя в жизнь социума, не нуждаются в каком - либо обосновании и признании. Традиция представляет собой некую разновидность сознания, где прошлое претендует быть прообразом настоящего, охватывает все его составляющие [1, с. 22]. Как справедливо подчёркивают

современные академические издания по философии «природа традиции противоречива» [2, с. 87]. С одной стороны, традиция выступает как апология и консервация прошлого, символ неизменности, а порой – синоним отставания и «отсталости». Такая оценка обусловлена свойственной традиции нерелевантной приверженностью к прошлому, мифологизацией действительности и культовой психологией, недоверием к инновационной деятельности. При этом, с другой стороны, традиция выступает как необходимое условие сохранения, преемственности и устойчивости человеческого бытия. Как только традиция сформировалась человеческая идентичность приобретает статус традиции. Этот принцип действует на всех стадиях, формируя такую надуровневую структуру как культурное наследие. Культурное наследие можно определить как совокупность культурных достижений, сохраняющихся в арсенале общественной памяти, включая и подвергшееся переоценке прошлое.

Таким образом, в периоды поступательного развития культуры, когда оно осуществляется в заданных парадигмальных границах (этап культур - системы), традиция выступает как интегративное понятие, отражающее совокупность характеристик данного этапа. Например, когда мы говорим об античной культур - системе, то к числу несомненных её характеристик можно отнести такие как: гуманизм, рационализм, индивидуализм, космоцентризм, агональность, законодательность, патриотизм, культ настоящего и цикличность. Все они в совокупности формировали античную традицию, отражали суть периода, т.е. то уникальное, что отличает одну культур - систему от другой (в нашем случае примером может быть отличие античной культуру - систему от средневековой). Поэтому неслучайно, что стабильно развивающееся общество всегда стремится сохранить традиции, поскольку они отражают своего рода «золотой век» той или иной культур - системы. Анализируемый пример античной культур - системы, всю совокупность характерологических особенностей наиболее ярко отразил в период V – III вв. до н.э. – время, неслучайно, именуемое античной классикой. Все сферы культуры на этом этапе будь - то искусство, религия, наука или философия, являют многочисленные примеры, вошедшие в историю как классика античной культуры. В этой связи неслучайно, что привязанность к традиции и потому стремление сохранить своё культурное наследие – черта любого нормального общества. Охрана и освоение культурного наследия, являются существенной частью деятельности любого общества на всех этапах его развития. Однако, сохраняя результаты культурной деятельности, следует учитывать опасность принять их за современный процесс динамики культуры. Подобное явление в теории культуры получило наименование «традиционализм», т.е. неприятие введения новаций в социокультурную действительность. Отсутствие инноваций таит в себе угрозу развития общества, без них оно начинает отставать во всех сферах. При этом, с позиции культурфилософского анализа, мы можем утверждать, что введение новаций – есть кризис для данного социума, в том смысле, что происходят изменения структурного или системного характера. Масштабность этих изменений и будет говорить либо о кризисе культуре, либо о социокультурной трансформации.

Из представленных выше сфер культуры наиболее очевидно крушение традиций проявляется на примере искусства. Связано это со спецификой искусства, отражающего действительность в форме художественного образа. Обозначенные периоды социокультурной трансформации показывают, что роль инноваций в сфере

художественной культуры, а, соответственно, низложение традиций, в такие периоды многократно возрастает. Так, в период позднего Возрождения маньеризм демонстрирует явный отход от традиции, или появление множественных направлений в искусстве авангарда, ищущих новую форму, как и арт - практики постмодерна – всё суть отхода от традиций и введение новаций. Данный процесс представляется естественным и совершенно необходимым. Тем не менее, у традиционалистски настроенных критиков подобные примеры вызывают очевидно негативную оценку и, полагаем, попытки канонизировать действительно великие произведения приводят к отказу от любых дальнейших поисков в области формы и содержания, что в конечном счёте, есть застой и кризис культуры.

Подобные настроения отмечаются и в такой достаточно консервативной и явно охранительской по отношению к традиции сфере, как религия. Пожалуй, религия в этом отношении самая костная часть культуры, её представители обычно жёстко пресекают обновленческие идеи. Неслучайно поэтому в философии, да и теории религии появился термин «фундаментализм», который отражает стремление к восстановлению более ранних образцов религиозной веры.

Наука – одна из наиболее открытых к инновациям форма культуры, что связано с её спецификой – она всегда идёт по пути приращения суммы знания. При этом, консервативность в науке, как правило, связывается с методологическими установками, т.е. с неспособностью объяснить новые открытия. Примеров этого мы во множественном количестве находим в периоды системных изменений. Например, развитие науки в период III социокультурной трансформации (культура авангарда), когда кризисы в физике и математике заставили научное сообщество пересмотреть методологические подходы к изучению тех или иных явлений. Так открытие радиоактивности заставило некоторых исследователей, заявить, что якобы «материя исчезла», хотя дальнейшее развитие знания показало, что нужны были новые методологические основания, учитывающие вскрывшиеся «необъяснимые факты, а также поиски новых подходов к объяснению.

Философия как знание об основаниях и фундаментальных принципах бытия, как и наука, принципиально открыта к инновациям. Полагаем, что связано это с интегративным характером философии – она предлагает новые методы исследования, задаёт ориентиры для дальнейшего развития науки, а потому восприимчивость всего нового – её атрибутивная характеристика. В периоды социокультурных трансформаций именно философия выступает выразителем проблем общества, это знание как бы формирует почву для всех других сфер культуры, являясь мировоззренческим ориентиром. Аналитика социокультурных трансформаций в континууме европейской культуры показывает, что переход от одной культур - системы к другой всегда изначально сопровождается мировоззренческой подготовкой, и в этом роль философии принципиальна. Она начинает ломку прежних убеждений, поэтому со стороны философии стойкость традиции подвергается наибольшим испытаниям. Введение новаций, утверждение новых традиций – представляет собой необходимый этап в динамике культуры. Процессы изменений затрагивают все сферы жизни общества, и культура (во всех своих формах) не является исключением. Традиция, формируя специфические черты культуры на конкретном этапе её развития, выступает в качестве неотъемлемой характеристики соответствующей культур - системы. В период таких изменений традиция подвергается испытанию, дальнейшая её жизнеспособность будет зависеть от того, насколько она будет отвечать новым

парадигмальным установкам, происходит своего рода столкновение традиции и инновации. Результат может быть различным: или традиция устоит и, соответственно, инновация не приживётся; или произойдёт их взаимопереплетение; или же инновация полностью заменит собой традицию. Полагаем, что в условиях социокультурной трансформации наиболее вероятен последний вариант, в то время как первые два – есть суть структурных изменений, т.е. «обычных» кризисов культуры.

Таким образом, традиция представляет собой набор привычек и обычаев в практической деятельности, передаваемых из поколения в поколение и выступающих регуляторами общественных отношений. Это механизм воспроизведения культуры и всех культурных институтов, которые легитимизируются фактом их существования в прошлом. Главное свойство традиции – сохранение прошлых образцов через устранение, ограничение новаций, воспринимаемых как отклонение от идеала. При этом, сочетание традиции и новации, умение найти «золотую середину» между ними – задача любой культуры. Если же этого не происходит и инновация низлагает традицию, то мы и можем говорить о социокультурной трансформации в динамике культуры.

Список использованной литературы:

1. Мясоутов О.В. Теоретико - методологические основы исследования политического сознания молодёжи в условиях модернизации // Гуманитаристика в условиях современной социокультурной трансформации: Материалы IV Всероссийской научно - практической конференции. 14 - 15 ноября 2014 г. – Липецк: ЛГПУ, 2014. – С. 21 - 23.
2. Новая философская энциклопедия: в 4 т. – М.: Мысль, 2001. – Т. IV. – 605 с.
3. Новейший культурологический словарь. – Ростов н / Д: Феникс, 2010. – 411 с.
4. Ромах О.В. Множественность трактований понятия культура // Аналитика культурологии. – 2013. – № 26. – С. 40 - 44.
5. Сошнин М.А. Кризис – распад «старой» культуры или рождение новой? // Аналитика культурологии. – 2015. – № 31. – С. 75 - 78.

© А.Н. Тарасов, 2016

УДК 739.0+672+331.101.5

Е.Г. Грязнов, В.В.Клюшников

студенты 6 курса Институт строительства, архитектуры и искусства
Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И.Носова
Г.Магнитогорск, Российская Федерация

ЭРГОНОМИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ КОВАНОВОГО КОЛЛАЖА СО СВЕТОВЫМИ ЭЛЕМЕНТАМИ

В настоящее время очень распространено использование в интерьере художественных изделий с элементами ковки, которые обуславливают его художественный образ. При проектировании изделия с коваными элементами можно добиться различных психологических эффектов, оказать заранее продуманное психологическое воздействие - лёгкого или тяжёлого, крупного или мелкого, толстого или тонкого, колючего или мягкого. «Это означает, что человек становится способным познать то, чего нет здесь и сейчас, чего он никогда не видел и не слушал и не осязал». [3] Например, решетки на радиаторы отопления делают незаметным то, что находится за ними. Однако, существуют определенные ограничения на подобные изделия в интерьере. Так, например, если сделать люстру с коваными элементами направленными вниз выступающими деталями и коваными пиками, человек, находясь под ней, будет некомфортно чувствовать, ощущая её вес. И даже очень красивый и эффектный проект такой люстры не сможет утихомирить психологический дискомфорт от нахождения под ней. При проектировании кованого ограждения на лестнице нужно учитывать то, что человек, поднимаясь или спускаясь, движется почти вплотную к кованым элементам, что может повредить одежду человека или поранить его.

Создавая дизайнерский проект помещений или элемент интерьера, хороший дизайнер никогда не должен забывать о художественном творении и его функциональности. Выбирая цвет интерьера необходимо ориентироваться на эмоции, ведь «цвет – это жизнь, и мир без красок представляется мертвым». [1] Ведь кроме внешнего обзора, который непременно должен радовать человека, ему должно быть комфортно и ничего не должно вредить здоровью, неважно речь идет об интерьере в целом или отдельном его элементе (кованом коллаже).

Известно, что коллаж - технический приём в дизайне, заключающийся в создании живописных или графических произведений путём наклеивания на какую - либо основу предметов и материалов, отличающихся от основы по цвету и фактуре. Коллаж используется главным образом для получения эффекта неожиданности от сочетания разнородных материалов, а также ради эмоциональной насыщенности и остроты произведения. Термин «коллаж» в его современном толковании используется также для обозначения приёма создания целого изображения из ряда других изображений или их отдельных фрагментов. Его роль в интерьере помещения трудно переоценить. Тем актуальнее встает вопрос об эргономических принципах коллажа еще на этапе его проектирования.

Эргономика коллажа заключается в его функциональности и привлекательном внешнем виде, а также в удобстве его эксплуатации. Рассмотрим различные эргономические свойства кованого коллажа со световыми элементами, используемые при его проектировании. Известно, что «специфика эргономического подхода обусловлена его направленностью на проектирование и необходимостью одновременного учета комплекса свойств и параметров системы и ее компонентов». [2]

Согласно антропометрическим свойствам коллаж должен иметь размеры, соотносимые с размерами помещения, в котором он будет размещен. А также размеры, необходимые для качественного зрительного восприятия, как с отдаленного расстояния, так и вблизи, чтобы можно было рассмотреть отдельные элементы. С точки зрения гигиены коллаж должен быть прост в уходе. Материалы для него должны быть пылеотталкивающими, а также экологически безопасными. Независимо от того, где будет размещаться это изделие, оно не должно содержать выступающих зазубренных или острых частей, которые могут нанести вред человеку или испортить одежду. А подсветка должна быть организована так, чтобы освещалось нужное пространство.

Значение света для человека трудно переоценить. Свет с одной стороны это функциональная составляющая интерьера, с другой - игра светотени, все это оказывает влияние на человека очень сильно. Удачно, когда в комнате имеется не менее двух элементов освещения, будь то фоновая подсветка при просмотре телевизора, индивидуальная при чтении и работе или декоративная, подчеркивающая оригинальное решение комнаты (ниши в стене, рисунок потолка и др.). Свет должен быть индивидуален: бра, торшер, светильники регулируемого направленного освещения, а по цвету может быть холодным и теплым. Лучше, когда свет постоянен, т.е. выполняет роль источника общей освещенности в помещении. Для того, чтобы обеспечить условия, необходимые для зрительного комфорта, в системе освещения должны быть реализованы следующие требования: однородное освещение, оптимальная яркость, отсутствие бликов, соответствующая контрастность, правильная цветовая гамма, отсутствие стробоскопического эффекта или мерцания света и др.

В нашем случае это кованый коллаж со световыми элементами, который можно использовать как ночник в спальне, как подсветку в коридоре или как легкое освещение в гостиной. Эргономичность коллажа заключается в организации освещения: оно не должно быть интенсивным и слишком ярким, чтобы не ослепить или излишне не раздражать глаз человека, оно должно способствовать комфорту и положительному настроению человека.

Итак, эргономика в настоящее время играет значимую роль в дизайне при создании бытовых изделий, а так же при оформлении интерьеров и планировке помещений. С одной стороны необходимо создавать функциональные изделия, которые были бы удобны в эксплуатации. С другой стороны подобные изделия должны с легкостью вписываться практически в любой интерьер. Дизайнерский кованый коллаж со световыми элементами может быть проявлением работы персонального бренда дизайнера, как «нематериальный актив, дающий прибавочную стоимость услугам или стоимости найма на работу. По большому счету, он нужен каждому человеку как некий эквивалент степени профессионализма». [6] «Целью продвижения специалиста, таким образом, становится стимулирование на него». [4] «В современном профессиональном мире специалист должен постоянно продвигать себя, дабы оставаться востребованным». [5]

Список использованной литературы

1. Актуальные проблемы психологических, психотерапевтических и психолого - педагогических практик третьего тысячелетия: коллективная монография. Том 3 / О.А. Питько [и др.] - СПб., 2015.
2. Питько О.А. К вопросу изучение эргономики и инженерной психологи в ходе on - line обучения // Современное состояние и перспективы развития психология и педагогики: сборник статей Международной научно - практической конференции – Уфа: Аэтерна, 2015. – 206 с. - С 143 - 145
3. Питько О.А. К вопросу о функциональных асимметриях человека // Научные труды SWorld. 2007. Т. 7. № 1. С. 10 - 11.
4. Питько О.А. Персональный брендинг как инструмент саморекламы в контексте продвижения специалиста в профессиональной среде // Научный информационно – аналитический журнал «Инновационный вестник регион» 2013 / 4.2 (34) - С. 23 - 27
5. Питько О.А. Самореклама в построении успешной карьеры // Инновационное развитие современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 марта 2015 г., г. Уфа). в 2 ч. Ч.1 / - Уфа: Аэтерна, 2015. – 182 с. – С 120 - 122
6. O. Pitko. Personal brand: creating, promoting, strengthening // Scientific enquiry in the contemporary world: theoretical basics and innovative approach. 4 edition. Vol. 1 Humanities and social sciences: research articles B&M Publishing, San Francisco, California. 2015. 124 pp. – P 30 - 33

© Е.Г. Грязнов, В.В.Клюшников, 2016

УДК 008

Ю.Г. Почерёвина

Институт культуры и искусства
Липецкий государственный педагогический университет
г. Липецк, Российская Федерация

ДЕКОНСТРУКЦИЯ И СОВРЕМЕННОЕ ИСКУССТВО

Сегодня часто приходится слышать о непонимании так называемого «актуального искусства» многими искусствоведами. Пытаясь объяснить происходящее в художественной сфере стран Запада многие искусствоведы, культурологи, философы говорят о закономерностях, отражённых в искусстве, т.е. процессы, происходящие в обществе рельефно отражаются во всех сферах его жизни, в том числе и в духовной. Более того, трансформируется, деконструируется само понимание искусства [1, 3, 5], он, как и прежде, наполняется всё новыми и новыми смыслами, правда в последнее время это наполнение приобрело стремительный характер, что опять - таки есть следствие качественных изменений происходящих в системе культуры. Такие изменения, подготовленные экономическими факторами справедливо оцениваются как социокультурная трансформация. Проявляется это явление во всех сферах культуры, будь - то наука [8],

искусство [7, 12, 13], религия [4], философия [2, 14]. Качественные изменения характеризуют западную культуру всякий раз на стадии трансформации [6, 9], не являясь исключением и современная ситуация, определяемая термином постмодерн [7]. Искусство постмодернизма представляет собой чрезвычайно сложное для изучения явление, в котором присутствуют как элементы классического искусства, так и эпигонные, совершенно далекие от этого позиции, претендующие на звание художественной культуры, которые, тем не менее, имеют место быть и требуют право на существование, а потому и подробный культурологический анализ [11]. Как и всякая художественная культура, художественная культура постмодернизма вырабатывает (или пытается выработать) свои категории (паракатегории), которые, тем не менее, не обозначены сколь-нибудь чёткими критериальными позициями. Совершенно естественно, что художественная культура постмодерна обусловлена и буквально выросла из постиндустриального мира, где достаточно сложно отделить грани технологий, информации, искусства, науки и т.д. друг от друга, которые сплелись в тугой конгломерат [8]. Более того, эта интеграция всё более и более усиливается. Ставя в качестве своего мировоззренческого обоснования цитирование известных образцов в намеренно искажённой манере, создается эклектика, которая и выступает главной точкой отсчёта мировой цивилизации. Художник в этом обществе, соответственно, не понят, отчуждён от всего, что и побуждает его озвучивать идею новой чувственности [10]. Именно он в значительной степени определяет собой окружающее и самореализуется в художественном творчестве, которое есть выражение его внутреннего мира.

Нужно отметить, что подобные витки культура переживала неоднократно как маятниковые периоды развития, что можно считать определенной закономерностью её развития. Кроме того, постмодернизм не только декларирует необходимость преодоления, по его мнению, изжившей себя культуры, но и довольно успешно решает эту задачу путём навязывания своих идей и артефактов через средства массовой информации. Основная критика постмодернистов направлена в сторону классики как ядра культуры, выражающего собой её триединую душу - стремление к Истине, Добру и Красоте. При этом, нужно прямо признать, что в обыденной жизни художественная практика постмодернизма и её образцы не столь востребованы среди обычного населения и вызывают скорее удивление и непонимание. С исторической точки зрения, художественная культура постмодернизма достигает своего расцвета в последней трети XX века, утверждаясь и в научно-исследовательской и критической литературе. Вместе с тем, до сих пор присутствует статусная неопределенность этого концепта науке, в частности в культурологии, что делает её похожей на позиции культурличностной школы начала XX века, сущность анализа культуры в которой зависела от направленности видения его толкователей.

Очевидно, что арт - практика постмодернизма представляется явлением, в котором эфемерно определены смысловые и семиотические позиции, где сложно говорить о существовании закономерностей и выстроить статусы категорий прекрасного, безобразного и др. Как формирующаяся сфера она лишь ищет свои критериальные аспекты, а деконструкция есть лишь метод этого процесса.

Итак, несомненно, процессы идущие сегодня в художественной сфере стран Запада методологически следуют явлению деконструкции, процессу «сборки - разборки» искусства. Полагаем, что по завершении трансформации культура выйдет на рубежи

антропогенной направленности, что собственно уже неоднократно демонстрировала история европейской культуры.

Список использованной литературы:

1. Тарасов А.Н. Феномен «прекрасного» в художественной культуре постмодернизма: культурологический анализ: дис... канд. филос. наук. - Липецк, 2010. - 160 с.
2. Тарасов А.Н. Социокультурная трансформация и мировоззрение // Аналитика культурологии. 2013. № 27. С. 72 - 76.
3. Тарасов А.Н. Социокультурная трансформация: постмодернизм / Научный редактор О.В. Ромах. Тамбов, 2014. 192 с.
4. Тарасов А.Н. Философский анализ развития религии в континууме европейской культуры в периоды социокультурной трансформации // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 5. С. 314.
5. Тарасов А.Н. Философские истоки художественной культуры постмодернизма: постфрейдизм // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2007. № 12 - 1 (56). С. 59 - 63.
6. Тарасов А.Н. Экономическая культура общества в условиях современной социокультурной трансформации евроатлантической цивилизации: философский аспект // Фундаментальные исследования. 2012. № 9 - 1. С. 182 - 185.
7. Тарасов А.Н. Н.А. Бердяев о роли искусства в отражении процесса социокультурной трансформации // Современные проблемы науки и образования. 2011. № 6. С. 298.
8. Тарасов А.Н. Научная революция как отражение социокультурной трансформации в науке // Вестник Липецкого государственного педагогического университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 1 (17). С. 104 - 106.
9. Тарасов А.Н. Декаданс как характеристика III социокультурной трансформации в континууме европейской культуры (кон. XIX – нач. XX вв.): философский анализ // Гуманитаристика в условиях современной социокультурной трансформации: Материалы II Всероссийской научно - практической конференции / Отв. ред. Лукьянчиков В.И. Липецк, 2013. С. 57 - 62.
10. Тарасов А.Н. Аспекты оценки состояния современной культуры стран евроатлантической цивилизации // Аналитика культурологии. 2011. № 21. С. 190 - 192.
11. Тарасов А.Н. Аналитика социокультурной трансформации // Аналитика культурологии. 2012. № 24. С. 65 - 73.
12. Тарасов А.Н. Постмодернистские арт - практики: хэппенинг, перформанс // Аналитика культурологии. 2009. № 15. С. 99 - 101.
13. Тарасов А.Н. Влияние социокультурной трансформации на изменение сущностных границ искусства // Аналитика культурологии. 2011. № 21. С. 193 - 197.
14. Тарасов А.Н. Философско - теоретические основания актуализации концепта «социокультурная трансформация» // Аналитика культурологии. 2012. № 23. С. 218 - 223.

© Ю.Г. Почерёвина, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

А.А. Арган - оол СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА	3
И.В. Артюхова, Л.О.Гаврилова СТРАТЕГИИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	5
В.П.Кулешова, К.О.Барышникова ТЕОРИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	8
В.П.Кулешова, К.О.Барышникова ТРЕНДОВЫЕ МОДЕЛИ В ПЛАНИРОВАНИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ	14
Н.И.Безродная ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФОРМА РАЗРЕШЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	16
А.С. Бембеева АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	19
О.А.Березюк, А.В.Надежкина ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ	21
М.В. Аккузина, Е.В.Иванникова, Н.А. Бикалова КАЗНАЧЕЙСКАЯ СИСТЕМА ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА – ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ	24
Н.А.Бикалова, Е.А.Трушина БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯХ	26
Н.А. Бикалова, Д.А. Грибанова, Е.С. Кузьминская РОССИЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	28
Н.А.Бикалова, Д.В. Тужилкина, М.А. Соколова СОЦИАЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ	32
И.Ш.Бикбов ИНФОРМАТИЗАЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА: ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ	36

А.И. Большешапова ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ	39
А.С. Бурцева, Е.И. Куценко ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	
Е.В. Васильева, О.В. Кадалова ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: АНАЛИЗ ДИНАМИКИ	45
А.Ю. Волков, М.А. Волков, А.А. Цанунин ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНТРОЛЬНО - СЧЕТНЫХ ОРГАНОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	47
К.Б. Голубинцева ПЛАНИРОВАНИЕ В АУДИТЕ	49
К.Б. Голубинцева АУДИТ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	51
К.Б. Голубинцева ОПЕРАЦИОННЫЙ АУДИТ И ЕГО ВИДЫ	53
К.Н. Гордиенко СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА БАЗЕ КРІ	55
А.Е. Мурзахметова, Н.А. Григорьев, Т.А. Ахмеджанова МЕЖДУНАРОДНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН	57
А.М. Жигарев МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, ОСНОВАННАЯ НА ТЕОРИИ ФИНАНСОВЫХ РЕНТ	59
А.А. Жумабаев УЧЕТ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	61
А.В. Загоскин РОССИЙСКИЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	64
Е.А. Засухина, А.В. Захарян ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ МОЛОДЕЖИ В РОССИИ	66
А.В. Голубева, А.В. Захарян ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В РФ	69

Д.Р. Иваев ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	71
Н.А. Иванова, С.А. Белова, К.В. Марьина ИННОВАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА	73
Б.Р.Идрисов, Т.Р. Галлямова НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ЕГО СНИЖЕНИЯ	76
В.В. Кириченко, С.М. Сергеев МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДВИЖЕНИЯ ПОРОЖДЕННОГО СПРОСА	77
Т.В.Кокуйцева, В.А. Кычанов МЕЖДУНАРОДНЫЕ МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА НА ПРОСТРАНСТВЕ СНГ	79
Г.Е. Концевич, Е.Т. Жашуева СКИДКИ В СТРУКТУРЕ ЦЕНЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ	84
Д.О. Крылов, В.Ю. Шаврин, А.В. Тимофеев ИССЛЕДОВАНИЕ АКТУАЛЬНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ И КАЧЕСТВ В IT – ИНДУСТРИИ	86
М.А. Демичева, Н.Н. Кулакова ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ИХ СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ	88
В.П.Кулешова, Г.В.Ханнанова МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	92
В.П.Кулешова, А.Р. Иркабаева МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ	96
Ю.В. Рябушенко, М.В. Ломакина УПЛАТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТЕЖЕЙ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ПРИМЕНЯЮЩИМИ УПРОЩЕННУЮ СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	99
Е. Н.Маковеева ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА В РОССИИ	101
Л.Ю. Медведева ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО	105
Н.В.Фалина, Н.А.Назаренко ПРОБЛЕМА ГОЛОДА И НЕДОЕДАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	107

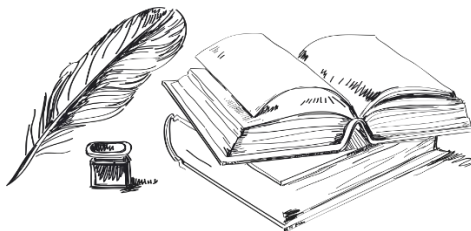
Г.З. Низамова КРИТЕРИИ ВЫБОРА ОРГАНИЗАЦИИ НИОКР В ФОРМЕ АУТСОРСИНГА ИЛИ ИНСОРИНГА	110
А.Ф. Никишин, Г.Г. Иванов ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ	114
А. В. Параскевова ИННОВАЦИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ	117
Е.А. Пермякова ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	119
К.В. Пищина, И.Г. Веряскин, И. С. Комиссаров ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ КАК НОВЫЙ ЭТАП В РАЗВИТИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	121
А.В. Пироев, В.В. Поляков, И.А. Орлова ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА «МИР», СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	124
А.В. Пироев, В.В. Поляков, Т.Н. Азарян ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ	126
Е.А.Ребров, А.В. Захарян РЫНОК АГРОСТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИЛИ ИГРА БЕЗ ПРАВИЛ	128
В.С.Селин ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ СЕВЕРА	131
Р.В. Смородинов МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ	135
О.А. Солдаткина КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО: ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ	137
М.В. Стафиевская, Т.А. Соколова О НЕОБХОДИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА	141
Т.А.Степанова ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ	143
М. И. Комарова, Т.А.Степанова РЕФОРМИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ	145

А.С. Окунь, Ю.А. Стешенко МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В РФ	148
Г.В. Стрижак, А.Б. Тимирбекова ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНТЕРНЕТ - ПРОВАЙДЕРА (НА ПРИМЕРЕ ООО «СПУТНИК ВМ»)	150
Р.Н.Султан, А.В. Захаряң РОССИЙСКИЙ МАЛЫЙ БИЗНЕС СЕГОДНЯ: УСЛОВИЯ ВЫЖИВАНИЯ – ДЕЙСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА	155
О. Г. Трубицына СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И СИСТЕМА КАЧЕСТВА ПРОДУКТА	158
Н.С. Трушина ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ	161
М.В. Тяжелков ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКИМИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	163
О.Н.Ульман СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АУДИТ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ	165
А.Р.Фаткулина КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ СЕТЕВОГО ЭЛЕКТРОННОГО РЕСУРСА	167
А.А.Филатов ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	169
О.В.Хохлова ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СТОХАСТИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	171
Р.К. Шакирова, М.С. Александрова, Д.М. Чернова РАЗВИТИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ	175

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

Н.С. Баженова ЭТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУКАХ	178
А.А. Звездина ЧЕЛОВЕК КЛИПОВОЙ КУЛЬТУРЫ	180
А.К.Коваленко ОБРАЗ НАУКИ В КЛАССИЧЕСКОМ ПОЗИТИВИЗМЕ	183

О.А.Питько К ВОПРОСУ О ВИРТУАЛЬНОМ ХАРАКТЕРЕ НОВЫХ МЕДИА	185
В.Ф. Рагимова «МАЛЕНЬКИЙ ЧЕЛОВЕК» – В ФИЛОСОФИИ В.В. БЕРВИ – ФЛЕРОВСКОГО	187
Н.М.Соколова САМОРАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ФГОС	188
Ю.А. Сысоева МОЛОДОЙ РАБОТНИК – ИСТОЧНИК ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	192
А.Н. Тарасов РОЛЬ ТРАДИЦИИ КАК МЕХАНИЗМА ДИНАМИКИ КУЛЬТУРЫ В ПРОЦЕССЕ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ: КУЛЬТУРФИЛОСОФСКИЙ АНАЛИЗ	194
ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ	
Е.Г. Грязнов, В.В.Клюшников ЭРГОНОМИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ КОВАНОВОГО КОЛЛАЖА СО СВЕТОВЫМИ ЭЛЕМЕНТАМИ	199
Ю.Г. Почерёвина ДЕКОНСТРУКЦИЯ И СОВРЕМЕННОЕ ИСКУССТВО	201



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. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

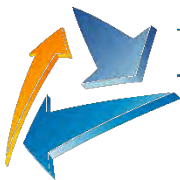
Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем - 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru> +7 (347) 266 60 68 _____ info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru)

№103-02/2015

Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru)

№32505-01

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 завершённых исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 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»

<http://aeterna-ufa.ru>

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

**РОЛЬ ИННОВАЦИЙ
В ТРАНСФОРМАЦИИ
СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 января 2016 г.**

В авторской редакции

**Подписано в печать 19.01.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 13,30. Тираж 500. Заказ 365.**

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2
<http://aeterna-ufa.ru>
info@aeterna-ufa.ru
+7 (347) 266 60 68**