



ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ

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

Часть 1

Тюмень
НИЦ АЭТЕРНА
2016

УДК 001.1
ББК 60

И 57

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ:
сборник статей Международной научно - практической конференции
(15 июня 2016 г., г. Тюмень). В 3 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 298 с.

ISBN 978-5-906869-85-2 ч.1
ISBN 978-5-906869-88-3

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ», состоявшейся 15 июня 2016 г. в г. Тюмень. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

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

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

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 978-5-906869-85-2 ч.1
ISBN 978-5-906869-88-3

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

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
Уральский государственный медицинский университет» Министерства
здравоохранения РФ

Алейникова Елена Владимировна, профессор
Запорожский институт государственного и муниципального управления

Баишева Зилия Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
Башкирский государственный университет

Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
Башкирский государственный университет

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент,
Академия управления МВД России

Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова

Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент
Национальный медицинский университет имени А.А. Богомольца

Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
Московский педагогический государственный университет

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор
Институт менеджмента, экономики и инноваций

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
Технологический центр по животноводству

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
Воронежский государственный университет

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный авиационный технический университет

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, профессор
Казахский Национальный Аграрный Университет

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
Новокузнецкий филиал -
институт «Кемеровский государственный университет»

Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор
Саратовский государственный медицинский университет

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук, профессор
Казанский государственный технический университет

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор
Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент
Пензенский государственный технологический университет

Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, профессор
Института психологии им. Л.С. Выготского РГГУ

Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
Южно - уральский государственный университет

Venelin Terziev DSc., PhD,
University of Agribusiness and Regional Development - Plovdiv, Bulgaria

Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
Институт сферы обслуживания и предпринимательства

Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук,
профессор
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
Международный инновационный университет

Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
Башкирский государственный университет

Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
Башкирский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

СОВРЕМЕННАЯ СТРАХОВАЯ КУЛЬТУРА РФ

Всё больше проблемы усовершенствования культуры страхования становятся объектом обсуждения государства. И это весьма наглядно, так как всё наиболее значимым становится увеличение страховой культуры не так населения, как страны. В данном направлении дискусируются проблемы экономики и психологии страхования: в случае если для людей и организаций страховой риск явление случайное, с огромной, либо меньшей степенью вероятности, то в рамках государства различные риски возникают регулярно, а следовательно, преодоление их последствий становится по сути повседневной заботой. [1, с.13 - 15].

Значимость создания страховой культуры в Российской Федерации основывается на том, что в отличие от формальных, неформальные институты страхования модифицируются постепенно, производя акцент на сформировавшийся общенациональный опыт, что и обуславливает успех институциональных видоизменений, гарантируя результативность института, в нашем случае – института страхования.

Сегодня термин страховая культура стремительно применяется в научной и публицистической печати. Нужно выделить, то что у множества авторов в предлагаемом ими определении не имеется институционального осознания понятия страховой культуры. В то время как, напрямую институциональный подход предоставляет возможность более правильно установить страховую культуру, таким образом, концентрирует внимание на регулируемости финансового поведения гражданином комплексом различного рода общепризнанных мер и правил. То есть, страховая культура – это модель психологического восприятия института страхования. [2, с.27 - 29].

Страховую культуру можно отметить как совокупность эволюционирующих программ работы субъектов страхования, которые, в свою очередь, выступают условием воспроизводства и изменения целой конструкции страховых отношений.

Элементы страховой культуры представлены многообразием различных конфигураций: знаний, умений, стандартов деятельности и поведения, экономических целей и ценностных ориентиров, закреплённых в программах деятельности субъектов страхования. В динамике они формируют эволюционно создаваемый опыт страховых отношений. Страховая культура, базируясь на концепции ценностей и конкретных общепризнанных мер, формирует не столь понимание, сколько регулирует отношения, формы коммуникаций и работы субъектов страхового рынка. [3, с.23 - 25].

Одной из наиболее популярных качеств нашей страховой культуры является её низкий уровень, что в отличие от европейских тенденций непосредственно сопряжено со степенью проникновения института страхования в социально - экономическую и хозяйственную

практику домашних хозяйств. С одной стороны, подобные плоды являются результатом невысоких доходов населения. По другому говоря, на ограниченную практику страхования домашних хозяйств максимальное воздействие осуществляет не непосредственно страховая культура, как показатель распространенности норм культурного страхового поведения, сколько финансовое благосостояние людей, отсутствие у них собственности, актуализирующего необходимость в услугах рынка страхования. С другой стороны, недопустимо игнорировать обозначившуюся тенденцию повышения доходов и уровня жизни людей, что в перспективе влечёт прочие характерные черты нашей страховой культуры людей. При этом можно выделить:

1. Популярность у народа патерналистских настроений, другими словами уверенность в том, что правительство и руководство страны обязаны беспокоиться о гражданах, обеспечивать страховые гарантии за правительственный счет, принимать на себя все без исключения заботы о благосостоянии людей.

2. Преимущество имущественного страхования. Поведенческие предпочтения страхователей более ясно выражаются в области долгосрочного страхования жизни. Во всех государствах с развитой рыночной экономикой страхование жизни является важнейшим элементом общественной системы государства. Но, эта особенность в многом закономерна.

3. Низкая экономическая грамотность граждан. Малое осознание сути страховых услуг ограничивает продвижение страхового опыта, который, к тому же, не способствует росту экономической грамотности.

4. Преимущество обязательных видов страхования. В данном смысле добровольное страхование - главный признак уровня развития страховой культуры, так как обязательное страхование функционирует в силу закона, в основании совокупности формальных норм и правил.

5. Популярность поведенческой модели, направленной на достижение кратковременных интересов. Стремительность институциональных перемен 90-х годов модифицировала привитую домашним хозяйствам в советский период практику длительного экономического планирования. Произошла временная ценностная переориентация, что не смогло, в свою очередь, не сказаться на институте страхования. [4, с.43 - 45].

В контексте институционального рассмотрения страховой культуры граждан в Российской Федерации конкретное внимание заслуживает проблема распространенности оппортунистического поведения – поведения гражданина, который стремится получить одностороннюю выгоду с помощью партнера, уклоняясь от соблюдения критериев договора. Значит, соотношение действий контрагента ожиданиям становится особо важным в этих обстоятельствах, когда риск принимаемых гражданами решений находится в зависимости от действий контрагента, что в особенности характерно для сферы страхования.

В ситуации взаимозависимости страховой компании и страхователя целерациональное деяние возможно исключительно при наличии доверия в виде нормы, стабилизирующей страховые отношения. Доверие базируется на ожидании определенных действий страховой компании (выплата страхового возмещения), которые оказывают существенное воздействие на выбор страхователя (вступать в страховые отношения или нет), когда он

должен начать действовать до того, как станут известны реальное поведение страховой компании (внесение страховой премии предшествует страховому воздаянию).

Говоря о развитии страховой культуры невозможно не отметить зависимость темпов её роста от общего уровня развития страхового рынка. По этой причине особую место выступают и органы государственной власти, способные своими решениями способствовать как количественному, так и качественному подъему страхового бизнеса в государстве. В условиях низкого уровня страховой культуры следует обеспечить выбор качественных условий страхования. С целью достижения указанной цели осуществляется модернизирование страховых продуктов на основании исследования рынка и стимулирования сбыта страховых услуг, которое предполагает расширение «целевых» страховых продуктов. [5, с.11 - 15].

На стадии развития страхового маркетинга залогом успеха представляется формирование новых и модернизация существующих страховых продуктов, а кроме того внедрение стандартных страховых продуктов. В наше время дни не предусмотрена обязательная стандартизация страховых услуг, по этой причине создание стандартов является одним из перспективных течений развития страхового маркетинга. К таким элементам страхования как, расчет тарифов, правила страхования, оценка риска и оценка ущерба можно применить стандарты.

В связи с данным одним из значимых обстоятельств, оказывающих прямое воздействие на рост качества и эффективности страховых услуг на российском рынке страхования, считается эффективная система управления качеством на базе общей стандартизации. Управлять качеством страховых услуг и повышать их конкурентоспособность на российском локальном и мировом глобальном рынках позволительно лишь в том случае, когда технология страхования базируется на системе стандартов, которые охватывают все стороны и этапы процесса страхования. Значимость разработки системы добровольных стандартов РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ в сфере страхования подчеркивается определением понятия «стандартизация», данном в Федеральном законе «О техническом регулировании» с 27 декабря 2002 г. № 183–ФЗ (ст. 2). В соответствии со ст. 2 Закона «О техническом регулировании» под риском понимается вероятность причинения вреда жизни или здоровью граждан, имуществу физических или юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, окружающей среде, жизни или здоровью животных и растений с учетом тяжести этого вреда. Рассматривая это понятие, можно отметить, что страхование является эффективным прибором управления рисками на абсолютно всех стадиях жизненного цикла создания качества услуги и эффективным методом предупреждения и минимизации ущерба, причиняемого природе, производственному процессу, имущественным интересам хозяйствующих субъектов в результате деятельности российской индустрии и возникновения чрезвычайных ситуаций.

Отсюда следует, вместе с особенностью государственного экономического менталитета, одной из институциональных первопричин неудовлетворительного становления страховой культуры и распространённости оппортунистического поведения страхователей в нашей практике является низкая степень доверия людей как к финансовым институтам в целом, так и к страховым фирмам в частности.

По результатам проделанного исследования сформулируем направления совершенствования страховой культуры, которые необходимо рассматривать как целевые ориентиры:

- воспитание в обществе лояльности к страховым отношениям как таковым, обусловленной пониманием потребности в страховой защите и доверием к финансовым институтам в целом и к страховым фирмам в частности;

- развитие осознания сути страховых отношений и их конкретных характерных качеств, обусловленных особенностью конкретной страховой сделки (такое как понимание принимаемых сторонами сделки рисков и прямых обязанностей);

- формирование умений людей вступать в страховые отношения по мере нужды, с учетом взвешенной оценки своих финансовых интересов (и наоборот – умение избегать страховых отношений при их несоответствии настоящим персональным интересам);

- мотивировать желание страхователя соблюдать принятые на себя контрактные обязательства, что исключает оппортунистическое поведение. [6, с.66 - 69].

Бесспорно, что создание цивилизованной страховой культуры населения в отечественной практике является сложным и долгим процессом, ориентирующим на доскональную работу, как самих участников страхового рынка, так и органов государственного регулирования. В нехватке государственного регулирования устойчивое становление рынка страховых услуг и национальной экономики в целом является неосуществимым. Основными задачами государственного участия в данном процессе считаются: увеличение финансовой грамотности граждан, расширение доступа граждан к финансовой информации, определение ключевых положений формирования страховой культуры на отечественном рынке страхования, стимулирование уровня доходов и жизни граждан, соответствующее условиям времени модифицирование законодательной базы.

Список использованной литературы:

1. Федорова Т.А. Страхование. Учебник для ВУЗов. М.: Экономика, 2011. 876с.
2. Архипов А.П. Эффективность страховой деятельности. // Аудитор. 2013. № 8. С. 10 - 16.
3. Архипов А.П. О страховании рисков предпринимательской деятельности // Финансы. 2012. № 2. С. 5 - 9.
4. Александрова Т.Г., Мещерякова А.В. Коммерческое страхование. М.: Институт новой экономики, 2014. 254с.
5. Аленичев В., Шахов В.В. Страховое дело в России в XX веке // Страховое ревю. 2010. № 5. С. 4.
6. Балакирева В. Страховая защита человека // Страховое ревю. 2011. С. 10 - 12.

© Р.И. Аветисян, 2016

УДК 368

Р.И. Аветисян

Студент

Е.В. Сердюкова

К.э.н., доцент

ИСТИД филиал СКФУ в г. Пятигорск

г. Пятигорск, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИИ В СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

Сегодня в Российской Федерации повышается энтузиазм к вопросам подъема уровня действенности и качества управления инвестиционной деятельностью страховых организаций как со стороны представителей научной сферы, так и со стороны

предпринимателей. Этот процесс нашел свое отражение в переустройстве нормативно - правовой базы, регламентирующей порядок размещения личных средств страховой компании и временно свободных средств страховых резервов в активы.

Именно поэтому выявилась необходимость в исследовании характера и приоритетных направлений инвестиционной деятельности отечественных страховых организаций с позиции выявления тенденции изменения подхода представителей страхового бизнеса к проблемам управления инвестиционной деятельностью.

Приоритетными направлениями инвестиционной деятельности отечественных страховых компаний в 2015 г. являлись [1, с. 22 - 24]:

- долговые ценные бумаги и предоставленные займы;
- банковские вклады (депозиты);
- акции.

Размер совокупного инвестиционного портфеля отечественных страховых компаний за последние годы возрос, и данный рост в большей степени обусловлен интенсивной динамикой банковских вкладов (депозитов) и государственных и муниципальных ценных бумаг.

Изменения в структуре инвестиционного портфеля отечественных страховых компаний помогают увидеть улучшению его качества с позиции управления ликвидностью и финансовыми рисками. Но всё же, этот прогресс стал следствием воздействия не рыночного, а государственного механизма управления – это главная отличительная черта инвестиционной деятельности отечественных страховых компаний в сравнении со страховыми компаниями развитых государств.

Мощное превосходство государственного механизма регулирования и контроля за инвестиционной деятельностью страховых компаний над рыночным указывает на незрелость отечественного страхового рынка и о присутствии системных проблем.

В процессе исследования стратегических особенностей инвестиционной деятельности отечественных страховых компаний уместно отметить следующий комплекс стратегических инвестиционных методик в управлении.

Первая стратегическая инвестиционная методика – «сращивание» страховой и инвестиционной деятельности страховой организации в рамках осуществления маркетинговой политики. Осуществление данной схемы принимает разные формы [2, с. 73 - 74]:

1. Создание новейших филиалов и представительств в связи с территориально-географическим расширением региональной сети страховой компании.

2. Создание дочерних и зависимых обществ, в качестве которых могут выступать коммерческие банки, лизинговые фирмы и остальные системы.

3. Территориально - географическое распределение инвестиций под воздействием взаимоотношений страховой компании с региональными властями.

Вторая стратегическая инвестиционная методика – свершение «вынужденных» инвестиций, сопряженных с особенностями взаимоотношений страховой компании с её крупными клиентами, владельцами, а также структурами, входящими совместно со страховой фирмой в единую финансово - промышленную группу.

В основном, вложение ресурсов в рамках указанной стратегической инвестиционной схемы никак не обладает высочайшей эффективностью, поскольку страховой компании

предполагаются неоптимальные условия размещения средств как с позиции доходности, так и с позиции управления финансовыми рисками [3, с. 59 - 63].

Третья стратегическая инвестиционная методика – предоставление функций по управлению всеми инвестиционными ресурсами либо их долей одной либо нескольким управляющим фирмам [4, с. 3 - 5].

На практике встречаются случаи, когда страховая фирма создает собственную управляющую фирму, как правило, входящую со страховой компанией в единую финансово - промышленную категорию. Такая форма управления инвестиционными ресурсами, по соображениям создателей, характеризуется концентрацией финансовых рисков, в связи с чем никак не имеет возможности являться оптимальной.

Четвертая стратегическая инвестиционная методика – стремление страховых компаний, которые специализируются на краткосрочных видах страхования и не обладающих большим размером своего капитала, принять участие в долгосрочных инвестиционных проектах, в результате чего нарушаются временные параметры при трансформации инвестиционных ресурсов [5, с. 229 - 235].

Отмеченная стратегическая инвестиционная методика имеет обладает агрессией и может применяться в исключительных случаях – в сочетании с иными схемами и лишь страховыми компаниями, владеющими большим денежным резервом.

Сегодняшние проблемы инвестиционной деятельности страховых организаций можно сформулировать так:

- предъявляемые нормативные требования, в частности правила диверсификации размещения страховых запасов и собственных средств, ограничивают инвестиционные возможности страхового сектора;

- страховые компании не имеют интереса в эффективном инвестировании, вследствие чего значительная часть активов является неработающей, что влечет невысокую доходность инвестиций;

- тенденция увеличения зависимости страхового сектора от вложений в банковский сектор.

Для оптимизации инвестиционной деятельности отечественных страховых компаний целесообразно:

- а) применять дифференцированный подход к управлению инвестиционными ресурсами, обладающими краткосрочным и долгосрочным характером;

- б) строить систематический внутренний и внешний прогноз инвестиционного портфеля страховой компании на предмет его обесценения;

- в) четко придерживаться временным параметрам инвестиционного и страхового портфелей, что должно обладать соответствующей законодательной базой;

- г) строить систему управления инвестиционной деятельностью на принципах:

- высокой ликвидности вложений;

- возвратности вложений;

- жестких ограничений по ликвидности;

- чувствительности к изменению процентных ставок и прибыльности по отдельным элементам инвестиционного портфеля для сглаживания последствий их снижения.

Вывод: решение отдельных проблем по оптимизации инвестиционной деятельности отечественных страховых фирм обуславливается потребностью качественного изменения

подхода к управлению инвестиционной деятельностью посредством формирования определенной системы управления, учитывающей специфику государственного законодательства, специфику функционирования страхового рынка, а также характер ведения страхового бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Рябкин В.И., Тихомиров С.Н., Баскаков В.Н. Страхование и актуарные расчёты. // М.: Экономистъ, 2011. 170с.
2. Куликов С.В. Финансовый анализ страховых организаций: Учебное пособие. // Ростов - на - Дону: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2013. 250с.
3. Ронова Г.Н. Пенсионные фонды, страховые компании и физические лица как потенциальные инвесторы инфраструктурных фондов в России // Экономика, статистика и информатика. – 2011. - № 2. –112 - 124с.
4. Махдиева Ю.М. Современные проблемы глобализации рынка страховых услуг // Страховое дело. 2013. № 11. 95с.
5. Сплетухов Ю.А. Страхование. // М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров. 2008. 320 с.

© Р.И. Аветисян, 2016

УДК 2964

А.Г. Айгубова

аспирантка кафедры Бухгалтерский учет, анализ и аудит
Экономического факультета ДГУ
г. Махачкала, Российская Федерация

АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Одной из наиболее острых форм проявления кризисного состояния российской экономики в конце прошлого столетия явился инвестиционный кризис. Как известно, последний крайне негативно сказался на инвестиционном потенциале экономики Российской Федерации и вызвал его многократную рецессию.

В связи с «преоданием» основного капитала страна потеряла большую часть своего общего экономического потенциала. В этой связи становится очевидным тот факт, что на фоне снижения масштабов инвестиционной активности наблюдаемый приток инвестиций в последние годы не соответствует потребностям морально и физически устаревшего капитала российской экономики ни для поддержания имеющегося потенциала, ни для дальнейшего роста. Кроме того, процесс старения основных фондов прогрессирует, что негативно сказывается на эффективности экономики.

Согласно действующему законодательству инвестиционная деятельность на территории РФ может финансироваться за счет следующих основных источников:

а) собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвесторов (чистая прибыль, амортизационные отчисления);

б) заемных средств инвесторов (инвестиционный банковский кредит, займы других организаций, облигационные займы и др.);

в) привлеченных финансовых средств инвесторов (средства, полученные от эмиссии акций, паевых и иных взносов юридических и физических лиц в уставный капитал, лизинг);

г) денежных средств, поступающих в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов, концернов, ассоциаций, финансово - промышленных групп и других объединений предприятий;

д) средств бюджетов различных уровней бюджетной системы РФ, предоставляемых на безвозмездной и возмездной основах (субсидии, инвестиционный налоговый кредит, бюджетный кредит и т. п.);

е) средств внебюджетных фондов;

ж) средств, предоставляемых иностранными инвесторами.

Конечно же, наиболее надежными и в ряде случаев предпочтительными являются собственные источники финансирования инвестиций, поскольку для них характерны относительная простота и долгосрочная основа привлечения, они обеспечивают устойчивое финансовое состояние предприятия и снижают риск банкротства. Однако использование собственного капитала в качестве лишь единственного источника финансирования деятельности предприятия имеет и свои недостатки, которые заключаются в ограниченности объемов привлечения для расширения масштабов предпринимательской деятельности, в более высокой стоимости в сравнении с альтернативными заемными источниками капитала, в нереализуемой возможности прироста рентабельности за счет их использования, в отличие от заемных средств, генерирующих эффект финансового левериджа.

Общеизвестно, что основными собственными источниками финансирования инвестиций в любой коммерческой организации являются чистая прибыль и амортизационные отчисления. При этом последние являются важнейшим источником финансирования инвестиций. Они призваны обеспечить не только простое, но и в определенной мере расширенное воспроизводство. В развитых странах мира амортизационные отчисления покрывают потребности предприятий в инвестициях на 70 - 80 % .

С переходом экономики нашей страны на рыночные отношения значимость амортизационных отчислений как источника финансирования инвестиций возросла.

Между тем принципиально важным моментом экономического развития в последнее десятилетие был сдвиг от финансирования инвестиций в основной капитал за счет собственных средств предприятий и организаций к расширению использования привлеченных средств. В течение последнего десятилетия тенденция сокращения доли собственных и увеличения доли привлеченных средств в общем объеме источников финансирования капиталовложений достаточно устойчива, что в первую очередь отражает неустойчивость финансового положения самих предприятий и организаций.

Свыше половины общей суммы объема финансирования инвестиций в основной капитал составляют привлеченные средства, возможности доступа к которым для предприятий различных видов экономической деятельности далеко не одинаковы, и их доля неуклонно росла. Удельный вес бюджетных источников в финансировании инвестиций (см. табл. 2) весьма неустойчив по годам и в среднем составляет 20 % .

Особо следует отметить роль банковского кредита в финансировании инвестиций. Если взглянуть на динамику банковского инвестиционного кредитования, то доля этого источника составляет почти 10 % от общего объема источников финансирования

Известно, что динамика и эффективность инвестиционной деятельности организаций во многом зависят от расширения возможностей внутренних накоплений и формирования их собственного потенциала. Изучение практической деятельности предприятий показывает, что один из эффективных механизмов мобилизации внутренних резервов - это грамотная амортизационная политика.

С макроэкономической точки зрения амортизация есть отсроченный механизм возврата произведенных затрат, выражающийся в процессе переноса стоимости объектов основных производственных фондов и нематериальных активов на производимый продукт, а норма амортизации - это темп возмещения произведенных капитальных затрат.

В микроэкономическом контексте амортизационные отчисления представляют собой финансовый результат переноса стоимости основных средств и нематериальных активов предприятий и организаций на себестоимость продукции, в результате чего формируется источник собственных средств, используемых на следующие цели: на приобретение нового оборудования вместо вышедшего; на механизацию и автоматизацию производственных процессов; на проведение НИОКР; на модернизацию и обновление выпускаемой продукции в целях обеспечения ее конкурентоспособности; на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение производства; на новое строительство.

Преимущество амортизационных отчислений как источника инвестиций, и их специфика одновременно по сравнению с другими источниками заключаются в том, что амортизационные отчисления являются целевым источником финансирования и предназначены для обеспечения воспроизводства основных средств и нематериальных активов; амортизационные отчисления как часть себестоимости реализованной продукции формируются вне зависимости от финансовых результатов деятельности предприятия (т. е. источник характеризуется постоянством и надежностью); амортизационные отчисления начисляются непрерывно, а амортизационный фонд, формируемый за их счет, расходуется однократно, т. е. в течение определенного времени амортизационный фонд может быть использован как дополнительный источник финансовых ресурсов предприятия; в процессе расчета прибыли амортизационные отчисления относятся к расходам, сумма которых учитывается в целях налогообложения. В реальности начисленная сумма амортизации никуда не используется, а остается в обороте предприятия; средства амортизационного фонда используются не только на воспроизводство основных средств на принципиально новой технической основе.

Выбор стратегии амортизации во многом определяется ориентацией предприятия на тот или иной источник внутреннего финансирования. Например, если степень износа основных фондов предприятия невелика, а их стоимость незначительна, то в этих условиях амортизационные отчисления как источник внутреннего финансирования предприятия не играют существенной роли. При ориентации предприятия на инновационные технологии используется современное технологическое оборудование, стоимость которого значительна. В этих условиях амортизационные отчисления могут стать весомым источником внутреннего финансирования предприятия. При этом существенное влияние на величину инвестиционного потенциала оказывает норма амортизационных отчислений.

Помимо этого, величина начисленной предприятием амортизации зависит: от первоначальной стоимости основных средств; от ускорения НТП; от выбранной амортизационной стратегии, в основе которой лежит применяемый метод начисления амортизации.

Для формирования бюджета амортизационных отчислений в составе внутренних ресурсов предприятия можно применять различные методы начисления амортизации. Так, амортизация в целях бухгалтерского учета может производиться одним из следующих четырех способов начисления: линейным способом; способом уменьшаемого остатка; способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способом списания пропорционально объему продукции.

Согласно ст. 259.3 НК РФ при начислении амортизации в некоторых случаях налогоплательщики вправе применять специальные коэффициенты. В результате их использования происходит сокращение либо увеличение срока полезного использования соответствующих объектов основных средств (абз. 2 п. 13 ст. 258 НК РФ). С 1 января 2014 г. законодательно закреплён запрет на одновременное применение к основной норме амортизации нескольких повышающих коэффициентов (п. 5 ст. 259.3 НК РФ). Напомним, что ранее аналогичной позиции придерживался Минфин России (Письмо от 14.09.2012 N 03 - 03 - 06 / 1 / 481). Финансовое ведомство также указывало, что при наличии оснований для применения нескольких повышающих коэффициентов налогоплательщику следует предусмотреть в учетной политике, какой из этих коэффициентов будет применяться.

Преимущество амортизации, как источника внутреннего финансирования заключается в том, что данные отчисления всегда остаются в распоряжении предприятия и существуют в любом его финансовом положении. Сумма амортизационных отчислений во многом зависит от способа их начисления, как правило, регулируемого и устанавливаемого государством.

В целом каждый руководитель должен помнить, что адекватная амортизационная политика на предприятии, конечно, при определенных условиях может дать возможность высвободить довольно значительные денежные средства, которые в итоге превысят расходы по капитальным вложениям на приобретение основных средств. Напомним, что амортизационная политика включает в себя мероприятия по воспроизводству основных активов, мероприятия в области использования тех или иных методов начисления амортизации, а также выбор приоритетных направлений использования, полученных за счет данного источника денежных средств. Следовательно, для того, чтобы более эффективно использовать амортизационные отчисления в качестве источника собственных средств для финансирования деятельности предприятия необходимо осуществлять адекватную и грамотную амортизационную политику.

Список использованной литературы:

1. Васильева, Е.А. Информационное обеспечение управленческого анализа / Е.А. Васильева // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. - 2013. - №5. - С.86 - 88.
2. Кулапов М.Н. Инвестиции и экономический рост: опыт и ошибки России / М.Н. Кулапов, М.Н. Сидоров, П.А. Карасев // Инновации и инвестиции. – 2014. - №3. – С.45 - 50
3. Топсахалова Ф. М. - Г., Инвестиции: методические указания – 2008.

© А.Г. Айгубова, 2016

СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Управление современным бизнесом наряду с экономическими целями имеет и цели социальные, направленные на изучение и удовлетворение интересов и потребностей персонала. В соответствии с этим необходимы новые подходы к структуре и форме социально - трудовых отношений на современном рынке труда России. Социальная эффективность организации и определяется степенью удовлетворения этих интересов и потребностей. Социальные цели формируются в результате двустороннего процесса [1].

Одним из таких подходов можно считать формирование благоприятного социального климата или эмоциональное управление, ранее рассматриваемое только как мотивационный механизм. При этом игнорировался эмоциональный аспект, который как считалось, не имеет значительного влияния на результат. Но уже в начале XXI в. происходят существенные социальные изменения в обществе и на производстве, а в сознании людей значительные и радикальные социально - психологические процессы. Как показывают в своих исследованиях социологи, природа этих процессов не стихийна, и возникли не случайно [2].

История экономического и социального развития нашего общества, история становления человека - труженика подготовила основу и создала условия для использования науки управления как мощного средства активизации человеческого фактора во всех областях производственной и духовной деятельности [1]. Примером целенаправленного и обоснованного планирования в социальной сфере могут быть программы повышения качества трудовой жизни (США), практика социального планирования в СССР и стран Восточной Европы в 70 - 80 - х гг. [2]. Службе управления персоналом необходимо обеспечить организационно - предписывающие функции реализации мероприятий по развитию персонала. Эти меры следует закрепить целевыми программами и планами социального развития. Следовательно, возникает необходимость взаимодействия и координации службы управления персоналом с общественными организациями смежными структурными подразделениями, территориальными и др. исполнительными органами. Работа социального подразделения службы управления персоналом по развитию работников организации должна осуществляться на правовой основе социальной политики и гарантий государства, которые, например, представляют собой показатели необходимого потребления продуктов питания, обеспечения образовательными, социально - культурными, медицинскими, жилищно - коммунальными услугами [3].

К государственным социальным нормативам в сфере обеспечения учебными заведениями входят: нормы материального обеспечения учебных заведений и дополнительных видов социального и материального обеспечения учеников; перечень и объемы услуг, которые предоставляются государственными и коммунальными заведениями дошкольного, общего среднего, профессионально - технического и высшего

образования; нормативы предельного наполнения классов, групп и соотношения воспитанников, учеников, студентов и педагогических работников в учебных заведениях.

Важными функциями службы управления персоналом является контроль и регулирование процесса выполнения социальных мероприятий по плану развития персонала, информирования трудового коллектива о состоянии и перспективах изменений в социальной среде. На основе обобщенных данных подводят итоги, проводят оценку экономической и социальной эффективности организации. Основными задачами планирования социального развития персонала в организации являются: разработка системы социальных мер, способствующих реализации трудового потенциала работников; выбор таких технико - экономических решений, которые наиболее отвечают развитию персонала; совершенствование социальной, профессиональной и квалификационной структуры работников в коллективе; улучшение условий труда, наполнения творческими элементами и осуществления на этой основе целенаправленного развития персонала; поощрение всех видов социальной и трудовой активности работников, привлечения их к управлению

В заключении к сожалению отметим, что социальных технологий в отечественной практике недостаточно. Это объясняется как сложностью социальных процессов, и это не дает возможности полностью унифицировать все процессы и предложить типовые методы решения, так и недостаточным развитием недостаточным обменом разработанными технологиями.

Список использованной литературы:

1. Маргеева Д.М. Социально - экономическое развитие как одна из целей территориального планирования // Наукоедение: интернет журнал . - №1(14). – 2013. – 42с. [электронный ресурс] Режим доступа <http://elibrary.ru/item.asp?id=19009327> (дата обращения 22.02.2016)
2. Рудченко Т.Л. Динамичное планирование социального развития трудовой организации // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета , №1 (40). - 2012. – С.189 - 193.
3. Морозова Н.И. Модернизация системы планирования развития территориальных социально - экономических систем в РФ с целью повышения качества жизни населения // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - №1 (49). – 2013. – 16 с. [электронный ресурс] Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=18884117> (дата обращения 20.02.2016)

© А.А. Айрапетян, А.К.Ганиева, 2016

УДК 336

Алиева Р.Г.

Ст - ка 2 - го курса ФГБОУ ВО ДГТУ
г. Махачкала, Российская Федерация
@mail:555ragimka555@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ

Исследованием и разработкой инновационных методов занимается инноватика - область знаний, охватывающая вопросы методологии и организации инновационной деятельности,

значительное место среди проблем которой, ставших предметом и объектом ее исследований, занимает относительно самостоятельная область знаний - социальная инновация. Это новые средства регулирования и развития социальных процессов, способных соответствовать сложности общественной ситуации, направленных на удовлетворение потребностей человека и общества в условиях высокой неопределенности обстоятельств.

Инновация - нововведение в области техники, технологии, организации труда или управления, основанное на использовании достижений науки и передового опыта, обеспечивающее качественное повышение эффективности производственной системы или качества продукции. Инновация - это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы.

В современных условиях модернизации российского образования изменяются цели и задачи стоящие перед школой и учителями. Акцент переносится с “усвоения знаний” на формирование “компетентностей”. Переход на компетентностное образование начался с 2002 года. Система формирования ключевых компетенций включает коммуникативную компетенцию и модель формирования социальных компетенций. На практике это находит свое выражение в формировании умений и навыков общения, умений и навыков действовать в социальных ситуациях, способность брать на себя ответственность, развивает навыки совместной деятельности, способность к саморазвитию; личностному целеполаганию; самоактуализации. Способствует воспитанию в себе толерантности; способности жить с людьми других культур, языков, религий. Таким образом, происходит переориентация на гуманистический подход в обучении. Внедряются инновационные педагогические технологии, предусматривающие учет и развитие индивидуальных особенностей учащихся. Современные образовательные технологии можно рассматривать как ключевое условие повышения качества образования, снижения нагрузки учащихся, более эффективного использования учебного времени. Основные цели современных образовательных технологий заключаются в следующем:

- предоставление фундаментального образования, получив которое, учащийся способен самостоятельно работать, учиться и переучиваться;
- формирование у учащихся креативности, умения работать в команде, проектного мышления и аналитических способностей, коммуникативных компетенций, толерантности и способности к самообучению, что обеспечит успешность личностного, профессионального и карьерного роста учащихся.

Задачей технологии как науки является выявление совокупности закономерностей с целью определения и использования на практике наиболее эффективных, последовательных образовательных действий, требующих меньших затрат времени, материальных и интеллектуальных ресурсов для достижения какого - либо результата.

Главной целью инновационных технологий образования является подготовка человека к жизни в постоянно меняющемся мире. Сущность такого обучения состоит в ориентации учебного процесса на потенциальные возможности человека и их реализацию. Образование должно развивать механизмы инновационной

деятельности, находить творческие способы решения жизненно важных проблем, способствовать превращению творчества в норму и форму существования человека.

В понимании сущности инновационных процессов в образовании лежат две важнейшие проблемы педагогики — проблема изучения, обобщения и распространения передового педагогического опыта и проблема внедрения достижений психолого - педагогической науки в практику. Следовательно, предмет инноватики, содержание и механизмы инновационных процессов должны лежать в плоскости объединения двух взаимосвязанных между собой процессов, рассматриваемых до настоящего времени пока изолированно, т.е. результатом инновационных процессов должно быть использование новшеств, как теоретических, так и практических, равно и таких, которые образуются на стыке теории и практики. Все это подчеркивает важность управленческой деятельности по созданию, освоению и использованию педагогических новшеств. Речь, следовательно, идет о том, что учитель может выступать в качестве автора, разработчика, исследователя, пользователя и пропагандиста новых педагогических технологий, теорий, концепций. Управление этим процессом обеспечивает целенаправленный отбор, оценку и применение в своей деятельности опыта коллег или предлагаемых наукой новых идей, методик.

Необходимость в инновационной направленности педагогической деятельности в современных условиях развития общества, культуры и образования определяется рядом обстоятельств. Во - первых, происходящие социально - экономические преобразования обусловили необходимость коренного обновления системы образования, методологии и технологии организации учебно - воспитательного процесса в учебных заведениях различного типа. Во - вторых, усиление гуманитаризации содержания образования, непрерывное изменение объема, состава учебных дисциплин, введение новых учебных предметов требуют постоянного поиска новых организационных форм, технологий обучения. В - третьих, изменение характера отношения учителей к самому факту освоения и применения педагогических новшеств.

Таким образом, образование по своей сути уже является инновацией. Применяя данные технологии в инновационном обучении, учитель делает процесс более полным, интересным, насыщенным. При пересечении предметных областей естественных наук такая интеграция просто необходима для формирования целостного мировоззрения и мировосприятия инновациям относятся внедрение ИКТ в учебно - воспитательный процесс, программное обеспечение поставляемые в школы интерактивные электронные доски, проекты модернизации.

Список использованной литературы:

- 1.Л.И. Леонтьев. О формах и методах стимулирования инновационной деятельности. - М.: РИЦ ИСПИ РАН, 2001.
2. В.В. Иванов, Н.Т. Колдаева Российская инновационная система: территориальный подход / Инновации, 2000, № 9 - 10.
- 3.По материалам сайта «Журнал Инновации» www.mag.innov
- 4.<http://center-yf.ru/data/stat/Innovacionnye-tehnologii.php>

© Алиева Р.Г.

Р.А. Алимгулова
магистрант 1 курса
Финансового Университета при Правительстве РФ
И.Р. Зарипова
д.э.н., проф. кафедры «Финансы и кредит»
Финансового Университета при Правительстве РФ
г. Москва, Российская Федерация

«ДОРОЖНАЯ КАРТА» – ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрена сущность понятия «дорожной карты», ее значение для бюджетной политики. Показана практическая реализация «дорожных карт» на уровне региона.

Ключевые слова: «дорожная карта», планирование, экономический эффект от реализации мероприятий «дорожных карт».

В силу событий последних лет, происходящих в стране, - в условиях постоянных изменений в социально - экономической сфере, возрастания рисков отраслевых дисбалансов, возникает потребность в применении новых инструментов управления всем этим многообразием. В последнее время стало актуальным понятие «дорожных карт».

«Дорожная карта» представляет собой сбалансированную систему долгосрочных целей и включает в себя набор мероприятий, непосредственно привязанных к стратегии развития исследуемого объекта. Независимо от характера объекта картирования все «дорожные карты» должны четко отображать экономический эффект от их исполнения и обосновывать оптимальность предлагаемых альтернатив развития именно с позиции экономической эффективности использования ресурсов в каждой точке принятия решений [1].

Понятие «дорожного картирования» внедрилось, как и вся концепция бюджетирования, ориентированного на результат, в отечественный бюджетный процесс на основе зарубежного опыта.

Широкое распространение «дорожные карты» получили в развитых и развивающихся странах. Это связано с тем, что на основе данного метода органы государственной власти получают ценную стратегическую информацию, хорошо структурированное видение меняющихся факторов, что позволяет принимать более обоснованные решения, выявлять стратегически важные узкие места, разрывы и неопределенности в области перспективных направлений развития. В связи этим предлагается использовать метод «дорожных карт» в бюджетном планировании, как один из зарекомендовавших себя инструментов планирования развития сложных систем в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

В целях стимулирования муниципальных образований к увеличению доходной части бюджетов, обеспечения стабильного развития социальной сферы и повышения эффективности расходования бюджетных средств, обеспечения исполнения полномочий муниципалитетов в соответствии с действующим законодательством в полной мере было предложено разработать на местах эти самые «дорожные карты».

В 2013 году в рамках исполнения поручения Главы Республики Башкортостан о выработке мер по повышению эффективности расходования бюджетных средств и дальнейшего развития мероприятий «Программы повышения эффективности бюджетных расходов Республике Башкортостан до 2012 года», организовано анкетирование деятельности главных распорядителей средств бюджета республики.

Результатом этого обследования стала выработка модели отраслевой «дорожной карты» по оптимизации бюджетных расходов, сокращению нерезультативных расходов и увеличению собственных доходов за счет имеющихся резервов.

Таблица 1

Перечень типовых мероприятий, включенных в «дорожную карту»	
Направление	Мероприятия
Мероприятия по доходам	
Повышение доходного потенциала	Организация мониторинга поступлений доходов в местный бюджет, принятие мер по расширению налогооблагаемой базы, проведение мероприятий по погашению дебиторской задолженности в бюджет, проведение оценки эффективности налоговых льгот и ставок по местным налогам
Развитие предпринимательства	Организация работы по выявлению и пресечению фактов осуществления предпринимательской деятельности, создание дополнительных рабочих мест по виду деятельности, организация встреч с малым бизнесом по вопросам развития экономики и росту поступлений в бюджет
Мероприятия по расходам	
Управление подведомственной сетью	Паспортизация муниципальных учреждений; оптимизация неэффективных муниципальных учреждений; преобразование муниципальных учреждений в организации иных форм; укрупнение муниципальных учреждений
Организация и повышение эффективности работы МУП	Оптимизация структуры и численности управленческого аппарата МУП, преобразование МУП в организации иных организационно - правовых форм
Развитие инфраструктуры, управление имуществом	Выявление неиспользуемого государственного и муниципального имущества, а также земельных участков и принятие мер по их реализации или сдаче в аренду; анализ автопарка; мероприятия ЖКУ по управлению инвестициями, дорожным хозяйством
Выполнение функций, работ, оказание муниципальных услуг	Применение нормативов затрат на оказание муниципальных услуг и выполнение муниципальных функций; привлечение негосударственных организаций к оказанию муниципальных услуг; передача непрофильных

	функций
Повышение эффективности труда	Оптимизация структуры и численности работников муниципальных учреждений; внедрение систем нормирования труда; переход на «эффективный контракт», установление доли з / пл АУП и вспомогательный персонал не более 40 %
Социальные обязательства	Оптимизация социальных выплат и льгот населению, предоставляемых без учета адресности и нуждаемости
Оптимизация органов местного самоуправления	Соблюдение нормативов формирования расходов на содержание ОМСУ, соответствие структуры и численности (ППРБ от 13.09.2013 № 423), оптимизация отделов с / х, мероприятия по укрупнению сельских поселений
Иные предложения	Применение механизмов муниципально - частного партнерства, внебюджетная деятельность, СМИ и т.д.

Опыт данной работы был использован с целью реализации поручения Президента Российской Федерации от 28 декабря 2013 года № Пр - 3073 о необходимости реализации соответствующих мер в области управления общественными финансами.

Выработанные с учетом анализа ситуации в каждой отрасли «дорожные карты» (24 плана мероприятий) объединили меры, направленные на повышение качества бюджетного планирования и исполнения бюджетов, и обеспечение сбалансированности консолидированного республиканского бюджета.

В 2015 году данная работа была организована на муниципальном уровне. В настоящий момент «дорожные карты» 9 городских округов и 54 муниципальных районов предварительно рассмотрены в Министерстве финансов Республики Башкортостан и впоследствии одобрены на Правительственных антикризисных комиссиях и утверждены правовыми актами органов местного самоуправления.

Реализация «дорожных карт» позволяет в финансовом отношении ожидать оптимизацию расходов бюджета республики в 2015 - 2017 годах в общем объеме на 13,2 млрд. руб., из них больше половины (7,4 млрд. руб. – 58,0 %) планируется направить на реализацию «майских указов» Президента Российской Федерации [6].

Опыт работы республики был представлен на заседании рабочей группы Министерства финансов Российской Федерации по совершенствованию межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации в числе лучшей практики регионов и муниципальных образований.

Распоряжением Главы Республики Башкортостан установлен критерий эффекта «дорожных карт» – это 10 % от суммы расходов бюджета. Общий плановый эффект от реализации мероприятий «дорожных карт» муниципалитетов за период 2015 - 2017 годы составляет 10,8 млрд. руб. (или 9,6 % от суммы утвержденных расходов), в том числе в 2015 году 3,1 млрд. руб., или 8,2 % , то есть планово критерий выдержать не удалось.

За 2015 год эффект составил 3,7 млрд. руб. (8,8 % от суммы исполненных собственных расходов, или 116,6 % от утвержденного годового плана), то есть критерий подтянули незначительно, и фактически выполнить его смогли всего 16 муниципальных образований.

Таблица 2

Выполнение критерия, установленного Главой Республики Башкортостан
(эффект «дорожной карты» – 10 % от суммы бюджетных расходов)

Наименование	%	Наименование	%	Наименование	%
Кармаскалинский район	14,3	Кушнаренковский район	9,2	Мечетлинский район	7,0
Миякинский район	13,8	Белорецкий район	8,8	Архангельский район	6,6
г. Сибай	13,0	Мелеuzовский район	8,8	г. Кумертау	6,4
Бураевский район	12,8	Балтачевский район	8,3	Татышлинский район	6,3
Буздякский район	12,3	Гафурийский район	8,2	Бурзянский район	6,2
Илишевский район	12,2	Ишимбайский район	8,2	Шаранский район	6,0
Бижбулякский район	12,2	Бирский район	8,1	Краснокамский район	6,0
Чишминский район	12,1	Янаульский район	8,1	Туймазинский район	5,7
Уфимский район	12,1	Белокатайский район	8,0	Салаватский район	5,5
Нуримановский район	11,9	Дуванский район	7,9	Благоварский район	5,5
Белебеевский район	11,8	Давлекановский район	7,6	Иглинский район	5,4
г. Стерлитамак	11,6	Хайбуллинский район	7,6	Ермекеевский район	4,9
Баймакский район	11,4	Стерлитамакский район	7,5	Кугарчинский район	4,8
Зианчуринский район	11,2	Благовещенский район	7,4	Альшеевский район	4,7
Бакалинский район	10,8	Учалинский район	7,4	г. Октябрьский	4,7
г. Салават	10,7	г. Агидель	7,3	Федоровский район	4,3
Чекмагушевский район	9,9	Кигинский район	7,2	Мишкинский район	4,2
Караидельский район	9,8	Стерлибашевский район	7,2	г. Нефтекамск	4,0
г. Уфа	9,5	Абзелиловский район	7,1	Калтасинский район	3,7
Аургазинский район	9,5	г. Межгорье	7,1	Куяргазинский район	2,4
Дюртюлинский район	9,3	Зилаирский район	7,0	Аскинский район	2,0

*Источник: <http://www.minfin.ru/> – официальный сайт Министерства финансов Республики Башкортостан. Деятельность. Коллегии. Расширенное заседание коллегии Министерства финансов Республики Башкортостан от 4 марта 2016 года. Доклады и выступления. Доклад министра финансов Республики Башкортостан Субханкуловой Риды

Тагировны «Об итогах работы в 2015 году и задачах Министерства финансов Республики Башкортостан и финансовых органов муниципальных образований на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» (дата обращения: 10.05.2016)

Минимальное выполнение критерия за 2015 год (менее 5 %) сложилось в муниципальных образованиях: Аскинский (2,0 %), Куоргазинский (2,4 %) и Калтасинский (3,7 %) районы, город Нефтекамск (4,0 %), Мишкинский (4,2 %) и Федоровский (4,3 %) районы, город Октябрьский (4,7 %), Альшеевский (4,7 %), Кугарчинский (4,8 %) и Ермекеевский (4,9 %) районы.

Максимально критерий выполнен в муниципальных образованиях: Кармаскалинский (14,3 %) и Миякинский (13,8 %) районы, город Сибай (13,0 %), Бураевский (12,8 %), Буздякский (12,3 %), Илишевский (12,2 %), Бижбулякский (12,2 %), Чишминский (12,1 %), Уфимский (12,1 %) и Нурмановский (11,9 %) районы.

В каждом муниципалитете основная деятельность администрации в сфере финансовой политики направлена на рост поступления доходов в бюджет, улучшение управления финансами, внедрение принципов бюджетного планирования, ориентированного на результат.

Итогом является устойчивая и сбалансированная бюджетная система муниципального образования, рост доходов работников бюджетной сферы, гарантированное выполнение в полном объеме всех социальных обязательств, повышение эффективности бюджетных расходов, реализация инвестиционной программы, инфраструктурных проектов.

Таким образом, «дорожное картирование» представляет собой инструмент краткосрочного или долгосрочного планирования. На современном этапе развития технологий управления процессами метод «дорожных карт» является актуальным и, как правило, базовым инструментом стратегического планирования, как для отдельных предприятий, так и отраслей экономики, региональных социально - экономических систем.

Исходя из представленных данных, есть все же определенная эффективность от использования «дорожных карт» на практике в силу того, что данный метод планирования является относительно новым. Делать серьезные выводы на данный момент не совсем целесообразно, так как разработка «дорожных карт» только внедряется на практике в бюджетной сфере и находится в стадии дальнейшего формирования и непрерывного совершенствования. Тем не менее, «дорожное картирование» выступает инструментом достижения различных целей социально - экономического развития страны и ее отдельных территорий, и подразумевает обмен информацией между представителями учреждения, потребителями государственной (муниципальной) услуги и другими заинтересованными в развитии исследуемого объекта сторонами. Применяя «дорожную карту», будет возможным весьма доступно объяснить обществу, в каком направлении движется та или иная сфера государственного управления.

Список использованной литературы:

1. Дорожная карта по переходу к Национальной системе компетенций и квалификаций. М.: Агентство стратегических инициатив, 2012.
2. Кристенсен К. Что дальше? Теория инноваций как инструмент предсказания отраслевых изменений / Клейтон Кристенсен, Скотт Энтони, Эрик Рот; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Бкус, 2008. – 398 с.

3. Главный принцип – сделать больше полезного за те же деньги. // Бюджет. – 2016. – № 1. – С. 36 - 39
 4. Инвестиции в социальную сферу: государство и бизнес. // Бюджет. – 2015. – № 1. – С. 36 - 39
 5. Сбалансированный бюджет – основной фактор повышения качества муниципальных услуг. // Бюджет. – 2015. – № 8. – С. 72 - 75
 6. <http://minfinrb.bashkortostan.ru/> – официальный сайт Министерства финансов Республики Башкортостан. (дата обращения: 10.05.2016)
- © И.Р. Зарипова, Р.А. Алимгулова, 2016

УДК 331.108.26

А.А.Андропова
Студент ИУРЭ ВолГУ
Г. Волгоград, Российская Федерация
М.В. Утученкова
К.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента ИУРЭ ВолГУ
Г. Волгоград, Российская Федерация

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ КАДРОВОГО АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*«Самый ценный капитал – это люди.
Кадры решают всё!»
Сталин И.В.*

Эта фраза обращает внимание на важность образования и профессиональных умений человека при подходе к решению каких - либо проблем. Правильный подбор кадров, которые воплощают в жизнь идею, значительным образом оказывает влияние на её реализацию. Именно поэтому предприятия заинтересованы в том, чтобы иметь самый квалифицированный персонал и готовы проводить тщательный отбор кандидатов.

Это обусловило актуальность изучения вопросов, связанных с проведением кадрового аудита. Кадровый аудит - процедура независимой проверки анализа и оценки потребностей персонала в обучении и развитии. Целью кадрового аудита является повышение эффективности работы с персоналом. В настоящее время количество аудиторских организаций и аудиторов в Российской Федерации достаточно велико, что отражено в таблице 1.

Таблица 1
Количество аудиторских организаций и аудиторов в Российской Федерации (2014 - 2015гг.)

	2014 год	2015 год
Имеют право на осуществление аудиторской деятельности - всего, тыс.	5,5	5,3
аудиторские организации	4,6	4,4
индивидуальные аудиторы	0,9	0,9
Аудиторы – всего, тыс.	23,1	22,3
Аудиторы, славшие	3,3	3,5

квалификационный экзамен на получение единого аттестата, тыс.		
--	--	--

Источник:[10]

Путем проведения внутреннего кадрового аудита можно вовремя выявить неэффективность работы кадровой службы и тем самым избежать множества проблем. Зачастую многие воспринимают внутренний аудит как ревизию, направленную на выяснение профессиональной пригодности сотрудников кадровой службы. Но проблема гораздо шире и глобальнее, ведь если сотрудник кадровой службы занимает должность, не соответствующую его квалификации, то, скорее всего, организация не сможет функционировать максимально эффективно.

В 2015 г. «количество обязательных аудитов в 2015 г. увеличилось по сравнению с 2014 г. на 2,0 % , а количество инициативных аудитов уменьшилось на 2,0 % »[10]. Кроме того, потребность в кадровом аудите и популярность этой процедуры неравнозначны для различных видов экономической деятельности предприятия (таблица 2).

Таблица 2

Распределение клиентов аудиторских организаций, отчетность которых проаудирована по видам экономической деятельности (2014 - 2015г.)

	Доля в общем количестве клиентов, %	
	2014 год	2015 год
оптовая и розничная торговля	19,6	19,0
строительство	10,3	9,9
транспорт и связь	4,8	4,8
производство, передача и распределение электроэнергии	3,1	3,3
финансовая деятельность	2,5	2,6
добыча полезных ископаемых	1,9	1,8

Источник:[10]

Чаще всего кадровый аудит в конечном итоге проводится с целью повышения прибыли. Схема очень проста «Кадровый аудит - квалифицированные кадры – повышение эффективности труда – прибыль».

В таблице 3 видно, что компании с выручкой менее 400 млн. рублей прибегают к использованию кадрового аудита гораздо чаще, чем компании с большей выручкой.

Таблица 3

Распределение клиентов аудиторских организаций, отчетность которых проаудирована по объему выручки (2014 - 2015г.)

	Доля в общем количестве клиентов, %	
	2014 год	2015 год
менее 400 млн. руб.	65,1	63,3
от 400 млн. до 1 млрд. руб	18,7	19,2

от 1 до 2 млрд. руб.	6,9	7,4
от 2 до 4 млрд. руб.	4,1	4,2
более 4 млрд. руб	5,2	5,9

Источник:[10]

Рассмотрим применение процедуры кадрового аудита на примере компании, чья выручка составляет более 4 млрд. рублей в год, - АО «Издательский дом «Комсомольская правда». С целью формирования у работников профессионализма основной задачей является повышение уровня квалификации всего персонала. Так «в 2013 году в компании повысили свою квалификацию 25 человек, в 2014 году - более 30 человек и с каждым годом количество растет»[1].

Прежде чем начать программу обучения, руководство проводит кадровый аудит, то есть анализ и оценку потребностей персонала в обучении и развитии. Это необходимо для того, чтобы: сформировать программу обучения персонала в соответствии с целями развития организации и выявленными областями развития, оценить существующий уровень компетенций сотрудников, определить области развития персонала компании, определения уровня знаний, навыков, компетенций, необходимых для достижения поставленных руководством компании задач.

Благодаря своевременному проведению кадрового аудита компания смогла достигнуть таких высот, как «получение прибыли около 7млрд.рублей в год, и развитие компании, о чем свидетельствуют создание сайта в 1998 году, создание радиостанции в феврале 2009 года, запуск телеканала с 29 августа 2011 года»[1].

Таким образом, можно сделать вывод, что каждый руководитель должен иметь четкое представление о кадровых ресурсах своего предприятия. Источник такой информации - своевременный кадровый аудит, который позволяет выявить проблемы на этапе, где ещё можно исправить ситуацию, что приведет к успешному достижению целей функционирования предприятия.

Список использованной литературы:

1. Комсомольская правда: [Официальный сайт]. - Режим доступа: <http://www.volgograd.kp.ru/> . - 2016. - 15 февраля. - Загл.с экрана.
2. Коробов, С.А., Фомина, С.И. Формирование вектора государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (на примере Волгоградской области) / С.А. Коробов, С.И. Фомина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. - 2011. - №1 (18). - С. 31–39
3. Коробкова, А.В., Новосельцева, Е.Г. Эволюция развития организационных метафор. / А.В. Коробкова, Е.Г. Новосельцева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2014. - № 5 - 1. - С. 170 - 175.
4. Марусинина, Е.Ю. Формирование системы управления интеллектуальными ресурсами предприятия на основе маркетингового подхода. / Е.Ю. Марусинина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. - 2010. - №1 (16). - С. 19–26.
5. Марусинина, Е.Ю. Управление интеллектуальными ресурсами предприятия в условиях реализации стратегии его инновационного развития. / Е.Ю. Марусинина // Региональная экономика. Юг России. - 2013. - №2 (2). - С. 254–261.
6. Мосейко, В.О, Коробов, С.А. Развитие региональных предпринимательских систем в условиях вступления России в ВТО / В.О. Мосейко, С.А. Коробов // Экономика и предпринимательство. - 2013. - №12(ч.2). - С. 952 - 955.

7. Новосельцева, Е.Г., Марусинина, Е.Ю. Управленческие инновации в системе государственного регулирования инновационной сферы. / Е.Г. Новосельцева, Е.Ю. Марусинина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - № 31. - С. 54 - 60.

8. Обьедкова, Л.В. Пути становления и развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов в аграрном секторе экономики России / Л.В. Обьедкова // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия История. Политология. Экономика. Информатика. 2011. № 7 (102). Выпуск 18 / 1. - С.34 - 40.

9. Обьедкова, Л.В., Опейкина Т.В. Необходимость развития человеческих ресурсов сельского хозяйства региона (на примере Волгоградской области) / Л.В. Обьедкова, Т.В. Опейкина // Вестник Евразийской академии административных наук. - №2 (31) – 2015. – 137 с. С.75 - 84.

10. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации: [Официальный сайт]. - Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat/MainIndex/. - 2016. – 22 марта. – Загл.с экрана.

11. Утученкова, М.В. Влияние ставки процента на инвестиционную активность в современной России и условия, ее ограничивающие / М.В. Утученкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. - №18 (369). – С. 40 - 49.

12. Утученкова, М.В. Эволюция взглядов на экономическую категорию хозяйственного механизма / М.В. Утученкова // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2012. - № 1. - С. 21 - 28.

© А.А. Андропова, М.В. Утученкова, 2016

УДК 338.53

З.С. Аюшеева

Студент

ИЭУ, БурГУ

г. Улан - Удэ,

Российская Федерация

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА

В современное время российская экономика характеризуется общим экономическим спадом. В этих условиях важную роль играет вопрос построение правильного ценообразования на предприятии.

Ценообразование – это установление цены на товар или услугу. В обычном понимании цена – это денежная стоимость товара.

Следовательно, перед всеми коммерческими и некоторыми некоммерческими организациями встает такая важная задача, как назначение цены на свои товары или услуги, чтобы получить максимальный объем продаж с минимальной потерей финансов.

Задачи ценовой политики розничного предприятия:

– обеспечить реализацию товаров фирмы. Объем продаж и доля на рынке являются наиболее важными компонентами ценовой политики;

– максимизировать прибыль. Фирма оценивает показатели спроса и издержек, которые относятся к разным уровням цен, и останавливается на таких ценах, которые в будущем обеспечат максимальную прибыль предприятию;

– удержание рынка. Рыночная цена формируется под влиянием ряда факторов: спроса и предложения, издержек производства и сбыта, цен конкурентов [1, с.87].

Однако во время кризиса у предприятия снижается спрос на их продукцию, тем самым образуется избыток товара. Анализируя доходы населения можно прийти к выводу о снижении платежеспособности населения. Вследствие, этого потребители переориентируются на товары с более низкой ценой. Происходит рост цен для самих производителей на сырье, тарифы. Следовательно, производители понижают свои цены на продукцию, для привлечения дополнительных покупателей.

Плавная девальвация рубля, также внесла свои коррективы в деятельности предприятий. Из-за постоянных изменений курса рубля трудно спрогнозировать затраты на производство, тем более прогнозировать планы производства на будущее.

В сложившихся условиях для устранения отрицательных последствий предприятию требуется предпринимать антикризисные методы и рассчитывать на внутренние резервы предприятия.

Особенно следует уделять внимание ценовой политике организации, в условиях кризиса.

При покупке нескольких товаров за одну цену. Это не только стратегия распродажи, но и возможность магазину реализовать товар в больших количествах.

«Discount». В этой ситуации продавцы продают товары со скидкой и не получают прибыли от них, так как реализуются по оптовым ценам без надбавки. Однако, во время распродажи покупатели приобретают и другие товары без скидок, тем самым повышая доходы магазина.

Руководству следует тщательно рассматривать приобретения любого клиента, в целях четкого видения для себя их рентабельности. Проследить период, если из-за повышения расходов на обслуживание или уменьшения размера потребительской корзины те или иные потребители становятся невыгодными.

Отчетливое увеличение стоимости на энергоносители и продукты питания заставил потребителей быть рассудительнее к расценкам. По мере изменения цен, любая семья меняет структуру расходов. Рыночные цены не устанавливаются на одной отметке больше месяца. Для подбора правильной ценовой политики необходимо проводить анализ рыночных цен постоянно. Из-за внезапной перемены спроса и структуры расходов прежде прогнозируемые механизмы рыночного ценообразования предоставляют нарушение. Для того чтобы грамотно отвечать на данные колебания, необходимо хорошо осознавать, какие финансовые условия больше в целом воздействуют на формирование отрасли.

Из-за крайней непостоянности стоимости в обстоятельствах современного регресса необходимо рассматривать ключевые финансовые условия не только лишь в собственных секторах экономики, но и в секторах экономики собственных генеральных поставщиков.

Таким образом, выбор правильной стратегии ценообразования в условиях современного кризиса зависит от ресурсов самой организации. На какой потребительский сегмент он ориентирован. Поэтому стратегия ценообразования у каждого розничного магазина индивидуальная.

Список используемой литературы:

1. Образцова В. С., Рыбакова Е.А. Ценообразование в розничной торговле. Выбор правильной ценовой политики // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2014. № 10.С.87 - 88.

© З.С. Аюшеева

УДК 331.5

Тавбулатов А. А.

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита ЧГУ

Вараев А. А.

аспирант Института экономики и финансов ЧГУ

Барзаева М. А.

студ. Института экономики и финансов ЧГУ

г. Грозный, РФ

E - mail:eva _ didi@inbox.ru

ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время, в условиях экономической нестабильности, остро стоит вопрос безработицы и занятости, который является одним из главных составляющих уровня жизни народа, а также уровня эмиграции и квалифицированной рабочей силы. В любом государстве, без исключения, имеется установленный, «естественный» уровень безработицы. Имеется большое число трактовок понятиям безработица и занятость. На наш взгляд, безработица - это, резко изъясняясь, недоиспользование трудовых ресурсов и рабочего фактора производства. Не секрет, что государственная поддержка играет главную роль в сфере каждой деятельности, а в сфере безработицы тем более, учитывая тот факт, что государство должно обеспечивать поддержку своему народу, уделяя большее внимание безработным. Поддерживая в создании товарно - денежных отношений, создавая для них наиболее благоприятные и мотивирующие факторы для осуществления деятельности и саморазвития. Мы полагаем, что к главной группе безработных можно добавить следующие категории лиц:

- люди, пребывающие в психиатрических больницах и местах заключения, в связи с чем, не имеют возможности работать, вне зависимости от стремления или нежелания работать;
- люди, не стремящиеся работать;
- люди, разочаровавшиеся в неудовлетворительных итогах поиска работы, и тем самым прекратившие ее поиск [1, с. 12].

В любом государстве, вне зависимости от общественно - финансового статуса, существует «естественный уровень безработицы», однако, в случае если он является слишком высоким, то данное может послужить причиной к безудержным результатам. И в связи с этим, перед государством ставится задача: «минимизация безработицы». И,

опираясь на основные вопросы безработицы, правительство берет на себя следующие мероприятия:

- в первую очередь, трансформация концепции образования в государстве;
- создание новых и наиболее востребованных рабочих зон, как для резидентов, так и нерезидентов;
- создание необходимых и подходящих условий для формирования частного среднего и малого предпринимательства;
- повышение заработной платы сотрудникам за счет средств федерального бюджета, внебюджетных средств, а кроме того, средств, приобретенных от предпринимательской и прочей приносящей прибыль работы, чтобы увеличить их стремление работать.

Занятость – это трудовая деятельность одного лица или группы лиц, включая учебу, службу в армии, ведение семейного хозяйства, уход за детьми и престарелыми [2, с. 235]. Член правления «Инсора», директор ФОМ Александр Ослон, порекомендовал акцентировать внимание на социальной группе, от которой во многом находится в зависимости последующее формирование государства: это предприниматели и работники высокой квалификации (приблизительно 15 % от взрослого населения). Здесь потери от кризиса максимальные, данная категория теряет уверенность в перспективе, а в антикризисных мерах, ничего специально для нее не предполагается. Не то чтобы им необходимо содействовать, но предоставлять возможность для самореализации, а как минимум - не препятствовать, говорит социолог [3, с. 154].

Таблица 1. Динамика численности рабочей силы

	Рабочая сила		В том числе				Уро вень	Безработные, зарегистриро ванные в		Уровень зарегистри рованной безработи цы (на конец		
			занятые		безработн ые			безр або - тиц ы, %	государствен ных учреждениях службы занятости населения (на конец месяца)) , %	
	млн. чел.	в % - х	млн. чел.	в % - х	млн. чел.	в % - х			млн. чел.			в % - %
2015г.												
III кв. (в среднем за месяц)	77,2	100,2	73,1	99,8	4,1	107,8	5,3	1,0	113,8	1,2		
Ноябрь	76,6	99,8	72,2	99,2	4,4	110,7	5,8	0,9	113,7	1,2		

Декабрь	76,7	100,2	72,3	99,7	4,4	109,4 ²⁾	5,8	1,0	112,5	1,3
IV кв. (в среднем за месяц)	76,7	99,9	72,3	99,4	4,4	109,4	5,7	1,0	113,3	1,2
Год (в среднем за месяц)	76,6	100,0	72,3	99,6	4,3	107,4	5,6	1,0	109,2	1,3

Источник: составлено автором

Основываясь на данные представленной таблицы, можем сказать, что численность безработных в целом, на конец, 2015 года, как таковых изменений не претерпевала [4, с. 154]. Данная категория безработных по численности снизилась в текущем периоде по сравнению с прошлым годом на 1,7 тыс. чел. или на 8,2 % . Уровень ожидаемой безработицы в России на 2015 г. согласно сведениям министерства финансов составил 6 % , что, соответственно, на 1,1 % больше уровня 2014 (4,9 %) года [5, с. 29].

В России существуют следующие проблемы безработицы:

- массовая эмиграция (утечка умов);
- интенсивное снижение занятости;
- высокий уровень скрытой безработицы;
- низкая стоимость рабочей силы (зароботная плата), которую определяет потребитель (наниматель);
- отсутствие рабочих мест;
- надомный труд.

Иностранцы, которые имеют при себе необходимые документы о разрешении работать на территории Российской Федерации, забирают огромное число рабочих мест. Тем самым, места, которые могли бы занимать резиденты нашей державы, захватывают «нерезиденты», вследствие того что мало грамотных сотрудников и профессионалов. Подобным способом, действия страны обязаны быть ориентированы на снижение числа квот (на выделение разрешений) на работу в Российской Федерации. Мы полагаем, что подобные мероприятия являются более результативными, при синхронном ужесточении контроля за «нелегальными тружениками». Важным признаком состояния рынка труда считается уровень безработицы [6, с. 212]. Единственный фактор, удерживающий увеличение безработицы, с точки зрения динамических потоков на рынке труда - существенное увеличение части нетрудоустроенных, перешедших в состав экономически безынициативных жителей (к примеру, женщины - занятые ведением семейного хозяйства). Согласно мнению многих экономистов, совершенная занятость - представление теоретическое, никак не консистентное с мыслью выработанного рыночного хозяйства. Но все же безработица должна быть поставлена в конкретные рамки, в пределах которых достигаются режим результативного увеличения и положение финансовой устойчивости. Целесообразное и эффективное решение проблемы безработицы, на наш взгляд, - финансовое увеличение производства (возобновление приостановленных

производственных мощностей), а также снижение налогового бремени на период кризиса, что приведет к росту темпа увеличения количества занятых в экономике.

Список использованной литературы:

1. Евреев О.А. Безработица и наука. 2015 год.
2. Карпова А.С. Экономика и нормы. 2014 год.
3. Карпова А.С. Экономическая занятость. 2015 год.
4. Тавбулатова З.К., Ресурсоограниченная экономика и закономерности ее развития // Владикавказ: Изд - во СОГУ, 2011. - 6,93 п.л.
5. Самойлова В.А. Безработица. 2015 год.
6. Галикин. А.М. Современная Россия. 2015 год.

© Тавбулатов А. А., Вараев А. А., Барзаева М. А.

УДК 338.45

Батгалова А.А.

доцент кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВО УГНТУ

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ АНАЛИЗА

Для того чтобы определить оптимальные направления для стратегического развития нефтесервисных компаний, необходимо проанализировать внешнюю среду данной отрасли. С этой целью проведем PEST - анализ для всей отрасли.

Таблица – PEST - анализ нефтесервисной отрасли

P	<p>Политические факторы</p> <ul style="list-style-type: none"> - единые «правила игры» в энергетике для всех компаний - высокий риск увеличения налоговой нагрузки - толерантная политика государства 	<p>Экономические факторы</p> <ul style="list-style-type: none"> - высокая зависимость от ситуации на сырьевом рынке - инфляция - динамика курса валют - высокие ставки по кредитам 	E
	<p>Социальные факторы</p> <ul style="list-style-type: none"> - зависимость спроса на нефтесервисные услуги от социокультурных факторов минимальна - дефицит квалифицированных кадров - защита окружающей среды, охрана труда 	<p>Технологические факторы</p> <ul style="list-style-type: none"> - долгосрочным трендом ближайших десятилетий является снижение потребности в нефтепродуктах - усложнение технологической среды нефтесервиса 	
S			T

1. Политика. Нефтегазовая и нефтесервисная отрасли являются одними из важнейших отраслей для развития экономики нашей страны и мира. Так как часто доля государства в капитале нефтяных компаний достаточно высока, это позволяет государству оказывать существенное влияние на развитие данной отрасли, что сказывается на нефтесервисном рынке. К тому же компании данной отрасли часто работают на международном уровне, вследствие чего существенно зависят от политической ситуации в мире.

2. Экономика. Экономическая ситуация в отдельных странах и в мире оказывает значительное влияние на развитие нефтесервисной отрасли. Периодически возникающие кризисы могут приводить к возникновению новых рисков, которые могут угрожать способности выживания для ряда нефтесервисных компаний..

3. Социум. Крупные нефтесервисные компании в полной мере осознают значимость человеческого капитала. Ценность человеческой жизни - главный приоритет при взаимодействии компаний с работниками, поэтому охране труда, промышленной безопасности, сохранению здоровья персонала компании уделяют большое внимание. В области защиты окружающей среды предприятия руководствуются действующими законодательными нормами.

4. Технологии. Нефтесервисная отрасль отличается высокой степенью наукоемкости, и чем скорее будут разрабатываться и вводиться в использование разнообразные технологические новшества, тем лучше и скорее будет развиваться сама отрасль. В настоящее время разработки протекают с умеренными темпами, развитие не останавливается, периодически появляются новые технологии, что является своего рода гарантией стабильного развития отрасли.

Выбор программы стратегического развития складывается под влиянием внешних и внутренних факторов. Выделим основные факторы, влияющие на стратегию развития нефтесервисной отрасли.

Таблица - Внутренние и внешние факторы развития рынка нефтесервисных услуг

Внешние факторы	Внутренние факторы
Меры государственного регулирования	Уровень подготовки и квалификации персонала
Научно - технический прогресс	Структура рынка нефтесервисных услуг (внутреннее потребление рамкахВИНКов, привлечение внешних подрядчиков)
Изменение конъюнктуры на рынке углеводородов, как следствие, изменение спроса на нефтесервисные услуги	
Условия заключения контрактов и рамочных договоров между нефтегазовыми и нефтесервисными компаниями	
Изменение структуры добычи нефти и газа (перемещение добычи в труднодоступные районы, увеличение роли шельфовой добычи)	

Рассмотрение результатов политики диверсификации нефтесервисных компаний говорит об эффективности политики связанной диверсификации. В основном это обусловлено большой сложностью одновременного управления разными сегментами деятельности одной компании.

В связи с этим в качестве программы стратегического развития нефтесервисной отрасли предлагается создать нефтесервисный кластер. Он будет включать в себя все направления нефтесервисных услуг, при этом механизм их осуществления и управления ими будет значительно проще. Кроме того, в кластере будет обеспечено взаимодействие всех компаний - участников, а именно поставщиков, субподрядчиков, научно - исследовательских институтов, обеспечивающих инновационное развитие отрасли, ВУЗов, подготавливающих квалифицированный персонал, и других участников.

Список использованной литературы:

1. Хасанова Г.Ф., Буренина И.В. Совершенствование процесса стратегического управления посредством достижения стратегического единства компании // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2012. № 6. С. 4.

2. Буренина И.В., Овчинникова А.А. Управление, организация и планирование деятельности крупных комплексов промышленности / учебное пособие / Уфимский государственный нефтяной технический университет. Уфа, 2010

3. Хасанова Г.Ф., Буренина И.В. Синергия как метод повышения эффективности деятельности компании электронный научный журнал нефтегазовое дело. 2011. № 6. с. 188 - 196.

4. Буренина И.В., Овчинникова А.А. Проблемы формирования кластеров // Альманах современной науки и образования. 2010. № 12. С. 174 - 176.

5. Овчинникова А.А., Буренина И.В. Вопросы формирования регионального кластера // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2011. № 4. С. 23 - 27.

6. Буренина И.В., Хасанова Г.Ф. Выбор оптимальной стратегии развития нефтесервисной компании // Вестник Сибирской государственной автомобильно - дорожной академии. 2014. № 6 (40). С. 118 - 123.

© Батталова А.А.

УДК 343.535

А. А. Бахарева

ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ, 3 курс

Научный руководитель: Л.П. Мокрова, к.э.н., доцент

Г. Москва, Российская Федерация

БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В последние десятилетия в мире наблюдается существенное увеличение объемов потребительского кредитования, что связано с так называемой «демократизацией» потребительского кредита. Социальные последствия данного явления заключаются в росте

задолженности физических лиц и в увеличении уровня риска неплатежеспособности должников из - за болезни, потери работы, развода и т. д., причем особенно остро проявляется данная проблема во время финансово - экономического кризиса. В связи с данными обстоятельствами в мире в последнее время большое внимание уделяется вопросам, которые касаются банкротства физических лиц или потребительского банкротства.

С 1 октября 2015 года вступил в силу федеральный закон, который позволяет физическим лицам и индивидуальным предпринимателям официально объявить себя банкротами[1]. Данный закон обсуждался на протяжении 10 лет, поскольку последствия его введения весьма неоднозначны. С одной стороны, он позволит гражданам избавиться от выплаты долгов в случае признания их неплатежеспособности. Но с другой стороны, могут понести значительные убытки кредиторы. Практика осуществления банкротства физических лиц в России началась совсем недавно, в отличие от ряда зарубежных стран. Данные обстоятельства подчеркивают актуальность настоящей статьи.

В статье будут рассмотрены теоретические аспекты банкротства физических лиц в России, а также проведено сравнение проведения процедуры банкротства физических лиц в России и зарубежных странах.

Основные положения о признании физического лица содержатся в главе 10 федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»[2]. Для признания физического лица банкротом, должен быть выполнен ряд условий: сумма долга должна превышать 500 тыс. руб, а сумма просрочки платежей – 3 месяца при признании должника неплатежеспособным. Это означает, что гражданин не имеет возможности выплачивать по кредитам после выплаты всех обязательных ежемесячных платежей, так как у него остается сумма меньше прожиточного минимума.

Банкротство граждан проходит в три этапа. Сначала составляется и подается заявление в суд. Оно может быть подано должником, кредитором или уполномоченным государственным органом. На втором этапе происходит «открытие» процедуры банкротства если заявление о банкротстве признано обоснованным, то есть должна быть доказана неплатежеспособность должника. И, наконец, третий этап – судебная процедура банкротства. Подготовка к процедуре банкротства обычно занимает от 1 до 3 - х месяцев.

Гражданин может быть признан банкротом, может быть заключено мировое соглашение между должником и кредитором или может быть принято решение о реструктуризации долга сроком не более чем на 3 года. В этом случае должны быть определены сроки погашения долга, составлен план его выплаты с указанием сумм, которые должник будет оставлять на свои нужды и выплачивать кредиторам. Если выплаты не производятся в соответствии с планом, он отменяется, и гражданин признается банкротом. Далее происходит реализация его имущества.

В случае признания банкротом недвижимое имущество должника, драгоценности и предметы роскоши стоимостью более 100 тыс. руб. следует реализовать на открытых торгах. Но существуют ограничения на изъятия имущества. К ним относятся единственное жилье гражданина, предметы индивидуального пользования, домашние животные, продукты питания и деньги на сумму не менее величины прожиточного минимума, топливо для обогрева помещения, государственные награды и т. д.[3]. В случае недостаточности имущества, задолженность считается погашенной.

При проведении данной процедуры назначается финансовый управляющий, который имеет полномочия распоряжаться арестованным имуществом должника и получает в качестве вознаграждения 10 тыс.руб. плюс 2 % от размера удовлетворенных требований кредиторов. Данная сумма оплачивается должником. После того, как суд выносит решение о банкротстве физического лица, штрафы, пени, проценты и прочие финансовые санкции прекращают начисляться. Статус банкрота закрепляется за гражданином на ближайшие 5 лет.

Риски гражданина при признании его банкротом заключаются в следующем: запрет на повторное признание банкротом в течение последующих 5 - ти лет, при выдаче кредита гражданин будет указывать, что он был признан банкротом, в течение 3 - х лет он не сможет занять руководящий пост в организации и должнику может быть запрещен выезд за границу до завершения процедуры реализации его имущества. На деле последствия еще более существенны. Во - первых, вероятнее всего, что гражданину будет отказано в выдаче кредитов, как минимум, в ближайшие 5 лет, так как организация не заинтересована выдавать кредит лицу, имевшему проблемы с уплатой долгов. Кроме того, могут возникнуть серьезные проблемы с трудоустройством в целом, а не только с получением руководящих постов. И наконец, это психологические проблемы у гражданина. В настоящее время даже существуют организации, которые наряду с проведением процедуры банкротства предлагают услугу психологической поддержки, стоимость которой составляет 50 тыс. руб. Для того, чтобы избежать массовых «лжебанкротств», за фиктивное банкротство предусмотрена уголовная ответственность – до 6 - ти лет лишения свободы.

Прежде всего, банкротство физических лиц в России и за рубежом различается продолжительностью существования такой практики. Так, в США правила потребительского банкротства действуют с конца XIX века, а в Европе первый соответствующий Закон был принят в Дании в 1984 году. В России же банкротство физических лиц осуществляется с 1 сентября 2015 года.

Еще одно различие заключается в продолжительности или прокредиторской направленности законодательства в данной сфере. Например, в США (и во многом в Канаде) подход является благоприятным для потребителей: процедуры банкротства менее строгие и длительные, при наличии определенных обстоятельств физические лица могут избавиться от долга в течение нескольких месяцев. В европейских странах преимущества имеют кредиторы, законодательством предусмотрено удовлетворение большей доли исков в пользу кредитора, часто путем применения строгих правил и увеличения периода добросовестного поведения для потребителей. Например, в Ирландии предусмотрен период ожидания в 12 лет перед списанием потребительского долга. Однако в последнее время в некоторых европейских странах наблюдаются тенденции в сторону защиты интересов должников. Так, Великобритания сократила период добросовестного поведения должника перед списанием долгов с 3 лет до 12 месяцев; Германия - с 7 до 6 лет, а Франция ввела возможность списания всего долга. В России, на наш взгляд, соблюдается баланс в соблюдении интересов должника и кредитора при банкротстве физических лиц, однако наблюдается скорее продолжительная направленность, в частности, поскольку законодательно установлены категории имущества, которое не может быть изъято у должника, предусмотрена процедура мирового соглашения и в целом срок процедуры сравнительно не продолжительный.

Еще одним отличием банкротства физических лиц в разных странах является необходимая сумма задолженности. В Великобритании должник может быть признан банкротом по собственному обращению или по обращению кредитора, если сумма задолженности превышает 750 фунтов (по курсу ЦБ РФ на 16.04.16 в рублях это составляет

70 100 руб.). Для сравнения, в России сумма долга должна быть не менее 500 тыс. руб. В Австралии для объявления гражданина банкротом, сумма долга должна превышать 5000 австралийских долларов (по курсу ЦБ РФ на 16.04.16 в рублях составляет 254 835 руб.), что почти в 2 раза меньше, чем в России.

Параметром сравнения могут служить также последствия, которые наступают при объявлении гражданина банкротом. Например, в Австралии должник лишается прав на вступление в наследство, на выигрыш в лотерею, к нему может быть применен запрет на выезд за границу, ограничение на ведение предпринимательской деятельности и другие подобные меры. При этом разрешено оставить в пользование недорогой автомобиль, некоторые средства для существования, единственное жилье. Во Франции главным последствием является невозможность получения кредита в будущем. Банкроты попадают в черный список Банка Франции и могут столкнуться с проблемами при получении нового кредита в течение следующих восьми лет. Однако в некоторых случаях данной меры можно избежать, если заемщик старается всеми силами погасить свою задолженность перед кредитором[4]. Как уже было сказано, в России основными последствиями являются запрет на повторное признание банкротом в течение последующих 5 - ти лет, обязанность указывать при выдаче кредита, что гражданин был признан банкротом, ограничение на занятие руководящего поста в течение 3 - х лет.

Можно также выделить отличие относительно лиц, которые осуществляют реализацию имущества должника. При процедуре банкротства физических лиц в разных странах. Например, во Франции должник самостоятельно осуществляет продажу имущества, а в России, США и Великобритании этим занимаются арбитражные управляющие.

Еще один параметр сравнения – срок, в течение которого не может быть повторно осуществлено банкротство гражданина. В США, например, процедура банкротства может проводиться не чаще, чем раз в 8 лет, а в России данный срок составляет 5 лет.

Кроме того, банкротство физических лиц в разных странах имеет отличительные особенности. В США, например, выбор статьи закона о банкротстве происходит в зависимости от дохода должника. При этом даже после объявления должника банкротом некоторые долги не могут быть списаны, в том числе образовательные кредиты, алименты, некоторые долги по налогам и уголовные штрафы. В Австралии процедуру банкротства осуществляет специальный государственный орган – Australian Financial Security Authority (AFSA). В Испании процедура банкротства отличается тем, что первый кредитор, который подал требование о банкротстве должника, получает преимущество перед остальными кредиторами и может получить до 25 % от совокупного долга перед пулом кредиторов, и эти средства он может получить еще до вынесения судебного решения. В Японии отличительной особенностью является то, что в случае банкротства компании может последовать наступление индивидуальных банкротств ее топ - менеджеров. Если им не хватает средств для оплаты долга, они проходят процедуру банкротства и лишаются личного имущества[5].

Таким образом, в статье было проведено сравнение процедуры банкротства граждан в России и за рубежом по следующим параметрам: продолжительность существования данной процедуры; наличие продолжительной или прокредиторской направленности в законодательстве о банкротстве физических лиц; сумма задолженности для подачи заявления о банкротстве; последствия для гражданина при объявлении его банкротом; лица, ответственные за реализацию имущества; срок, в течение которого не может быть повторно осуществлена процедура банкротства.

Стоит отметить, что в каждой стране имеются свои особенности в законодательстве о банкротстве. На наш взгляд, наблюдается сходство российской системы банкротства

физических лиц с системой банкротства, которая существует в США, поскольку они имеет более выраженную продолжниковую направленность.

Пока в юридической практике нашей страны отсутствует значительный опыт в банкротстве физических лиц, и полностью данная процедура еще не урегулирована, в то время как многие страны уже имеют многолетнюю практику в этом вопросе. Существует ряд проблем, которые еще предстоит решить. На наш взгляд, одной из наиболее острых проблем является фиктивное банкротство, которым могут воспользоваться некоторые граждане, дабы избежать выплат по кредитам. Несмотря на предусмотренную уголовную ответственность, трудно установить сам факт «лжебанкротства». Также в зону риска могут попасть кредитные организации, которые могут лишиться выплат в связи с признанием должников банкротами. Как сказал бухгалтер Данглар в романе А. Дюма «Граф Монте Кристо» сказал: «Я не против банкротства, но банкротство должно обогащать, но не разорять». Важно наладить процедуру банкротства физических лиц в России так, чтобы свести к минимуму возможные риски.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. N 476 - ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», принят Государственной Думой 19 декабря 2014 года
2. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127 - ФЗ, принят ГД ФС РФ 27.09.2002, действующая редакция от 13.07.2015
3. "Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации" от 14.11.2002 N 138 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016)
4. Банкротство физических лиц за рубежом [Электронный ресурс] // Bankrothelp.ru URL: <http://bankrothelp.ru/fiz-lica/bankrotstvo-fizicheskikh-lic-za-rubezho.html> (дата обращения: 16.04.16)
5. Как банкротят физических лиц в разных странах [Электронный ресурс] // Bankir.ru URL: <http://bankir.ru/publikacii/20150928/kak-bankrotyat-fizicheskikh-lits-v-raznykh-stranakh-10006795/> (дата обращения: 16.04.16)

© А.А. Бахарева, 2016

УДК 338

И.О. Бобкова

студентка 3 курса экономического факультета
Башкирский государственный университет
г. Стерлитамак, Российская Федерация
Научный руководитель: Егоров В.А.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: РОЛЬ ПЕРСОНАЛА В РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ

Кризис в процессе развития любой организации – объективное явление, отражающее цикличность в развитии. Особенно сильное влияние кризис оказывает на сферу малого и среднего бизнеса с помощью совокупности факторов внешних условий экономического пространства, в которых функционирует предприятие, изменений в структуре

производства, необходимости инновационно - инвестиционного обеспечения модернизации технологии, колебаний рыночной инфраструктуры и т.д.

Для выхода из кризиса субъектам малого и среднего бизнеса необходимо разрабатывать антикризисные планы и программы и обязательно осуществлять мониторинг их реализации. Эффективность реализации обеспечивается персоналом, чья работа должна опираться на мотивацию и перспективы развития.

Самый сложный момент в кризисной ситуации для малого и среднего бизнеса – потеря квалифицированного персонала, без которого невозможно преодолеть кризис. Удержание ключевых кадров выходит первостепенной задачей для малого и среднего бизнеса на этапе кризиса. Однако предприниматели основное своё внимание уделяют менеджменту производства, маркетинга, финансов, а не изменению системы мотивации персонала. Это обусловлено, прежде всего, тем, что предприниматели ошибочно считают, что в условиях кризиса проблемы с мотивацией и эффективной работой персонала не может быть, так как сотрудники понимают, что на их места претендуют десятки уволенных, которые готовы работать за меньшую оплату труда[2, с. 122].

Таким образом, факт сохранности рабочего места сотрудника рассматривается как мотивация к выполнению более качественной и эффективной работы. Проблема заключается в том, что в условиях экономической нестабильности и многочисленных увольнений работников во всех областях экономики персонал оказался демотивирован.

Соответственно, система мотивации персонала в условиях кризиса требует изменений как в методах материального, так и нематериального стимулирования[1, с. 83].

В кризисной ситуации основы мотивации персонала претерпевают сильные изменения. Начинает наблюдаться мотивация избегания неудач, страх перед увольнением, сокращением, а также значительным уменьшением дохода.

Поэтому в антикризисной программе малого и среднего бизнеса материальное стимулирование персонала должно строиться на следующих принципах:

1. В случае уменьшения фиксированной части заработной платы давать возможность зарабатывать за счет переменной части при достижении определенных нужных организации результатов.

2. Установка личных целей персонала таким образом, что они были прямо связаны с целями развития малого и среднего бизнеса.

3. Объяснение персоналу, как образуется их доход, за что именно получают вознаграждение. Работники должны быть осведомлены: при исполнении каких условий они получают премию или бонус; в какие сроки будут произведены выплаты; как рассчитывается величина премии.

4. Регулярный мониторинг достижений персоналом поставленных целей в форме сводных отчетов, общих «десятиминуток», совещаний и др.

В общем, система материального стимулирования должна мотивировать персонал на достижение целей, поставленных руководством в рамках антикризисной программы. При этом поставленные цели и задачи должны быть достаточно сложны, но достижимы, иначе возможно демотивировать коллектив.

Систему мотивации персонала не будет эффективной, если она в основе имеет лишь материальные факторы (такие как зарплата, премии, бонусы) и не содержит

нематериальные мотивы. Ведь рост заработной платы в конечном итоге перестает давать отдачу, на которую рассчитывает предприниматель.

В условиях кризиса еще одним немаловажным средством нематериальной мотивации персонала выступает корпоративная культура[3].

Энергия и активная позиция предпринимателя, создание и поддержание боевого духа персонала во время кризиса выступают важнейшими условиями при осуществлении успешной реализации антикризисной программы.

Таким образом, каждый кризисный период уникален и требует индивидуального подхода к его преодолению. Следовательно, заблаговременное создание антикризисной программы малого и среднего бизнеса необходимо для быстрого проведения корректных преобразований внутри компании, сопровождаемое грамотной работой с сотрудниками. Однако в случае наступления кризиса разработка системы мер по его преодолению, в том числе и в области мотивации труда персонала, должно проводиться в сжатые сроки и меняться по мере развития событий.

Список использованной литературы

1. Багирова И.Х. Мотивация персонала в условиях кризиса // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2011. – № 4. – С. 83.

2. Моховикова А.А., Сороколет И.И. Особенности мотивации персонала в условиях кризиса // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. – 2014. – № 1. – С. 122.

3. Управление персоналом в условиях кризиса: рекомендации для руководителя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://samoukina.ru/press/press42.shtml>

© И.О. Бобкова, 2016

УДК 339.33

О.В. Богатырева

К.э.н., доцент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Г. Краснодар, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ГОСТИНИЦЫ ЗА СЧЕТ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Одним из важнейших показателей эффективности предприятия гостиничного бизнеса сегодня является его конкурентоспособность. Поэтому в современных условиях хозяйствования предприятиям важно овладеть средствами обретения и повышения конкурентных преимуществ, то есть способностью лучше других преодолевать силы конкуренции и находить способы обеспечения высоких качественных показателей предоставляемых услуг при минимальном уровне издержек [1, с. 69].

Гостиничная индустрия как вид экономической деятельности включает в себя предоставление услуг, обеспечение питанием, организацию досуга и краткосрочного проживания в гостиницах, отелях, кемпингах и в других средствах размещения за вознаграждение. Сегодня гостиничный бизнес представляет собой одну из наиболее быстро развивающихся отраслей. Конкурентное преимущество достигается исходя из того, как предприятие организует и выполняет деятельность по реализации «гостиничного продукта», посредством которой оно создает определенные ценности для своих клиентов.

Важная роль в достижении конкурентных преимуществ принадлежит эффективности использования кадрового потенциала, как наиболее специфического вида ресурсов предприятия гостиничного бизнеса. От того как руководство проводит кадровую политику зависит благосостояние персонала, а следовательно производительность труда и прибыль предприятия [2, с. 164]. Поиск способов улучшения использования кадрового потенциала для повышения конкурентных преимуществ является одной из ключевых задач развития деятельности большинства гостиничных предприятий в России.

Мы провели исследование эффективности использования кадрового потенциала гостиницы «Уют» как одного из важнейших факторов ее результативности (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели использования кадрового потенциала гостиницы «Уют» за 2013 - 2015 гг.

Показатели	Период (год)			Отклонения +; -		Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2014 -	2015 -	2014 /	2015 /
				2013	2014	2013	2014
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	144447	224963	255922	80516	30959	155,7	113,8
2. Среднесписочная численность работников, чел.	48	77	80	29	3	160,4	103,9
3. Производительность труда, тыс. руб.	3009,3	2921,6	3199,0	- 87,7	277,4	97,1	109,5
4. Прибыль от продаж, тыс. руб.	716	3664	2134	2948	- 1530	511,7	58,2
5. Прибыль в расчете на 1 работника, тыс. руб.	14,9	47,6	26,7	32,7	- 20,9	319,5	56,1
6. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	11262	18194	21015	6932	2821	161,6	115,5
7. Фонд оплаты труда к выручке, %	7,8	8,1	8,2	0,3	0,1	-	-
8. Среднегодовая заработная плата на 1 работника, тыс. руб.	234,6	236,3	262,7	1,7	26,4	100,7	111,2
9. Выручка на 1 руб.	12,8	12,4	12,2	-0,4	-0,2	96,9	98,4

расходов на оплату труда, руб.							
10. Прибыль на 1 руб. расходов на оплату труда, руб.	0,1	0,2	0,1	0,1	- 0,1	200	50,0

Отмечена негативная тенденция снижения эффективности использования персонала гостиницы. Производительность труда в 2014 году снизилась на 2,9 %, а расходы на оплату труда увеличились на 61,6 %. В 2015 году производительность труда выросла на 9,5 %, а расходы на оплату труда – на 15,5 %. Скачкообразная и неоднородная динамика прибыли в расчете на одного работника в исследуемом периоде свидетельствует об отсутствии четкой и обоснованной политики управления персоналом в гостинице. Вывод: система управления исследуемой гостиницы нацелена на прирост результативности, но управленческие решения в области использования кадрового потенциала недостаточно эффективны и даже ошибочны, что отрицательно сказывается на ее конкурентоспособности.

В числе наиболее важных конкурентных преимуществ гостиниц следует выделить: месторасположение, состояние материально - технической базы, высокий уровень качества обслуживания, широкий спектр предоставляемых услуг, торговая марка или имидж, цена, маркетинг (реклама), качество питания.

Гостиница «Уют» является одним из некрупных гостиничных предприятий г. Краснодара, которое предоставляет широкий спектр гостиничных услуг своим потребителям и имеет значительный состав постоянных клиентов. Основными потребителями гостиницы являются юридические лица, применяющие услуги гостиницы в интересах бизнеса, а также физические лица (в том числе иностранные граждане) в туристических целях. Основными конкурентами исследуемого объекта являются гостиничные предприятия г. Краснодара. Исследование деятельности гостиниц г. Краснодара в разрезе основных факторов оценки их конкурентных преимуществ (по десятибалльной шкале) на основе отзывов клиентов в таблице 2.

Таблица 2 – Состояние гостиничного комплекса г. Краснодара

Показатели	Баллы (средние данные по отрасли)
1. Месторасположение гостиницы	8
2. Состояние материально - технической базы гостиницы	6
3. Спектр предоставляемых услуг	8
4. Качество обслуживания клиентов	6
5. Цена	7
6. Имидж	5
7. Маркетинг (реклама)	7
8. Качество питания	6

Краснодар как крупный финансовый центр находится в выгодном экономическом положении. Он привлекает инвесторов и имеет все условия для развития бизнеса. Анализ состояния гостиничного комплекса города показал оценки, близкие к максимальному результату, но, ни по одному из критериев не достигшие 10 - ти баллов. Самые низкие оценки получили такие факторы как состояние материально - технической базы, качество обслуживания клиентов, имидж и качество питания.

Исследование конкурентных преимуществ гостиницы «Уют», проведенное в разрезе наиболее значимых факторов, показало, в основном, их соответствие средним данным (таблица 2). Некоторые оценки выше средних показателей: месторасположение, состояние материально - технической базы, спектр предоставляемых услуг, качество обслуживания и питания, а также имидж гостиницы; при этом уровень рекламы и маркетинга – ниже средних данных по отрасли в регионе. Качество обслуживания клиентов выше среднего значения, но его уровень оценен клиентами только в 7 баллов. Данный фактор может стать в числе конкурентных преимуществ исследуемой гостиницы в результате совершенствования кадрового потенциала.

Гостиницы, нанимающие и удерживающие лучших сотрудников - профессионалов в отрасли и формирующие команду единомышленников, создают себе большое конкурентное преимущество, которое будет очень трудно перенять или скопировать конкурентам. Решения в данной области, должны охватывать направления совершенствования управления кадровым потенциалом на основе оптимизации системы оплаты и премирования труда работников, внедрения в деятельность гостиницы системы нематериальных стимулов и развития эффективной системы адаптации персонала.

1. В гостинице применяется повременная система оплаты труда для всех работников. При этом вклад отдельных категорий работников в различной степени влияет на результаты предприятия. Предлагается установить повременно - премиальную оплату труда работников административно - управленческого и вспомогательного персонала на основе должностного оклада за месяц, а для работников производственного и обслуживающего персонала установить сдельную форму оплаты труда, напрямую увязав заработок работников с полученным доходом за месяц.

Рекомендуемая система премирования подразумевает учет вклада каждого работника, а показатели системы обоснованы в разрезах категорий персонала гостиничного предприятия (таблица 3).

Таблица 3 – Содержание системы премирования работников гостиницы «Уют» по основным категориям

Элементы системы премирования	Административно - управленческий персонал (АУП)	Производственный и обслуживающий персонал (ПОП)	Вспомогательный персонал (ВП)
Премия за результаты (выполнение и перевыполнение плана выручки)	- -	10 % за выполнение плана + 0,5 % за каждый % перевыполнения плана	10 % от оклада, если выполнен план продаж работниками ПОП
Единовременное	Оклад за месяц	Средний заработок	Оклад за месяц

поощрение за выполнение особо важных заданий		за месяц	
Единовременное поощрение к юбилейным датам	Оклад за месяц	Средний заработок за месяц	Оклад за месяц
Вознаграждение за выслугу лет	Свыше 5 лет – 1 % от заработка, свыше 10 лет – 3 % от заработка, свыше 15 лет - 5 % от заработка за месяц		
Вознаграждение за непрерывный стаж работы в организации	Более 3 лет – 1 % от заработка, более 5 лет – 2 % от заработка, более 10 лет – 3 % от заработка за месяц		
Вознаграждение по итогам года	<ul style="list-style-type: none"> - при перевыполнении плана продаж на 10 % и выше – оклад или средний заработок за месяц, - при перевыполнении плана до 10 % - премия 50 % от заработка за месяц, - если план продаж не выполнен – премия не выплачивается 		
Подарки к праздникам (Новый год)	Подарки приобретаются по выбору работника исходя из набора достижений, отраженных в Приложении 5.		
Общая сумма вознаграждения за год в среднем по категориям работников	386,0 тыс. руб.	353,0 тыс. руб.	206,0 тыс. руб.

Сравним расходы на заработную плату и премирование работников по рекомендуемой системе с показателями за 2015 год в таблице 4.

Таблица 4 – Сравнительная характеристика расходов на оплату труда при действующей в гостинице «Уют» и рекомендуемой системах

Категория персонала	Расходы на оплату труда и премирование работников (тыс. руб.)		Отклонение, +, -	
	2015 год	Прогноз 2017 год		
Система оплаты труда				
Административно управленческий персонал	-	6840	5928	- 912
Производственный обслуживающий персонал	и	10935	11352	417

Вспомогательный персонал		3240	2808	- 432
Итого заработная плата		21015	20088	- 927
Система премирования				
Административно управленческий персонал	-	-	386	386
Производственный обслуживающий персонал	и	-	353	253
Вспомогательный персонал		-	206	206
Итого премии		-	945	945
Оплата труда всего за год		21015	21033	18

Показатели таблицы 4 отражают незначительный прирост расходов на оплату труда (18 тыс. руб.) в результате внедрения рекомендованной системы оплаты и премирования труда работников при прогнозируемом росте производительности труда на 20 % .

2. Система нематериального стимулирования труда работников гостиницы может быть представлена такими формами как: соревнования «Лучший сотрудник» и «Лучшее подразделение», корпоративная газета, празднование памятных дат.

Соревнование - эффективный инструмент стимулирования персонала при условии тщательной разработки и грамотной презентации сотрудникам порядка его проведения. Регламент конкурса должен быть подготовлен заранее, критерии - понятны сотрудникам, а оценки - объективны.

Цель издания корпоративной газеты - формирование лояльности к гостинице среди сотрудников, клиентов и партнеров, которые являются ее читательской аудиторией. Наличие собственной газеты в гостинице будет выгодно ее отличать в числе его конкурентов как элемент собственного корпоративного стиля.

Важным способом оптимизации кадрового потенциала является празднование памятных дат. Такими памятными датами могут быть: годовщина работы сотрудника в гостинице или самой гостиницы, осуществление важного проекта и т.д. Важен факт внимания к сотруднику как фактор его мотивации.

3. В исследуемом периоде в гостинице отмечен значительный приток новых сотрудников (таблица 1). Целесообразно применять современные технологии управления персоналом в период адаптации. Так, методом анкетирования предлагаем в каждом структурном подразделении гостиницы выявлять и в дальнейшем устранять основные социально - коммуникативные проблемы, возникающие при адаптации новичков в трудовом коллективе.

Все направления улучшения использования кадрового потенциала гостиницы должны способствовать росту эффективности и повышению конкурентных преимуществ, поскольку их наличие не только выгодно отличает гостиницу среди конкурентов, но и повышают заинтересованность работников в результатах труда, формируют преданность своему предприятию, стимулируют рост производительности труда и качества обслуживания.

Список использованной литературы:

1. Шапиро С.А. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур с использованием мотивирующего механизма / С.А. Шапиро, Е.В. Золотова. - М.: Директ - Медиа, 2016. - 115с.

2. Лопатина И.Ю. Коучинг в управлении человеческими ресурсами / И.Ю. Лопатина, Р.Г. Мартиросов // Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XI международной научно - практической конференции: в 2 - х частях. Сб. науч. ст. – Прага, 2015. - С. 163 - 168.

© О.В. Богатырева, 2016

УДК 338.24.01

А.В. Борачук

Аспирант кафедры ЭОП
Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова
г. Белгород, Российская Федерация

Е.А. Никитина

К.э.н., доцент кафедры ЭОП
Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова
г. Белгород, Российская Федерация

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Преобразования любой страны, в том числе России, ориентированы прежде всего на достижение эффективной работы ее экономики. В настоящее время промышленная политика государства превращается в политику развития его мирохозяйственной конкуренции. Очевидно, что развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности необходимо считать обязательным условием развития российской экономики.

Конкурентоспособность промышленных предприятий является одним из важнейших факторов стабилизации и дальнейшего развития экономики народного хозяйства. Экономика подавляющего числа стран мира глубоко втянута в мирохозяйственные связи, а национальный рынок, его требования в возрастающей мере формируются под активным воздействием мирового рынка и международной конкуренции [2].

Развитие понятия «конкурентоспособность» тесно связано с развитием теоретической базы понятия «конкуренция». Теория конкуренции как таковая впервые была разработана Адамом Смитом в его труде «Исследование о природе и причине богатства народов» (1776 г.) [1]. Он был первым, кто определил понятие «конкуренция» как соперничество на рынке, и описал основной принцип конкуренции – принцип «невидимой руки». Помимо А.Смита, существенный вклад в развитие теории конкуренции внесли Д. Рикардо, Д.С. Миады, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Ромер, Хейне, Ф.А. Хайек, Ф. Найт, К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, М. Портер и др.

Рудычев А.А. считает, что «конкурентоспособность предприятия – это реальное в существующих для него условиях положение по проектированию, изготовлению, сбыту

товаров, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары его конкурентов” [4].

Фатхутдинов Р.А.: “Конкурентоспособность - свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке” [3].

По нашему мнению, одним из путей повышения конкурентоспособности предприятия является достижение эффективной системы управления конкурентоспособностью путем реформирования уже действующей на данном конкретном предприятии. При этом под управлением конкурентоспособностью понимают “планомерный, целеустремленный процесс воздействия на всех уровнях на факторы и условия, обеспечивающий создание продукции оптимального качества и полноценное ее использование” [4].

Сущность процесса управления заключается в разработке управляющих решений и последующего выполнения управляющих воздействий на определенный объект управления.

Система управления конкурентоспособностью является составной частью системы управления предприятием в целом, при этом она включает различные элементы, присущие и системе управления предприятием. То есть она присутствует на любом предприятии в явном и не явном виде. При анализе действующей системы управления конкурентоспособностью выделяется проблема повышения ее эффективности. В рамках данной проблемы необходимо:

- 1) Провести анализ работы действующей на предприятии системы управления конкурентоспособностью;
- 2) Реформировать существующую систему с целью максимизации ее эффективности.

Теория системного анализа позволяет предложить следующий механизм решения указанной проблемы:

1. Изучение актуальности и постановка целей реформирования системы управления.
2. Декомпозиция задач, возникающих при реформировании системы управления.
3. Синтез ключевых аспектов решения поставленной проблемы.
4. Разработка и проверка найденной модели реформирования предприятия.

Исходя из сказанного выше, основной целью реформирования системы управления конкурентоспособностью является достижение ее максимальной эффективности.

В процессе декомпозиции задач, стоящих перед реформированием системы управления, наиболее явно выделяется задача определения факторов экономической нестабильности.

После определения всех возможных факторов внешней среды следует их отбор с целью выявления наиболее существенных. При этом возможно использование различного аналитического инструментария – методов статистики, экономико - математического моделирования и др.

Разработка модели реформирования системы управления предприятием в конкретных условиях подразумевает создание механизма учета воздействия выбранных факторов на предприятие во время процесса реформирования. При этом сам процесс реформирования заключается в изменении элементов системы управления и ее характеристик.

Поскольку система управления предприятием является динамичной, возникает дополнительная проблема – проблема наиболее скорого учета факторов внешней среды.

Решение указанной проблемы возможно следующее – добавление в механизм реформирования процедуры разработки тактики реформирования

Экономический эффект внедрения тактики реформирования системы управления выражается в виде суммы упущенной выгоды, неполученной предприятием из - за качественного (фазового) перехода от одного состояния в другое в процессе реформирования системы управления за определенный промежуток времени.

Список использованной литературы:

1. Гельвановский М. Конкурентоспособность на микро -, мезо - и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский и др. // Российский экономический журнал, №3, 1998. – 67 с.
2. Матросова Л.Н., Зайцева Л.А. Анализ системы управления конкурентоспособностью предприятия // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2014. - №1. - С. 109 - 115.
3. Никитина Е.А., Борачук А.В., Выборнова В.В. Содержание понятия «система управления конкурентоспособностью» // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. - №5. – С. 54 - 59.
4. Рудычев А. А. Реформирование системы управления конкурентоспособностью промышленного предприятия в условиях нестабильности внешней среды. Монография / А.А. Рудычев, Е.А. Никитина, В.В. Борачук / - Белгород: Изд - во БГТУ, 2013. - 118 с.
5. Тебекин А.В., Касаев Б.С.. Менеджмент организации. Электронный учебник. – М.: КНОРУС. – 2008. – 206 с.

© А.В. Борачук, Е.А. Никитина, 2016

УДК 338.2

А.И. Бохтояров

студент

Сибирский государственный индустриальный университет
г. Новокузнецк, Российская Федерация

СИСТЕМНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ

Менеджер, должен иметь системное представление об организации в которой он работает, так как он сам собирает и обобщает информацию о внешней и внутренней среде организации, разъясняет стратегию организации, цели организации, принимает управленческие решения и без этих знаний его решения могут быть не только не эффективными, но и губительны для организации в целом [1].

Системные представления характеризуются двумя основными свойствами: полнотой и независимостью. Под полнотой системных представлений понимается полнота охвата изучаемых вопросов со всех точек зрения (системных аспектов), необходимых для

всестороннего целенаправленного исследования объекта. Полный набор системных представлений не содержит независимых дополнительных представлений. Системные представления независимы по отношению друг к другу, когда любой структурный элемент одного системного представления объекта может быть рассмотрен, в принципе, как самостоятельная единица в других системных представлениях, если только крупность соответствующей единицы позволяет провести такой анализ. Таким образом, полнота и независимость системных представлений позволяют говорить о некотором функциональном пространстве изучаемой системы - пространстве системных представлений. В каждом системном представлении объекта должно быть морфологическое, функциональное и информационное описание [2].

Для *системного представления* окружающей среды важна классификация входящих в нее факторов. В научном отношении имеет значение классификация факторов по их происхождению. Такая классификация позволяет вскрыть причины появления отдельных факторов, более глубоко проникнуть в их сущность, делать научные обобщения [3]. В то же время для разработки практических мер обеспечения безопасности жизнедеятельности человека важна классификация факторов окружающей среды по условиям их проявления и воздействию на человека. Она исходит из того, что воздействие окружающей среды на человека зависит от конкретных условий, в которых находится человек.

В настоящее время можно выделить пять типов системных представлений: микроскопическое, функциональное, макроскопическое, иерархическое и процессуальное [4].

Каждое из указанных представлений системы отражает определенную группу ее характеристик.

Микроскопическое представление системы основано на понимании ее как множества наблюдаемых и неделимых величин (элементов). В принципе абсолютно неделимых элементов нет, однако в каждом конкретном случае проектирования системы элемент принимается неделимым. Структура системы фиксирует расположение выбранных элементов и их связи.

Под функциональным представлением системы понимается совокупность действий (функций), которые необходимо выполнять для реализации целей функционирования системы.

Макроскопическое представление характеризует систему как единое целое, находящееся в «системном окружении» (среде). Это означает, что реальная система не может существовать вне системного окружения (среды), а окружающая среда представляет собой ту систему, в рамках которой выбраны интересующие нас объекты. Следовательно, система может быть представлена множеством внешних связей со средой.

Иерархическое представление основано на понятии «подсистема» и рассматривает всю систему как совокупность подсистем, связанных иерархически, при этом для принятия управленческих решений важными являются не только показатели работы системы, но и составляющих ее подсистем [5].

Следовательно, система управления как объект исследования обладает следующими признаками: состоит из множества (по крайней мере двух) элементов, расположенных иерархически; элементы систем (подсистемы) взаимосвязаны посредством прямых и обратных связей; система — это единое и неразрывное целое, являющееся целостной

системой для нижестоящих иерархических уровней, имеются фиксированные связи системы с внешней средой.

Для анализа сильных и слабых сторон организации руководство предприятия должно оценить: обладает ли фирма силами, чтобы воспользоваться возможностями, и какие внутренние слабости могут осложнить будущие проблемы. Метод, который используется для диагностики внутренних проблем, называют управленческим обследованием. Данный метод основан на комплексном исследовании различных функциональных зон организации. Для целей стратегического планирования в обследовании рекомендуется включить пять функциональных зон: маркетинг; финансы (бухгалтерский учет); производство; персонал; организационную культуру; имидж организации [6].

Осознание объективной необходимости перехода к рыночным отношениям обуславливает необходимость переосмысления экономических основ хозяйствования, овладения рыночным механизмом с учетом нашей социально - экономической действительности, отсутствия рыночной культуры и инфраструктуры, необходимой информации, подготовленности кадров, а также того, что рынок – система довольно жестких социально - экономических отношений. В настоящее время в ходе рыночных преобразований предприятия вынуждены функционировать в принципиально новой, отличной от существовавшей ранее, среде.

Здесь можно назвать такие тенденции, как преобладание неравновесных процессов в экономической системе в глобальном масштабе, проведение реформ, ставящих целью развитие преимущественно рыночных отношений в Российской Федерации, дефицит опыта и знаний руководителей о динамике рыночных отношений и др.

Особое место менеджмента в рыночной экономике обусловлено тем, что именно управление должно обеспечить связанность, интеграцию производственных и экономических процессов на предприятии с внутренней и внешней средой, конкурентоспособность бизнеса, адаптацию производства к требованиям рынка [7].

Эти обстоятельства требуют качественно нового подхода к организации управления отечественными предприятиями. Приобретя экономическую свободу и лишившись в основной своей массе государственной поддержки, предприятие должно обладать определенным организационным потенциалом, который бы позволил ему выживать и развиваться в условиях рыночной экономики [8].

Учитывая вышеизложенное, приходим к заключению, предприятие представляет собой такую форму организации хозяйства, при которой потребитель и производитель взаимодействуют посредством рынка с целью решения трех основных экономических проблем: что, как и для кого производить. Предприятие выступает как производитель и обеспечивает процесс воспроизводства на основе самоокупаемости и самостоятельности [9]. От успеха отдельных предприятий зависит объем создаваемого валового национального продукта, социально - экономическое развитие общества, степень удовлетворенности в материальных и духовных благах населения страны.

Залогом эффективного функционирования предприятия в современных условиях является его способность адаптироваться к постоянно меняющейся внешней и внутренней среде. Для активизации этого процесса необходима организационная структура управления, которой присущи такие важные свойства системы, как целенаправленность,

динамизм, устойчивость, надежность, гибкость, самообновление, адекватность, маневренность, мобильность.

Список использованной литературы

1. Черникова О.П. Методический подход к управлению производительностью труда работников угольных предприятий // Вестник НГУЭУ. 2015. №1. С.355 - 362.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / Перевод с англ. – М.: Экономика, 2004.
3. Черникова О.П., Гостинцев З.А. Факторы роста производительности труда работников угольных предприятий // Эволюция научной мысли. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Научный центр «Аэтерна». 2014. С.107 - 111.
4. Дизель П. М., Мак—Кинли Раньян. Поведение человека в организации. М., 2003.
5. Нифонтов А.И., Черникова О.П. Методика многоуровневой оценки эффективности производственно - хозяйственной деятельности угледобывающих предприятий // Организатор производства. 2014. №3 (62). С.52 - 60.
6. Ригз Дж. Производственные системы – планирование, анализ, контроль. – М. 2007.
7. Chernikova O.P. The technology of valuation of the staff activity effectiveness // Современный научный вестник. 2016. Т.4. № - 2. С.145 - 155.
8. Nifontov A., Kushnerov U., Chernikova O. The development of awarding bonuses system of mining preparatory sections employees // Mines week - 2015. Reports of the XXI international scientific symposium. 2015. С.221 - 228.
9. Нифонтов А.И., Черникова О.П. Рыночная концепция гармонизации производства и сбыта в угольной отрасли // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке: сборник научных статей II Международной научно - практической конференции. – Новокузнецк, 2016. – Ч.1. – С.196 - 201.

© А.И. Бохтояров, 2016

УДК 378

И.В. Буренина

Профессор кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВО УГНТУ

Е.А. Быль

Аспирант кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВО УГНТУ

ОБЗОР СИСТЕМЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Вопрос развития дополнительного профессионального образования в нашей стране не теряет актуальности и с каждым годом вызывает всё больший интерес. По Республике Башкортостан дополнительное профессиональное образование осуществляется в рамках учреждений высшего профессионального образования и организаций дополнительного

профессионального образования. По своей структуре дополнительное образование включает в себя программы подготовки кадров, повышения квалификации и профессиональной переподготовки. Особенно востребованной становится получение дополнительного профессионального образования по наиболее востребованным профессиям в рамках региона. Так согласно данным информационного портала занятости населения Минтруда РБ на 1 апреля 2016 года можно выделить востребованные профессии с наиболее высокой средней заработной платой (таблица 1).

Таблица 1 – Профессии с наиболее высокой заработной платой

Профессия (должность)	Средняя заработная плата, руб.
Электромонтажник судовой	45 000
Арматурщик	29 529
Стерженщик машинной формовки	28 875
Изолировщик	27 857
Газорезчик	26 097
Монтажник	25 629
Бетонщик	24 878
Электросварщик ручной сварки	24 334
Монтажник по монтажу стальных и железобетонных конструкций	23 812
Электромонтажник по электрическим машинам	23 289

Как видно из представленной таблицы наиболее востребованные профессии с уровнем заработной платы, превышающий средний по Республике Башкортостан, относятся к числу технических, что обуславливает актуальность развития дополнительного профессионального образования в первую очередь в технических вузах Республики Башкортостан. Так, например, обеспечением населения услугами дополнительного высшего образования занимаются два лидирующих технических вуза региона - Институт дополнительного профессионального образования УГНТУ, который насчитывает более 300 программ обучения и Региональный межотраслевой центр повышения квалификации и переподготовки специалистов (РМЦПК) является структурным подразделением ФГБОУ ВПО УГАТУ.

Более того, на сегодняшний день система дополнительного профессионального образования занимает важное место в инновационной среде сектора высшего образования, активно развивается ее взаимосвязь с ведущими предприятиями - работодателями для обеспечения конкурентоспособности региона.

Список использованной литературы:

1. Евтушенко Е.В. Экономическое образование и экономическая наука на пороге радикальных реформ // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2008. № 1. С. 28 - 35.
2. Зац А.С. Разработка технологии автоматизированного проектирования программ дополнительного профессионального образования на основе концепции систем управления

знаниями / Палагушкин В.А., Зац А.С., Киселева Т.В., Лалаева З.А. // Дополнительное профессиональное образование. 2008. № 2. С. 10.

3. Зац А.С. Развитие дополнительного профессионального образования студентов в университете / Зац А.С., Лалаева З.А., Палагушкин В.А. // Трубопроводный транспорт: теория и практика. 2005. Т. 2005. С. 275.

4. Карпов В.Г., Зац А.С. / ИПК УГНТУ - составная часть башкирского консорциума образовательных учреждений // Передовые концепции экономического образования в технических и технологических университетах: Сб. науч. тр. - УГНТУ, 2001. - С. 101 - 103.

5. Зац А.С., Лалаева З.А. Подготовка и аттестация руководителей и специалистов нефтегазостроительных организаций // Журнал нефтегазового строительства. 2011. № 4. С. 34 - 35.

6. Котов Д.В. Механизм развития инновационной среды сектора высшего образования // Инновации и инвестиции. 2011. № 1. С. 9 - 14.

7. Ефимова О.Ю., Котов Д.В. Организация инновационной инфраструктуры. – М.: Палеотип, 2010. – 276 с.

8. Захарова И.М., Котов Д.В. Обеспечение конкурентоспособности в экономике знаний на основе модели непрерывного образования // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2010. № 5. С. 105 - 108.

9. Буренина И.В. Повышение конкурентоспособности вуза на основе управления кадровым потенциалом // Нефтегазовое дело. 2013. № 11 - 1. С. 23 - 28.

10. Буренина И.В. Направления повышения эффективности инновационного развития экономики в России // Интеграционные процессы в науке в современных условиях: Сб. ст. междунар. научн. - практ. конф. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 12 - 14.

11. Буренина И.В., Биль Е.А. Инновационная среда сектора высшего образования // Фундаментальные проблемы науки: Сб. ст. междунар. научн. - практ. конф. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 71 - 73.

© И.В. Буренина, Е.А. Биль

УДК 338.45

И.В.Буренина

Профессор кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВО УГНТУ

Файзырова К.Р.

студент кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВО УГНТУ

СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ КОМПЛЕКСЕ

Сценарное планирование – это один из наиболее эффективных инструментов стратегического управления. Основным смыслом сценарного планирования является конструирование, создание различных «историй», различных и одинаково правдоподобных вариантов развития будущего, которые являются хорошо структурированными и логичными. Сценарное планирование позволяет компаниям отвергнуть общепринятую

точку зрения относительно предполагаемого будущего, которая может быть популярной в момент принятия, но ошибочной в перспективе. С помощью сценарного метода осуществляется поиск возможных альтернатив будущего, прогноз того, к каким последствиям могут привести сегодняшние действия или бездействие лиц, которые оказывают влияние на управление и развитие прогнозируемого объекта.

Рассматриваемый инвестиционный проект - строительство установки гидрокрекинга.

Цель проекта - повышение экономической эффективности работы завода за счет увеличения выработки дизельного топлива и товарного автобензина, соответствующего требованиям технического регламента на автобензин класса Евро - 4 и Евро - 5.

Разработанный проект предусматривает улучшение экологической обстановки за счет внедрения нового оборудования.

Для определения экономической эффективности проектов по различным сценарным параметрам применяются следующие показатели: чистый дисконтированный доход (ЧДД); внутренняя норма доходности (ВНД); индекс доходности (ИД); период окупаемости.

Для выбора сценарных параметров (Таблица 1) анализируется базовый сценарий, и определяются составляющие, которые влияют на результаты эффективности проекта.

Таблица 1 – Сценарные параметры

Показатель	Значения		
	Базовый сценарий	Сценарий А	Сценарий Б
Цена на нефть (Urals), долл / bbl	90	40,15	92
Курс доллара, руб / долл	31,5	67,6	30,5
НДС, %	18	18	18
Налог на прибыль, %	20	20	20
Страховые взносы, %	34	30,2	30,2
Налог на имущество, %	2,2	2,2	2,2
Затраты на производство, тыс.руб	17 369 022	19 105 924	16 500 571

Показатели эффективности сценариев реализации инвестиционного проекта при выбранных сценарных параметрах соответственно приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели эффективности

Показатель	Значения		
	Базовый сценарий	Сценарий А	Сценарий Б
Чистый дисконтированный доход (ЧДД), тыс.руб.	336 642,9	- 1 883 448	494 148,8
Внутренняя норма доходности (ВНД), %	14,1	12,4	14,2
Индекс доходности (ИД)	1,0	1,0	1,0
Дисконтированный период окупаемости, лет	19,4	Более 20	19,1

Согласно расчету экономической эффективности проекта по базовому сценарию, можно заключить, что строительство установки гидрокрекинг на ОАО «Новойл» достигает цели повышение эффективности производства и улучшение качества выпускаемых автомобильных бензинов.

Согласно расчету экономической эффективности проекта, можно заключить, что строительство установки гидрокрекинг на ОАО «Новойл» не достигает цели повышение эффективности производства при выбранном сценарии А и при сохранении выбранных параметров в будущем проект будет не эффективным.

Согласно расчету экономической эффективности проекта по сценарию Б, можно заключить, что строительство установки достигает цели повышения эффективности производства при выбранном сценарии Б и при сохранении выбранных параметров проект будет эффективным и позволит улучшить экологическую обстановку за счет внедрения нового оборудования.

Таким образом, на примере инвестиционного проекта строительство установки гидрокрекинг на территории, арендованной ОАО «Новойл», рассмотрены вопросы сценарного планирования. Сформировав несколько сценариев по выбранным сценарным параметрам можно сделать вывод, что сценарный подход играет особую роль при подготовке стратегии компании. Он позволяет по - новому взглянуть на происходящее вокруг, увидеть еще только зарождающиеся проблемы, подготовить компанию к будущим изменениям.

Список использованной литературы:

1. Бирюкова В.В. Устойчивость развития нефтяных компаний России // Вестник Сибирской государственной автомобильно - дорожной академии. 2015. № 3. С. 92 - 98.
2. Буренина И.В. Механизм формирования программы повышения экономической эффективности деятельности нефтегазодобывающего предприятия // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2011. № 2. С. 7 - 10.
3. Буренина И.В. Построение сценариев планирования деятельности нефтегазодобывающего предприятия с учетом факторов внешней и внутренней среды // Записки Горного института. 2011. Т. 191. С. 232 - 235.
4. Буренина И.В. Экономическое обоснование оптимизации производственных процессов нефтеперерабатывающих заводов / Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Зац А.С. // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/32EVN315.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/32EVN315.
5. Буренина И.В., Варакина В.А. Система единых показателей оценки эффективности деятельности вертикально - интегрированных нефтяных компаний // Интернет - журнал Наукоедение. 2014. № 1 (20).
6. Буренина И.В., Захарова И.М. Стратегическое и текущее планирование на предприятиях нефтяной и газовой промышленности: учебн. пособие. - Уфа: УГНТУ, 2009.
7. Буренина, И.В. Методический подход к формированию стратегического единства компании / И.В. Буренина, Г.Ф. Хасанова, С.В. Эрмиш // Экономика и управление. - 2013. - № 2. - С. 96
8. Евтушенко Е.В. Экономика нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности. - Уфа: Изд - во «Нефтегазовое дело», 2007. - 310с.

9. Котов Д.В., Ефимова О.Ю., Полещук М.С. Механизмы экономической оценки и управления реализацией инновационных проектов вертикально - интегрированных нефтяных компаний в современных условиях // Нефтегазовое дело. 2013. № 11 - 4. С. 191 - 200.

10. Хасанова Г.Ф., Буренина И.В. Совершенствование процесса стратегического управления посредством достижения стратегического единства компании // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2012. № 6. С. 4 - 8.

© И.В.Буренина, Файзырова К.Р.

УДК 331.101.5

Ю.И. Бушенева

к.полит.н., старший преподаватель

Ленинградский государственный

университет им. А.С. Пушкина

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ФОРСАЙТ, ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ И «ОКНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ» ИЛИ КАК ЗАГЛЯНУТЬ В СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БУДУЩЕЕ

Проблема оценки событий в будущем всегда волновала человека, это касается как понимания предстоящих явлений в личной жизни людей, так и в окружающем мире. Современная наука выработала целый ряд методов, с помощью которых можно с той или иной долей вероятности спрогнозировать наступление социально - экономических явлений. Можно выделить три ключевые группы методов прогнозирования:

- формализованные (экстраполяция, моделирование);
- экспертные (метод Дельфи, метод «мозгового штурма», опрос, анкетирование, сценарный метод);
- глубокий анализ литературы (как научной, так и футурологической).

Сегодня все большую популярность приобретает такой метод прогнозирования как форсайт. Понятие произошло от английского слова «foresight», что означает «взгляд в будущее». Термин впервые был использован Г. Уэллсом, который в своих очерках «Опыт пророчества» и дальнейших исследованиях высказал идею о создании научной специализации «профессоров форсайта» [4, с.47], специалистов, которые бы занимались изучением будущих технологических открытий и сфер их использования.

Форсайт – это систематические попытки заглянуть в будущее, основанные на масштабном опросе экспертов (от нескольких сотен до нескольких тысяч человек) и сочетании методов прогнозирования (метода Дельфи, SWOT - анализа, метода сценариев, имитационного моделирования и др.).

Как правило, форсайт - сессии проводятся в отношении развития науки, техники, экономики, промышленности. Результатом форсайта выступают «дорожные карты» – официальные документы, отражающие пути развития государства или отдельных отраслей, по факту, дорожная карта – это уже предопределенное будущее и база для его реализации.

В западных странах технология форсайта получила свое распространение с 1970 - ых годов, сначала в военной сфере, а затем и в гражданской. В 2000 - ых годах метод форсайта в прогнозировании получил особую популярность, в результате чего в целом ряде стран (Китае, Японии, Франции, Великобритании, США и Европейском Союзе) были разработаны научные и технологические прогнозы на долгосрочную перспективу [7, с.6 - 13].

Для России форсайт относительно новая технология. С помощью него в нашей стране разработан масштабный Прогноз научно - технологического развития на период до 2030 года [6]. Цель прогноза – определение наиболее перспективных для России областей развития науки и технологий, обеспечивающих реализацию конкурентных преимуществ государства. Прогноз выделяет ключевые «окна возможностей» – ситуации, которые создадут условия для технологических прорывов, решения крупных социально - экономических проблем, занятия государством и компаниями значимых позиций на мировых и внутренних рынках.

Среди ключевых сфер, перспективных для разработки в России, названы информационно - коммуникационные технологии, науки о жизни (медицина и биотехнологии), производство новых материалов и нанотехнологий, рациональное природопользование, транспортные и космические системы, энергоэффективность и энергосбережение. Так, согласно прогнозу получит распространение **интернет вещей, который представляет собой** единую сеть физических объектов, способных изменять собственные или внешние факторы, собирать информацию и передавать ее на другие устройства, что приведет к появлению технологий «умного дома», «умного автомобиля».

Иным примером использования технологии форсайта может послужить разработка Национальной технологической инициативы – проекта, предложенной Президентом РФ в Послании Федеральному собранию РФ от 4 декабря 2014 г. [5] Данный проект представляет собой программу мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 г. Разработчиками Национальной технологической инициативы стали Правительство РФ совместно с Агентством стратегических инициатив по продвижению новых проектов, Российской академией наук, ведущими университетами и объединениями предпринимателей.

Ключевой точкой проектирования и сборки «дорожных карт», плана мероприятий Национальной технологической инициативы в 2015 г. стал «Форсайт - Флот». В течение 5 дней свыше 600 участников – предпринимателей, инвесторов, ученых, представителей сферы образования, деловых и общественных объединений, руководителей предприятий и федеральных органов исполнительной власти – проектировали перспективные рынки и разрабатывали возможности появления на них российских компаний к 2035 г. Среди этих рынков распределенные системы беспилотных летательных аппаратов, технологии персонального производства и доставки еды и воды, организация производства и доставки персонализированных продуктов питания, соответствующих микробиому и потребностям конкретного потребителя, персональная медицина, основанная на успехах в развитии геномики, синтетической биологии и спорта высоких достижений и др.

Ключевыми технологиями в рамках Национальной технологической инициативы являются: цифровое проектирование и моделирование, аддитивные технологии

(технологии «трехмерной печати»), бионика (применение в технических устройствах принципов организации, свойств и функций структур живой природы), геномика (изучение генов) и синтетическая биология (проектирование новых биологических функций и систем), BigData (разработка инструментов и методов обработки больших объемов данных) и др.

Но, несмотря на наличие достаточно подробных прогнозов будущего, важно отметить, что современное прогнозирование имеет ограниченные возможности. Возникновение целого ряда непредсказуемых событий приводит к осознанию того, что глобальные системы являются сложными и неопределенными, в их последовательной эволюции могут происходить разрывы, а будущее не всегда предстает простым продолжением прошлого [4, с.47].

В современных условиях общим трендом является то, что время однозначно предсказуемых явлений и абсолютно точных математических прогнозов осталось в прошлом. В этой связи следует говорить о появлении нового типа изменяющихся и гибких планов и прогнозов как на макроуровне, так и в отдельных отраслях и компаниях [2, с. 131 - 135]. Неслучайно, в тех же «дорожных карта» внедрено понятие «джокера» или «wildcard», то есть событий, вероятность которых незначительна, а последствия колоссальны по разрушительности и изменению результатов прогнозирования.

Стремительное развитие науки и технологий, появление и исчезновение рынков товаров и услуг, возникновение новых профессий и старение прежних ставит сложные вопросы перед самим человеком: а каким нужно быть, чтобы в этом мире будущего быть успешным. Безусловно, самое предсказуемое будущее – это будущее, созданное «своими руками» в настоящем, поэтому осознание формирования своего профессионального продвижения должно начинаться уже сегодня. Современное развитие социально - экономических систем и прогнозы их будущего позволяют выделить несколько ключевых трендов, которые с большой вероятностью проявят себя в сфере профессиональной деятельности.

Первым трендом является появление новых профессиональных сфер, каждая из которых имеет свой жизненный цикл: она зарождается, набирает силу, и устаревает. Этап жизненного цикла профессии зависит от количества человек, занятых данной деятельностью. Процесс выхода профессии «на пенсию» идет постепенно: сначала мы видим первые эксперименты по замене профессий новыми технологиями, потом процесс становится массовым, а сокращение отдельных людей, занятых в профессии, может идти десятилетиями [1].

В настоящее время к устаревающим процессиям можно отнести много специальностей: сметчик, стенографист, копирайтер, турагент, лектор, библиотекарь, испытатель, юристконсульт, логист, диспечер, диагност, системный администратор и др. Вместо них появятся IT - медик, архитектор медоборудования, тренер творческих состояний, режиссер индивидуальных туров, бренд - менеджер пространств, ГМО - агроном, менеджер по космотуризму, эксперт по «образу будущего» ребенка, разработчик персональных пенсионных планов, тайм - брокер, форсайтер и др.

Второй тренд заключается в том, что изменения в социально - экономическом развитии будут приводить к тому, что учиться надо будет не столько профессиям, сколько компетенциям. Компетенция – это способность успешно действовать на основе практического опыта, умения и знаний при решении профессиональных задач. Уже сегодня

любой специалист, претендующий на успешную занятость на рынке труда помимо основных знаний и навыков, должен знать иностранный язык, иметь компьютерную грамотность, навык публичного выступления, знания о простейшем программировании. В качестве ключевых компетенций будущего эксперты называют системность мышления, умение быстро адаптироваться к решению проблем, ответственность и умение ставить задачи [3]. В ближайшие годы будут востребованы развитые способности в сфере инженерных наук, биотехнологий, генетики, фармакологии, информационных технологий. Для того, чтобы понимать какому набору компетенций необходимо учиться, надо представлять каков будет образ будущего, какие рынки будут развиты, как компании на них будут работать и какие требования выдвигать для того, чтобы иметь соответствующие знания умения и навыки.

Третий тренд связан с реализацией в жизни человека концепции непрерывного образования, что означает необходимость прохождения постоянного обучения и переобучения в течение всей жизни. По оценке экспертов, в будущей социально - экономической реальности человек будет поставлен перед необходимостью смены профессии через каждые 10 лет в результате изменения требований к труду [3]. Специалистам будущего будет необходимо быть открытыми к новым тенденциям и изменениям. Само образование должно быть также перестроено. Прежде всего, за счет реализации концепции «опережающего обучения» тем знаниям, умениям, навыкам, которые будут нужны выпускникам учебных заведений в их предстоящей профессиональной деятельности. Кроме того, ведущие университеты должны становиться центрами не только теоретического обучения, но и разработки бизнес - концепций и развития фундаментальной науки.

Четвертый тренд заключается в том, что важнейшим направлением формирования карьеры станет не вертикальный или горизонтальный карьерный рост, а проектный. Это означает, что профессиональное продвижение многих специалистов будет осуществляться на основе реализации проектной деятельности, формирования, реализации и, в конечном счете, завершения проекта.

Пятый тренд заключается в необходимости осваивать в своем профессиональном развитии несколько дисциплин. Все ключевые прорывы будущего произойдут на стыке наук: например, программирования и медицины, экономики и психологии, права и IT - технологий. Большое значение приобретают «мягкие навыки» или надпредметные компетенции.

Шестой тренд связан с необходимостью планирования своей карьеры и составления «дорожных карт» своего будущего профессионального развития как в сфере обучения, карьерного роста, смены работы, так и в области личных финансов и имиджа. Важно быть готовым к тем вызовам, которые предполагаются в будущем социально - экономической действительности.

Седьмой тренд связан с тем, что ориентация будущего профессионального развития должна быть осуществлена не на компании, а на рынки. Важно понимать, какие ключевые сферы деятельности будут пользоваться спросом через 10 - 20 лет и в соответствии с этим формировать свое профессиональное продвижение.

Таким образом, все основные прогнозы научно - технического и социально - экономического развития сходятся на том, что в самое ближайшее время в сфере

профессий будут происходить значительные изменения. Сегодня важно научиться прогнозировать эти изменения, принимать их и адаптироваться к ним для того, чтобы осуществлять успешную, результативную приносящую стабильный доход деятельность.

Список использованной литературы

1. Атлас новых профессий. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.skolkovo.ru> (дата обращения: 6.06.2016)
2. Бушенева Ю.И. Стратегия 2030: рациональное планирование или несбыточная перспектива // XX юбилейные Царскосельские чтения: материалы междунар. науч. конф., 20 - 21 апр. 2016 / Под общ. ред. проф. В.Н. Скворцова. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2016. – Т III. – С.131 - 135.
3. Волохина А., Чулок А., Судаков Д. Умение мыслить системно, ответственность, адаптивность – ключевые компетенции будущего. Эфир программы «Найди себя». Электронный ресурс. – Режим доступа: www.radiovesti.ru (дата обращения: 6.06.2016)
4. Каньин К. Форсайт науки, технологий, инноваций в Бразилии // Форсайт. – 2014. – №2. – С.46 - 55.
5. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 04.12.2014 // Российская газета. – 2014. – 05.12.
6. Прогноз научно - технологического развития РФ на период до 2030 г. (утв. Правительством РФ 3.01.2014 г.) // СПС Консультант Плюс
7. Цвек А., Браун А., Рийкерс - Дефранс С. Международный Форсайт 2000 - х годов: сопоставительный анализ // Форсайт. – 2014. – №2. – С.6 - 13.

© Ю.И. Бушенева, 2016

УДК 332.62

Н.М. Якупова

д.э.н., профессор,

Казанский федеральный университет,

Институт управления экономики и финансов,

г. Казань, Республика Татарстан

Л.И. Галимова

магистрант,

Казанский федеральный университет,

Институт управления экономики и финансов,

г. Казань, Республика Татарстан

E - mail: ganimova020@gmail.com

ОСПАРИВАНИЕ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Аннотация: в данной статье рассмотрены понятия кадастровой стоимости и рыночной стоимости, методы оценки земельных участков, динамика количества дел об оспаривании кадастровой стоимости.

Ключевые слова: недвижимость, земельные участки, кадастровая стоимость, рыночная стоимость, массовая оценка, индивидуальная оценка

Вопросы, связанные с оспариванием результатов государственной кадастровой оценки (далее – ГКО) и влияние этого процесса на налогообложение не раз становились предметами исследований законодательных высших судебных инстанций. Результаты кадастровой оценки земель затрагивают экономические интересы всех собственников земельных участков, и не только их. На основе кадастровой стоимости рассчитываются арендные платежи за пользование земельными участками, находящимися в муниципальной собственности. С ведением с 1 января 2015 г. налога на имущество, который должен определяться с кадастровой стоимости, проблем с количественной оценкой кадастровой стоимости стало еще больше.

Как показывает практика, значительное увеличение кадастровой стоимости земельных участков по сравнению с рыночной, может привести к многократному увеличению земельного налога. Последнее может привести к невозможности нести бремя содержания участков, прекращению инвестиционных проектов и многомиллионным потерям правообладателей. А это, в свою очередь, означает, что вопросы, касающиеся порядка оспаривания кадастровой стоимости земельных участков, в ближайшей перспективе едва ли утратят статус актуальных.

Кадастровая стоимость – стоимость, установленная в результате проведения государственной кадастровой оценки или в результате рассмотрения споров о результатах определения кадастровой стоимости [1, ст. 3]. При этом в Федеральном стандарте оценки «Определение кадастровой стоимости объектов недвижимости (ФСО №4)», под кадастровой стоимостью понимается рыночная стоимость, определенная методами массовой оценки, или при невозможности определения рыночной стоимости методами массовой оценки, рыночная стоимость, определенная индивидуально для конкретного объекта недвижимости в соответствии с законодательством об оценочной деятельности. Тем самым законодательство и федеральные стандарты оценки приравнивают базу кадастровой стоимости к рыночной стоимости, допуская при этом отклонения кадастровой стоимости от рыночной в связи с меньшей точностью ее определения в связи с применением методологии массовой оценки [8].

Под массовой оценкой недвижимости понимается процесс определения стоимости при группировании объектов оценки, имеющих схожие характеристики, в рамках которого используются математические и иные методы моделирования стоимости на основе подходов к оценке [3, п. 6].

В отличие от массовой оценки, рыночная оценка проводится в индивидуальном порядке, в роли ее инициатора может выступить любое заинтересованное лицо.

Понятие рыночной стоимости четко определено в третьей статье Федерального закона РФ № 135 от 08.01.1998 г. (ред. от 05.04.2016), где под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства [1, ст. 3].

Следует отметить, что расчет кадастровой и рыночной стоимостей, по существу, производится на базе одной и той же рыночной информации. Различия между информационными базами оценки фактически сводятся к величине погрешности в определении стоимости тех или иных объектов, по которым в базе государственного

кадастра недвижимости должна быть учтена вся требуемая по законодательству информация, но не учтены особенности того или иного объекта. При этом определение рыночной стоимости дает более корректный результат, так как является индивидуальной оценкой, учитывающей все факторы, влияющие на стоимость, а определение кадастровой стоимости, определяемой методами массовой оценки, имеет большую погрешность вследствие, например, неточного или неполного отражения характеристик объекта в кадастре.

Итак, при определении кадастровой стоимости вид оценки носит массовый характер, при определении рыночной стоимости – индивидуальный. Поэтому и результаты таких оценок в отношении конкретного земельного участка зачастую сильно разнятся – как правило, кадастровая стоимость земли практически всегда превышает (причем нередко многократно!) ее рыночную стоимость. Это, пожалуй, основная причина, по которой владельцы земельных участков в настоящее время вынуждены оспаривать результаты кадастровой оценки в специальных комиссиях, созданных при территориальных управлениях Росреестра, и в суде [7]. При этом под оспариванием результатов определения кадастровой стоимости понимается предъявление любого требования, возможным результатом удовлетворения которого является изменение кадастровой стоимости объектов недвижимости, включая оспаривание решений и действий (бездействия) комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости (далее - Комиссия) [2, ст. 11].

Результаты определения кадастровой стоимости могут быть оспорены юридическими и физическими лицами в случае, если результаты определения кадастровой стоимости затрагивают права и обязанности этих лиц.

В соответствии со ст. 24.18 Федерального закона от 29.07.1998 г. № 135 – ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» предусматривается судебный (обращение в суд) и внесудебный порядок (обращение в комиссию по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости) урегулирования возникшего спора, при этом для юридических лиц обращение в комиссию обязательно, а физические лица могут и сразу обращаться в суд минуя обращение в комиссию.

Однако по результатам обращения в комиссию или суд положительный результат не гарантирован, статистика отличается по субъектам Российской Федерации.

В случае получения отрицательного результата кадастра стоимость остается без изменения. Если же достигнут положительный результат – пересмотр кадастровой стоимости, то сведения о новой кадастровой стоимости применяются с 1 января календарного года, в котором подано заявление о пересмотре кадастровой стоимости.

Во исполнение распоряжения Кабинета Министров Республики Татарстан от 17.06.2015 №1277 - р в 2015 году была проведена государственная кадастровая оценка земельных участков в составе земель населенных пунктов, расположенных на территории Республики Татарстан (за исключением земель населенного пункта города Казани).

По результатам проведения оценки Министерством подготовлено, согласно с Прокуратурой Республики Татарстан и зарегистрировано Министерством юстиции Республики Татарстан распоряжение от 25.11.2015 № 2846 - р «Об утверждении результатов государственной кадастровой оценки земельных участков в составе земель

населенных пунктов, расположенных на территории Республики Татарстан (за исключением земель населенного пункта г. Казани)).

Указанное распоряжение опубликовано на официальном сайте правовой информации Министерства юстиции Республики Татарстан, официальном сайте Министерства, а так же в газетах «Ватаным Татарстан» и «Республика Татарстан».

Величина новой кадастровой стоимости в сравнении с последней кадастровой оценкой, проведенной 5 лет назад в 2010 году, не изменилась и находится в пределах 10 % .

По итогам 2015 года в Комиссию по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости, функционирующей при Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Республике Татарстан, поступило 293 заявления физических и юридических лиц, из них 150 заявлений отклонены по причине несоответствия представленных документов законодательству об оценочной деятельности, 119 заявлений отклонены в связи с не подтверждением факта использования при определении его кадастровой стоимости недостоверных сведений об объекте недвижимости, по 16 заявлениям принято решение о пересмотре кадастровой стоимости объектов недвижимости, 8 заявлений были отозваны [10].

В общем, тенденция на снижение количества дел об оспаривании кадастровой стоимости объектов недвижимости, наметившаяся еще в 2013 году, сохранилась и в 2015 году. Если в 2012 году всего было подано 528 заявлений о пересмотре кадастровой стоимости, в следующем за ним 2013 году было подано 480 заявлений, в последующем 2014 году – 216 заявлений, то за прошедший 2015 год подано 153 заявления [10].

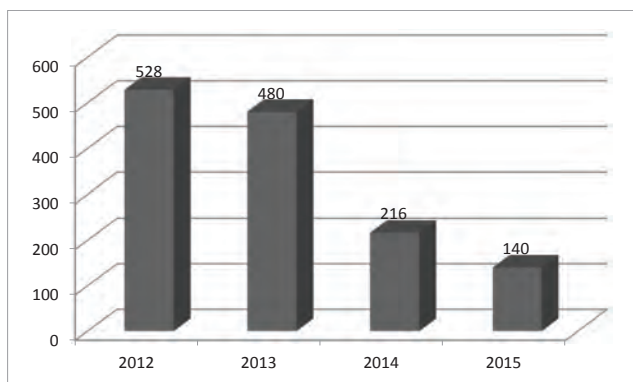


Рис. 1 Динамика количества дел об оспаривании кадастровой стоимости объектов недвижимости (ед.) [10].

Несмотря на то, что с 6 августа 2014 года дела об оспаривании результатов определения кадастровой стоимости подведомственны судам общей юрисдикции, в течение 2015 года в Арбитражный суд Республики Татарстан поступило 7 заявлений об оспаривании результатов определения кадастровой стоимости. С учетом подведомственности спора производство по всем вышеуказанным делам было прекращено.

По итогам 2015 года Верховным судом Республики Татарстан рассмотрено 72 заявления, из них по 11 заявлениям в удовлетворении требований заявителей было отказано, 13

заявлений оставлено без рассмотрения, в связи с несоблюдением досудебного порядка рассмотрения спора, по 2 заявлениям производство прекращено, по 46 заявлениям требования удовлетворены.

Однако, не смотря на положительную динамику, имеется ряд тревожных тенденций.

После выхода 30 июня 2015 года постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 28, содержащего разъяснения по вопросам оспаривания кадастровой стоимости объектов недвижимости, ситуация кардинальным образом изменилась. Верховный суд, руководствуясь данным постановлением, начал назначать экспертизы по вопросам соответствия представленного заявителями отчета требованиям законодательства об оценочной деятельности и правильности определения в нем рыночной стоимости.

На сегодняшний день практика такова, что производство большинства судебных экспертиз поручается Федеральному бюджетному учреждению «Средне - Волжский региональный центр судебной экспертизы» Министерства юстиции Российской Федерации.

Вызывает тревогу качество экспертных заключений, выполняемых данной организацией: Министерством в экспертных заключениях выявляются прямые нарушения требований законодательства об оценочной деятельности, федеральных стандартов оценки, однако соответствующие замечания судом, чаще всего, во внимание не принимаются.

Как правило, рыночная стоимость по расчетам экспертов подтверждает заявленную стоимость с отклонением в 3 - 5 % . Возникает сомнение в объективности такой оценки, т.к. данная организация провела уже несколько судебных экспертиз, и при анализе экспертных заключений выявлено, что стоимость одного квадратного метра земельного участка с одним видом разрешенного использования, местоположение которых по основным экономическим характеристикам аналогично, отличается до трех раз.

Одним из самых ярких примеров сомнительной экспертизы является экспертиза, выполненная по делу Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства. По результатам судебной экспертизы, рыночная стоимость земельного участка под многоэтажное жилое строительство, расположенного в г. Казани, составила всего 1061 рубль за 1 кв. метр. При этом в действительности купить в г. Казани землю под многоэтажное строительство даже за 10 000 рублей практически невозможно.

В связи введением налога на недвижимость для крупных торговых центров собственниками данных объектов активизирована работа по оспариванию кадастровой стоимости объектов.

Если изначально налог был введен для 201 торгового центра, то в настоящее время 20 собственников (10 %) пытаются оспорить кадастровую стоимость своих объектов недвижимости.

Необходимо отметить, что по всем указанным делам в связи с наличием противоречий относительно достоверности оценки рыночной стоимости объектов недвижимости судом были назначены судебные экспертизы.

До настоящего времени по результатам проведенных судебных экспертиз в Верховный суд Республики Татарстан поступило 4 экспертных заключения.

Несмотря на то, что выводы экспертов в части определения рыночной стоимости, по мнению Министерства, некорректны в силу допущенных нарушений требований

законодательства об оценочной деятельности, федеральных стандартов оценки, судом они принимаются в качестве достоверных и ложатся в основу вынесенных решений.

Так, по трем административным делам об оспаривании кадастровой стоимости крупных торговых объектов (ООО «Палитра ЛТД», ООО «Максидом» и ООО «Трансторгсервис») Верховным судом Республики Татарстан приняты решения об установлении кадастровой стоимости, определенной в ходе экспертизы. По административному делу №3 - 88 / 2015, по ходатайству представителя Министерства судом была назначена повторная судебная экспертиза, производство которой поручено Федеральному бюджетному учреждению «Российский Федеральный центр судебной экспертизы при Министерстве юстиции Российской Федерации» г. Москва.

Список использованной литературы:

1. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон РФ ред. от 26 апреля 2016 № 135 – ФЗ.

2. О некоторых вопросах, возникающих при рассмотрении судами дел об оспаривании результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости: Постановление Пленум Верховного Суда РФ от 30 июня 2015 г. N 28 // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2015.

3. Определение кадастровой стоимости объектов недвижимости (ФСО № 4): Федеральный стандарт оценки от 22 октября 2010 №4.

4. Консетова В.В. Адекватность кадастровой оценки рыночным реалиям, или как качественная оценка позволяет избежать масштабного снижения налоговых сборов в результате повального оспаривания кадастровой стоимости / В.В. Консетова // Информационный бюллетень «Российский оценщик». – 2015. - №2 (126). – С. 6 - 12.

5. Медведева О.Е. Проблемы государственной кадастровой оценке земель и предложения по ее совершенствованию / О.Е. Медведева, В.М. Козлов, П.В. Козлов // Вопросы оценки. – 2010. - №1. – С. 58 – 64.

6. Сапожников П.М. Изменения в законодательстве об оценочной деятельности в части кадастровой оценки / П.М. Сапожников // Информационный бюллетень «Российский оценщик». – 2015. - №2 (126). – С. 17 - 19.

7. Гришина О.П. Результаты кадастровой оценки земли может оспорить не только ее правообладатель [Электронный ресурс] / О.П. Гришина. - URL: http://www.audar-urist.ru/articles/130/rezultati_kadastrovoi_ocenki_zemli

8. Карцев П.В. Рекомендации по подготовке отчетов об оценке рыночной стоимости объектов недвижимости для ее использования в качестве кадастровой стоимости [Электронный ресурс] / П.В. Карцев. - 2015. – URL: <http://xn--7sbaj7auwnffhk.xn--p1ai/article/4381> (дата обращения: 18.05.2015)

9. Окунь С. Чиновники настаивают на государственной оценке [Электронный ресурс] / С. Окунь. – 2016. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2951900> (дата обращения: 31.03.2016)

10. Министерство земельных и имущественных отношений Республики Татарстан [Электронный ресурс]: <http://mzio.tatarstan.ru>

© Н.М. Якупова, Л.И. Галимова

А.В. Шабовта

магистр УПо - 241

ФГАОУ ВО «КФУ им.В.И. Вернадского»

А.К. Ганиева

К.э.н., доцент кафедры Управление персоналом
и экономика труда ФГАОУ ВО «КФУ им.В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Российская Федерация

АКТУАЛИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ И ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В условиях глобализации экономики место страны в мировом хозяйстве определяется ее интеллектуальным потенциалом и уровнем его использования. В настоящее время одним из наиболее значимых глобальных процессов является интеллектуализация производства, что предусматривает высокую квалификацию работников и постоянное ее повышение. Поэтому приоритетом экономической стратегии нашей страны сегодня должно стать накопление квалификационного потенциала, происходящее, прежде всего, путем непрерывного развития персонала предприятий.

На современном этапе российские предприятия не достаточно активно вкладывают средства в развитие персонала, а те, кто вкладывают, сталкиваются с проблемой неэффективности этих инвестиций. Если же инвестиции не обеспечивают прироста прибыли и не приводят к видимым позитивным экономическим и социальным изменениям на предприятии, их последующее осуществление можно считать нецелесообразным. Учитывая это проблемы повышения эффективности инвестиций в развитие персонала предприятия приобретают особенную актуальность.

Исследованиями, посвященным развитию человеческого фактора производства уделялось внимания широкого круг авторов и их трудов к: Дж.Кендрика, А.Маршалла, С.Милля, А.Смита, Л.Туроу. Среди научных разработок отечественных ученых отметим труды А.В. Денисовой, Г.В. Дмитриева, И.В. Журавльова, А.Я. Кибанова, А.М. Колота, Г.В. Назаровой, И.Л. Петровой, М.В. Семикиной, Ю.Г. Одегова и др.

Система управления персоналом как совокупность взаимозависимых организационно - экономических и социальных мероприятий для создания условий нормального функционирования, развития и эффективного использования потенциала персонала в организации должна быть интегрирована в систему общего руководства и стратегического планирования.

Эффективное функционирование любой организации в первую очередь определяется степенью развития ее персонала. В условиях современного быстрого старения теоретических знаний, умений и практических навыков возможность организации постоянно повышать профессиональный уровень своих работников является одним из важнейших факторов обеспечения конкурентоспособности ее на рынке, обновления и роста объемов производства товаров или предоставления услуг. Развитие персонала — многогранное и сложное понятие, что охватывает широкий круг взаимосвязанных психологических, педагогических, социальных и экономических проблем. Выяснение его

сущности предусматривает определение содержания таких ключевых понятий, как личность, гармоничное развитие личности, профессиональное развитие личности. Профессиональное развитие личности — это «подготовка и адаптация лица к работе в конкретной профессии. Отмеченное понятие "гармоничное развитие личности". Профессиональное развитие личности отражает процесс подготовки человека к конкретному виду трудовой деятельности, охватывает овладение личностью нужными теоретическими знаниями, умениями и практическими навыками, социальными нормами поведения, системой моральных ценностей»[1].

Н. Том под системой развития персонала понимает комплекс информационных, образовательных и привязанных к конкретным рабочим местам элементов, способствующих т повышению квалификации работников данного предприятия в соответствии с задачами развития самого предприятия и потенциала и наклонов сотрудников. В свою очередь, Р. Марра и Г. Шмидт рассматривают развитие персонала как обучение и повышение квалификации персонала. Шире рассматривают это понятие отечественные ученые, в частности А. Я. Кибанов. [2] По их мнению, развитие персонала — это совокупность организационно - экономических мероприятий службы управления персоналом в сфере обучения персонала организации, его переподготовки и повышения квалификации. Таким образом, «развитие персонала — это системный организованный процесс непрерывной профессиональной обучения работников для подготовки их к выполнению новых производственных функций, профессионально - квалификационного продвижения, формирования резерва руководителей и совершенствования социальной структуры персонала»[2].

Составляющие процесса развития персонала организации на рис. 1.

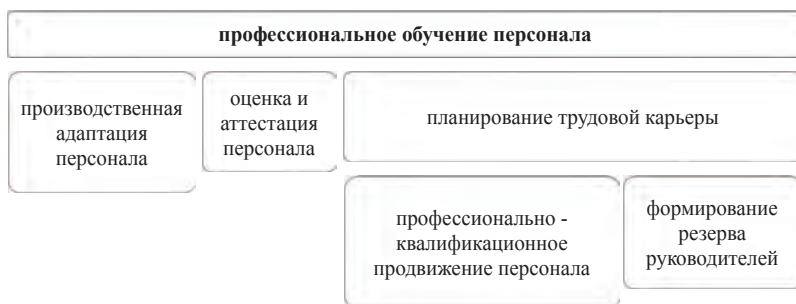


Рисунок 1. Составляющие процесса развития персонала организации

Управление развитием персонала способствует эффективному использованию трудового потенциала личности, повышению ее социальной и профессиональной мобильности, является средством профилактики массовой безработицы, играет значительную роль в подготовке работников для осуществления структурной и технологической перестройки отраслей экономики. Все это положительно влияет на увеличение объемов и обновление номенклатуры выпуска продукции или предоставления услуг, обеспечивает улучшение результатов финансовой деятельности организации. В таких условиях развитие персонала

является одним из важнейших направлений рационального функционирования любой организации, ее конкурентоспособности на рынке [3].

Одновременно развитие персонала способствует повышению уровня конкурентоспособности самих работников на рынке труда. Они, повышая свой уровень квалификации или осваивая новую профессию или специальность через усвоение новых знаний, умений и навыков, получают дополнительные возможности для планирования трудовой карьеры как в организации, так и за ее границами. Даже в случае безработицы в результате высвобождения из предприятия наученная личность быстрее найдет себе новую работу, легче сможет организовать собственное дело, а следовательно, и обеспечить трудоустройство других граждан.

Таким образом, развитие персонала обеспечивает повышение общего интеллектуального уровня личности, расширяет ее эрудицию и круг общения, поскольку образованный человек свободно ориентируется в современном сложном мире, в отношениях с людьми. В итоге улучшается морально - психологический климат в структурных подразделениях организации, повышается мотивация работников к труду, их верность целям и стратегическим заданиям компании, обеспечивается следующая в управлении, а также снижается текучесть кадров.

Список использованной литературы:

1. Шоул Д. Кадровый потенциал — ключевой стратегический ресурс Управление человеческим потенциалом. 2013. № 1. С. 2 - 6
2. Кибанов А.Я. Новая концепция подготовки кадров в области управления персоналом // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 12. С. 24 - 29.
3. Епринцева Е.О. Будущее HR: для чего и чему HR - специалистам учиться? Управление человеческим потенциалом. 2013. № 1. С. 20 - 24.

© А.В. Шабовта, А.К. Ганиева, 2016

УДК 338.45

М.Б. Геворкян

студент кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВО УГНТУ

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТОВ РАЗРАБОТКИ НЕФТЯНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ

В современной ситуации при проектировании разработки нефтяных и газовых месторождений должны применяться интегрированные комплексные методы, в основу которых должен быть заложен принцип рациональной эксплуатации невозпроизводимых природных ресурсов.

Каждое месторождение разрабатывается по индивидуальному проекту. Проекты разработки нефтяных месторождений имеют, как правило, долгий жизненный цикл (более 50 лет), характеризуются повышенной степенью различных рисков, вызываемых рядом специфических особенностей процессов поиска, разведки и разработки месторождений.

На всех стадиях разработки и доработки проектной документации необходимо проводить оценку и анализ всех рисков, характерных данной стадии разработки месторождения, что позволяет перед принятием окончательного решения определить те возможные потери, которые может понести нефтяная компания в случае, если фактическая разработка и внешние условия будут отличаться от запланированных в проектной документации.

Учет и оценка рисков в проектах разработки нефтяных месторождений необходим, так как позволяет повысить обоснованность проектного решения и снизить вероятность выбора неверного варианта разработки.

Анализ и учет проектных рисков должен представлять собой логический процесс, цель которого максимизировать учет рисков в инвестиционном процессе.

Проведенный анализ проектных рисков разработки нефтяных и газовых месторождений показал:

1. высокую зависимость эффективной разработки месторождений от инвестиций, причем на всех стадиях разработки нефтяного месторождения, а также длительный период окупаемости инвестиций.

2. высокую зависимость значений критериев оценки эффективности инвестиций от природных условий, а также от уровня разведанных и извлекаемых запасов;

3. высоко вероятностный характер основных технико - экономических показателей разработки нефтяных и газовых месторождений.

Эти особенности нефтяной и газовой промышленности оказывают влияние на формирование системы проектных рисков.

В классификацию проектных рисков нефтяной и газовой промышленности, выделяют специфические отраслевые риски только для трех стадий: стадия поисков, стадия разведки, стадия разработки.

Основными причинами рисков, возникающих при реализации нефтегазовых проектов, являются: распределение отдачи от проекта во времени; разброс значений каждой временной, влияющей на величину критериев эффективности значительные расходы, связанные со сбором дополнительной информации.

Управление проектными рисками представляет собой совокупность различного рода методов, мер, мероприятий, направленных на снижение опасности принятия ошибочного решения.

Наиболее распространенными способами, методами и инструментами управления проектными рисками являются: распределение риска между всеми участниками проекта (передача части риска соисполнителям); диверсификация - распределение усилий предприятия между видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны между собой; резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов; приобретение дополнительной информации, уточняющей параметры проекта.

Таким образом, оценка и анализ рисков на стадии разработки проекта позволяют перед принятием окончательного решения определить те возможные потери, которые может

понести предприятие в случае, если проект окажется менее эффективным, чем это представляется на момент его составления.

Список использованной литературы:

1. Буренина И.В. Повышение экономической эффективности деятельности нефтегазодобывающего предприятия (теория и методология) / И. В. Буренина, В. В. Бирюкова, С. А. Зац. Санкт - Петербург, 2010
2. Бирюкова В.В. Механизм разработки, оптимизации и управления программой повышения эффективности нефтегазодобывающих производств // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2006. № 1. С. 55.
3. Буренина И.В. Механизм формирования программы повышения экономической эффективности деятельности нефтегазодобывающего предприятия // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 1 (20).
4. Буренина И.В., Варакина В.А. Система единых показателей оценки эффективности деятельности вертикально - интегрированных нефтяных компаний // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 1 (20).
5. Буренина И.В. Управление рисками выбытия скважин из эксплуатации / монография / Уфимский государственный нефтяной технический университет. Уфа, 2010
6. Буренина И.В., Захарова И.М. Производственный менеджмент: учебн. пособие. - Уфа: УГНТУ, 2010.
7. Буренина И.В., Захарова И.М. Современные подходы оценки рисков и их использование для управления фондом скважин В сборнике: Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика Сборник научных трудов по материалам I Международной научно - практической конференции. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Уфимский государственный нефтяной технический университет". 2013. С. 29 - 30

© М.Б. Геворкян

УДК 33

Герасимова А.С., Буряков Г.А., Радина О.И.
Институт сферы обслуживания и предпринимательства г.Шахты

МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЕВРОДОН»

Одна из наиболее актуальных задач, которую сегодня активно решает проектное финансирование, – это проблема финансирования предприятиями и организациями собственных проектов и программ развития. У многих из них отсутствует возможность осуществлять финансирование за счет собственных ресурсов, поэтому появляется необходимость во внешних источниках для реализации различных коммерческих идей,

начиная от обновления производственных фондов и заканчивая диверсификацией производства, закупками современных технологий, внедрением инноваций [1].

Проектное финансирование – это аккумулирование и расходование денежных резервов на цели формирования и реализации конкретного проекта с расчётом получения от него доходов, достаточных для возврата долгосрочных вложений и получения в будущем прибыли. Как специфическая деятельность, проектное финансирование затрагивает интересы банков, инвестиционных фондов и других капиталодержателей и она предполагает новую схему движения денежных средств [1]

Проектное финансирование с ограниченным регрессом на заемщика предполагает оценку всех рисков, связанных с реализацией проекта. Они распределяются между участниками таким образом, чтобы последние могли принять на себя все зависящие от них риски. Например, заемщик берет на себя все риски, связанные с эксплуатацией предприятия; подрядчик несет ответственность за окончание строительства предприятия; поставщики оборудования принимают на себя риски, связанные с комплектностью и качеством поставок, и т.д.

Преимуществом данного метода проектного финансирования является его умеренная стоимость и максимальное распределение рисков между всеми участниками проекта. Стороны, заинтересованные в реализации проекта, принимают на себя конкретные коммерческие обязательства вместо предоставления гарантий. Разновидностью проектного финансирования с ограниченным регрессом на заемщика является финансовое обеспечение проекта, не затрагивающее баланс заемщика и других участников. В данном случае заемщик должен предоставить кредиторам определенные гарантии и частично заложить свои активы. Кроме того, заемщик может получить следующие дополнительные преимущества: возможность мобилизации средств, которые невозможно привлечь из других источников; при правильном распределении рисков по проекту можно привлечь дополнительные кредиты; финансовые обязательства перед кредиторами не являются бременем для заемщика; рациональная организация финансирования проекта может улучшить деловую репутацию заемщика и облегчить привлечение денежных средств в будущем [3].

В отличие от традиционных форм кредитования, проектное финансирование имеет ряд преимуществ:

- более достоверно оценить платежеспособность и надежность заемщика;
- рассмотреть весь инвестиционный проект с точки зрения жизнеспособности, эффективности, реализуемости, обеспеченности, рисков;
- прогнозировать результат реализации инвестиционного проекта.

Анализируя проектное финансирование ГК "ЕВРОДОН" отметим поэтапное финансирование развития производства. В 2004 году компания приступила к созданию в Октябрьском сельском районе Ростовской области крупнейшего в стране промышленного комплекса по выращиванию и переработке мяса индейки. Текущая мощность производства - 44 тыс. тонн в год. В состав ГК также входит птицекомплекс по производству инкубационного яйца индейки, заводы по выпуску металлоконструкций, по горячему оцинкованию, завод по производству сэндвич - панелей (объединены в предприятие "Металл - Дон"). В 2012 году "Евродон" запустил домостроительный комбинат "Ирдон" мощностью 70 тыс. кв. м. панелей в год. В 2013 году в Миллеровском районе стартовал

проект "Донстар" мощностью 26 тыс. тонн утино́го мяса в год. В 2014 году оборот компании составил 4,75 млрд. руб (+14 % к 2013 году), чистая прибыль - 333 млн. руб. в ноябре 2015 года компания планирует запустить новый мясоперерабатывающий комплекс в Октябрьском районе РО, и после его выхода на проектную мощность в 2016 году выпуск индейки увеличится втрое - до 130 тыс. тонн в год. Также компания планирует весной 2016 года начать строительство второго утино́го комплекса мощностью 30 тыс. тонн в год, плановый запуск - конец 2017 г. - начало 2018 года. В действующем утино́м комплексе до конца 2015 года объем производства составит 26 тыс. тонн (в 2014 году было произведено 20 тыс. тонн утино́го мяса). Свою долю на рынке компания оценивает в 30 % , увеличение не планируется. Доля завозимой импортной продукции на рынке до 10 % , и не составляет конкуренцию. В дальнейшем после достижения планового увеличения объема выпуска компания планирует начать экспортные поставки, рассматриваются варианты со странами Юго - Восточной Азии и Арабские страны. Также компания постепенно расширяет свою сеть магазинов "Мясной градус" (на текущий момент - 6 магазинов в Ростове - на - Дону, 2 в Шахтах, 1 - в Миллерово), до конца 2016 года планируется открыть более 10 новых магазинов. Затраты на открытие магазинов площадью от 150 - 200 кв. м. составляют около 3 млн. руб, окупается за 2,5 - 3 года, при высоком пешеходном трафике. Доля продаж через собственную сеть составляет порядка 1 % от общего объема, остальное реализуется через сети федеральных и транснациональных компаний. В планах компании на 2015 год - удержаться на уровне 2014 года по финансовым показателям. Компания использует кредитные средства ВЭБа и Россельхозбанка. [2]

Анализ экономического развития ГК «Евродон» подтвердил эффективность системы проектного финансирования, заключающуюся в определении общественных потребностях разнопрофильных товаров в регионе Ростовской области с учетом политики импортозамещения, а соответственно на выходе – востребованная товарная продукция.

Таким образом, к использованию схемы проектного финансирования российские банки толкают и то обстоятельство, что все большее количество поступающих к ним заявок по размерам инвестиций сопоставимы с активами предприятий - заявителей или даже превышают их. В этих случаях залоговое покрытие оказывается уже невозможным. Поэтому ряд российских коммерческих банков исподволь готовится к применению принципов проектного финансирования в своей деятельности, создавая в своих структурах отделы и управления проектного финансирования, направляя своих сотрудников на учебу по вопросам проектного анализа, формируя портфели инвестиционных проектов. При выдаче долгосрочных кредитов банки по - прежнему обращают внимание, в первую очередь, на высоколиквидное обеспечение, а также на финансовое состояние заемщика. Однако, учитывая мировой опыт проектного финансирования, банки все чаще подвергают предлагаемые к финансированию проекты всесторонней и глубокой экспертизе, а, по сути – проектному анализу, принятому в практике крупных зарубежных кредитных учреждений.

Подводя итоги, можно утверждать, что рынок проектного финансирования весьма молод, особенно в нашей стране. Однако он развивается весьма стремительными темпами, отставание нашей страны в практической методологии может быть компенсировано, совершенствованием теоретической базы, используя негативный и положительный международный опыт. У нашей страны есть колоссальный потенциал, который благодаря

применению схем проектного финансирования, способен вывести социально - экономические показатели на принципиально новый, более высокий уровень.

Список использованной литературы литературы:

1. Бахарева И.Ю. Актуальность проектного финансирования в современной российской экономике [Текст] / И.Ю. Бахарева // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. Науч. Конф.(г.Пермь, декабрь 2012г.). –Пермь. Меркурий, 2012.
2. Дидковская А. Евродону дали на утроение / А. Дидковская // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/07/04/evrodonu-dali-na-utroenie>
3. Ильин И.В. Повышение эффективности системы проектного финансирования в России / И.В. Ильин // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://economy-lib.com/povyshenie-effektivnosti-sistemy-proektnogo-finansirovaniya-v-rossii/#xzz3rqmxFt4>

© А.С. Герасимова, 2016

УДК 504.054

S.B.Globa (С.Б. Глоба)

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. (к.э.н, доцент)
SFU (СФУ)

A.M. Shchepetova (А.М. Щепетова)

МА (магистрант)
SFU (СФУ)

Krasnoyarsk, Russian Federation
г. Красноярск, Российская Федерация

STIMULATION OF THE RECYCLING OF CONSTRUCTION WASTE - THE PATH TO THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENERGY - EFFICIENT ECONOMY OF THE COUNTRY

The deterioration of health and the environmental situation in the Krasnoyarsk became one of the most significant current problems. This paper will focus on the development of theoretical propositions environmental - oriented management of construction waste, the formation of the organizational - economic mechanism of stimulation of their processing as a solution to problem of growth from year to year the volume of construction waste. In the process of forming a model of the mechanism for stimulation the rational management with construction waste the main objectives following: to study theoretical foundations and methodological approaches to the justification of the need for economic development activities on recycling of construction waste; analyzed the existing legal framework in the direction of waste from construction, found lines to control their utilization and stimulate recycling in the Russian Federation and foreign countries. Identified key issues affecting the change in attitude of enterprises to secondary resources and waste prevention in the workplace.

It was found that the majority of construction waste is generated per year in Russia, can be recovered for reuse. However, the practice shows that, despite the existence of innovation (including - domestic) technical projects of recycling, they are often not implemented, due to lack of incentive mechanisms for recycling. The need to reduce the areas of land alienated under the landfill and the landfill of waste, marked the importance of active public - market management of regional flow of construction waste and recycling. The low level of investment by private companies in the technological development and as a consequence of the acquisition of foreign technology [2, p. 15 - 28], have led to significant barriers to achieve technological independence. In view of the above designated principles that must be observed in the justification of measures to achieve sustainable development of the territory and the quality of life of the population growth through the introduction of organizational and economic mechanism of stimulation of recycling construction waste:

1. Improvement of economic relations in the field of waste management through the greening of the result - indicators of all businesses – the ecological and economic purpose;
2. Formation of the environmental sector in the structure of the regional economy to ensure growth of jobs - the social aim;
3. Formation of the responsibility for management decisions, leading to contamination of waste residential areas or the new eco - oriented mentality in the subjects of management and authorities – the administrative and challenging goal.

The priority actions for the development of a mechanism to stimulate recycling of waste construction proposed the following:

- 1) Introducing changes in the Russian legislation as introduction of the new Federal Law «The secondary resource» in the form of amendments to the Tax Code, which defines the status of payments for the use of recycled building materials in the cost recovery intended for the collection and recycling of certain types of construction waste, as well as the mechanism of their collection and distribution;

- 2) Organizing a program of measures to improve the management of the state contacting with the secondary raw material instruments, including general waste inventory, the state statistical reporting.

In 1994, the City of Moscow adopted new construction standards to improve the energy efficiency in buildings. Over half of Russia's regional governments subsequently followed the same course of action. Russia is beginning to focus more on issues related to energy efficiency and green building and this is supported by a 2009 decree vowing to reduce Russia's energy consumption by 40 % by the year 2020. A new Federal Law called «On Energy Savings and Improving Energy Efficiency» was approved on November 18, 2009 [3].

In general, the bill provides for a phased increase in charges for negative impact on the environment, the introduction of a system of integrated environmental permits and the introduction of the state ecological examination of the major infrastructure projects. This will strengthen the supervision of large polluters. Worth noting that the law comes into force on 1 January 2015, except for certain provisions.

Most developers in Russia are not focused on utilizing green technologies. Their main aim is to spend as little as possible on construction and to sell for as much as possible. Given that the market does not yet appear to have sufficient demand for «greener» buildings, developers do not have significant incentive to offer properties with such features. Russians believe that green products

only increase the cost of the property. According to NCC Group, a Scandinavian developer with a significant presence in Russia, the cost for a project which uses green technologies increases by 10 - 15 % ; however, in the long run such technologies save operational and other costs [1, p. 10].

The priority of these regulations will be the re - use of recycled materials; the need for this kind of dumping garbage on the official landfills will be reduced to a minimum. On the basis of the above measures matrix of the applicability of various instruments to promote the construction industry to the various categories of enterprises is to be designed.

References (Список использованной литературы):

1. Александров, А.В. Снос зданий и переработка строительного мусора // Строительные материалы, оборудование, технологии 21 века. 2013. № 1
2. Pazzhani, K. Study on durability of high performance concrete with industrial wastes / K. Pazzhani, R. Jeyaraj - 2010. - Vol. 2. - № 8
3. <http://www.consultant.ru>.

© S.B.Globa (С.Б. Глоба), А.М. Shchepetova (А.М. Щепетова), 2016

УДК 504

С.Б. Глоба

К.э.н., доцент
ИУБПЭ, СФУ

А.М. Щепетова

магистрант
ИУБПЭ, СФУ

г. Красноярск, Российская Федерация

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Экономика России использует в три раза больше энергии, чем европейские страны ОЭСР и Японии. Частично это объясняется более холодными температурами по всей России и более высоким уровнем спроса и потребления. Тем не менее, отсутствие энергоэффективности в строительстве зданий и материалах, а также устаревшем оборудовании на фабриках, приходится значительная доля этих отходов. Потенциал энергосбережения оценивается в более чем 45 % текущего потребления энергии в России.

В 1994 году город Москва приняла новые стандарты строительства для повышения энергоэффективности в зданиях. Более половины региональных правительств России впоследствии последовали тому же курсу действий. Россия начинает уделять больше внимания вопросам, связанным с энергетической эффективностью и зеленым строительством, и это подтверждается стратегией сокращения потребления энергии в России на 40 % к 2020 году в новом федеральном законе под названием «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности», который был утвержден 18 ноября 2009 года.

Он выделяет IV категории объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, в которых также учитываются уровень воздействия (значительное, умеренное, незначительные, мелкие).

Закон устанавливает для каждой категории меры государственного регулирования. Для объектов категории I и II предусматривает выдачу комплексных экологических разрешений, декларации о воздействии на окружающую среду. Будет введена электронная «Госинформсистема» - информационная система, регулируемая государством, что улучшает процесс подсчета объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду. Срок действия плана не должен превышать семи лет. То есть, в течение следующих семи лет будут выданы разрешения на выбросы и сбросы радиоактивных веществ.

Категория объекты I, стационарные источники, перечень которых устанавливается Правительством Российской Федерации, должны быть оснащены автоматическими средствами измерения и учета объема или массы выбросов, сбросов и концентраций загрязняющих веществ. В целом, законопроект предусматривает поэтапное увеличение платы за негативное воздействие на окружающую среду, внедрение системы комплексных экологических разрешений и введение государственной экологической экспертизы крупных инфраструктурных проектов. Это позволит усилить надзор за крупными загрязнителями. Стоит отметить, что закон вступил в силу с 1 января 2015 года, за исключением отдельных положений.

Большинство разработчиков в России не сосредоточены на использовании экологически чистых технологий. Их главная цель состоит в том, чтобы потратить как можно меньше по строительству и продавать за столько, сколько это возможно. Учитывая, что рынок еще по всей видимости, имеют недостаточный спрос на «зеленые» здания, разработчики не имеют значительный стимул, чтобы предложить объекты с такими характеристиками. Россияне считают, что экологически чистые продукты только увеличивают стоимость имущества. По данным NCC Group, стоимость проекта, который использует экологически чистые технологии, увеличивается на 10 - 15 % ; Тем не менее, в долгосрочной перспективе такие технологии будут сохранять эксплуатационные и другие расходы.

Несмотря на все еще многообещающий сектор, следует отметить, что эффективность использования энергии не является абсолютно неслыханной концепцией в России. Например, в советское время, русская центральная система отопления была создана с двух дверной входящей конструкцией, чтобы не допускать выхода теплого воздуха из здания. Кроме того, старые советские здания, считается, были построены с хорошей изоляцией. Что касается зеленых стандартов строительства, Россия в настоящее время используется как BREEAM (Building Research Establishment - Метод экологической оценки) и LEED (Лидерство в энергетическом и экологическом проектировании). BREEAM оказывается более популярной, поскольку она может быть адаптирована специально для любой страны в соответствии с культурными и климатическими нормами, а также местными законами и правилами. В настоящее время четыре бизнес - центра в Московской области сертифицированы в соответствии со стандартами BREEAM. К ним относятся Дукат Плейс III, Arcus Space, Coalco и Белый. Больше 10 организаций в Москве и Санкт - Петербурге изучают BREEAM и LEED сертификации. В дополнение к BREEAM или LEED сертификации, есть несколько компаний, ведущих к энергоэффективным проектам в России. С марта 2008 года ЮИТ (<http://www.yit.ru>) использует энергоэффективные технологии в строительстве своих проектов. В третьем квартале 2009 года Horus Capital (<http://www.horus.ru>) открыл бизнес - центр Луч, старый завод, который был преобразован

в офисное здание и использует энергоэффективные технологии. В АЕСОМ применяются экологически безопасные методы проектов GE (так называемые Ecomagination). Исходя из вышесказанного можно сделать следующий вывод: в конце концов, русский рынок станет «зеленым» и возможности для производителей и поставщиков различных устойчивых и энергоэффективных продуктов и технологий будут расти. Возможности для будущих областей роста включают изоляцию и нагревательные системы. Нетоксичные строительные изделия, вероятно, будут набирать популярность. Технология «Умный дом» должна также привлечь большой интерес со стороны российских потребителей. Для того, чтобы быть успешным на российском рынке, будет необходимо внести значительный капитал и инвестиции времени для продвижения таких технологий в России. В настоящее время, есть несколько компаний, начинающих включать новые экологически чистые технологии в планы строительства и других проектов. Тем не менее, считается, что возможности в этом рынке значительно возрастут в ближайшие годы. По мере того как рынок становится более зрелым, изощренность покупателя будет увеличиваться и спрос будет двигаться в направлении с использования новейших технологий. Таким образом, местные клиенты будут в конечном итоге двигаться в направлении устойчивого строительства, методов строительства и продукции. Несмотря на то что низкая стоимость энергоресурсов не заставила правительство или общественность действовать быстро, чтобы принять новые устойчивые технологии, как финансовые и экологические преимущества экономии энергии, в скором времени этот процесс станет неизбежным.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 21.07.2014 N 219 - ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»
2. <http://arcticyearbook.com>
3. <http://docslide.us>
4. <http://tsute.ru>

© С.Б. Глоба, А.М. Щепетова, 2016

УДК 338

Е.А.Горецкая

Магистрант направления Экономика
магистерской программы «Мировая экономика и
международный бизнес» Краснодарского филиала
РЭУ им. Г.В.Плеханова
г. Краснодар, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

На современном этапе инновационное развитие стран и регионов тесно связано с международными интеграционными процессами. Россия является активным участником интеграционных объединений на постсоветском пространстве и в дальнем зарубежье. Сегодня можно с уверенностью утверждать, что локомотивом глобализации выступает

международная экономическая интеграция и дальнейшее развитие рыночного хозяйства в Российской Федерации невозможно без углубления внешнеэкономических взаимосвязей со странами мира [2, с. 13]. Наиболее эффективно Россия участвует в интеграционных процессах на постсоветском пространстве, тесные объединения созданы внутри Содружества независимых государств (СНГ), Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), Союза России и Белоруссии, Единого экономического пространства, поскольку существует объективная потребность в интеграции именно на этой территории.

В основе межгосударственных отношений на постсоветском пространстве лежат сложившиеся экономические связи, основанные на современных политических реалиях. Для стран очевидна необходимость качественного сплочения СНГ, создания работающей и влиятельной региональной структуры в рамках ЕврАзЭС, закрепления стран на своем геополитическом пространстве, использования преимуществ взаимодействия на основе использования опыта Таможенного союза, согласования социально - экономической политики интегрирующихся стран, повышения уровня жизни населения, эффективного использования совместного экономического потенциала [1, с.3].

К приоритетным интеграционным задачам следует отнести создание зоны свободной торговли и гармонизированного торгового регулирования, создание единого порядка валютного контроля, реализацию общих социально - экономических программ, формирование единого энергетического рынка, сближение национальных законодательств [3, с.8]. Ключевую роль в ЕврАзЭС играет Россия, именно она в состоянии принимать важные решения в деятельности организации, особенно в таких секторах, как миграция рабочей силы, топливно - энергетический, транспортно - логистический и аграрно - промышленный комплексы. Использование инновационных технологий на базе имеющихся интеллектуальных ресурсов позволяет объединившимся странам лучше использовать научный потенциал Сообщества.

Оценивая роль и значение интеграционных процессов в развитии экономики России, нельзя не отметить ряд препятствий на обозначенном пути.

Прежде всего, это низкий уровень интеграции внутри самой Российской Федерации, зачастую недостаточная интенсивность экономических взаимосвязей между регионами страны, глубокая дифференциация регионального развития [4, с.198]. Второй серьезной проблемой является недостаточное развитие транспортной и информационной инфраструктуры в интегрирующихся странах [5, с.12] Кроме того, исторически Россия всегда была безусловным лидером на постсоветском пространстве, что иногда мешает равноправному восприятию своих партнеров по интеграционному блоку и в результате может приводить к торможению взаимного сотрудничества. И наконец, отсутствие единой системы экономических показателей, оценивающих интеграционные процессы в субъектах Российской Федерации, не позволяет спрогнозировать рассматриваемые процессы на перспективу и применить необходимые внешнеэкономические управленческие решения.

Особо следует отметить, что Россия занимает лидирующие позиции в регионе, формирующем так называемое Северное Кольцо, включающее единое экономическое пространство «Европа – Россия – Япония – Северная Америка». Очевидно, что Россия может внести решающий вклад в развитие интеграционного объединения со странами - соседями. В данном случае процесс интеграции начинается с объединения Белоруссии, Казахстана и России.

Итак, международную интеграцию можно рассматривать как инновационный процесс в развитии экономики постсоветского пространства. Ускорение интеграционных процессов возможно на следующей основе. Во - первых, необходимо создание единой системы мониторинга интеграции, основанной на комплексе экономических показателей на уровне национальной и региональной экономики, что позволит планировать и прогнозировать сотрудничество на государственном уровне. Во - вторых, целесообразно развитие государственно - частного партнерства, особенно в сфере транспортной и информационной инфраструктуры, являющихся основой интеграционного развития. В результате предложенных мероприятий Российская Федерация сможет реализовать огромный интеграционный потенциал.

Список использованной литературы:

1. Воронина Л.А., Горецкая Е.О. Иностранные инвестиции как современный источник финансирования российской экономики. Дайджест - финансы.2007. №2. С.2 - 10.
2. Горецкая Е.О., Сапрыкина В.Ю. Экономическая интеграция в условиях глобализации мировой экономики. - Краснодар, 2010.
3. Горецкая Е.О. Интеграция регионов России в международный инвестиционный процесс. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Кубанский государственный университет. - Краснодар, 2008.
4. Горецкая Е.О. Международные инвестиционные связи: региональный аспект. Монография / Е. О. Горецкая; М - во образования и науки Рос. Федерации, Куб. гос. ун - т. Краснодар, 2005.
5. Кучер М.О., Горецкая Е.О. Экономическая география Краснодарского края. Краснодар. 2006.

© Е.А. Горецкая, 2016

УДК 336.77

Е.А. Гришина

К.э.н., преподаватель кафедры
банковского дела, денег и кредита
Саратовский социально - экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Современный этап развития мировой банковской системы протекает в условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на финансовых рынках. Основными факторами, оказывающими негативное влияние, являются с одной стороны санкции в отношении России США, Евросоюзом и рядом других стран, ситуация на Украине, Сирии, а также снижение цен на нефть, увеличение инфляционных издержек. Кроме того, был снижен рейтинг России, а в отношении перспективы развития экономики был составлен

неблагоприятный прогноз. В результате российская банковская система была практически отрезана от западных рынков капитала, а доступные источники заимствований стали значительно дороже.

В современной экономической литературе содержится немало работ, рассматривающих различные актуальные вопросы теории и практики банковского дела. В частности, сущность, структура и факторы развития кредитных отношений анализируются в [1] и [2]. Причины возникновения, оценка и управление риском несбалансированности кредитной политики коммерческого банка рассматриваются в [3]. Исследованию актуальных проблем функционирования российской банковской системы посвящены сборники научных конференций [4] и [5] и обзорные статьи [6] и [7]. В рамках данной статьи рассмотрим актуальные проблемы банковской системы России.

К сожалению, состояние банковской системы нельзя назвать стабильным. Большинство финансово - кредитных организаций испытывают трудности с ликвидностью, распределением финансовых активов и как следствие доверием населения. Так, за 2015 год прирост активов российских банков составил 9 % , в то время, как в аналогичном периоде 2012 года он составлял 5,26 % , за аналогичный период 2014 года активы возросли на 12,6 % , в то время, как по итогам 2011 года данный показатель возрос на 26,6 % [8]. Так, снижение по сравнению с 2014 годом составило 7,34 процентных пункта, 2013 годом – 11,94 процентных пункта, 2011 годом – 20,84 процентных пункта соответственно. Данное замедление прироста активов российских банков по итогам 2015 года обуславливается, на наш взгляд, стагнацией национальной экономики, снижением инвестиционной активности предприятий и организаций, уменьшением спроса среди населения на потребительские кредиты (36,6 % за 2015 год, в то время, как за 2014 год их рост составлял 1,4 %), неспособностью ипотечного кредитования и крупного бизнеса (7 % по сравнению с 12 % в 2014 году) обеспечить достаточный уровень прироста активов.

В условиях постоянного отзыва лицензий у кредитных организаций Банком России, численность кредитных организаций стремительно сокращается. Об этом свидетельствует данные рисунка 1.



Рисунок 1 – Динамика кредитных организаций за 2010 - 2015 гг.

Так, если в 2010 г. их численность составляла 1152 кредитных организации. В 2015 г. банковский рынок покинула 121 кредитная организация. Темп снижения составил 10,5 % . Если рассматривать структуру кредитных организаций, то основную долю составляют

коммерческие банки. В 2010 г. их численность составляла 1091, а небанковских кредитных организаций – 61. В 2015 г. численность банков сократилась на 136 (12,5 %), а небанковские кредитные организации наоборот увеличились на 15. Темп их роста составил 24,6 %. На наш взгляд, в сложившихся условиях внедрение в деятельность коммерческих банков инноваций позволит им не только усилить свои позиции на банковском рынке, но и получить конкурентные преимущества. Итак, рассмотрим основные инновации в банках.

Следует заметить, что политика Банка России, начиная с 2011 г. претерпела ряд существенных качественных изменений. Среди них наиболее значимым шагом стал отказ от вмешательства Центрального Банка Российской Федерации в процесс рыночного ценообразования на валютном рынке. Ставка по краткосрочным операциям РЕПО стала основным инструментом денежной политики. Вместе с операциями постоянного действия по предоставлению и абсорбированию ликвидности недельные операции РЕПО на аукционной основе образуют так называемый процентный коридор, посредством которого Банк России управляет денежным рынком [9]. Так, совокупный объем предоставленных средств по операциям РЕПО составил 17 739 479,40 млн руб., что на 11 896 413,3 млн руб. больше, чем за аналогичный период в 2014г. [8]. Следует также заметить, что ставки по данному виду кредита в течение года также варьировались. В банковском бизнесе в минувшие годы мы замечаем немного различные тенденции в области кредитования нефинансового сектора и кредитования населения. В области нефинансового сектора вырос номинальный валовой внутренний продукт – 16 - 18 % в год, что говорит о устойчивости банковского сектора, так как он не обязан отрываться от динамики роста экономики. А в области кредитования населения на 1 - ое место необходимо поставить тенденции, сопряженные с преодолением эффекта насыщения спроса с одной стороны, а с другой, вероятен рост в области потребительского кредитования. Главными проблемами развития банковского сектора РФ, на наш взгляд, являются, во - первых, низкая капитализация; во - вторых, ограниченные возможности банковской системы в области кредитования экономики государства; в - третьих, региональные и отраслевые диспропорции в экономике; в - четвертых, макроэкономическая непостоянность; в - пятых, непрозрачность и большая концентрация банковской системы.

Подводя итог, отметим, что в России формирование банковской системы рыночного типа до сих пор не завершено. Об этом, в частности, свидетельствуют: неэффективное управление рисками; спекулятивный и краткосрочный характер кредитных операций; острый дефицит долгосрочных ресурсов. Всей российской банковской системе предстоит основательно совершенствоваться, потому что активы банковского сектора незначительны и намного ниже годового объема ВВП.

Список использованной литературы:

1. Коваленко С.Б., Стасенок А.Н. О сущности и структуре кредитных отношений // Теория и практика общественного развития. 2012. № 12.
2. Коваленко С.Б., Травкина Е.В. Факторы развития кредитных отношений // Теория и практика общественного развития. 2016. № 5.
3. Коваленко С.Б., Добрейкина Е.А. Риск несбалансированности кредитной политики коммерческого банка: сущность, причины возникновения, оценка // Вестник СГСЭУ. 2014. № 5.

4. Функционирование банковской системы в условиях финансового кризиса: материалы международной научно - практической конференции. Саратов: СГСЭУ, 2009.
5. Банковская культура: материалы международной научно - практической конференции 11 - 12 ноября 2010 г. Саратов: СГСЭУ, 2010.
6. Коваленко С.Б., Коробов Ю.И. Банковская конкуренция // Деньги и кредит. 2001. № 2.
7. Коваленко С.Б., Шулькова Н.Н. Мониторинг рынка банковских услуг // Банковские услуги. 2003. № 5.
8. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 14.06.2016).
9. Банки.ру [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.banki.ru> (дата обращения 14.06.2016).

© Е.А. Гришина, 2016

УДК 336

А.В. Гуржий

студентка по направлению подготовки «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»
финансово - экономического факультета
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Субъекты малого бизнеса являются своеобразным «локомотивом» региональной экономики. Однако для успешного их развития чрезвычайно важно следовать концепции устойчивого финансового состояния. Согласно указанной концепции, устойчивое финансовое положение фирмы характеризуется высоким уровнем:

- независимости от внешнего финансирования;
- ликвидности и платежеспособности;
- деловой активности и рентабельности.

Отправной точкой в данной концепции, на наш взгляд, является правильный выбор направления финансово - хозяйственной деятельности для субъектов малого предпринимательства. Главными критериями при таком выборе являются: минимальность первоначальных вложений, высокий уровень рентабельности коммерческой деятельности [8, с. 116]. Например, для агарных формирований к числу инвестиционных проектов с заданными критериями можно отнести производство биогумуса [1, с. 71]. Для промышленных предприятий – это может быть производство стеклопритики и т. д.

В то же время необходимо учитывать действующую в регионе рыночную конъюнктуру и, прежде всего, уровень потребительского спроса на те или иные товары (работы, услуги) [2, с. 155]. В итоге, вполне возможна ситуация, когда требуется переориентация финансово - хозяйственной деятельности фирмы, но первоначальные вложения по необходимым

инвестициям являются значительными. На практике таких инвестиционных проектов намного больше, чем минимально затратных вложений [3, с. 143].

Поэтому на малых предприятиях весьма важно внедрить эффективную учетно - аналитическую систему. Главными ориентирами в такой системе должны, стать:

- минимизация обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды (именно данные обязательные платежи в настоящее время являются тяжким фискальным бременем для субъектов малого бизнеса, поскольку с 2010 г. они, в целом, лишились соответствующих льгот по ним [5, с. 48]);

- налоговая оптимизация (большинство малых предприятий претендует и использует специальные налоговые режимы, но существуют и такие фирмы, которые применяют общую систему налогообложения; для таких экономических субъектов самым легальным вариантом минимизации, например, налога на прибыль организаций, является формирование различного рода резервов; мы считаем, что следует создавать резервы на оплату отпускных работникам предприятия [7, с. 265]);

- бухгалтерский управленческий учет (он позволит тщательно контролировать центры ответственности, прибыли и инвестиций на малых предприятиях [6, с. 433]);

- финансовый анализ (он обеспечит своевременный мониторинг финансового состояния малых предприятий с целью ликвидации возможных финансовых потерь; главной целью такого анализа должно стать достижение финансовой безопасности фирмы, что особенно актуально в условиях нестабильной рыночной экономики [4, с. 23]).

Таким образом, концепция устойчивого финансового состояния субъектов малого бизнеса включает: правильный выбор сферы деятельности и внедрение эффективной учетно - аналитической системы. Ключевыми аспектами в указанной системе должны стать: минимизация обязательных страховых взносов, налоговая оптимизация, управленческий учет и финансовый анализ.

Список использованной литературы:

1. Мишина М.Ю. Совершенствование экономического механизма хозяйствования предприятий аграрной сферы / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Брянский государственный педагогический университет им. И.Г. Петровского. Брянск, 2005.

2. Мишина М.Ю. Статистический анализ дифференциации доходов населения в условиях реформирования экономики Брянской области // Актуальные вопросы экономики и управления Материалы Международной научной конференции. 2011. С. 153 - 157.

3. Мишина М.Ю. Статистический анализ объема и структуры инвестиционного рынка Брянской области // Молодой ученый. 2010. № 11 - 1. С. 142 - 144.

4. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В. Минимизация бухгалтерских рисков – фактор повышения финансовой безопасности организации // Дискуссия. 2016. №2 (65). С. 23 - 27.

5. Кузнецова О.Н. Направления минимизации взносов во внебюджетные фонды для предприятий сферы сервиса и туризма // Сервис в России и за рубежом. 2011. № 3 (22). С. 47 - 53.

6. Кузнецова О.Н. Организация управленческого учета на малых предприятиях // Молодой ученый. 2015. № 3 (83). С. 433 - 436.

7. Кузнецова О.Н. Новая модель учета вознаграждений работникам предприятия // В мире научных открытий. 2013. № 4.1 (40). С. 260 - 270.

8. Тачкова И.А., Икусова Ю.А. Приоритетные направления деятельности субъектов малого предпринимательства в тренде современных реформационных процессов // Евразийский союз ученых. 2015. № 11 - 4 (20). С. 115 - 118.

© А.В. Гуржий, 2016

УДК 336

Давыдова Л.А., н.с.
экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова
г.Москва, Российская Федерация

КАЧЕСТВО УСЛУГ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Высокое качество оказываемых услуг - это важнейшая характеристика, которая обеспечивает конкурентоспособность организаций индустрии туризма. Причем если раньше главным показателем, учитываемым в процессе конкуренции, была цена, то сегодня именно качество – главный фактор завоевания рынка.

Комплексный подход к оценке качества услуг организаций индустрии туризма является отправной точкой их развития, для активизации поиска направление совершенствования бизнес - процессов. Система качества – это особого рода способ организации работы компании, гарантирующий производство и поставку потребителю услуги требуемого качества.

Действительно, причиной низкого качества услуг всегда являются чьи - либо неправильные действия. Чтобы их избежать, необходимо разработать четкие инструкции в отношении правильных действий (с их описанием) и обеспечить постоянный контроль за их соблюдением.

Международные стандарты ИСО (ISO) серии 9000, которые описывают не только состав и структуру системы управления качеством, но и важнейшие требования к ее элементам, по сути, создали единую нормативную базу, позволяющую осуществлять сертификацию систем качества во многих странах. Система менеджмента качества (СМК) – это система, создаваемая на предприятии для постоянного совершенствования целей организации и ее политики в области качества, а также для оптимизации путей достижения этих целей. СМК призвана реализовывать концепцию всеобщего управления качеством, поскольку она интегрирует организационно - функциональные подразделения по управлению качеством для того, чтобы оптимизировать бизнес - процессы на всех уровнях организации. В рамках сферы услуг это означает, что СМК должна приводить в соответствие уровень качества реально оказываемой услуги с ожиданиями потребителей. При этом крайне важно не контролировать каждую услугу, а обеспечить превентивное управление их качеством,

исключить (или хотя бы минимизировать) те ошибки в работе, которые могут привести к появлению услуг плохого качества.

Мировая практика показывает, что крупные компании, работающие в индустрии туризма, уже давно перешли к взаимоотношениям со своими поставщиками на основе систем качества. Укоренился подход, когда потребитель заранее запрашивает у предприятия - поставщика сертификаты на наличие системы менеджмента качества. Ее наличие – гарантия для потребителя того, что поставки необходимых ресурсов не будут сопряжены с наличием проблем. Одновременно, для руководителя организации наличие системы менеджмента качества – это уверенность в том, что задачи, поставленные перед коллективом, будут выполнены должным образом.

Комплексный уровень качества услуг в туристической сфере, на наш взгляд, обеспечивается тремя взаимосвязанными процессами: экономическим, социальным и инновационным (рис.1). Рисунок демонстрирует, что комплексный уровень качества услуг в индустрии туризма определяется:

- ростом прибыльности и рентабельности услуг (экономические процессы);
- повышением удовлетворенности потребителей (социальные процессы);
- наличием инновационного эффекта, повышением конкурентоспособности комплекса услуг и степени инновационной насыщенности процессов обслуживания (инновационные процессы).



Рис.1. Процессы, обеспечивающие комплексный уровень качества услуг в сфере сервиса

Основным направлением повышения качества туристических услуг в современных условиях исследователи считают повышение качества работы персонала (изменение

мотивационных программ, повышение информационной открытости деятельности организации для персонала, повышение квалификации персонала) [1, с.18 - 19; 2, с.6 - 7].

Список использованной литературы:

1. Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2012, №37.
2. Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и проблемы. ОАО «Всероссийский научно - исследовательский конъюнктурный институт». 2011, №2.
© Л.А. Давыдова, 2016

УДК 339.137.2:658.115

Доржиполамова Н.Ц.

Доржиполамова В.Ц.

Студенты

ИЭУ, БурГУ

г. Улан - Удэ, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие подвергается на рынке различным воздействиям конкуренции. Оно выступает как потребитель экономических ресурсов и как продавец своей продукции. В обоих случаях оно вступает в конкурентную борьбу с остальными участниками рынка.

Под конкурентоспособностью предприятий торговли подразумевается вероятность экономической борьбы с иными подобными предприятиями за потребителя и вспомогательные доходы. Рассмотрим, из каких частей формируется ее эффективность.

Важным условием конкурентоспособности является эффективная торговая деятельность компании, т.е. экономическая устойчивость. В случае если какая - либо продукция окажется конкурентоспособной (в сравнении с товарами соперников) только лишь за счет новой инновационной идеи, заложенной при его формировании, то организация торговли сможет осуществлять эффективную торговую деятельность. Данное требование очень важно и его выполнение обуславливает способ исследования других процессов, которые обеспечивают сохранение и увеличение конкурентоспособности компаний торговли.

Что же гарантирует конкурентоспособность компаний торговли в условиях их финансовой стабильности? Преимущество или запаздывание расценивается относительным состоянием компании по отношению к сопернику.

Прежде всего, оно обуславливается набором свойств товара (оказываемых услуг), благодаря которым формируется некоторое преимущество над конкурентами. Отсутствие на рынке соперников, оказывающих предложения по реализации подобного продукта, отстраняет вопрос о конкурентоспособности этого предприятия торговли. При наличии других компаний, оказывающих такие же предложения, необходимо рассматривать 3 аспекта повышения конкурентоспособности предприятий торговли.

Во - первых, это реализуемый товар предприятием. Его стоимость, качество и условия продаж являются главными условиями конкурентоспособности компаний торговли.

Разумеется, что высококачественный продукт, реализуемый по невысоким ценам (по сравнению с иными предприятиями торговли) в критериях долгосрочного беспроцентного кредита, заинтересует массу покупателей. Однако подобная обстановка, как правило, повергнет к нарушению первого постулата – экономической стабильности компании. Это обуславливает обязательность рассмотрения продукта и финансовых условий его реализации как важного условия укрепления и увеличения конкурентоспособности предприятий торговли.

Во - вторых, ассортимент продукта, условия гарантийного и послепродажного обслуживания, и т.п.

В - третьих, качество услуг, которое оказывает предприятие торговли. Организация торговли само не изготавливает реализуемой продукции (в том числе и фирменное предприятие от завода - изготовителя). Оно только оказывает услуги покупателям продукта по нее реализации. И от качества данных услуг (а к ним относятся подходящее для покупателя местоположение, доступность продукта для ознакомления, компетентность и любезность персонала компании торговли и т.п.) во многом зависит размеры спроса на продукт при одинаковых ценовых характеристиках у создающих конкуренцию компаний.

С целью достижения конкурентоспособности компании следует:

1) обеспечить конкурентоспособность продукции на целевые сегменты рынка. Под конкурентоспособностью продукта предполагается качество продукта, на основании которых данный продукция превышает в конкретный период времени по качественным и расценочным данным аналоги в установленном секторе рынка;

2) повысить возможности конкурентоспособности компании, а также, и его подразделений, вплоть до степени мировых производителей в данной сфере. Этот показатель определяет возможность эффективной деятельности организации в будущем.

С целью обеспечения конкурентоспособности предприятия должно обладать установленным комплектом внутренних конкурентных преимуществ, количественную оценку условий представим в виде:

1. Рентабельность продаж;
2. Конкурентоспособность изделия;
3. Имидж предприятия;
4. Финансовое положение предприятия;
5. Эффективность рекламной деятельности.

Таким образом, сделаем вывод, что конкурентоспособность предприятия - это возможность успешной работы в сферы хозяйства и доходной практической реализации данной деятельности в конкурентноспособной сфере рынка. С помощью всех существующих в компании компонентов рекламных средств поддерживается высокий уровень конкурентоспособности компании.

Производство и реализация конкурентоспособных товаров и услуг - обобщающая степень жизнестойкости фирмы, его умения очень хорошо использовать собственный производственный, экономический, трудовой потенциал.

Список используемой литературы:

1. Белоусов В.Л. Оценка конкурентоспособности фирмы // Маркетинг в России и за рубежом. 2010. №6. С. 109 - 119.

© Доржиполамова Н.Ц., Доржиполамова В.Ц.

Т.С. Евсюкова, магистрантка 1 курса,
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация
А.Ю. Печенкина, магистрантка 1 курса,
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация
А. С. Саутиев, магистрант 1 курса,
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛАКОКРАСОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Химический комплекс Российской Федерации в настоящее время является одним из базовых сегментов российской промышленности и включает в себя более 750 крупных и средних предприятий, на которых работает около 800 тыс. человек. Россия исторически являлась крупнейшим игроком на международном рынке химической промышленности, тем не менее за последние 20 лет страна сменила статус чистого экспортера на статус чистого импортера. Так, в соответствии с информацией федеральной таможенной службы России, экспорт продукции химической промышленности РФ в 2014 г. составил в стоимостном выражении 29,12 млрд. долл. США, а импорт продукции химического комплекса (химическая продукция и каучук) составил в стоимостном выражении 46,415 млрд. долл. США.

По итогам 2014 года рост химического производства составил всего 0,1 % – самый худший результат за последние годы после кризисного 2009 года. Низкий показатель в отрасли обусловлен падением производства в фармацевтической промышленности, которое по итогам года составило около 5 % . Снижение производства в этой подотрасли связано с переходом на международный стандарт производства и контроля качества лекарственных средств (GMP), а также с девальвацией рубля, которая удорожила импортные компоненты фармацевтической продукции.

Индустриальные лакокрасочные материалы приобретают все более важное значение в структуре производства ЛКМ на российском рынке.

В 2013 году развитие в этом сегменте позволило отыграть производителям ЛКМ падение продаж в строительном сегменте и стабилизировать процесс выпуска продукции вне сезона.

Согласно данным годового отчета компании «Одилак», в прошлом году компания поставила производство индустриальных ЛКМ в число приоритетных направлений развития.

Основным видом деятельности общества выступают производство и реализация лакокрасочной продукции бытового и промышленного назначения. Несмотря на то, что 2013 год показал ниспадающую тенденцию в общем объеме производства, при снижении производства на 6,6 % предприятие получило прирост производства промышленных ЛКМ. Прирост выпуска ЛКМ для металлов составил 16,2 % , а объем выпуска краски для разметки дорог увеличился на 86,7 % . [1]

В своем маркетинговом исследовании «Рынок ЛКМ в России. Показатели и прогнозы» компания TEBIZ GROUP отмечает, что среди крупнейших предприятий лакокрасочной отрасли в России значатся такие компании как Тиккурила, Концерн «Эмпилс», ОАО

«Русские краски». Внутреннее производство лакокрасочных материалов в РФ активно развивается, за последние годы выпуск вырос практически на четверть. Наибольший сегмент - полимерные лакокрасочные материалы в водной или неводной среде - более 70 % в структуре выпуска. Но, доля полимерных ЛКМ довольно быстро падает (на 10 % за 4 года). Также большим производственным сегментом является производство красок и лаков для нанесения покрытий и готовых сиккативов.

Основное производство красок и лаков сосредоточено в Центральном федеральном округе (около 40 %).

Рейтинг ведущих регионов РФ по производству ЛКМ в 2013 году:

- ❖ Московская область – 16,8 % ;
- ❖ Санкт - Петербург – 13,9 % ;
- ❖ Ростовская область – 7,8 % . [3]

По итогам 2013 года производство ЛКМ сократилось лишь на 0,4 % , что говорит о явных стагнационных процессах. При сравнении с аналогичным периодом 2012 года можно выделить как предприятия, которые увеличили объемы производства, так и предприятия, на которых объемы производства ЛКМ снизились.

Наиболее заметным изменением в 2013 году стали перестановки в тройке лидеров по производству ЛКМ. Несмотря на то что лидерство по объемам производства ЛКМ в 2013 году сохранилось за ООО «Тиккурила», на второе место вышла компания ОАО «Лакра Синтез», а ЗАО «Эмпилс» оказалось на третьей позиции.

Объемы производства большинства ведущих предприятий снизились как по итогам IV квартала 2013 года, так и по итогам всего года. Предприятиями первой пятерки в 2013 года было произведено чуть больше 20 % всей российской лакокрасочной продукции, и эта доля значительно меньше, чем в 2012 году. Данная тенденция говорит о том, что большое количество мелких предприятий в России производит все больший объем лакокрасочной продукции, а доля крупнейших игроков снижается.

Структура производства ЛКМ в России по отдельным производителям по итогам 2013 года представлена на рисунке 1.

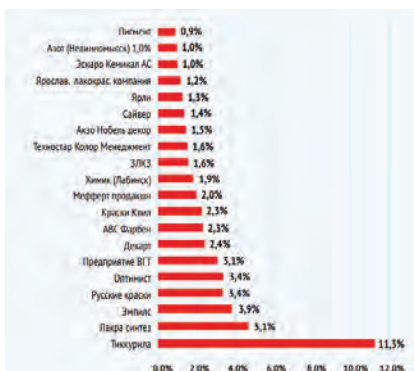


Рис. 1. Доли отдельных предприятий (ТОП - 20) в производстве ЛКМ в России в 2013 году [2]

По итогам 2013 года в ТОП - 5 отечественных производителей по объемам произведенных ЛКМ вошли ООО «Тиккурила», ОАО «Лакрасинтез», ЗАО «Эмпилс», ГК «Русские краски» и ГК «Оптимист» [2].

По итогам 2013 и 2014 гг. ЗАО «Эмпилс» и ГК «Русские краски» также вошли в рейтинг журнала Coatings World, в котором представлены крупнейшие производители лакокрасочной продукции в мире.

Таким образом, по итогам 2014 года рост химического производства в России составил всего 0,1 % – самый худший результат за последние годы после кризисного 2009 года. Низкий показатель в отрасли обусловлен падением производства в фармацевтической промышленности, которое по итогам года составило около 5 % . По итогам января 2015 года, индекс химического производства в январе 2015 г. составил 102,7 % к январю 2014 года.

Россия с объемом продаж в 56,1 млрд. евро занимала десятое место среди лидирующих стран по продажам в химической отрасли в 2013 году.

К ведущим российским производителям продукции химической промышленности относятся такие компании, как «Акрон», «Газпром нефтехим Салават», «ЕвроХим», «Нижнекамскнефтехим», «Уралкалий», ОАО «СИБУР».

В декабре 2014 на российских предприятиях было наработано на 10 % меньше ЛКМ, чем в ноябре. При этом относительно декабря 2013 года производство выросло на 6 % .

По итогам 2013 года в ТОП - 5 отечественных производителей по объемам произведенных ЛКМ вошли ООО «Тиккурила», ОАО «Лакрасинтез», ЗАО «Эмпилс», ГК «Русские краски» и ГК «Оптимист».

Список использованной литературы:

1. Производство промышленных покрытий растет. 25.06.2014 // LKMPORTAL.com: ЛКМ портал. 2011—2015 «ИД МедиаПро». URL: <http://www.lkmportal.com/news/2014-06-25/9733> (дата обращения: 16.04.2015)

2. Рынок ЛКМ в России: Итоги 2013 года и прогноз до 2016 г. Елена Воронина // Цифры и Факты. URL: <http://industrial-coatings.ru/sites/default/files/articles/14-17.pdf> (дата обращения: 17.04.2015)

3. Экспертный анализ рынка ЛКМ: возможности внутреннего спроса. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tebiz.ru/news-mi/news-marketlmc-1.php>

© Т.С. Евсюкова, А.Ю. Печенкина, А. С. Саутиев, 2016

УДК 661

Т.С. Евсюкова, магистрантка 1 курса,
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

А.Ю. Печенкина, магистрантка 1 курса,
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

А. С. Саутиев, магистрант 1 курса,
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЛАКОКРАСОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Основными продуктами химической отрасли в Ростовской области являются: продукты нефтехимии, краски и декоративные покрытия, химические и синтетические волокна.

Согласно статистическим данным, приведенным Федеральной службой государственной статистики по Ростовской области, в 2013 году экспорт продукции химической промышленности составил 1,5 % от общего объема экспорта по области, а импорт – 15,6 %. Таким образом, здесь наблюдается такая же тенденция, как и в стране в целом.

В рейтинге «300 крупнейших производственных компаний Юга России», представленном на сайте делового портала Юга России «Эксперт Юг», отмечается, что на Ростовскую область приходится 7 крупнейших предприятий, производящих продукцию химической промышленности (см. табл. 1) [1].

Таблица 1 – Крупнейшие химические предприятия Ростовской области [1]

№	Компания	Основной вид деятельности компании	Выручка в 2013 году, млн руб.	Выручка в 2012 году, млн руб.	Темпы прироста выручки в 2013 году	Чистая прибыль в 2013 году, млн руб.	Чистая прибыль в 2012 году, млн руб.
1	2	3	4	5	6	7	8
1	ООО ПКФ «Атлантис - Паук»	Производство пищевой полимерной упаковки	4949,99	4786,96	3,41	751,59	800,13
2	ООО «Механизованная колонна № 20»	Производство прочих изделий из пластмасс	3719,89	2756,5	34,95	8,66	10,02
3	ОАО «Каменскволокно»	Производство искусственных и синтетических волокон	3570,3	2908,38	22,76	93,29	85,49
4	ЗАО «Эмпилс»	Производство прочих красок, лаков, эмалей и связанных с ними продуктов	2381,92	2648,7	- 10,07	3,78	5,99
5	ООО «ПИК - композит»	Производство основных химических веществ	1524,29	1367,49	11,47	3,28	0,61
6	ООО «Эмпилс - Цинк»	Производство красителей и пигментов	1041,69	894,54	16,45	26,77	21,38
7	ООО АПО «Алеко - Полимеры»	Производство полимерной упаковки	899,66	949,91	- 5,29	8,33	10

Анализируя данную таблицу, отметим, что на официальном портале Правительства Ростовской области сказано, что ведущими предприятиями химической отрасли области являются ОАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов» с мощностью переработки нефти

до 2,5 млн тонн в год, ЗАО «Эмпилс», ОАО «Каменскволокно», ООО ПКФ «АТЛАНТИС - ПАК». Получается, что были выделены те предприятия, чья выручка за год составила более 2 млрд рублей. Рассмотрим данные компании более подробно.

ЗАО «Эмпилс» – крупнейший производитель декоративных лакокрасочных покрытий и оксида цинка (цинковых белил). Доля компании на российском рынке декоративных покрытий – около 15 %, на рынке оксида цинка – около 50 %. На рынках декоративных покрытий продукция предприятия представлена торговыми марками NEWTONE, «Ореол», «Титан», «Расцвет», «Дачная», «Эмпилс», PROFIWOOD, «Простокрашено!» и промышленные покрытия EMPILSIndustrial.

ОАО «Каменскволокно» – крупнейшее современное предприятие по выпуску химических волокон и нитей, расположенное в г. Каменске - Шахтинском Ростовской области. Здесь производят полипропиленовые пленочные нити, поставляемые на рынки России и СНГ. Наряду с полипропиленовым производством в составе предприятия работает уникальное и единственное в России промышленное производство сверхпрочных параамидных волокон и нитей (СВМ, Русар, Армос), используемых в оборонной промышленности, атомной энергетике, в производстве композитных материалов специального назначения, специальной термостойкой защитной одежды.

ОАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов» является одним из крупнейших инвестиционных проектов, реализованных в рамках закона о приоритетном развитии шахтерских территорий. Мощность переработки ОАО «НЗНП» составляет 2,5 млн. тонн нефти в год, запущено производство битумов мощностью до 700 тыс. тонн в год, развивается инфраструктура по увеличению переработки до 7,5 млн. тонн нефти в год.

Ассортимент выпускаемой продукции включает в себя битум, дизельное топливо, 3 вида судового топлива, печное топливо, бензин прямогонный и мазут.

Реализация готовой продукции ведется как потребителям Ростовской области, так и за ее пределы, в том числе на экспорт. Отгрузка продукции потребителям осуществляется железнодорожным транспортом, автомобильным, на водный транспорт отгрузка осуществляется на нефтеналивном терминале «Ростовский» ОАО «НЗНП», расположенном в г. Ростове - на - Дону, на реке Дон, куда продукция доставляется специализированным автотранспортом.

ООО ПКФ «АТЛАНТИС - ПАК» является крупнейшим производителем пластиковой упаковки для мясоперерабатывающей и сыродельной отраслей (оболочка для колбасных изделий, барьерная колбасная оболочка, проницаемая колбасная и сосисочная оболочки, термоусадочные пакеты для упаковки мясных продуктов, сыров) с географией поставок более чем в 80 стран мира. Регионы: Россия, СНГ, Северная и Южная Америка, Европа, страны Юго - Восточной Азии и Африки. Предприятие входит в тройку крупнейших производителей пластиковой оболочки в мире [2].

Лакокрасочное производство Ростовской области представлено концерном «Эмпилс» и недавно открывшимся Ростовским лакокрасочным заводом (РЛЗ). Остальные предприятия, представленные в данном регионе, занимаются лишь реализацией лакокрасочной продукции. Некоторые описывают себя, как производителя ЛКМ, но на самом деле, они не производят краски и их компоненты, а разливают, расфасовывают или смешивают из чужих компонентов.

«Ростовский лакокрасочный завод» - российско - швейцарское предприятие, современное энергосберегающее безотходное производство с европейским оборудованием и жестким соблюдением экологических норм. Инвестиции в проект составили порядка 280 миллионов рублей. На заводе создано около 50 рабочих мест, после выхода на проектную мощность их станет 70 - 80. Персонал предприятия будет работать в четыре смены,

автоматизированные системы управления позволяют обеспечить производительность труда минимум в два раза выше, чем в целом по отрасли в России.

Завод построен в 20 километрах от столицы Дона в Азовском районе на территории Новоалександровского индустриального парка. Объем инвестиций составил 280 млн. рублей. Мощность завода оценивается в 30 - 45 тысяч тонн продукции в год.

ЗАО «Эмпилс» является лидером в отечественном производстве алкидных покрытий – в рейтинге крупнейших российских производителей ЛКМ, составленном ИА «Хим - Курьер», компания занимает первое место, увеличив выпуск органорастворимых лакокрасочных материалов на 12 % по сравнению с 2013 г. Также по результатам 2014 г. ЗАО «Эмпилс» входит в TOP - 10 крупнейших производителей покрытий на водной основе.

В прошедшем году существенно выросли продажи покрытий индустриального назначения и полуфабрикатного лака, применяющегося при производстве алкидных эмалей: по данным компании, рост составляет 58 % в денежном выражении (в тоннах – 60 %).

Таким образом, на территории Ростовской области расположены такие крупные химические предприятия, как ЗАО «Эмпилс» и ООО ПКФ «АТЛАНТИС - ПАК». Первое по результатам 2014 г. входит в TOP - 10 крупнейших производителей покрытий на водной основе. А второе, в свою очередь, является крупнейшим производителем пластиковой упаковки для мясоперерабатывающей и сыродельной отраслей и входит в тройку крупнейших производителей пластиковой оболочки в мире.

Список использованной литературы:

1. 300 крупнейших производственных компаний Юга России // EXPERTSOUTH.RU: официальный сайт делового портала Юга России «Эксперт Юг» 06.05.2015. URL: <http://expertsouth.ru/ratings/300-krupneishih-proizvodstvennyh-kompani.html> (дата обращения: 27.05.2015).

2. Химическая отрасль // DONLAND.RU: Официальный портал Правительства Ростовской области URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=76336> (дата обращения: 20.04.2015).

© Т.С. Евсюкова, А.Ю. Печенкина, А. С. Саутиев, 2016

УДК 338.22.021.4

Е.В. Ефанова, к. э. н, доцент
ГБПОУ ВО «ВГПГК» Г. Воронеж, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В МЕХАНИЗМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ РАМСЕЯ

Экономическая среда хозяйствования современных предприятий определяется как кризисная, которая связана с неуклонным ростом уровня неопределенности внешних условий и среды хозяйствования, что резко усложняет процесс принятия решений. Данное обстоятельство требует новых подходов и глубоких исследований в области принятия оптимальных управленческих решений. Под управленческим решением будем понимать результат анализа, прогнозирования, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения поставленной цели. Методы принятия управленческих

решений основанные на интуиции управляющего уходят в прошлое. Сегодня возрастает роль формализованного описания экономического поведения хозяйствующего субъекта, моделей, позволяющих рассматривать и оценивать различные «сценарии» развития событий в условиях различных, прогнозируемых внешних социально - экономических условий.

Для разработки технологии принятия решений в управлении капиталом предприятия используем модель роста капитала Рамсея, которая была выбрана в связи с тем, что она связывает наибольшее количество параметров деятельности предприятия (табл. 1) [1, 57].

Механизм разработки решения в управлении капиталом предприятия можно представить в несколько шагов:

1. Исследуем модель Рамсея в предположении достаточной гладкости решения, т.е.

максимизируем функционал: $\max \int_0^T U[C(t)]e^{-\rho t} dt$

при ограничениях: $C(t) = f[K(t)] - \dot{K}(t)$, $K(0) = K_0$, $K(T) \geq K_1$, где U – функция полезности; $K(t)$ – капитал, имеющийся в наличии в момент времени t ; $f(K)$ – производственная функция; $C(t)$ – потребление; ρ – норма дисконтирования; T – плановый горизонт. Описание и расчет показателей входящих в модель Рамсея представлено в табл. 1.

Таблица 1 - Описание и расчет показателей входящих в модель Рамсея [2, 68]

Обозначение и название величин	Описание величин	Расчет величин
1. k – совокупный капитал предприятия	Сумма оборотных и внеоборотных активов предприятия	По данным бухгалтерской отчетности – бухгалтерский баланс
2. I – инвестиция	Начальное инвестирование капитала в предприятие	$I = \dot{K}$
3. β – коэффициент эластичности производства по труду	Характеризует относительное изменение объемов производства при изменении числа занятых в этом производстве	Находиться из функции полезности $U(C(t)) = (C(t) - C_0)^\beta$, которая определяется методом наименьших квадратов по данным работы предприятия
4. A – масштабный коэффициент	Используется в модели производственной функции Кобба - Дугласа	Находится из производственной функции $F(k, t) = A \cdot k^\alpha$
5. C_0 – начальное потребление	Использование капитала предприятия на альтернативные производству цели – фонд заработной платы	C_0 – затраты на оплату труда
6. α – коэффициент эластичности производства по капиталу	Характеризует относительный прирост выпуска продукции на единицу относительного прироста капитала	Находиться из производственной функции $F(k, t) = A \cdot k^\alpha$, которая определяется методом

		наименьших квадратов по данным работы предприятия
7. ρ - норма дисконта	Банковская ставка по депозитным вкладам предприятия.	Определяется по данным предприятия
8. k - текущий капитал предприятия	Капитал, имеющийся на предприятии в форме денежных средств	k - выручка от реализации

2. Исследуем модель на устойчивость. Параметрическая устойчивость решения данной системы заключается в том, что если при изменении определенных параметров системы ее решение незначительно изменится по отношению к первоначальному решению, то можно использовать данную модель для принятия решений в современных экономических условиях.

3. Находим численное решение функционала Рамсея. Соответствующее уравнение Эйлера – Лагранжа для вариационной задачи (1) которая имеет вид:

$$\ddot{K} - f'(K)\dot{K} + \frac{U'(C)}{U''(C)}(\rho - f'(K)) = 0 \quad (2)$$

В модели Рамсея используем производственную функцию Кобба - Дугласа, наиболее изученную в экономическом анализе:

$$F = AK^\alpha L^{1-\alpha},$$

где A – коэффициент размерности, $A > 0$; α , $1 - \alpha$ - фиксированные константы (коэффициенты эластичности производства по капиталу и по труду), $0 < \alpha < 1$. Используя отношение $k = K / L$, идентифицируемое как фондовооруженность труда, под которой понимается величина основных фондов, приходящаяся на одного работника, представим производственную функцию в виде

$$F(k, t) = A \cdot k^\alpha \quad (3)$$

Предположим далее, что функция полезности Стоуна – Гирри в нашей задаче имеет вид

$$U(C(t)) = (C(t) - C_0)^\beta,$$

где C_0 – начальное потребление; $\beta = \text{const} > 0$; β – эластичность по капиталу. Необходимые условия разрешимости задачи (1):

$$\frac{\dot{C}}{C} = \frac{\rho - f'(K)}{\xi}, \quad \text{где } \xi = \text{El}_c U'(C) = \frac{C U''(C)}{U'(C)}.$$

Решаем уравнение (2) с заданными апостериори производственной функцией, функцией полезности и потребления:

$$\ddot{k} - \frac{A\alpha}{k^{1-\alpha}} \cdot \dot{k} - (1-\beta)(C - C_0) \cdot [\rho - A \cdot \frac{\alpha}{k^{1-\alpha}}] = 0$$

После подстановки функции потребления производственной функции, получим:

$$\ddot{k} + \frac{(\rho k^{1-\alpha} - A\alpha\beta)}{1-\beta} \cdot \frac{\dot{k}}{k^{1-\alpha}} + (C_0 - Ak^\alpha)(\rho - \frac{A\alpha}{k^{1-\alpha}}) = 0 \quad (4)$$

Численно решаем уравнение (4) и представляем вид зависимости капитала от времени с помощью пакета прикладных программ Mathcad Professional 2011 [3, 24].

4. Для принятия управленческих решений необходимо найти зависимость капитала предприятия от времени и по виду зависимости определить тенденции развития

предприятия. Технология разработки и принятия управленческих решений в области увеличения капитала предприятия, а следовательно и его экономической устойчивости использована в деятельности промышленного предприятия ЗАО «Тяжмехпресс» экономические показатели которого представлены в табл. 2.

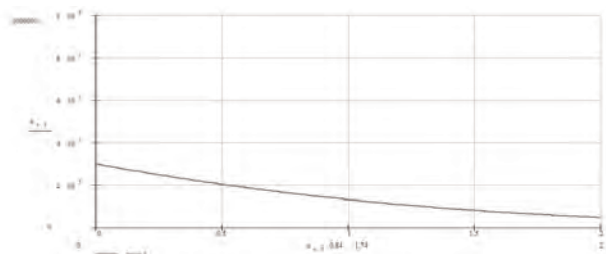
Таблица 2 - Экономические показатели предприятия ЗАО «Тяжмехпресс»

Показатели	Ед. изм.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1. Совокупный капитал предприятия (актив баланса)	тыс. р.	249952	296780	302224	308016	317050
2. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	тыс. р.	84283	101498	103360	105341	108431
3. Выручка от реализации	тыс. р.	220458	241500	261062	329200	345118
4. Балансовая прибыль	тыс. р.	40018	46990	53950	63900	65233
5. Численность работающих	чел.	2011	2055	2597	2597	2597
6. Затраты на оплату труда	тыс. р.	1220	1814,5 6	3134,5 6	5487,9	7729,1 5
7. Среднемесячная заработная плата	р.	17400	20500	20800	21400	22700

Методом наименьших квадратов определяется производственная функция и функция полезности, т.е. найденные параметры модели: $A = 100$, $\alpha = 0,8$, $\beta = 10$, $C_0 = 3134,56$ тыс. р., $K_0 = 302224$ тыс. р., $\rho = 18\%$.

Используя разработанную технологию принятия решения, получаем функциональную зависимость совокупного капитала предприятия ЗАО «Тяжмехпресс» от времени, что показано на рис. 1.

Каждая точка на графике показывает, какую величину совокупного капитала имеет предприятие в конкретный момент времени. На графике $t = 0$ соответствует 2012 году, $t = 0,5$ в 2013 году, $t = 1$ в 2014 году и $t = 1,5$ в 2015 году.



Ось y – совокупный капитал предприятия A

Ось x – время, годы.

Рис. 1 - Функциональная зависимость совокупного капитала предприятия ЗАО «Тяжмехпресс» от времени

С помощью разработанного метода можно сделать вывод о том, что на предприятие ЗАО «Тяжмехпресс» экономическое положение неустойчивое т.к. совокупный капитал убывает и к 2015 г. составил 850 тыс. р. Для предотвращения наметившейся тенденции необходимо разработать комплекс управленческих решений, основными из которых являются снижение начального потребления до 1500 тыс.р. и привлечение инвестиций не менее чем на 101097 тыс.р.

Список использованной литературы:

1. Разработка управленческих решений для повышения устойчивости экономической системы / Е.В. Ефанова. // Проблемы и перспективы развития современной науки: социально - экономические, естественно - научные исследования и технический прогресс: мат. III Всеросс. науч. - практ. конф. (23 февраля 2015 г.): в 2 - х ч. Ч. II. – Ростов - на - Дону: ООО «Приоритет», 2015. – 142 с. С. 55 – 59.

2. Ефанова Е.В. Определение устойчивости экономической модели для исследования устойчивости предприятия / Е.В. Ефанова // Межд. Науч. Журнал «Символ науки». – Уфа: ООО «ОМЕГА САЙНС». - 2016. - № 4. – С. 67 – 69.

3. Ефанова Е.В. Модель Рамсея в механизме управления экономическим поведением предприятия: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Воронежский гос. техн. ун - т. – Воронеж, 2002. – 16 с.

© Е.В. Ефанова, 2016

УДК 366

Жиркова С. А.

Студентка ФГБОУ ВО «ПВГУС»

Кабанов А. А.

Студент ФГБОУ ВО «ПВГУС»

Гуськова Т.Н.

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «ПВГУС»

г. Тольятти, Российская Федерация

Научный руководитель: Васильева Е.А.,

к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «ПВГУС»

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ

В условиях изменившейся экономической, политической и социальной ситуации остались общественные ценности, значение которых не подвергается сомнению. Одна из таких ценностей — физическая культура. Однако появились такие барьеры распространения физической культуры, как недостаток финансирования, малоподвижный образ жизни, слабая освещённость в средствах массовой информации. Всё это препятствует реализации образовательных стратегий молодёжи в плане физического совершенства. Особенно актуальна эта проблема для студентов колледжей и университетов, так как в это время в этом возрасте формируются и закладываются основы здорового образа жизни, а физическое воспитание не всегда является приоритетным направлением. В то же время огромна учебная нагрузка на студентов, что часто вредит их общему физическому и

психическому состоянию, а это может особенно негативно сказаться на процессе формирования личности, который совпадает по времени с периодом обучения в колледже или университете[6].

Статистическое исследование в области физической культуры позволяет узнать о важных особенностях развития спорта, таких как заинтересованность в занятиях физкультурой среди разных слоев населения или конкретно среди студентов университетов или колледжей.

В современное время достаточно популярным способом социологического исследования является анкетирование. Анкета - основной инструмент опроса, представляющий социологический документ, содержащий структурно - организованный набор вопросов, каждый из которых связан с задачами проводимого исследования [5]. Часто данный метод практикуется среди населения, также в школах и университетах с целью выявления социальных проблем и мнений людей о конкретной новости или ситуации в стране.

Зимой среди 1 - 4 курсов в Поволжском государственном университете сервиса было проведено анкетирование, где студенты отвечали на вопросы о том, как проводится физическая культура в их образовательном учреждении: качественно ли ведутся занятия, все ли имеется для комфортного выполнения упражнений и т.д. Результаты оказались достаточно интересными и могут применяться для составления статистики и проведения анализа не только по данному университету, но и по многим российским вузам.

Для лучшего понимания следует определить понятие «физическая культура».

Физическая культура - органическая часть общечеловеческой культуры, ее особая самостоятельная область. Она активно воздействует на жизненно важные стороны человеческого организма, полученные в виде задатков, которые развиваются в процессе жизни под влиянием окружающей среды. В своей основе физическая культура имеет целесообразную двигательную деятельность в форме физических упражнений, позволяющих эффективно формировать необходимые физические способности, оптимизировать состояние здоровья. В социальной жизни, в системе образования, воспитания и отдыха спорт проявляет свое оздоровительное, общекультурное значение. Результатом деятельности в физической культуре является подготовленность и степень совершенства двигательных умений и навыков.

Результаты анкетирования студентов в Поволжском государственном университете сервиса представлены в виде диаграмм. Первая диаграмма наглядно демонстрирует, насколько студентам интересно заниматься физической культурой (рис.1).



Рис. 1 Занятия студентов спортом в свободное время

Статистика ответов на вопрос, занимаются ли студенты спортом в свободное время, говорит о том, что большая часть студентов занимается самостоятельно физкультурой. При этом значительное количество студентов ответили, что не занимаются физической культурой и довольно небольшое число – что занимается профессионально.



Рис.2 Частота пропусков занятий по физической культуре

На рисунке 2 видно, что согласно статистике, 54 % студентов не пропускают большую часть занятий в семестр, тогда как 34 % не появляются только на нескольких занятиях в год. Лишь 12 % ходят на все занятия по физической культуре.

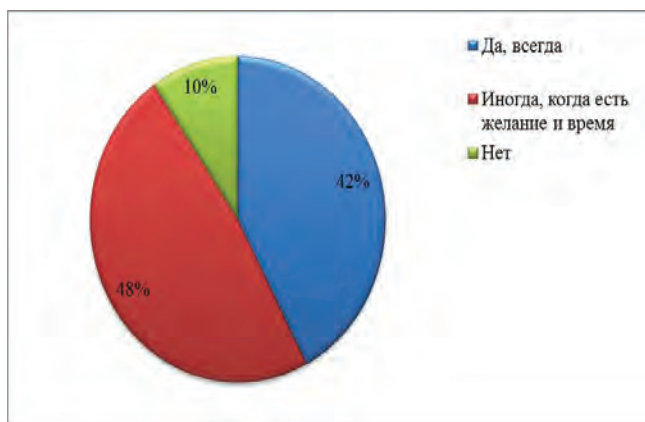


Рис. 3 Посещение необязательных занятий по физической культуре

Большинство студентов ходили бы на занятия по физкультуре, даже если бы они были необязательными. Однако 48 % из них посещали бы занятия при достаточном количестве времени и желании.

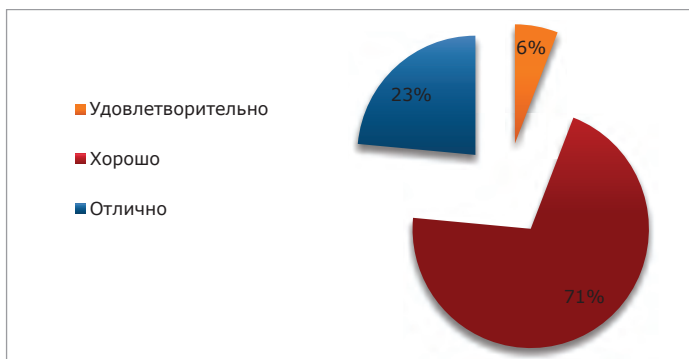


Рис.4 Удовлетворенность занятиями по физкультуре

Занятия по физической культуре оценили на «хорошо» 71 % студентов, тогда как на «отлично» - 23 % .



Рис.5 Желание участвовать в вузовских спортивных мероприятиях

71 % учащихся с большим энтузиазмом участвуют в спортивных мероприятиях, проводимых в вузе.

Таким образом, проведен анализ результатов общего анкетирования студентов и рассмотрены наиболее актуальные вопросы. Выяснено, что студенты мало занимаются профессиональным спортом, в большинстве своем по желанию; однако среди учащихся есть стремление ходить на физкультуру в университете, даже если бы она была необязательным предметом. Также студенты редко пропускают данный предмет, в целом они удовлетворены занятиями. Такую динамику можно считать позитивной в плане отношения молодых людей к спорту и собственному здоровью.

Следует отметить, что студенты довольно положительно относятся к занятиям физической культурой в учебных заведениях. Большое количество обучающихся

занимаются спортом также и в свое свободное время. Основываясь на том, что студенты предпочитают игровые виды занятий общеразвивающим, необходимо вводить в обучение элементы спортивных игр, таких как волейбол, баскетбол, а также проводить различные соревнования и давать учащимся возможность заниматься в понравившимся им секциях.

Список использованной литературы

1. Анкетирование как метод исследования, его проведение и результаты [Электронный ресурс] / Энциклопедия экономиста | www.Grandars.ru. - Режим доступа: [www.grandars.ru / college / sociologiya / anketirovanie.html](http://www.grandars.ru/college/sociologiya/anketirovanie.html)
2. Смагин Н. И. Физическая культура в жизни студента [Текст] // Инновационные педагогические технологии: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 280 - 281.
3. Лукьянов С.И. РОЛЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ // Фундаментальные исследования. – 2006. – № 11. – С. 92 - 93;
4. Физическая культура в жизни студента [Электронный ресурс] / MedBookAide - путеводитель в мире медицинской литературы. - Режим доступа: [http: // medbookaide.ru / books / fold1002 / book1004 / p78.php](http://medbookaide.ru/books/fold1002/book1004/p78.php)
5. Васильева, Е.А. Учетно - аналитическое обеспечение устойчивого развития хозяйствующего субъекта / Е.А. Васильева // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 7 (36). - С. 229 - 232.
6. Гуськова. Т.Н. Инновационный потенциал Самарской области: проблемы и пути развития / Т.Н. Гуськова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2013. - № 5 (31). - С. 30 - 33.

© С.А. Жиркова, А.А. Кабанов, Т.Н. Гуськова, 2016

УДК 336

Л.М. Мавлиева

Л.Р. Зиганшина

Казанский ГАУ

Г. Казань, Российская Федерация

ДОПЛАТЫ И НАДБАВКИ К ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Каждый человек, устраиваясь на работу желает узнать, каким способом будет оплачиваться его труд. Условно зарплата делится на две основные составляющие: постоянная часть (оклады, часовые тарифы, сдельные расценки) и переменная – премии, доплаты и надбавки.

Оклады и часовые тарифы устанавливаются штатным расписанием. Они имеют фиксированный размер, который, в свою очередь, может увеличиваться (индексироваться), но этот рост будет несущественным. Для того чтобы сотрудники смогли добиться высокого месячного заработка необходимо создать мотивационную схему, в которой будут

предусмотрены различные премии, а также компенсационные и стимулирующие доплаты. [2]

Доплаты и надбавки — это дополнительные выплаты сотрудникам, которые начисляются им помимо заработной платы и включаются в систему оплаты труда. [6]

Под надбавками понимают выплаты стимулирующего характера, которые начисляются за конкретные заслуги или характеристики работника. Такие вознаграждения могут начисляться работникам за высокие профессиональные качества, которое вызовет у них желание совершенствоваться и дальше.

Согласно трудовому законодательству РФ временем ночной работы считается время с 22:00 до 6:00 часов утра. По сравнению с работой в нормальных условиях, каждый час работы в ночное время, должен оплачиваться в повышенном размере. Работодатель самостоятельно устанавливает размеры доплат за работу в ночное время суток, но при одном условии, что он не должен быть ниже размеров, которые установлены трудовым законодательством РФ.

Данные правила относятся ко всем сотрудникам компании.

Единый минимальный размер доплаты за работу в ночное время для всех работников предусмотрен Постановлением Правительства РФ от 22.07.2008 №554 «О минимальном размере повышения оплаты труда за работу в ночное время». Эта доплата составляет 20 % часовой тарифной ставки или оклада за каждый час труда в ночное время.

Конкретные размеры повышения оплаты труда за работу в ночное время должны быть установлены локальным нормативным актом, коллективным договором, а также трудовым договором.

Хозяйственная деятельность предприятия вызывает иногда необходимость в сверхурочных работах.

Сверхурочная работа – это работа, которая выполняется сотрудником по инициативе работодателя за пределами установленной продолжительности рабочего дня, то есть ежедневной работы, а при суммированном учете рабочего времени — сверх нормального числа рабочих часов за учетный период. Следует также отметить, что продолжительность сверхурочной работы не должна превышать для каждого работника четырех часов в течение двух дней подряд и 120 часов в год. Однако, не считается сверхурочной работой, работа, которая выполняется в выходные и праздничные дни. Следовательно, при расчете указанного ограничения, количество часов, отработанных в эти дни, не учитывают. [5]

Оплата работы в выходные и праздничные дни. Также на предприятиях бывают такие ситуации, когда возникает необходимость привлекать работников к работе в выходные и праздничные дни с их письменного согласия. Это в основном связано с производственной необходимостью на предприятии.

Оплата производится: работникам, которым установлена сдельная оплата труда – не менее чем по двойным сдельным расценкам; работникам, труд которых оплачивается по дневным и часовым ставкам, - в размере не менее двойной дневной или часовой ставки; работникам, получающим месячный оклад, - в размере не менее одинарной дневной или часовой ставки сверх оклада, при условии, если работа в выходной и нерабочий праздничный день производилась в пределах месячной нормы рабочего времени, и в размере не менее двойной часовой или дневной ставки сверх оклада, если работа производилась сверх месячной нормы.

Согласно ТК РФ у работника есть 2 варианта право выбрать компенсацию его труда в выходной: либо ему заплатят одинарную ставку и дадут дополнительный день отдыха, либо просто заплатят двойную ставку. В данном случае, сотрудник сам решает, брать деньги или отгул, за работу в выходной или нерабочий праздничный день, а не работодатель. Если сотрудник, за работу в праздник или выходной, захочет взять дополнительный день отдыха, то он получает только обычную одинарную ставку. Взять отгул он может как в том же месяце, так и в последующих. Но в любом случае этот день отдыха не уменьшает его зарплату за тот месяц, на который пришелся этот день.

Список использованной литературы:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации (с изменениями).
2. Гущина И. Трудовая мотивация как фактор повышения эффективности труда // Общество и экономика. – 2010. – № 7. – с.167 - 173.
3. Мавлиева Л.М. Организация работы с документами в бухгалтерии. Материалы Междунар. научно - практич. конф. в 14 томах. 2015. С. 88 - 89.
4. Мавлиева Л.М. Внедрение контроллинга в практику предприятий. Материалы Междунар. научно - практич. конф. в 14 томах. 2015. С. 86 - 88.
5. Наумова Н.М., Жарикова Л.А. Учет труда и заработной платы. Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 161 с.
6. Рендухов И.М., Врублевский Н.Д. Учет расчетов по оплате труда. – М.: «ИНФРА - М», 2013. – 119 с.
7. Сафина М.Г., Мавлиева Л.М. Понятие кредиторской задолженности& Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. 2015. С. 121 - 123.

© Л.М. Мавлиева, Л.Р. Зиганшина

УДК 338

О.В. Зинюк

К.т.н., доцент

МосГУ

г. Москва, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО АССОРТИМЕНТА ОБУВИ НА БАЗЕ РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ СРЕДСТВАМИ ЯЗЫКА VBA В СРЕДЕ EXCEL

Аннотация

Статья посвящена разработке методики выявления прогностической функции зависимости требуемого количества обуви с этническими элементами от количества респондентов, позиционирующих себя по различным историческим корням. Создана программа для регрессионного анализа с использованием языка VBA. Результаты исследования можно использовать для разработки перспективного ассортимента обуви.

Ключевые слова

Регрессия, макрос на языке VBA, рейтинг моделей обуви, респонденты по этническому составу.

Решение цели количественного описания взаимосвязей между экономическими переменными, прежде всего, связаны с методами регрессии.

В рамках закономерности изменения национального состава России представляет интерес выявление зависимости рейтинга моделей и заказанного количества обуви с этническими элементами от количества респондентов, позиционирующих себя по различным историческим корням [1, с. 82].

Для предварительного оценивания целесообразно сведение выявления зависимости к задаче точечного и доверительного оценивания линейной прогностической функции одной переменной [2, с. 225].

Исходные данные – набор n пар чисел (x_i, y_i) , $i = 1, 2, \dots, n$, где x_i – независимая переменная (в рассматриваемой задаче – количество респондентов по историческим корням), y_i – зависимая (рейтинг моделей, а также количество заказанной обуви с этническими элементами); i – номер измерения, n – число единиц совокупности.

Предполагается, что переменные связаны зависимостью, которая описывает парную линейную регрессию:

$$y_i = a + bx_i + \varepsilon_i, i = 1, 2, \dots, n, (1)$$

где a и b – параметры, неизвестные исследователю и подлежащие оцениванию; ε_i – погрешности, искажающие зависимость.

Обычно оценивают параметры a и b линейной зависимости методом наименьших квадратов. Затем восстановленную зависимость используют для точечного и интервального прогнозирования [2, с. 286]. Построение уравнения регрессии сводится к оценке ее параметров. Для оценки параметров регрессий используют метод наименьших квадратов (МНК), который позволяет получить такие оценки параметров a и b , при которых сумма квадратов отклонений фактических значений результативного признака y от теоретических y_x минимальна:

$$\sum_{i=1}^n (y_i - y_{x_i})^2 = \sum_{i=1}^n \varepsilon_i^2 \rightarrow \min. (2)$$

Предполагается, что между переменными x и y нет строгой функциональной зависимости, поэтому практически в каждом отдельном случае величина y складывается из двух слагаемых:

$$y = y_x + \varepsilon, (3)$$

где y – фактическое значение результативного признака; y_x – теоретическое значение результативного признака, найденное исходя из уравнения регрессии; ε – случайная величина, характеризующая отклонения реального значения результативного признака от теоретического, найденного по уравнению регрессии.

Случайная величина ε называется также возмущением. Она включает влияние не учтенных в модели факторов, случайных ошибок и особенностей измерения. Ее присутствие в модели порождено тремя источниками: спецификацией модели, выборочным характером исходных данных, особенностями измерения переменных.

От правильно выбранной спецификации модели зависит величина случайных ошибок: они тем меньше, чем в большей мере теоретические значения результативного признака y_x подходят к фактическим данным y .

Для линейных уравнений и уравнений, приводимых к линейным, решается следующая система относительно a и b :

$$\begin{cases} na + b \sum x = \sum y, \\ a \sum x + b \sum x^2 = \sum xy. \end{cases} \quad (4)$$

Можно воспользоваться формулами, которые вытекают из этой системы:

$$a = \bar{y} - b\bar{x}; b = \frac{\overline{yx} - \bar{y}\bar{x}}{\sigma_x^2} = \frac{\overline{yx} - \bar{y}\bar{x}}{x^2 - \bar{x}^2}. \quad (5)$$

где \bar{y} – среднее значение y ; \bar{x} – среднее значение x ;

σ_x – среднеквадратическое отклонение [3, с. 187]:

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}. \quad (6)$$

σ_x^2 – дисперсия случайной величины – мера разброса данной случайной величины, то есть ее отклонения от математического ожидания.

Тесноту связи изучаемых явлений оценивает линейный коэффициент парной корреляции r_{xy} . Для линейной регрессии ($-1 < r_{xy} < 1$), причем, если коэффициент регрессии $b > 0$, то $0 < r_x < 1$, и, наоборот, при $b < 0$ $-1 < r_{xy} < 0$.

$$r_{xy} = b \frac{\sigma_x}{\sigma_y} = \frac{\overline{yx} - y\bar{x}}{\sigma_x \sigma_y}. \quad (7)$$

Оценку качества построенной модели дает коэффициент детерминации, а также средняя ошибка аппроксимации.

Коэффициент детерминации (квадрат линейного коэффициента корреляции r_{xy}^2) характеризует долю дисперсии результативного признака y , объясняемую регрессией, в общей дисперсии результативного признака:

$$r_{xy}^2 = \frac{\sigma_{\text{объясн}}^2}{\sigma_{\text{общ}}^2} = \frac{\sum (y_x - \bar{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}. \quad (8)$$

Средняя ошибка аппроксимации – среднее отклонение расчетных значений от фактических.

Фактические значения результативного признака отличаются от теоретических, рассчитанных по уравнению регрессии, т. е. y и y_x . Чем меньше это отличие, тем ближе теоретические значения подходят к эмпирическим данным, лучше качество модели. Величина отклонений фактических и расчетных значений результативного признака $(y - y_x)$ по каждому наблюдению представляет собой ошибку аппроксимации. Чтобы иметь общее суждение о качестве модели из относительных отклонений по каждому наблюдению, определяют среднюю ошибку аппроксимации как среднюю арифметическую простую:

$$\bar{A} = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{y - y_x}{y} \right| \cdot 100, \% \quad (9)$$

Допустимый предел значений \bar{A} – не более 8 - 10 % (это свидетельствует о хорошем подборе модели к исходным данным).

Оценка значимости уравнения регрессии в целом дается с помощью F - критерия Фишера. При этом выдвигается нулевая гипотеза, что коэффициент регрессии равен нулю, т. е. $b = 0$, и, следовательно, фактор x не оказывает влияния на результат y .

Непосредственному расчету F - критерия предшествует анализ дисперсии [3, с. 189]. Определение дисперсии на одну степень свободы приводит дисперсии к сравнимому виду. Сопоставляя факторную и остаточную дисперсии в расчете на одну степень свободы, получим величину F критерия для проверки нулевой гипотезы ($H_0: D_{\text{факт}} = D_{\text{ост}}$):

$$F = \frac{D_{\text{факт}}}{D_{\text{ост}}}. \quad (10)$$

Если нулевая гипотеза справедлива, то факторная и остаточная дисперсии не отличаются друг от друга. Фактическое значение F - критерия Фишера сравнивается с табличным значением $F_{\text{табл}}(\alpha; k_1; k_2)$ при уровне значимости α и степенях свободы $k_1 = m$ и $k_2 = n - m - 1$.

Табличное значение F - критерия – это максимальная величина отношения дисперсий, которая может иметь место при случайном их расхождении для данного уровня вероятности наличия нулевой гипотезы. Вычисленное значение F - критерия признается достоверным (отличным от единицы), если оно больше табличного. В этом случае нулевая гипотеза об отсутствии связи признаков отклоняется и делается вывод о существенности этой связи: $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$ H_0 отклоняется.

Если же величина окажется меньше табличной $F_{\text{факт}} < F_{\text{табл}}$, то вероятность нулевой гипотезы выше заданного уровня (например, 0,05) и она не может быть отклонена без серьезного риска сделать неправильный вывод о наличии связи. В этом случае уравнение регрессии считается статистически незначимым, H_0 не отклоняется:

$$F = \frac{\sum (y_x - \bar{y})^2 / m}{\sum (y - y_x)^2 / (n - m - 1)} = \frac{r_{xy}^2}{1 - r_{xy}^2} (n - 2), \quad (11)$$

где n – число единиц совокупности; m – число параметров при переменных x .

Для оценки статистической значимости коэффициентов регрессии и корреляции рассчитываются t - критерии Стьюдента [3, с. 191]. С этой целью по каждому из параметров определяется его стандартная ошибка: m_b и m_a . Для оценки коэффициента регрессии его величина сравнивается со стандартной ошибкой, т. е. определяется фактическое значение t - критерия Стьюдента: $t_b = b / m_b$, которое затем сравнивается с табличным значением при определенном уровне значимости α и числе степеней свободы $(n-2)$. Если фактическое значение t - критерия превышает табличное, то гипотезу о несущественности коэффициента регрессии можно отклонить.

$$t_r = \frac{r}{\sqrt{1 - r^2}} \sqrt{n - 2}. \quad (12)$$

Данная формула свидетельствует, что в парной линейной регрессии $t^2 = F$, так как $F = r^2 / (n - 2) / (1 - r^2)$, кроме того, так как $t^2 = F$, следовательно, $t_r^2 = t_b^2$.

Таким образом, проверка гипотез о значимости коэффициентов регрессии и корреляции равносильна проверке гипотезы о существенности линейного уравнения регрессии.

Формулировка задачи: по 16 - ти странам известны значения следующих признаков (табл. 1):

- средний рейтинг моделей с элементами этнических форм, характерных для рассматриваемых стран;
- количество заказанной обуви с этническими элементами;

– количество респондентов, производивших заказ обуви и участвующих в опросе по своим историческим корням [1, с. 82].

Таблица 1

Количество респондентов по рейтингу и количеству заказов

№ п / п	Страна	Средний рейтинг, y_1 , балл	Количество заказов, y_2 , пар	Количество респондентов по историческим корням, x , тыс. чел.
1	Азербайджан	4,1	476	0,292
2	Армения	4,1	272	0,169
3	Белоруссия	4,2	240	0,142
4	Греция	4,4	1324	0,672
5	Египет	3,9	312	0,163
6	Израиль	3,9	312	0,195
7	Индия	4,3	552	0,288
8	Италия	4,0	1016	0,514
9	Китай	3,7	284	0,156
10	Народы севера	4,2	228	0,125
11	Россия	4,5	512	0,258
12	Турция	4,4	184	0,111
13	Татарстан	4,8	672	0,382
14	Узбекистан	4,1	184	0,116
15	Франция	4,8	312	0,171
16	Япония	4,7	196	0,102

Задачей исследования является выявление зависимости рейтинга и количества заказов от этнического состава заказчиков с целью создания перспективной коллекции обуви. Специфика задачи определена тенденцией непрерывного изменения национального состава Российской Федерации.

В связи с наличием одной независимой переменной (количество респондентов по историческим корням) и двух зависимых – рейтинг и количество заказов, задача разбивается на две подзадачи.

Подзадача 1. Выявление зависимости рейтинга от этнического состава заказчиков (то есть величины y_1 от x (табл. 1).

Для расчета параметров a и b линейной регрессии $y = a+bx$ необходимо решить систему нормальных уравнений (4) относительно a и b .

Алгоритм решения задачи включает расчет следующих параметров:

- yx , x^2 , y^2 , их суммарных и средних величин;
- среднеквадратическое отклонение σ (6) и дисперсия σ^2 для x и y ;
- коэффициенты уравнения регрессии b и a (5) и линейный коэффициент парной корреляции r_{xy} (7);

– коэффициент детерминации r^2_{xy} (8);
 – теоретические (расчетные) значения y_x ; разница между фактическими и теоретическими значениями y ($y - y_x$); далее – величина средней ошибки аппроксимации A (9).

– F - критерий Фишера (11) и t - критерий Стьюдента (12).

Поиск параметров для регрессионного анализа проводился средствами языка VBA в среде MS EXCEL с использованием уравнений (5 – 12) [4, с. 325].

Для максимальной автоматизации операций расчета данных по сравнению со стандартными средствами регрессионного анализа Excel разработан макрос «Regressia», где исходными данными являются адреса диапазонов выборок по количеству респондентов:

($x = \text{Range}("D2:D17")$) и среднему рейтингу ($y = \text{Range}("C2:C17")$).

Текст макроса:

Option Explicit

Public Sub Regressia()

'Ссылка на диапазоны

Dim y As Range: Set y = Range("C2:C17")

Dim x As Range: Set x = Range("D2:D17")

'Задание переменных

Dim i As Integer, n As Integer, sumy As Single, sumx As Single

Dim sumxy As Single, sumxKv As Single, sumyKv As Single

Dim avgy As Single, avgx As Single, avgxy As Single

Dim avgxKv As Single, avgyKv As Single

'Суммирование

n = Range("G2:G17").Rows.Count

sumy = 0: sumx = 0: sumxy = 0: sumxKv = 0: sumyKv = 0

For i = 1 To n

sumy = sumy + y.Cells(i, 1).Value

sumx = sumx + x.Cells(i, 1).Value

sumxy = sumxy + x.Cells(i, 1).Value * y.Cells(i, 1).Value

sumxKv = sumxKv + x.Cells(i, 1).Value ^ 2

sumyKv = sumyKv + y.Cells(i, 1).Value ^ 2

Next i

'Средние значения

avgy = sumy / n: avgx = sumx / n: avgxy = sumxy / n

avgxKv = sumxKv / n: avgyKv = sumyKv / n

'Среднеквадратические отклонения, Дисперсия

Dim sumdispy As Single, dispy As Single, skoty As Single

sumdispy = 0

For i = 1 To n

sumdispy = sumdispy + ((y.Cells(i, 1).Value - avgy) ^ 2)

Next i

dispy = sumdispy / n: skoty = Sqr(dispy)

Dim sumdispx As Single, dispx As Single, skotx As Single

sumdispx = 0

```

For i = 1 To n
sumdispx = sumdispx + ((x.Cells(i, 1).Value - avgx) ^ 2)
Next i
dispk = sumdispx / n: skotk = Sqr(dispk)
'Рсчет коэффициентов а и b
Dim b As Single, a As Single
b = (avgxy - avgx * avgx) / (avgxkv - avgx ^ 2)
a = avgx - b * avgx
'Коэффициенты парной корреляции и детерминации
Dim rxy As Single, rxykv As Single
rxy = b * skotk / skoty: rxykv = rxy ^ 2
'Средняя ошибка аппроксимации
Dim sumA As Single, Ap As Single
sumA = 0
For i = 1 To n
sumA = sumA + (Abs(y.Cells(i, 1).Value - (a + b * _
x.Cells(i, 1).Value)) / y.Cells(i, 1).Value)
Next i
Ap = sumA * 100 / n
'Критерий Фишера F и критерий Стьюдента t
Dim F As Single, t As Single
F = (rxykv / (1 - rxykv)) * (n - 2): t = Sqr(F)
'Вывести результат
Range("H2").Value = n
Range("H3").Value = sumy: Range("H4").Value = sumx
Range("H5").Value = sumxy: Range("H6").Value = sumxkv
Range("H7").Value = sumykv: Range("H8").Value = avgx
Range("H9").Value = avgx: Range("H10").Value = avgxy
Range("H11").Value = avgxkv: Range("H12").Value = avgxkv
Range("H13").Value = skoty: Range("H14").Value = dispk
Range("H15").Value = skotk: Range("H16").Value = dispk
Range("H17").Value = b: Range("H18").Value = a
Range("H19").Value = rxy: Range("H20").Value = rxykv
Range("H21").Value = Ap: Range("H22").Value = F
Range("H23").Value = t
End Sub

```

Значения расчетных параметров, их обозначения в макросе «Regressia», а также полученные значение показаны в табл. 2.

Таблица 2

Параметры регрессионного анализа по среднему рейтингу

F	G	H
Расчетный параметр по среднему рейтингу	Обозначение в VBA	Значение

Количество n	n	16,00
Сумма x	sumx	68,10
Сумма y	sumy	3,86
Сумма xy	sumxy	16,49
Сумма x ²	sumxKv	1,32
Сумма y ²	sumyKv	291,45
Среднее значение x	avgx	4,26
Среднее значение y	avgy	0,24
Среднее значение xy	avgxy	1,03
Среднее значение x ²	avgxKv	0,08
Среднее значение y ²	avgyKv	18,22
Среднеквадратическое отклонение σ (y)	skoty	0,32
Дисперсия σ^2 (y)	dispy	0,10
Среднеквадратическое отклонение σ (x)	skotx	0,16
Дисперсия σ^2 (x)	dispx	0,02
Коэффициент b	b	0,21
Коэффициент a	a	4,20
Коэффициент корреляции r_{xy}	rxу	0,11
Коэффициент детерминации r_{xy}^2	rxуKv	0,01
Ошибка аппроксимации A	Ap	5,99
Критерий Фишера F	F	0,16
Критерий Стьюдента t	t	0,40

Анализ полученных данных по рейтингу:

– полученное уравнение регрессии $-y = 4,2 + 0,21x$ – в рамках поставленной задачи дает возможность предположить, что с увеличением покупателей в национальном составе на одну условную единицу (тыс. чел.) рейтинг моделей с этническими особенностями вырастет в среднем на 0,21 балл;

– линейный коэффициент парной корреляции $-r_{xy} = 0,11$ – показывает, что связь по шкале Чеддока [3, с. 389] слабая, прямая;

– коэффициент детерминации $-r_{xy}^2 = 0,01$ – показывает, что вариация результата только на 1,0 % объясняется вариацией фактора x;

– величина средней ошибки аппроксимации $-A = 6,0 \%$, то есть в среднем расчетные значения отклоняются от фактических на 6,0 % . Качество построенной модели можно считать удовлетворительным, так как A не превышает 8 - 10 % ;

– критерий Фишера $F_{факт} = 0,16$. Связь незначительная, так как фактическое значение существенно меньше табличного [5, с. 187]. Полученное значение указывает на необходимость применять гипотезу H_0 о случайной природе выявленной зависимости, т. к. $F_{факт} < F_{табл} = 4,60$.

– критерий Стьюдента $t_b = 0,40$. Фактическое значение t - критерия не превышает табличное ($t=2,15$ [5, с. 189]), таким образом гипотеза о незначительности коэффициента регрессии не отклоняется.

Подзадача 2. Выявление зависимости количества заказов от этнического состава (то есть величины y_2 от x (табл. 1).

Поиск параметров для регрессионного анализа проводился с использованием вышеописанного алгоритма выявления зависимости рейтинга от этнического состава заказчиков с использованием макроса «Regressia». В результате решения задачи получены данные, показанные в табл. 3.

Таблица 3

Параметры регрессионного анализа по количеству заказов

F	G	H
Расчетный параметр по количеству заказов	Обозначение в VBA	Значение
Количество n	n	16,00
Сумма x	sumx	7076,00
Сумма y	sumy	3,86
Сумма xy	sumxy	2478,38
Сумма x^2	sumxKv	1,32
Сумма y^2	sumyKv	4692624,00
Среднее значение x	avgx	442,25
Среднее значение y	avgy	0,24
Среднее значение xy	avgxy	154,90
Среднее значение x^2	avgxKv	0,08
Среднее значение y^2	avgyKv	293289,00
Среднеквадратическое отклонение σ (y)	skoty	312,58
Дисперсия σ^2 (y)	dispy	97703,91
Среднеквадратическое отклонение σ (x)	skotx	0,16
Дисперсия σ^2 (x)	dispx	0,02
Коэффициент b	b	2003,37
Коэффициент a	a	- 40,56
Коэффициент корреляции r_{xy}	rxу	1,00
Коэффициент детерминации r_{xy}^2	rxуKv	0,99
Ошибка аппроксимации A	Ap	6,57
Критерий Фишера F	F	1492,28
Критерий Стьюдента t	t	38,63

Анализ полученных данных по рейтингу:

– коэффициенты уравнения регрессии b и a : $b = 2003,37$; $a = - 40,56$, уравнение регрессии: $y = - 40,56 + 2003,37x$. В рамках поставленной задачи по уравнению регрессии можно предположить, что с увеличением покупателей в национальном составе на одну условную единицу (тыс. чел.) количество заказов моделей с этническими особенностями вырастет в среднем на 2003,37 пар.

– линейный коэффициент парной корреляции – $r_{xy} = 0,99$ – показывает, что Связь по шкале Чеддока [3] весьма высокая, прямая;

– коэффициент детерминации – $r^2_{xy} = 0,99$ – показывает, что вариация результата на 99,0 % объясняется вариацией фактора x ;

– величина средней ошибки аппроксимации $A = 6,6 \%$, то есть качество построенной модели можно считать удовлетворительным, так как A не превышает 8 - 10 % .

– критерий Фишера – $F_{факт} = 1492,18$. Связь существенная, так как фактическое значение существенно больше табличного [5, с. 187]. Полученное значение указывает на необходимость отклонить гипотезу H_0 о случайной природе выявленной зависимости, т. к. $F_{факт} > F_{табл} = 4,60$.

– критерий Стьюдента – $t_b = 38,63$. Фактическое значение t - критерия превышает табличное ($t=2,15$ [5, с. 189]), то гипотеза о существенности коэффициента регрессии не отклоняется.

График уравнения регрессии, характеризующий зависимость количества заказанной обуви от количества респондентов по историческим корням показан на рисунке 1.

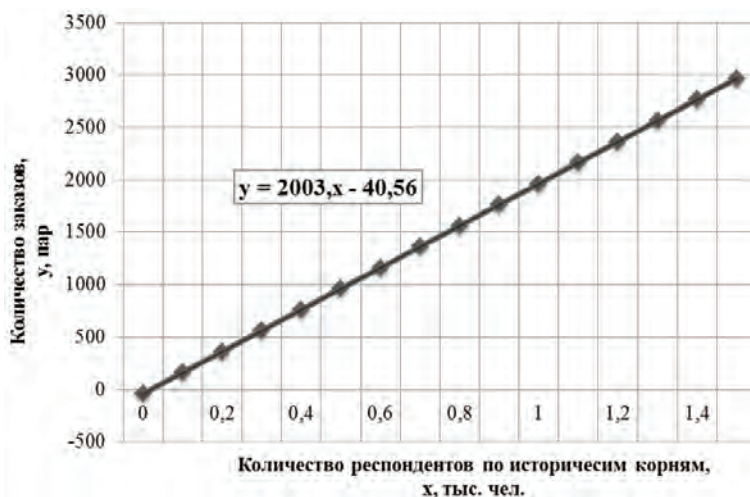


Рисунок 1 - График линейной прогностической функции количества респондентов по историческим корням

Разработанный в среде VBA макрос «Regressia» позволяет оптимизировать процедуру регрессионного анализа выборок за счет сокращения операций ввода данных и набора формул, а также позволяет рассчитывать параметры прогностической функции для выборок любого размера.

Полученные результаты позволяют на базе выявления зависимости количества заказов от этнического состава заказчиков проводить перспективное планирование ассортимента обуви.

Список использованной литературы:

1. Зинюк О.В. Исследование этнических элементов дизайна обуви с целью стимулирования сбыта в интернет - маркетинге // Интернет - маркетинг. 2013. №2. С.82 - 96.

2. Носко В.П. Эконометрика. М.: Дело, 2012. 672 с.
3. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика. М.: Юрайт, 2011. 480 с.
4. Лялин В.С. Статистика: теория и практика в Excel: учеб. пособие / В.С. Лялин, И.Г. Зверева, Н.Г. Никифорова. М.: Финансы и статистика; ИНФРА - М, 2010. 448 с.
5. Елисеева И.И. Практикум по эконометрике. М.: Финансы и статистика, 2003, 192 с.

© О.В. Зиннок, 2016

УДК 338

И.Н.Иванов

студент 4 курса экономического факультета
Кемеровский государственный университет

Е.В.Павленко

ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг»
Кемеровский государственный университет
Г. Новокузнецк, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ПОЛУЧЕНИЯ МАКСИМАЛЬНО ОБЪЕКТИВНЫХ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК

В современных условиях перед организациями различных сфер деятельности существует необходимость проведения внутренних исследований на основе экспертного оценивания. В данной работе разработана методика получения максимально объективных экспертных оценок, которые позволят наиболее точно отразить результаты проводимых исследований.

Объектом исследования являются предприятия различных сфер деятельности, которым необходима оценка производственных, логистических и управленческих данных методом экспертного оценивания.

Предметом исследования являются экспертные оценки.

Целью работы является разработка методики получения максимально объективных экспертных оценок.

Задачами работы соответственно является:

- 1) охарактеризовать ход работы получения экспертных оценок;
- 2) разработать систему формирования экспертных групп;
- 3) разработать систему формул для расчета результатов экспертного оценивания.

Процедуры подбора экспертов, формирования экспертных групп и изъятия экспертных оценок производит модератор экспертизы – сторонний от исследуемой организации человек, обученный принципам проведения оценивания по данной методике. В задачи модератора входит:

- 1) Консультирование экспертов по ходу оценивания;
- 2) Обеспечение участников раздаточными материалами;
- 3) Контроль процесса;

- 4) Формирование групп экспертов;
- 5) Проведение расчетов по методике;
- 6) Подведение итогов и составление анализа результатов.

Определение участников оценивания

В качестве экспертов для проведения экспертного оценивания привлекаются представители всего руководящего состав исследуемого предприятия: менеджеры нижнего и среднего звена, исполнительные директора, а также, при возможности, учредители организации; Маркетологов, заведующих складами и другой персонал, вовлеченный в исследуемые процессы работы предприятия. Также возможно привлечение сторонних людей с научными степенями, либо значительным опытом работы в сфере исследуемого объекта. Для проведения объективного исследования необходима группа от 8 до 16 человек. Группа должна быть максимально дифференцирована, т.е. содержать в себе представителей из всех отделов организации.

Следующим и наиболее важным этапом подбора экспертов является определение уровня компетентности каждого из предполагаемых участников оценивания. Данная процедура проводится в два этапа: самооценивание и взаимооценивание. На этапе самооценивания каждый эксперт дает оценку своего уровня компетентности E_s в рассматриваемом вопросе в баллах от 0 до 1, используя бланк ответов Б1:

Таблица 1 - бланк ответов Б1

Критерий	Высокий	Выше среднего	Средний	Ниже среднего	Низкий
	1	0,75	0,5	0,25	0
Вопрос 1 оценка А*					
Вопрос 1 оценка Б**					
Вопрос 1 оценка В***					
Вопрос 2 оценка А					
Вопрос 2 оценка Б					
Вопрос 2 оценка В					
Вопрос 3 оценка А					
Вопрос 3 оценка Б					
Вопрос 3 оценка В					
...					
Вопрос n оценка А					
Вопрос n оценка Б					
Вопрос n оценка В					

При отборе экспертов методом самооценки возникает проблема ее завышения. Однако, по мнению специалистов, «опыт многочисленных экспертиз и у нас, и за рубежом показывает, что группы с высокой самооценкой, как правило, ошибаются в своих суждениях при проведении экспертизы меньше других»

Взаимооценивание – более развернутая форма метода коллективной оценки. Эксперты дают оценку компетентности каждого из участников E_o в баллах от 0 до 1, используя бланк ответов Б2:

Номер	Эксперты															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Оценка 1																
Оценка 2																
Оценка 3																
...																
Оценка n																

Рисунок 1 - бланк ответов Б2

Каждый эксперт выбирает $Q/2$ своих коллег, где Q – общее количество участников. При нечетном Q результат округляется до целого в большую сторону. Стоит отметить, что участникам не запрещается отмечать себя. В отличие от существующих методов формирования групп экспертов, в данном методе участники не просто объективно выбирают наиболее достойных коллег, но и, аналогично первому этапу, дают каждому оценку компетентности в баллах.

Формирование экспертных групп

Данный этап производится модератором. Модератору необходимо:

- 1) вывести коэффициенты самооценивания k_s для каждого участника;
- 2) вывести коэффициенты взаимооценивания k_o ;
- 3) суммировать общие, набранные в ходе голосования, баллы и вывести суммарную оценку S ;
- 4) оперируя формулами, вывести сводные оценки каждого эксперта;
- 5) произвести ранжирование экспертов;
- 6) сформировать экспертные группы для дальнейшего проведения экспертизы.

Коэффициент самооценивания k_s находится по формуле 1:

$$k_s = \frac{E_{s1} * k_k + E_{s2} * k_k + \dots + E_{sn} * k_k}{n}$$

где E_s – самооценка уровня компетенции эксперта,

k_k – корректирующий коэффициент,

n – количество вопросов в анкете.

Коэффициенты взаимооценивания k_o вычисляются по формуле 2:

$$k_o = \frac{E_{o1} * k_{ko} + E_{o2} * k_{ko} + \dots + E_{on} * k_{ko}}{n}$$

где E_o – оценка уровня компетенции эксперта другими экспертами,

k_{ko} – сводный корректирующий коэффициент,

n – количество вопросов в анкете.

Значения коэффициентов k_k и k_{ko} приведены в массиве данных Т0:

Группы экспертов	Корректировочный коэффициент k_k																	
	Собственники			Менеджмент			Маркетологи			Персонал склада			Другой персонал			Сторонние эксперты		
Группы вопросов	А	Б	В	А	Б	В	А	Б	В	А	Б	В	А	Б	В	А	Б	В
коэффициент k_k	0,8	1	1,2	0,9	0,95	1	1	1	1	0,8	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	1,15	0,85	1,1
коэффициент k_{ko}	1			0,95			1			0,93			0,8			1,03		

Рисунок 2 – массив данных Т0

Вычисление набранных в ходе голосования баллов выполняется простым сложением. Каждый выбранный другим участником эксперт равен одному первичному баллу в пользу выбранного эксперта. Первичные баллы складываются и записываются в бланк Т1:

Номер выбранного эксперта	Номер выбирающего эксперта																Суммарная оценка
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
1																	
2																	
3																	
4																	
5																	
6																	
7																	
8																	
9																	
10																	
11																	
12																	
13																	
14																	
15																	
16																	

Рисунок 3 – бланк Т1

Далее тем же сложением находится суммарная оценка S.

Следующим этапом проводится корректировка значения S на количество участников экспертного оценивания по формуле 3:

$$S_k = \frac{\sqrt{S}}{Q}$$

Где S - суммарная оценка

Q – общее количество участников

Окончательная оценка компетентности эксперта O находится по формуле 4:

$$O = k_s * k_o * S_k$$

В бланк Т2 заносятся все получившиеся оценки участников и ранжируются от большего к меньшему:

Номер	Эксперты																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
Оценка																	
Ранг																	

Рисунок 4 – бланк Т2

Далее производится распределение экспертов на две группы по двум разным принципам, согласно данным таблицы:

Таблица 2 – принципы распределения экспертных групп

Принцип	Группа	Номера экспертов
AB	A	Первые и последние Q / 4 участника(ов)
	B	Не попавшие в группу A
CD	C	Нечетные номера
	D	Четные номера

Проведение экспертизы

Экспертиза проводится в два этапа: индивидуальное и групповое оценивание. Последнее в свою очередь подразделяется на две стадии.

Индивидуальное оценивание

На данном этапе каждый эксперт самостоятельно отвечает на вопросы и дает числовую оценку исследуемым параметрам; делает итоговое заключение по предмету экспертизы. Для проведения данного этапа оценивания используется бланк ответов Б3:

Вопрос 1	Поле для числового ответа
Поле для развернутого ответа	
Вопрос 2	Поле для числового ответа
Поле для развернутого ответа	
Вопрос 3	Поле для числового ответа
Поле для развернутого ответа	
Вопрос n	Поле для числового ответа
Поле для развернутого ответа	
Поле для развернутого заключения эксперта	

Рисунок 4 – бланк ответов Б3

Групповое оценивание

В результате этапа отбора, описанного в пункте 2.2 настоящей работы, проводится разделение экспертов на две команды по двум разным принципам: АВ и CD. Групповое оценивание проводится в два этапа. Сначала эксперты разделяются на группы по принципу АВ и отвечают на вопросы коллегиально. Для ответов также используется бланк ответов Б3 (Таблица 3).

Во время проведения модератор тщательно наблюдает за ходом оценивания с целью выявления психологического или авторитетного давления со стороны «лидера группы». Если решение в группе было навязано и принято под явным влиянием одного из экспертов, то коэффициенту k_i данной группы присваивается значение 0,6. В случае, если решение принималось совместно и независимо от объективного мнения одного из участников, то коэффициенту k_i присваивается значение 1. «Лидер группы», если таковой обнаруживается

в ходе первого этапа, не допускается до участия в следующем. Об этом ему сообщает модератор по завершении этапа.

Второй этап группового оценивания проводится аналогично первому, но с разделением на группы по принципу CD. Отслеживание «лидера» и присвоение значения коэффициенту k_l на данном этапе не требуется.

Анализ результатов (обработка экспертных оценок)

Собранные в ходе оценивания экспертные данные подвергаются обработке с целью их дальнейшего использования в проводимом исследовании. Модератором проводится сортировка бланков ответов и занесение данных в бланк Т3:

Таблица 4 - бланк Т3

Коэффициент	Значение	Произведение
f_s		
m_s		
f_A		
m_A		
k_{lA}		
f_B		
m_B		
k_{lB}		
f_C		
m_C		
f_D		
m_D		

Туда же вносятся промежуточные оценки, которые рассчитываются произведением экспертных оценок f на оценку модератора m . Модератор проводит оценивание по пятибалльной шкале, оценке 1 соответствует значение $m = 0,8$; Оценке 2 – 0,85; 3 – 0,9; 4 – 0,95; 5 – 1,0. Таким образом, мнение экспертов в конечном результате будет иметь гораздо больший вес чем оценка модератора. Смысл коэффициента m заключается в легкой корректировке экспертного мнения. Рассчитывается по формуле 5:

$$F = f * m * k_l,$$

где f – первичная экспертная оценка,

m – оценка модератора,

k_l – коэффициент поправки на «лидера группы».

Получившиеся данные вносятся в бланк Т4:

Таблица 5 – бланк Т4

Индекс	F					F _{св}
	s	A	B	C	D	
Вопрос 1						
Вопрос 2						
Вопрос 3						
...						
Вопрос n						

В результате были получены п наборов по пять экспертных оценок в каждом. Их можно использовать в дальнейшем исследовании в настоящем виде, возможно так же произвести результаты в сводную оценку с помощью формулы б:

$$F_{св} = \frac{F_s + F_A + F_B + F_C + F_D}{5}$$

Список использованной литературы:

1. Блюм М. А., Герасимов Б. И., Молоткова Н. В. Маркетинг рекламы. – М.: Форум, 2009. - 144 с. Березин И. Маркетинговые исследования. Как это делают в России. – М.: Вершина, 2005. – 432 с.
2. Малхотра Н. Маркетинговые исследования. Практическое руководство, 4 - е издание.: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 1200 с.
3. Черчилль Г. А., Браун Т. Д. Маркетинговые исследования. 5 - е изд. / Пер. с англ. – СПб: Питер, 2010. – 704 с.
4. Брейс А. Анкетирование. Разработка опросных листов, их роль и значение при проведении рыночных исследований. / Пер. с англ. – М.: Balance Business Books, 2005. – 336 с.
5. Бешелев С.Д., Гурвич Ф. Г. Экспертные оценки в принятии плановых решений. М. , 1976.

© И.Н. Иванов, 2016

УДК 330

В. А. Кайтмазов

Студент 3 курса финансово - экономического факультета
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Владикавказский филиал

В. Г. Черкасова

Студентка 1 курса финансово - экономического факультета
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Владикавказский филиал

ПРОБЛЕМЫ ВЛАСТИ И ЛИДЕРСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Главной причиной трудностей персонала, занятого руководством, является наличие факторов и людей, которыми нельзя управлять, используя при этом свою власть. Такая ситуация возникает ввиду того, что руководитель зачастую зависим от персонала, который ему формально не подчинен. Если у руководителя не получается эффективно управляться с этими «неуправляемыми» силами, то он не сможет выполнять свою собственную работу, а это обязательным образом снизит эффективность не только индивидуального трудового вклада, но и деятельности всей организации в целом.

Также если у руководителя не имеется власти достаточной того, чтобы влиять на тех, от кого зависит эффективность его деятельности, то он не сможет, получить ресурсы, которые необходимы при определении и достижении целей организации через других людей.[2]

В современной системе менеджмента выделяют несколько подходов к проблемам лидерства (власти):

- подход с позиций личностных качеств лидера, в соответствии с которым, эффективные руководители обладают определённым набором личных качеств. Сформировав в себе эти качества, можно стать эффективным руководителем;
- поведенческий подход, который основной акцент делает на определение наиболее эффективного поведения лидера;
- ситуационный подход, в рамках которого учёные пытаются определить, какое поведение и личные качества лучше всего соответствуют определённым ситуациям.

Для применения подхода с позиции личных качеств У. Беннисомом была разработана теория личных качеств:

1. Управление вниманием – способность лидера представлять результат деятельности так, чтобы это было привлекательно для других.
2. Управление значением – способность так передать значение созданного образа, идеи и видения, чтобы они были поняты и приняты.
3. Управление доверием – способность построить свою деятельность так, чтобы получить полное доверие своих сотрудников.
4. Управление собой – способность знать и вовремя признавать сильные и слабые стороны своей деятельности, умение привлекать для исправления слабых сторон ресурсы других людей.

Прочность власти и преобладание той или иной её формы зависит не только от конкретной специфики организации, но и от развития общества в целом, культурного и образовательного уровня работников и руководителей. Так, в современной практике имеет место объективная тенденция к ослаблению любой власти, в том числе и власти менеджеров. Конкретные причины этого заключаются в следующем: значительно сократился разрыв в уровне знаний между руководителями и подчинёнными, их квалификацией; если раньше преобладание руководителей во всех областях, связанных с профессиональной деятельностью было неоспоримым, то сейчас зачастую подчинённые превосходят их во всех отношениях, оставляя руководителю лишь личностный авторитет.

Вопрос, что отличает настоящего лидера от простых людей, волновал человечество с незапамятных времен. В качестве решающих факторов в разные исторические эпохи выступали божественное (Христос) или просто знатное происхождение (Людовик XIV), спущенные с неба особые качества и знания (пророк Мухаммед), высокий рост и неординарная физическая сила (Петр Великий), исключительный интеллект (Ленин) или счастливые стечение обстоятельств (Екатерина Великая).

Российский исследователь С. Шекшни считает, что эффективным лидером является тот, кто имеет последователей и с их помощью достигает неординарных результатов, стабильно превышающих средние (по отрасли, региону, стране), - обеспечивает устойчивый рост доходов и курса акций на протяжении 20 лет (Джек Велш из «Дженерал Электрик»), за 5 лет увеличивает капитализацию зрелой компании в 2 раза (Михаил Ходорковский из «Юкоса»), выигрывает 9 чемпионатов мира подряд (хоккейный тренер Аркадий

Чернышев). Причем лидеру совершенно не обязательно сосредотачивать в своих руках административную власть. Иисус Христос, семейство Медичи в средневековой Франции и даже Ден Сяопин в последние годы своей политической карьеры использовали косвенное влияние на ключевых людей и институты и были эффективными лидерами.

Лидер создает образ привлекательного для своих последователей будущего и доводит его до их сознания. Заряжая их созидательной энергией, он формирует у последователей определенные ценности и поведенческие нормы, мотивирует на достижение высоких результатов.

Реализация лидерского видения требует использования ресурсов и согласованной работы последователей, т.е. создания организации. Лидер разрабатывает и с помощью последователей внедряет основные элементы организации: структуру, культуру, управленческие системы - вознаграждения, отбора, информационного обмена и т.д. В рамках созданной им организации эффективный лидер играет еще одну роль - развития своих последователей, их подготовки к решению более сложных задач.

Для эффективного исполнения лидерской роли требуются специальные навыки и качества, называемые на современном управленческом языке компетенциями. Успешные лидеры отличаются пониманием самих себя, собственных настроений и эмоций, а также способностью их регулировать, направлять в желаемое русло. Они также понимают эмоциональное состояние других и умеют устанавливать и поддерживать отношения с широким кругом людей.[4]

Еще одно качество выделяет лидеров из среды простых смертных - сильная мотивация, нестигаемое стремление добиваться своей цели и исключительный уровень энергии, трансформирующийся в интенсивную социальную деятельность.

Виханский О.С. рассматривает феномен эффективного лидерства с точки зрения использования лидером власти.

Так, экспертная власть может помочь лидеру вести последователей за собой, если они поверили в то, что лидер имеет больше специальных знаний в определенной области, чем они. Однако в целом экспертная власть имеет узкое применение, и возможность ее использования обратно пропорциональна уровню, занимаемому лидером в организации.

Другая ситуация наблюдается в случае, когда лидер пользуется властью примера, так как она является во многих случаях причиной признания и последующего обожания (харизма) лидера последователями. Данный источник власти исходит непосредственно от последователей, и для этого лидеру необходимо «найти» своих обожателей, а не наоборот.

Право на власть приобретается лидером в ходе его карьеры и исходит из его позиции в организации. Однако реально этим правом лидер может пользоваться только до того момента, пока это признается его последователями и принимается ими как указание к действию.

Власть информации в лидерском варианте связана с индивидуальными способностями и умением лидера соединять на своем уровне не соединяемые внизу концы информационных потоков.

Вознаграждение и принуждение как источники власти в рамках эффективного лидерства больше ассоциируются с возможностью быть или не быть в одной «упряжке» с эффективным лидером, нежели чем с месячной премией или выговором.

Власть над ресурсами используется эффективным лидером для сбалансирования недостатков и улучшения состояния дел.

Все большее значение для достижения эффективного лидерства играет власть, связей, реализуемая, в частности, путем создания так называемых сетевых структур, поддерживающих поддержанию эффективного лидерства на должном уровне без количественного роста организации. Лидер должен стремиться к эффективному сочетанию всех возможных и имеющихся у него основ и источников власти, так как это является одним из главных условий эффективного лидерства.

Таким образом, не существует определенных критериев определения эффективности лидерства, так же как и нет единого понимания сущности лидерства.

Список использованной литературы

1. Кайтмазов В.А., Хадарцева Л.С. Деловая этика и этический кодекс // В сборнике: Научный поиск в современном мире сборник материалов 5 - й Международной научно - практической конференции. Редакционный совет (НИЦ «АПРОБАЦИЯ»): Кутаев Ш.К., Деневизюк Д. А., Сефербеков Р. И., Назаров А. Д., Эльдаров Э. М., Семиляк В.И.. 2014. С. 165 - 168.
2. Карпов А.В. Психология менеджмента. М.: ИПУ РАН, 2013.
3. Полукаров В.Л. Основы менеджмента. СПб.: Гуманистика, 2012.
4. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента. Таганрог: Издательство ТТИ ЮФУ, 2014.
5. Khadartseva L.S. Globalization and business ethics // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2014. № 16. С. 148 - 153.
6. Khadartseva L., Kaytmazov V. Motives and barriers for social media marketing // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. № 11. С. 23 - 27.

© В. А. Кайтмазов, В. Г. Черкасова

УДК 336

А.В. Калинин,
стажер ОРО ПКО ВОИ,
Г. Владивосток, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В ДЕНЕЖНОМ ОБОРОТЕ

Экономическая сущность денежных средств заключается в том, что они служат самым активным элементом и составной частью экономической деятельности общества, отношений между различными участниками и звеньями воспроизводственного процесса. Сущность денег заключается в том, что они служат средством всеобщей обмениваемости на товары, недвижимость, произведения искусства, драгоценности и др.

Денежные средства - наиболее ликвидная часть активов организации, представляющая собой наличные и безналичные платежные средства в российской и иностранной валюте;

легко реализуемые ценные бумаги, а также платёжные и денежные документы. Денежные средства предприятия являются составной частью оборотных активов. Они необходимы организациям для осуществления расчётов с поставщиками и подрядчиками, для осуществления платежей в бюджет, расчётов с кредитными учреждениями, для выдачи работникам зарплаты, премий и для осуществления других видов выплат.

Денежные средства поступают на предприятие от покупателей и заказчиков за проданные товары и оказанные услуги, от банков в виде ссуд, от учреждений и организаций в порядке временной помощи и др. Они находятся в кассе предприятия в виде наличных денег, денежных документов, на счетах в банках, в выставленных аккредитивах, открытых особых счетах и др.

Денежные отношения представляют собой сложную систему, отражающую различные стороны воспроизводственного процесса. С помощью денег осуществляется формирование и распределение доходов, и кредитное перераспределение временно высвобождающихся денежных средств [1].

Возникающие денежные отношения субъектов хозяйствования друг с другом, с их работниками, государством, населением, а также между отдельными гражданами совершаются денежными расчётами в безналичной форме или наличными деньгами. В данном случае движение наличных денег и безналичных форм расчётов тесно взаимодействует между собой и представляет единый денежный оборот.

Денежный оборот - это процесс непрерывного движения денежных знаков в наличной и безналичной формах [2]. Деньги, находящиеся в обороте, выполняют три функции: платежа, обращения и накопления.

Денежные средства - это, уникальный вид оборотных средств, который обладает абсолютной ликвидностью, т. е. способен немедленно выступать средством платежа по обязательствам предприятия в любое время.

Денежные средства являются источником формирования денежного потока. Денежный поток можно охарактеризовать как разницу между денежными поступлениями и потреблением организации. Эффективное управление денежными потоками позволяет снизить потребность в капитале, ускорить обороты, и тем самым снизить объемы внешних займов.

Более целенаправленно осуществлять учет, анализ и планирование денежных потоков, позволяет классификация по видам хозяйственной деятельности, при этом выделяют следующие виды (рисунок 1):

- денежный поток по операционной (основной) деятельности. Он характеризуется денежными выплатами поставщикам и подрядчикам за сырье, материал и услуги, обеспечивающих операционную деятельность; заработной платы, налоговых платежей в бюджет и во внебюджетные фонды; другими выплатами, связанными с осуществлением операционного процесса. Одновременно этот вид денежного потока отражает поступления денежных средств от покупателей продукции; от налоговых органов при осуществлении перерасчёта излишне уплаченных сумм и некоторые другие платежи;

- денежный поток по инвестиционной деятельности. Он характеризует платежи и поступления денежных средств, связанные с финансовым инвестированием, продажей основных средств и нематериальных активов, ротацией инвестиционного портфеля и другие аналогичные потоки;



Рисунок 1 - Классификация Денежных потоков по видам хозяйственной деятельности

- денежный поток по финансовой деятельности. Он характеризует поступления и выплаты денежных средств, связанные с привлечением дополнительного акционерного или паевого капитала, получением долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, уплатой в денежной форме дивидендов и процентов по вкладам собственников и некоторые другие денежные потоки, связанные с осуществлением внешнего финансирования хозяйственной деятельности предприятия.

Движение денежных средств всегда рассматривается за какой-то период времени. Чаще всего это финансовый год. Если, в организации дефицит финансовых средств, то в зависимости от временного промежутка ставятся цели: в краткосрочном периоде - ускорение привлечения денег и замедление выплат, в долгосрочном - рост объема положительного денежного потока, и снижение объема отрицательного. Последняя цель может быть достигнута благодаря привлечению средств инвесторов, финансовых кредитов, проведению дополнительной эмиссии акций [3]. Чем больше деятельность предприятия охватывает видов денежных потоков в своей хозяйственной деятельности, тем больше его работа имеет шансов на успех.

Поскольку денежные средства, находясь в кассе или на счетах в банке, не приносят дохода, их нужно иметь в наличии на уровне безопасного минимума. Наличие больших остатков денежных средств на протяжении длительного времени может быть результатом неправильного использования оборотного капитала [4].

Чтобы деньги работали на предприятие, необходимо их пускать в оборот с целью получения прибыли: расширять свое производство, прокручивая их в цикле оборотного капитала; инвестировать в доходные проекты других субъектов экономической деятельности с целью получения выгодных процентов; уменьшать величину кредиторской задолженности с целью сокращения расходов по обслуживанию долга; обновлять основные фонды, приобретать новые технологии и т. д.

Список используемой литературы

- 1) Тарасов, В. И. Деньги, кредит, банки: учебное пособие, Книжный Дом, 2005. - 512 с. ISBN 985 - 6080 - 65 - 7, 985 - 489 - 210 - 7, 985 - 6719 - 15,
- 2) Деньги, кредит, банки: учебник / Под ред. Е. Ф. Жукова. 3 - е изд., перераб. и доп. М., ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 783 с. - ISBN 978 - 5 - 238 - 01529 - 3.
- 3) Золотарева А. Д., Филенко А. А. Денежные средства как источник формирования денежных потоков // Молодой ученый. - 2015. - №8. - С. 535 - 537.
- 4) Титова Н.Ю., Ворожбит О.Ю. Взаимодействие предпринимательских структур как инструмент повышения региональной конкурентоспособности // Образование в XXI веке: путь к новым кризисам: материалы II международной научно - практической конференции. - Саратов, 2014. - С. 73 - 76.

© А.В. Калинин 2016

УДК 338

Е.Ю.Колобова

Ассистент каф. Медиакоммуникационных технологий
Санкт - Петербургского государственного института кино и телевидения
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В МИРОВОЙ КИНОИНДУСТРИИ

С одной стороны, киноиндустрия является важной составляющей культуры и искусства, и главная задача кинематографии в этой связи состоит в повышении уровня социально - культурного развития граждан любой страны, с другой стороны, структурной составляющей мировой экономики.

Мировая киноиндустрия выступает как целостная система взаимодействия хозяйствующих субъектов, деятельность которых направлена на производство, распределение и прокат кино - продукции, реализацию кинозрелищных услуг. Функционирование такой системы нуждается в определении сущностных представлений о конкуренции субъектов в этой системе, обеспечивающих эффективную текущую деятельность и перспективное развитие отдельных субъектов в мировой киноиндустрии.

Международная конкуренция в сфере кинематографии представляет собой особую форму взаимодействия и борьбы на мировом рынке между национальными производителями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта кино - продукции и получения наибольшей прибыли. В мировой киноиндустрии между компаниями, имеющих отношения к созданию, продвижению и реализации кинопродукции к зрительской аудитории, возникают конкурентные отношения, которые выражаются в столкновении экономических интересов однородных субъектов.

Зачастую кинокомпания реализует не весь спектр функций, а именно: pre - production, production, post - production, обеспечение финансирования, продвижение и продажа кино - проекта, PR и реклама кино - проекта, а также правовое обеспечение кино - проекта. В связи с этим необходимо выделить следующие типы кинокомпаний: производственная

кинокомпания; продюсерская кинокомпания; дистрибуторская (прокатная) кинокомпания [6]. Отметим, что российские кинопрокатные компании конкурируют между собой, так же как и крупнейшие мейджерские студии Голливуда, которые производят практически все мировое кино: Walt Disney Company, Paramount Pictures, Fox Animation Studios, Warner Brothers, Universal, Buena Vista International, New Line Cinema, Miramax, Jerry Bruckheimer Films [3]. На российском рынке голливудские кинокомпании не проявляют интереса к поглощению, только к партнерству, например, таких компаний, как SONY – Амедиа, 20th Century Fox – Гемини фильм [6].

Международная конкуренция в сфере кинематографии зависит от существующего положения каждой кинокомпании и внутри страны и развития киноотрасли в пределах государства, и представляет собой особую форму взаимодействия и борьбы на мировом рынке между национальными производителями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта кино - продукции и получения наибольшей прибыли.

Международная конкуренция на кинорынке зависит от правового положения иностранных кинокомпаний внутри страны и развития возможностей национальной киноотрасли за рубежом. Стоимость кинобилетов и уровень доходов в зарубежных странах за 2013 - 2014 года (таблица 1) свидетельствует о том, что кинобилет с минимальными затратами можно приобрести с России (7,61 долл. США в 2013 году и 7,3 долл. США в 2014 году [2]) с соответствующим уровнем дохода - самым низким (в среднем 897,92 долл. США в месяц [7]). Данное обстоятельство указывает на низкую конкурентоспособность российских кинокомпаний как на национальном уровне, так и на международном.

Сложилось так, что Соединенные Штаты Америки считаются лидером мировой киноиндустрии. США существуют следующие типы дистрибуторской кинокомпаний, а именно: суперстудии - мейджоры, мини - суперстудии, независимые прокатчики, отдельные продюсеры в роли прокатчиков своих картин. Их успехи производны от особенностей организации национальной системы производства и проката кинофильмов, которая оказалась наиболее конкурентоспособной. По всем параметрам в лучшем положении находится США с низкими ценами на кинобилет и высоким уровнем дохода по стране, ежегодно выпускающей и распространяющей по данным Американской ассоциации кинокомпаний по 600 - 620 фильмов по всему миру [1].

Таблица 1 - Сравнительный анализ стоимости кинобилетов и уровня доходов населения в России и зарубежных странах в 2013 и 2014 годы

Страна	Средняя цена кинобилета за 2013 г. (долл. США)	Средняя цена кинобилета за 2014 г. (долл. США)	Средний уровень дохода в месяц за 2013 г. (долл. США)	Средний уровень дохода в месяц за 2014 г. (долл. США)
Россия	7,61	7,3	760 - 900	897,92
Франция	9	12,68	3200	2685,3
Великобритания	9,6	12,2	4500	2437,9
Япония	14,55	18,52	3600 - 3900	4000
Германия	10,5	11,01	3900 - 4000	4200
США	7,96	8,17	4100 - 4300	4400

Положение крупной кинокомпании в международной киноиндустрии обуславливается наличием у нее фильмотеки определенного объема и качества. Фактор, определяющий успех и влияние студии, — это мировая популярность большей части фильмов, произведенных при ее участии. При этом национальная популярность контента, производимого студией, не всегда характеризует конкурентоспособность в универсальном масштабе. Фильмы американских студий занимают около 65 % от общего рынка произведений кинематографии в европейских странах, тогда как доля европейских фильмов в американском прокате составляет около 3 % . Из этого нельзя сделать вывод о качестве американского кино. Доля национальных фильмов во французском кинопрокате за 2013 г. составила почти 40 % , а в Китае, например, этот показатель составляет 90 % , но достигается это за счет административных инструментов. Если в Китае с французским кино знаком рядовой зритель, то китайское кино во Франции известно только узкому кругу французских киноведов и китаистов [5].

Российский кинематограф имеет непрочные конкурентные позиции, как на территории РФ, так и на мировой арене, несмотря на конкурентное преимущество прокатных кинокомпаний в России перед другими видами бизнеса в виде специального налогового режима, согласно которому деятельность кинотеатров на территории Российской Федерации, освобождаются от налогообложения. Как и Россия, многие иностранные государства также осуществляют поддержку национальному кинематографу. Например, Германия, Испания, Италия, Великобритания, Франция, Польша, Чехия, Нидерланды проводят политику по защите национального кинематографа путем установления квоты на показ иностранных фильмов, которая достигает в некоторых странах 60 % от всего кинопроката.

Каждое государство отличается по мерам поддержки кинобизнеса, создавая тем самым различные условия конкуренции компаний в международной киноиндустрии. Например, самыми распространенными мерами поддержки кино в США является частичное освобождение от уплаты налога на прибыль (tax credit); выделение грантов (grants); освобождение от уплаты налога с продаж (sales tax exemption) [8]. Отличается и сущность системы поддержки киноиндустрии во Франции, которая заключается в следующем: государство целевым образом собирает определенную часть средств от проката готовых фильмов и распределяет их на обеспечение решения всех основных задач. Некоторые страны, такие, как Германия и Великобритания, пошли по пути развития государственной поддержки и поощрения финансирования киноиндустрии частными компаниями.

Поддержка государства в сфере кинематографии имеет и свои негативные стороны, которые уменьшают возможность появления кинобизнеса международного образца - с прозрачным рынком и открытой конкуренцией. К таким сторонам относится, например, и плохо функционирующая система поддержки кинематографии, при которой средства распределяются неравномерно, несправедливо, или средства не достигают конечной цели из-за коррупции.

Крупные голливудские студии имеют преимущество перед европейскими конкурентами благодаря обширному эффекту возрастающей доходности от масштаба. Голливуд занял подобное положение, поскольку киноиндустрия США является крупнейшим англоязычным рынком в мире, в то время как европейский кинорынок разделен на несколько языков, несмотря на свое историческое начало кинопроизводства. На

российском рынке голливудские кинокомпании не проявляют интереса к поглощению, только к партнерству, например, таких компаний, как SONY – Амедиа, 20th Century Fox–Гемини фильм.

В целом, конкурентоспособность киноуслуг по сравнению с другими формами проведения досуга значительно высока из-за сравнительно низкой стоимости кинобилетов. В этой связи рынок кинопоказа имеет тенденцию к развитию, однако рентабельность кинотеатрального бизнеса будет снижаться вследствие повышения количества кинозалов. Поэтому особое значение имеет разработка мер по повышению конкурентного потенциала кинотеатров, формирование системы конкурентных преимуществ, основанной на внедрении новых технологий или исходных компонентов производства, повышении эффективности управления, создания специальных программ лояльности для киноаудитории.

Таким образом, развитие конкуренции в мировой киноиндустрии невозможно без участия российского кинематографа. Поэтому, являясь частью мировой киноиндустрии, России необходимо совершенствовать систему государственной поддержки кинематографа для укрепления конкурентных позиций на кинорынке, направлять сбыт отечественной кино-продукции за рубеж; создавать качественный кино-продукт с помощью контроля на всех стадиях производства: pre - production, production, post - production; рекомендуется перенять опыт Франции и других европейских стран в отношении понимания общества кино как искусства и части национальной культуры.

Список используемой литературы:

1. Гасюк А., Миракян Н., Окунев И., Прокофьев В., Розэ А., Соловьев Е. Французское кино переживает расцвет // Российская газета, 2012 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rg.ru> (дата обращения: 11.03.2015).
2. Кинопрокат России: итоги 2014 года // Кинобизнес, 2015. – №1 - 2 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kinobusiness.com/kassa/2013/> (дата обращения: 10.03.2015г.).
3. Климов К. Отечественные кинопрокатчики находятся на грани банкротства // Журнал: Капитал. - 2012. [Электронный ресурс]. – URL: <http://kapital.kz/gazeta/1395/otechestvennye-kinoprokatchiki-nahodyatsya-na-grani-bankrotstva.html> (дата обращения 13.03.2015).
4. Колобова Е.Ю. Формирование конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов кинопоказа // Петербургский экономический журнал: научно - практический рецензируемый журнал, 2013.–№1(1). – С. 84 - 86.
5. Колобова Е.Ю. Алексеев Г.В. Экономические и правовые аспекты сотрудничества и конкуренции в мировой киноиндустрии // Управленческое консультирование. Научно - практический журнал, 2014. – №12(72). – С. 67 - 78.
6. Крол А. Битва титанов. Часть 1: Модели прибыли крупного кинобизнеса // Журнал: Сними Фильм. - 2010. [Электронный ресурс]. – URL: <http://snimifilm.com>(дата обращения 14.05.2015).
7. Федеральная служба государственной статистики. статистики [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 11.05. 2013г.).

8. Movie production incentives in the United States // Wikipedia, the free encyclopedia. [Электронный ресурс]. – URL.: http://en.wikipedia.org/wiki/Movie_production_incentives_in_the_United_States (дата обращения 18.03.2016).

© Е.Ю. Колобова, 2016

УДК 331.1

Комарова К. А.

Аспирант кафедры менеджмента и государственного управления РАНХиГС (Орловский филиал),
г. Орел, Российская Федерация
E - mail: karina - vo@rambler.ru

ОРГАНИЗАЦИОННО – ШТАТНАЯ СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЕТЕРИНАРНОЙ СЛУЖБЫ РФ

Организационная структура управления – совокупность специализированных функциональных подразделений, взаимосвязанных в процессе обоснования, выработки, принятия и реализации управленческих решений. Графически чаще всего изображается в виде иерархической диаграммы, показывающей состав, подчиненность и связи структурных единиц организации. Структурными единицами для государственной ветеринарной службы являются не цеха, производственные подразделения, а целые организации и учреждения ветеринарного профиля.

Организации государственной ветеринарной службы Российской Федерации занимают главное место в реализации ветеринарного благополучия в субъектах страны. От их количественно – видового состава зависит ветеринарное благополучие не только в сфере животноводства, но и в других сферах народного хозяйства. Поэтому представляется интерес в изучении структуры государственной ветеринарной службы по видам ветучреждений. Структура государственной ветеринарной службы представлена следующими видами государственных ветеринарных учреждений: лечебно – профилактические учреждения, к которым относят ветеринарные пункты и участки, станции по борьбе с болезнями животных и ветеринарные лечебницы; подразделения государственного ветеринарного надзора по хранению, переработке, реализации продукции животного происхождения; лаборатории ветеринарно – санитарной экспертизы; диагностические учреждения; дезотряды; противозпизоотические отделы или отряды.

Наибольший удельный вес в структуре ветеринарной службы приходится на лечебно – профилактические учреждения (около 50 %), 36 % отводятся на подразделения государственного ветеринарного надзора по хранению, переработке, реализации продукции животного происхождения, также среди других видов ветеринарных учреждений существенный удельный вес приходится на лаборатории ветеринарно – санитарной экспертизы – 8 % , на оставшиеся учреждения ветеринарного профиля относится менее 10 % . Более наглядно отразим структуру государственной ветеринарной службы на рисунке.

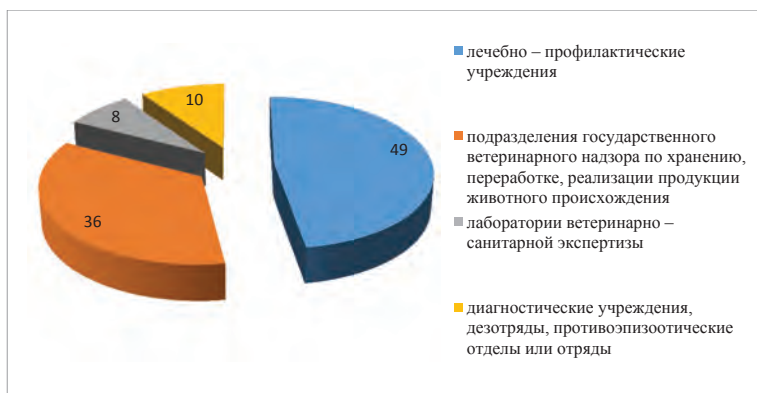


Рисунок 1. – Организационная структура ветеринарной службы

Данная структура отражает ситуацию в целом по стране, однако это не значит, что схожее долевое распределение наблюдается во всех субъектах Российской Федерации. Так, рассмотрим виды ветучреждений в разрезе их доли среди общего числа, то структура ветеринарных учреждений ряда субъектов ЦФО представлена ниже.

Таблица 2. – Долевое распределение структурных подразделений ветеринарных учреждений регионов ЦФО, %.

Субъект РФ	Орловская	Белгородская	Курская
Лечебно – профилактические учреждения	69,8	75,9	59,2
Диагностические учреждения	4,3	6,7	1,8
Дезинфекционные отряды	0,0	0,0	6,4
Противозпизоотические отделы	0,0	0,4	0,9
Лаборатории ВСЭ	11,5	12,2	10,4
Подразделения госветнадзора на предприятиях по хранению, переработке и реализации продукции животного происхождения	14,5	4,8	21,4

Ведущим регионом по числу лечебно – профилактических учреждений является Орловская область (69,8 %), однако на территории данного региона отсутствуют дезинфекционные и противозпизоотические отделы, в связи с этим полномочия по выполнению функций данных учреждений возложены на диагностические и лечебно – профилактические учреждения, поэтому и высоко процент таких организаций. Дезинфекционные отряды также отсутствуют в Белгородской области. Оснащенность регионов лабораториями ветеринарно – санитарной экспертизы в регионах варьируется в пределах от 10 до 12 %. Наличие данного показателя находится в прямой зависимости от количества продовольственных рынков. По данным Россельхознадзора РФ все регионы, исключая Белгородскую область обеспечены лабораториями ветеринарно – санитарной экспертизы. В Орловской и Курской областях этот уровень превышен на 18 и 9 % соответственно, т.е. лаборатории загружены не на полную мощность. Выходом из сложившейся ситуации может послужить: либо ликвидация лишних единиц, либо загрузка лабораторий на полную мощность путем увеличения числа продовольственных рынков.

Список использованной литературы:

1. URL: <http://www.fsvps.ru/fsvps/usefulinf> (дата обращения 14.06.10.2016).
2. Закон РФ от 14.05.1993 N 4979 - 1 (ред. от 13.07.2015) "О ветеринарии" (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 24.07.2015). –URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4438/ (дата обращения 09.06.2016).

© Комарова К.А., 2016

УДК 659.1

А.А. Косовец
Студент 4 курса.
А.М. Степанова
Преподаватель
СИБИТ

Г. Омск, Российская Федерация

РЫНОК РЕКЛАМЫ В РОССИИ: ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЕ КОММУНИКАЦИИ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

Рынок рекламы в России – один из самых быстрорастущих и крупных в мире. Именно российские рекламные агентства по праву можно считать одними из лучших, а российские дизайнеры, рекламисты и маркетологи востребованы во всем мире. До недавнего времени на российском рынке рекламы наблюдалась постоянная динамика роста. С наступлением кризисной экономической ситуации как во всем мире, так и внутри страны, а также под влиянием многих других экономических и политических факторов ситуация на российском рынке рекламы в корне изменилась. [1, с. 16] С падением стоимости национальной валюты и обострением отношений со странами Европы, актуальность темы развития рекламной отрасли в России становится сильнее как никогда.

Цель данной работы – проанализировать динамику развития российского рынка рекламы (далее РРР), его зависимость от воздействия факторов внешней среды, инноваций и конкуренции.

Прежде чем перейти к аналитике современной ситуации и будущим прогнозам, следует обратить внимание на ретроспективу развития РРР.

Временной промежуток в таблице 1 был выбран не случайно. В ней находятся показатели РРР в «докризисный» период. Из таблицы следует, что до 2007 года РРР стремительно развивался во всех направлениях маркетинговых коммуникаций с одинаковой скоростью. [2] 2007 год оказался «пиковым» для РРР. С первыми предпосылками кризиса его рост значительно замедлился, а по некоторым коммуникациям вовсе показал отрицательную динамику.

Таблица 1. Объем рынка рекламы в России в 2007 - 2008 году млрд. руб.

Сегменты	Период				
	2006	2007	Прирост	2008	Прирост
Телевидение	85,9	112,5	31 %	137,6	22 %
Радио	12,5	14,9	26 %	14	- 6 %
Печатные СМИ	44,6	51,9	16 %	57,6	11 %

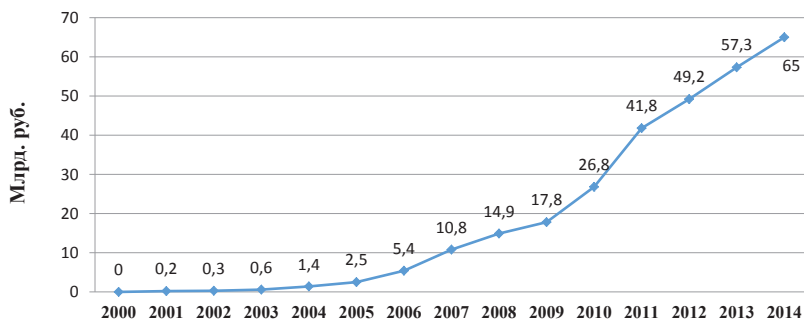
в т.ч. газеты	9,4	11,6	23 %	13,7	18 %
журналы	19,2	23,4	22 %	27,2	16 %
рекламные издания	16	16,9	6 %	16,7	- 1 %
Наружная реклама	33,1	40,4	22 %	45,8	13 %
Интернет	5,4	10,8	100 %	14,9	37 %
New Media	1,8	3,1	33 %	4,5	45 %
в т.ч. Indoor - реклама	1,3	1,9	46 %	2,5	36 %
реклама в кинотеатрах	0,4	0,5	25 %	0,7	28 %
Итого	180,9	228,5	26 %	267	17 %

Кризис 2008 года сказался незначительно на стоимости национальной валюты РФ, соответственно причиной общего замедления стали внешнеэкономические факторы и замедление роста экономики России. Стоит отметить, что объем рынка все равно продолжил рост. Причиной перераспределения показателей и сумм коммуникаций можно считать научно - техническое развитие и появление новых инновационных, более качественных и дешевых способов рекламы. Потеря популярности радиорекламы и уменьшение затрат на печатные издания связаны с их низкой эффективностью.

О причинах столь стремительного расширения доли рынка интернет - рекламы следует говорить отдельно от прочих коммуникаций с потребителем. С 2008 года доля рынка интернет - рекламы выросла в 9 раз. Первая статистика по интернет - рекламе начала появляться с 2001 года. За 15 лет ее объем с каждым годом только увеличивался, в результате чего можно уверенно выделять интернет рекламу как отдельный рынок со своими сегментами

Спрос на интернет - рекламу в России можно представить в виде графика:

Объем рынка интернет - рекламы в России



Как следует из графика выше, до 2007 года объем рынка интернет - рекламы увеличивался каждый год почти в 2 раза. Позже скорость прироста составляла 30 - 50 процентов, что вызвано началом «насыщения» рынка. Кризис и осложнение

экономической ситуации внутри страны сказалось лишь положительно: рекламодатели перешли на более дешевые и, как оказалось впоследствии, более эффективные инновационные методы коммуникации с потребителями. [3]

Благодаря данному анализу можно сделать следующие выводы:

- При сохранении той же тенденции, доля интернет - рекламы в РРР не только сравняется, но и превзойдет долю телевизионной рекламы.

- Способы интернет - коммуникаций постоянно совершенствуются, что делает их инновационными и не дает им устаревать.

- В течении 5 лет доля интернет - рекламы в РРР превзойдет по объему все остальные коммуникации вместе взятые, так как кол - во активных интернет - пользователей постоянно растет, а услуги телевидения, печатных СМИ и радио все больше становятся не популярными и переходят в онлайн среду.

- В скором времени в ВУЗах появятся направления подготовки интернет - маркетологов, что еще больше сделает это направление деятельности более востребованным.

Список использованной литературы:

1) Борисова О.М. Практическая реализация процесса сегментирования товарного рынка // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий // Омск, 2015 г. – С. 16.

2) Ассоциация коммуникационных агентств России. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id6462

3) Информационно - аналитический ресурс «Состав» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sostav.ru/publication/reklamnyj-rynok-2015-2016-itogi-i-perspektivy-20487.html>

© А.А. Косовец, А.М. Степанова, 2016

УДК 336

Кулькова Е. И.

Студентка 2 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

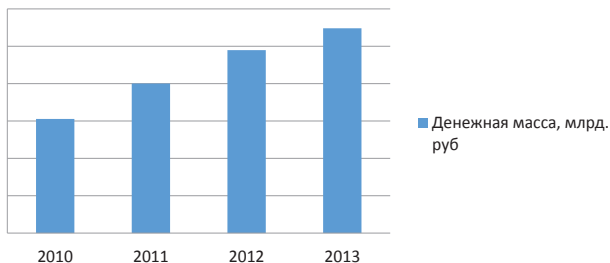
Г. Н. Новгород, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ КРЕДИТНОГО РЫНКА В 2010 - 2013 ГГ.

Финансовый рынок быстро меняющаяся система и показатели могут или уменьшаться, или увеличиваться в зависимости от текущей ситуации. Оценим изменения важных показателей финансового рынка в периоде с 2010 по 2013 г.

Одним из показателей финансового рынка является общая денежная масса, находящаяся в обороте. Она всегда склонна к увеличению, что и происходило в указанный период. Денежная масса выросла с 15267,6 до 27405,4 млрд. руб., рост относительно 2010 года составил 79 % . Это говорит как об увеличении оборотов внутри финансового рынка, так и об инфляции, в сочетании с которой происходит такое большое увеличение.

Денежная масса, млрд. руб

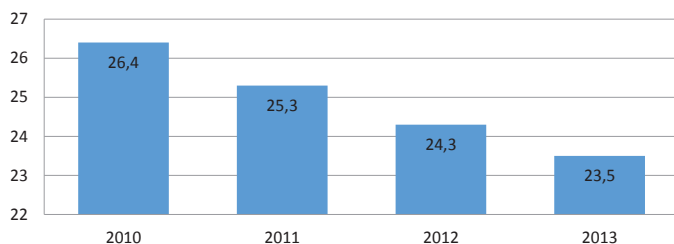


В структуре денежной массы значительно преобладают безналичные средства. В 2010 году размер наличных средств составил 4038,1 млрд. руб., а безналичных - 11229,5 млрд. руб.; к 2013 году эти цифры увеличились до 6985,6 и 24419,1 млрд. руб. соответственно, рост составил 73 % и 117 %. Такой неравномерный рост произошел в связи увеличением денежной массы в кредитной сфере, так и накоплением государством «сверхрезервов» денег.

Удельный вес наличных денег уменьшился с 26,4 до 23,5 %.



Удельный вес наличных средств в общей массе, %



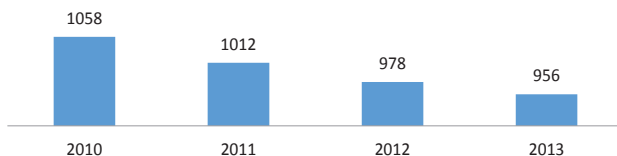
В структуре денежной базы больший объем пришлось на наличные деньги в обращении с учетом остатков в кассах кредитных организаций, их доля увеличилась с 70,6 до 79,1 %, а максимум составил 79,8 % в 2011 г. Такое увеличение произошло за счет облигаций Банка России у кредитных организаций, которые были выкуплены ЦБ РФ и распределены, тем самым войдя в структуру других долей денежной базы, которая медленно переходила в наличную и кредитную структуры. Единственная увеличившаяся доля, помимо первой – обязательные резервы, их объем составил 3,9 % (в 2010 г. – 2,1 %).

Структура денежной базы



Оценим объем кредитного рынка. Количество организаций, которые имеют право осуществлять банковские операции уменьшается: в 2010 г. – 1058, в 2013 г. – 956. Это говорит об очистке банковского сектора, избавления от нездоровых элементов отзывом лицензий или скупкой активов другой организацией. Тем самым количество уменьшилось на 10 %. Если рассматривать количество филиалов, то их также становится меньше: 3183 в 2010 г. и 2349 в 2013 г.. Самое большое уменьшение произошло у Сбербанка: 645 и 239 соответственно. Это связано с оптимизацией кредитного рынка в целом и экономии средств для непредвиденных случаев, каким стал финансовый кризис в 2008 г.

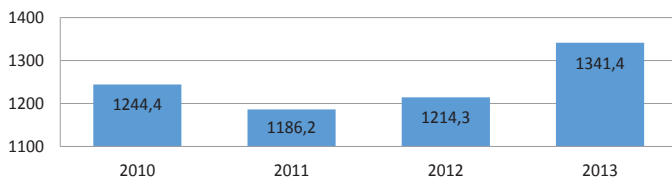
Число кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций





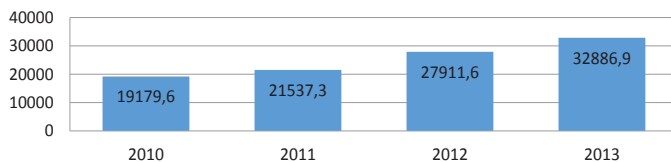
Однако, хоть и количество организаций и филиалов уменьшается, значение их уставного капитала растет. В 2010 г. он составлял 1244,4 млн. руб., а в 2013 – 1341,4 млн. руб. Рост составил 7%, однако ему предшествовало падение в 2011 г. до 1186,2 млн. руб.

Зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций, млн.руб.



Размер предоставленных услуг также рос и достиг значения 32886,9 млрд. руб. в 2013 году. Совокупный рост составил 71% относительно 2010 г.

Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные организациям, физическим лицам и кредитным организациям



Список литературы:

1. <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики

© Е. И. Кулькова, 2016

УДК 336

Кулькова Е. И.

Студентка 2 курса ИЭП

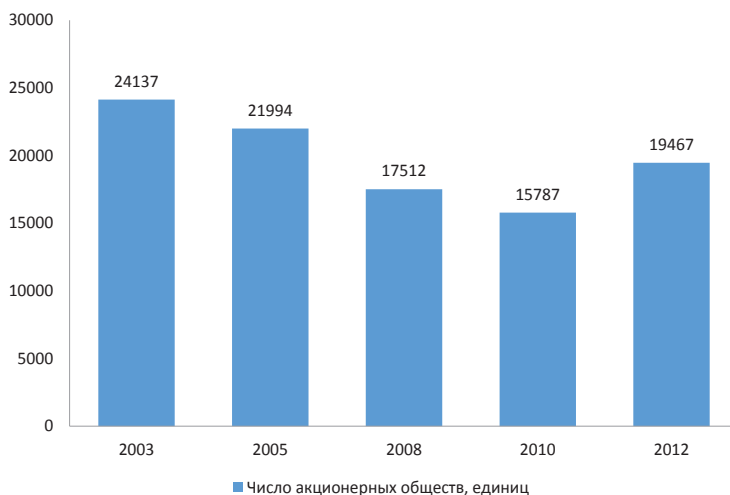
ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИИ В ДОКРИЗИСНЫЕ ГОДЫ

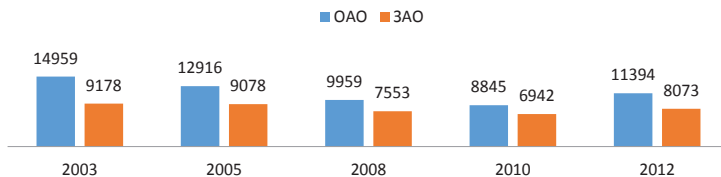
В связи с особенностью учета организаций данные берутся с промежутком в 2 года, начиная с 2003 г.

Рассмотрим число акционерных обществ (см. приложение, таблица 4): на протяжении с 2003 г. до 2010 г. оно снижалось (с 24137 в 2003 г. до 15787 в 2010 г., снижение составило 34 % относительно 2003 г.). В 2012 г. их количество увеличилось до 19467 (рост на 19 % относительно 2010 г.). Это говорит об оздоровлении рыночной конъюнктуры, в первом периоде об очищении от неэффективных фирм, а во втором увеличение за счет количества эффективных.

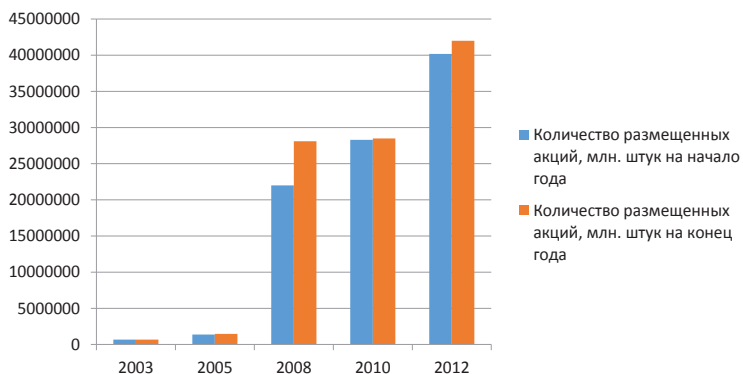


Такие же тенденции снижения, а потом повышения количества фирм наблюдается и в структуре по количеству открытых и закрытых акционерных обществ (сейчас публичных и непубличных). На всем периоде количество открытых обществ больше.

Число обществ



Оценим движение акций фирм (см. приложение, таблица 5). Размещенное их количество росло на протяжении всего периода и в течение года (так как количество в начале меньше, чем количество в конце года). В общем их количество увеличилось, более чем в 600 раз (с 678818,2 в 2003 г. до 41990195,0 в 2012 г.).



По размера дивидендов рост происходил до 2008 г. После их количество уменьшилось, так как нужны были средства для борьбы с последствиями кризиса и весь капитал оставался внутри компании. С 2003 по 2008 г. рост составил 874 % (с 298133 млн. руб. до 2906244,2), до 2010 г. произошло падение до 1361316,4, а после увеличение до 1664683 млн. руб.



Общая стоимость акций росла на протяжении всего периода, кроме кризисных 2008 - 2009 г., однако после к началу 2010 г. стоимость стала выше показателя в конце 2008 г., а к концу достигла уровня показателя в начале 2008 г.



Список литературы:

1. <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики

© Е. И. Кулькова, 2016

УДК 330.5

Н.Н.Левентов

ст.преподаватель кафедры «Финансы АПК» ФЭФ,
Дальневосточный ГАУ
г.Благовещенск, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФОРМАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ РОССИИ

Как говорит глава Росстата А.Суринов: «Для статистиков важно (такую задачу нам ставят пользователи, прежде всего, экономисты) измерить экономику страны. Для этого сегодня используется показатель валового внутреннего продукта. Задача стоит именно так - учесть в величине ВВП результаты всех видов экономической деятельности, которые создают новую экономическую стоимость. Поэтому статистики должны приложить усилия для измерения экономики, ненаблюдаемой прямыми статистическими методами или «Ненаблюдаемой экономики» (НЭЭ) [1]. Под ННЭ понимают виды деятельности, которые не учтены в основных данных, используемых для составления национальных счетов вследствие того, что они являются теньвыми, незаконными, неформальными, производством домашних хозяйств для собственного конечного использования, или

вследствие недостатков в системе сбора основных данных [2]. Как видно из определения, одной из проблемных областей ННЭ является неформальная деятельность. Что же скрывается под этим определением? Росстат в качестве критерия определения единиц неформального сектора принимает критерий отсутствия государственной регистрации в качестве юридического лица [3], беря за основу определение из международного документа «Измерение ненаблюдаемой экономики. Руководство». Там говорится о следующем: «производство неформального сектора, определяемое как виды производственной деятельности, осуществляемые теми некорпорированными предприятиями в секторе домашних хозяйств, которые не зарегистрированы и / или размер которых по количеству занятых меньше определенного порогового значения, и которые имеют какое - либо рыночное производство» [2]. В России к субъектам неформальной экономической деятельности относятся преимущественно индивидуальные предприниматели (ИП), которые в силу закона не предоставляют регулярную статистическую отчетность о своей деятельности, что делает её ненаблюдаемой. Однако Росстат ежегодно осуществляет выборочное наблюдение, а каждые 5 лет сплошное наблюдение за деятельностью ИП.

Что позволяет нам делать вывод об осуществлении неформальной деятельности предпринимателями на Дальнем Востоке и каковы тенденции ее развития?

За период с 2008 по 2014 год нормированная на тысячу жителей численность зарегистрированных предпринимателей в ДВФО превышала средние показатели по России (53,59 против 42,17). Это характерно для всех регионов Дальнего Востока за исключением Чукотского автономного округа. По последнему за 7 лет наблюдается самый высокий рост численности ИП – в 18,32 раза. В целом по ДФО как и по России выражена тенденция снижения количества предпринимателей преимущественно за счет их уменьшения в Хабаровском крае и Магаданской области. Однако в ряде регионов происходит рост количества ИП (Приморский край, Республика САХА (Якутия), Чукотский АО).

В тройку лидеров по максимальному значению входит Сахалинская область и в большинстве периодов – Республика Саха (Якутия). Чукотский автономный округ, как было указано выше, отличается высокой нарастающей динамикой численности ИП. Все эти регионы отличаются высоким ВРП на душу населения. В 2014 году первое место – Сахалинская область – 1620,3 тыс.рублей, второе - Чукотский автономный округ – 1118,9 тыс.рублей, третье – Республика САХА (Якутия) - 690,6 тыс.рублей. Таким образом, наиболее развито индивидуальное предпринимательство в Дальневосточных регионах с высоким уровнем подушевого ВРП, причем величина ВРП обусловлена высокой долей такого вида экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых».

Если рассматривать структуру доходов населения в регионах Дальнего Востока на предмет, соответствует ли высокая численность предпринимателей получению доходов от предпринимательской деятельности, то мы увидим, что в Республике Саха (Якутия) действительно наблюдается высокая доля предпринимательских доходов, однако она существенно снизилась к 2014г. Сахалинская область не занимает лидирующих позиций по доле доходов от предпринимательской деятельности. В Чукотском автономном округе доля доходов от предпринимательской деятельности даже с учетом доходов от собственности вообще очень мала. Это наводит на мысль, что в двух последних регионах предпринимательство в форме ИП либо крайне неэффективно, либо скрывается от учета, то есть относится к неформальной деятельности (Табл. 1).

Таблица 1 Структура денежных доходов населения, в процентах от общего объема денежных доходов

Территория	Доходы от ПД		Оплата труда		Социальные выплаты		Доходы от собственности		Другие доходы	
	2011	2014	2011	2014	2011	2014	2011	2014	2011	2014
ДВФО	10,9	9,9	52,9	52,7	18,6	18	3,6	3,4	14	16
Республика Саха (Якутия)	17,7	14	53,6	59,2	18,7	18,4	8,5	2,6	1,5	5,8
Камчатский край	6,2	5,3	59,4	62,8	20,3	22,2	3,7	4,9	10,4	4,8
Приморский край	10,6	8,4	46,5	43,2	18,1	17,3	2,9	3,6	21,9	27,5
Хабаровский край	7,6	10,1	53,7	56,7	18,5	18	2,3	3,4	17,9	11,8
Амурская область	11,7	9,6	53,9	46,9	21,7	19,1	2,1	3,2	10,6	21,2
Магаданская область	5,5	5,4	70,4	70,8	18,3	16,8	3	4,8	2,8	2,2
Сахалинская область	11,9	10,9	52,4	51,4	15,8	16,3	2,4	3,7	17,5	17,7
Еврейская АО	16	17,9	48,6	45,9	20,4	20,7	1,2	2,2	13,8	13,3
Чукотский АО	0,6	0,8	80,6	80,2	14,5	14,1	3,7	4,6	0,6	0,3

Источник: Регионы России [4]

Наиболее устойчива высокая доля предпринимательских доходов в Еврейской автономной области. Несмотря на то, что этот регион имеет самые низкий в округе ВРП на душу населения, индивидуальные предприниматели работают достаточно эффективно, обеспечивая себя доходами.

Другие доходы включают «скрытые», от продажи валюты, денежные переводы и пр., то есть часть этих доходов определяется расчетным путем Росстатом. Здесь мы видим, что наибольшая доля таких доходов наблюдается в Приморском крае и Амурской области, то есть таких, где развита приграничная торговля с Китаем. Следовательно, высокая доля этих доходов свидетельствует о значительном секторе ненаблюдаемой экономической деятельности.

По мере развития рыночных отношений постепенно происходит замещение простейшей формы регистрации деятельности в виде ИП, на более сложную в виде юридических лиц. Чем выше динамика замещения, тем более развит рынок на территории [5]. Сравнивая количество действующих предпринимателей с количеством юридических лиц (частота ИП) в Таблице 2 мы отмечаем, что в 2014г. в Республике Саха (Якутия) и Чукотском АО число индивидуальных предпринимателей превышает количество юридических лиц. Причем в Республике Саха – эта тенденция устойчивая. Наименьшая частота ИП в Хабаровском и Приморском краях, она резко снизилась в 2010г., что является следствием проведенного Росстатом сплошного статистического наблюдения. Помимо этого, Хабаровский и Приморский края являются лидерами ДВФО по предприятиям перерабатывающей промышленности. Таким образом, эти регионы демонстрируют основную тенденцию в

изменении организационно - правовых форм ведения бизнеса, связанную с развитием рынка: замена индивидуального предпринимательства юридическими лицами.

Таблица 2 Отношение числа действующих индивидуальных предпринимателей к количеству юридических лиц

Территория	Годы						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Республика Саха (Якутия)	0,86	0,91	0,87	1,11	1,08	1,02	1,03
Камчатский край	0,69	0,58	0,53	0,67	0,70	0,67	0,68
Приморский край	0,60	0,81	0,45	0,47	0,50	0,50	0,49
Хабаровский край	0,62	0,61	0,29	0,59	0,47	0,49	0,42
Амурская область	1,15	0,88	0,82	0,89	0,82	0,95	0,90
Магаданская область	0,63	0,67	0,51	0,61	0,57	0,56	0,55
Сахалинская область	0,82	0,84	0,55	0,79	0,86	0,76	0,67
Еврейская АО	0,92	1,05	0,72	0,96	0,94	0,89	0,86
Чукотский автономный округ	0,66	0,08	0,41	0,99	0,55	0,66	1,05

Рассчитано автором по данным Росстата

Близкий к единице показатель у Амурской и Еврейской автономной областей, причем динамика достаточно устойчива. Это регионы аутсайдеры по ВРП на душу населения и по уровню доходов населения. Для населения этих регионов занятие в секторе неформальной экономике является почти безальтернативным способом экономической занятости.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что неформальный сектор в ДВФО представлен более активно, чем в целом по России. В отдельных регионах – граждане вынужденно уходят в неформальный сектор (Еврейская автономная и Амурская области), в некоторых других намеренно скрывают свои доходы (Сахалинская область, Республика САХА (Якутия)).

Список литературы

- Суринов, А.Е. Про статистику и скрытую экономику [Электронный ресурс] // Блог Суринова Александра Евгеньевича. 2011. 12 апреля. URL: [http:// a - surinov.livejournal.com / 2674.html](http://a-surinov.livejournal.com/2674.html) (Дата обращения 12.06.2016)
- Измерение ненаблюдаемой экономики: Руководство // Организация Экономического Сотрудничества и Развития. URL: [http:// www.oecd.org / std / dnm](http://www.oecd.org/std/dnm) (дата обращения: 20.03.2011).
- Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - URL: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru) - (Дата обращения: 13.06.2016).
- Регионы России [Электронный ресурс]. - URL: [http:// www.gks.ru / bgd / regl / b15 _ 14p / Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm) - (Дата обращения: 13.06.2016).
- Симутина, Н.Л. Тенденции изменения форм бизнеса в регионах Российской Федерации / Н.Л. Симутина // Экономика и предпринимательство. – 2015. - №4 (ч.1). – с. 926 - 929

© Н.Н.Левентов, 2016

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ

Общее представление об организации создается в результате совокупности применения различной информации, затрагивающей специфику ее деятельности, миссию существования на рынке, взаимоотношения между сотрудниками и партнерами и т.д. Но наиболее существенными для возникновения доверия к предприятию и, соответственно, формирования его позитивного имиджа считаются представления клиентов:

- 1) о финансовой устойчивости организации;
- 2) миссии фирмы, ее стратегических установках и репутации;
- 3) личностных качествах руководства предприятия;
- 4) рекламной известности;
- 5) заботе о собственных сотрудниках;
- 6) социальной ответственности перед обществом;
- 7) управленческих подходах в организации;
- 8) фирменном стиле;
- 9) этичности деятельности и отношений.

Этот перечень может быть скорректирован с учетом специфики деятельности предприятия на рынке. Но среди данных элементов есть те, которые имеют большее или меньшее значение для общественности, которые взаимно дополняют друг друга. В общих чертах структура имиджа организации включает семь компонентов:

1. Визуальный имидж организации.
2. Имидж продукта (услуги).
3. Имидж пользователя товара.
4. Внутренний имидж компании.
5. Имидж персонала.
6. Социализированный имидж фирмы.
7. Бизнес - имидж организации.

Перечисленные компоненты расположены произвольно, а не в порядке убывания важности. Их значимость определяется в каждом конкретном случае: например, в имидже компании может доминировать информация, усиливающая имидж руководящего состава, или качество деятельности и стоимость продукции, или миссия организации, ее видение организации бизнеса и т.д. Определение приоритетов должно осуществляться на основе мониторинга рыночной ситуации.

В полном соответствии с расставленными приоритетами должна выстраиваться имиджмейкерская работа в организации. Независимо от профильной ориентации компании целесообразно организацию данной работы осуществлять с учетом следующих подходов:

- производственном – т.е. ориентированном на выполнение главных задач компании, связанных с постоянным повышением качества выпускаемой продукции, снижением

стоимости, технологическим оснащением предприятия. В результате формируется естественный имидж;

- имиджмейкерском – т.е. тесно увязанным с осуществлением рыночных исследований, применением массовой рекламы, разнообразными клиенто-ориентированными PR - акциями. Данные мероприятия способствуют формированию искусственного эмоционального имиджа;

- менеджерском - предполагающим интеграцию достоинств и преимуществ первого и второго подходов и их реализация. Данный подход осуществляется в строгом соответствии со стратегией развития организации.

Среди этих подходов наибольшую актуальность имеет производственный подход, ориентированный на заботу о потребителе. Можно до бесконечности пропагандировать деятельность компании, использовать коммуникационные мероприятия, менять экстерьер и интерьер фирмы, но если качество продукции не соответствует ожиданиям покупателей, предприятие обречено на поражение, т.к. потребители не будут выделять организацию среди всех прочих, представленных на рынке.

Процесс формирования имиджа компании должен содействовать ее эмоциональному, чувственному восприятию. При создании имиджа его разработчики ориентируются на определенные ассоциации, возникающие в сознании потребителей. Поэтому в процессе позиционирования торгового предприятия на рынке целесообразно активно использовать прием «свидетельства», когда известная и популярная в целевом сегменте личность «свидетельствует» в пользу рекламируемого магазина.

Как правило, имидж магазина складывается из двух пересекающихся компонент - из общих функциональных преимуществ типа торгового предприятия и специфики конкретного магазина, принадлежащего к определенному типу. Покупатели выбирают место для совершения покупки, исходя из двух групп факторов: собственных предпочтений (оценочных критериев) и конкретных характеристик магазина. В каждом сегменте рынка покупатели формируют для себя имидж магазина, руководствуясь показателями, которые им самим кажутся наиболее существенными.

Клиенты торгового предприятия могут быстро вспомнить название конкретной торговой точки, если у них поинтересоваться, какой магазин в первую очередь приходит им на ум при упоминании таких параметров, как «самый низкий уровень цен», «широкий выбор товаров» и т.д. Как правило, эти ответы полностью совпадают с названиями наиболее известных и популярных в целевом сегменте магазинов.

Таким образом, чем более точное соответствие прослеживается между представлениями потребителей об идеальном магазине, и реальной картиной, тем слабее психологическое противодействие покупке в этом магазине. Потребители, отдавая предпочтение определенной торговой точке, должны уметь идентифицировать важное преимущество, отсутствующее у конкурентов. Процесс создания и поддержания имиджа самым непосредственным образом относится к процедуре позиционирования магазина, учитывается при разработке стратегии дифференциации розничного торгового предприятия и формировании его конкурентных преимуществ на рынке.

Для того чтобы выбрать определяющие атрибуты желаемой концепции магазина, необходимо проанализировать существующий имидж торгового предприятия, проверить степень его соответствия ожиданиям целевых групп потребителей. Для оценки имиджа может быть использован широкий диапазон методов изучения отношения потребителей, включая семантический дифференциал, типы потребителей, построение различных шкал, психолингвистику, и многие другие.

Разработка имиджа компании предполагает осуществление целенаправленных действий, связанных с мероприятиями по адекватному восприятию своей позиции и с отождествлением компании у клиента. Но часто представления компании о себе и представления клиента о компании могут не только не совпадать, но и быть крайне далеки друг от друга.

Список использованной литературы:

1. Головань Я.В. Имидж организации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/05/866>
2. Макарова Т.Н., Жарких Ю.С. Современные технологии воздействия на потребителя // Научные записки ОрелГИЭТ, 2010. – №1. – С. 345 - 348
3. Паблик рилейшнз и имидж малой организации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://konspekts.ru/marketing/pablik-rilejshnz-i-imidzh-maloi-organizacii/>
4. Скворцова Н.А., Лебедева О.А. Коммуникационные стратегии предприятий на региональном рынке // Инновационный Вестник Регион, 2013. – №2. – С. 33 - 36

© А.В. Леростаева, 2016

УДК 005.734

А.В. Леростаева

Магистр, ФГБОУ ВО «Орел ГУЭТ», Г. Орел, Российская Федерация

ИМИДЖЕВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Результативность работы торгового предприятия может быть подтверждена стабильным получением прибыли в процессе реализации потребителям продукции или оказания различных услуг. Целью деятельности организации является приложение совокупности усилий, чтобы покупатели в условиях конкурентного соперничества на рынке отдавали предпочтение именно данной торговой точке. Лояльность покупателей будет формироваться в зависимости от субъективной оценки в их сознании образа магазина.

Борьба за каждого покупателя диктует необходимость применения различных методов и приемов, направленных на привлечение и удержание клиентуры. Активное использование фирмами рекламных сообщений, мер стимулирования сбыта, гибкой ценовой политики, предложение насыщенного ассортимента товаров должно быть дополнено действиями по формированию позитивного имиджа или стиля организации.

Фирменный стиль – это рыночный элемент, с помощью которого фирма идентифицирует свои товары и все, что имеет к ней непосредственное отношение. Предназначение фирменного стиля заключается в том, чтобы самые широкие массы потенциальных покупателей узнавали продукцию предприятия, четко отличая ее от аналогичных объектов фирм - конкурентов.

Устойчивое внимание к проблеме формирования позитивного имиджа организации является закономерным в рыночных условиях. Позитивный имидж выступает своеобразным гарантом достижения фирмой устойчивого и продолжительного делового успеха. И этому есть вполне разумное объяснение. Во - первых, имидж позволяет организации повысить рыночную силу, в том смысле, что приводит к снижению чувствительности покупателей к ценовому фактору. Во - вторых, имидж нивелирует эффект заменяемости товаров, и защищает организацию от атак конкурентов, укрепляя ее

позиции относительно товаров - заменителей. И, в - третьих, имидж облегчает доступ фирмы к разного рода ресурсам: финансовым, информационным, трудовым и т.д.

Являясь весьма мощным средством социального воздействия, имидж одновременно с этим выполняет функцию самовыражения, самопроявления отображаемого в нем субъекта, а также взаимосвязанные с ней функции самопознания, саморазвития, самосовершенствования.

Имидж выступает как мощное средство достижения стратегических установок организации, затрагивающих основные стороны её деятельности и ориентированные на перспективу. Как правило, сложно скрупулёзно оценить полный объем средств, затрачиваемый на формирование имиджа конкретной общественной компании, личности или фирмы. Но эти затраты однозначно оправданы эффектом стихийного формирования интереса к объекту.

Имиджевые характеристики выступают основополагающим базисом для разрабатываемой позиции предприятия в конкурентном окружении и в сознании целевых потребителей. Сильная рыночная позиция обеспечивает фирме устойчивый рост основных экономических показателей, наличие и расширение постоянной клиентуры. Поэтому формирование позитивного имиджа и на его основе позиционирование фирмы в рамках целевого рынка имеет в современных условиях очень важное значение.

Создание благоприятного имиджевого восприятия – это одно из приоритетных и, пожалуй, самое сложное направление в стратегической программе развития организации. Имидж организации выступает одним из определяющих факторов, способствующих победе или поражению в бизнесе и общественной жизни. Вопросы формирования позитивного имиджа организации являются первоочередными не только для крупных компаний и корпораций, но для небольших фирм и индивидуальных предпринимателей, только начинающих свое «дело». Ведь и для крупных компаний, и для частных предпринимателей важно общее впечатление о них. Имидж, сформированный в первые дни деятельности компании, во многом определяет ее репутацию на перспективу. Поэтому руководители рыночно - ориентированных компаний уделяют повышенное внимание формированию имиджа организации.

Хотя понятие имиджа может затрагивать характеристику продукта, личности, местности и т.д., все же чаще всего имеют в виду имидж организации. В зависимости от применяемого критерия, выделяют несколько типов имиджа организаций (таблица 1).

Таблица 1 - Типы имиджа организации

Признак классификации	Типы имиджа
1. Направленность проявления	- внешний; - внутренний
2. Эмоциональная окраска	- позитивный; - негативный
3. Целенаправленность деятельности	- естественный; - искусственный
4. Степень рациональности восприятия	- когнитивный; - эмоциональный
5. Содержание имиджа	- политический имидж; - имидж руководителя (и его команды); - имидж организации; - имидж территории (города, региона, страны); - имидж идеи, проекта.

Первостепенными задачами формирования имиджа являются:

- повышение степени престижа фирмы, т.к. разработка фирменного стиля свидетельствует о внимании руководства к различным аспектам работы компании;
- повышение эффективности рекламы и различных коммуникационных мероприятий по продвижению товара;
- ускорение введения на рынок новых товаров и услуг, т.к. фирме со сложившимся имиджем пробиться на рынок легче за счет узнаваемости бренда;
- повышение конкурентоспособности фирмы, т.к. в условиях равного предложения товаров конкуренция ведется на уровне имиджей компаний.

Главное предназначение имиджа - формирование позитивного отношения к различным рыночным объектам. Если положительное отношение сформировано, то за ним в следствии влияния социальных связей, обязательно последуют доверие, и как результат - высокие оценки и уверенный выбор. Такова психологическая цепочка, порождаемая положительным отношением. Позитивный имидж является важным элементом высокого рейтинга, что очень важно в насыщенной разнообразной информацией публичной деятельности.

Сильный имидж предприятия и его изделий является подтверждением того, что организация располагает уникальными характеристиками (специальными навыками, умениями), позволяющими повышать предлагаемую потребителям воспринимаемую ими ценность товаров и услуг.

Список использованной литературы:

1. Макарова Т.Н., Жарких Ю.С. Современные технологии воздействия на потребителя // Научные записки ОрелГИЭТ, 2010. – №1. – С. 345 - 348
2. Муромкина И.И. Имидж розничного торгового предприятия: особенности формирования и восприятия [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-2/06.shtml>
3. Скворцова Н.А., Лебедева О.А. Коммуникационные стратегии предприятий на региональном рынке // Инновационный Вестник Регион, 2013. – №2. – С. 33 - 36
4. Томилова М.В. Модель имиджа организации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/1998-1/05.shtml>

© А.В. Лерогастаева, 2016

УДК 336

Л.М. Мавлиева

Р.Р. Нигматуллин

Казанский ГАУ

Г. Казань, Российская Федерация

ОСНАЩЕННОСТЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

В целях повышения эффективности экономики сельскохозяйственного производства необходимо развитие сельского хозяйства на интенсивной основе. На современном этапе

развития страны в целом, регионов и отдельных хозяйствующих субъектов, интенсификация сельскохозяйственного производства означает, прежде всего, улучшение использования основных средств, поскольку многократно участвуют в процессе сельскохозяйственного производства.

В тоже время одной из ключевых проблем аграрного сектора экономики является низкая техническая обеспеченность сельскохозяйственной техникой основных его отраслей, а уровень износа основных производственных фондов, и особенно сельскохозяйственной техники, является недопустимо высоким.

Интенсивная технология требует обеспеченности не менее 200 л / с на 100 га. Сейчас она в республике Татарстан составляет 154 л.с.

Программа технической модернизации, с субсидированием 40 % стоимости техники на 2 млрд.руб., пока сдерживает дальнейшее падение энергообеспеченности в республике. В год приобретает технику примерно на 6 млрд.руб. С учётом общего удорожания техники в 2016 году возможность приобрести её уже на 30 % меньше. В АПК республики работает около 30 % импортных энергонасыщенных тракторов и комбайнов, и на запчасти для них ежегодно надо более 1 млрд.руб.

Пока 14 промышленных предприятий республики освоили производство около 2 тысяч наименований деталей к этой технике. Освоен ремонт топливной аппаратуры, гидравлических и электронных систем. Цены на эти детали в среднем в 1,5 - 2,5 раза ниже, чем на импортные, а на восстановленные дешевле в 5 - 10 раз.

Одним из проблемных вопросов остается также учет расходов на ремонт основных средств. Специфика сельскохозяйственных организаций обуславливает повышенный износ оборудования, что придает особое значение его ремонту. На практике организации сталкиваются с необходимостью выбора возможных способов учета расходов на ремонт, который, зачастую, не является эффективным для учета расходов по всем видам проводимого ремонта.

На основании изученного материала считаем необходимо использовать комплексный метод учета затрат на ремонт основных средств, который заключается в параллельном применении нескольких ныне действующих вариантов учета затрат в зависимости от вида производимого ремонта. Согласно данного метода затраты на текущий ремонт основных средств включаются непосредственно в себестоимость производимой продукции, а затраты на капитальный или сложный ремонт погашаются за счет средств резерва на ремонт основных средств. В том случае, если средств резерва недостаточно, затраты на капитальный ремонт включаются в расходы будущих периодов.

Исходя из вышеизложенного считаем, что эффективность использования основных средств оказывает влияние на главные составляющие коммерческой деятельности: объем производства и продаж, производительность и трудоемкость производства, себестоимость единицы продукции, чистую прибыль, рентабельность и финансовую устойчивость. Качественный анализ, проведенный с помощью объективных показателей, позволит выявить «узкие места» в использовании средств труда, а адекватная оценка полученных результатов поможет наиболее четко организовать как оперативную, так и перспективную работу по данному направлению.

Список использованной литературы

1. Захарьин В.Р. Счет 01 «Основные средства»: бухгалтерский учет и налогообложение: практическое пособие / В.Р. Захарьин. М.: издательство Омега - Л, 2007. - 94 с.

2. Клычова Г.С. Экономические и организационные рычаги обеспечения продовольственной безопасности России / Г.С. Клычова, М.М. Низамутдинов, Л.М. Мавлиева // Инновационное развитие экономики. 2014. № 6 (24). С. 39 - 45.
3. Клычова Г.С. Актуальные вопросы развития учета основных средств / Г.С.Клычова, А.Р.Закирова // Современные аспекты экономики. – 2015. - №10 (218). – С.48 - 51
4. Клычова Г.С. Учет основных средств в субъектах малого и среднего предпринимательства аграрного сектора / Г.С.Клычова, Э.Н.Фахретдинова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2014. - №8. – С.38 - 45
5. Лисович Г.М. Бухгалтерский финансовый учет в сельском хозяйстве: Учебник / Г.М. Лисович. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА - М, 2015. – 288 с.
6. Мавлиева Л.М. Организация работы с документами в бухгалтерии. Материалы Междунар. научно - практич. конф. в 14 томах. 2015. С. 88 - 89.
7. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2015. – Т.10. - №1. – С. 30 - 33.
8. Мавлиева Л.М. Учет и аудит кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков / Л.М. Мавлиева, М.Г. Сафина. Сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 63 - 66.
9. Низамутдинов М.М. Прогнозные показатели развития агропромышленного комплекса в системе обеспечения продовольственной безопасности / М.М. Низамутдинов, М.М. Мавлиев // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 149 - 152.
10. Низамутдинов М.М. Региональный аспект развития сельскохозяйственной кредитной кооперации / М.М. Низамутдинов, Л.М. Мавлиева // Актуальные проблемы экономики и права. 2010. № 1. С. 84 - 88.

© Мавлиева Л.М., Нигматуллин Р.Р., 2016

УДК 339.92

В. М. Мамяшева

Студентка 2 курса

УИ ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

факультета экономики и менеджмента

г. Уфа, Российская Федерация

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

В процессе труда, на основе отношений людей к природе, складываются и определенные взаимоотношения людей. Они обусловлены производством материальных благ и услуг и называются экономическими отношениями.

Экономические отношения образуют сложную иерархическую систему. Их можно рассматривать под различным углом зрения в зависимости от цели анализа и критериев классификации входящих в нее элементов. В данной системе можно выделить отношения воспроизведенного характера, т.е. производства, распределения, обмена и потребления.

Можно классифицировать отношения по формам собственности: государственной и частной. Конкретизация отношений системы может осуществляться также по уровням организации общественного производства.

Можно выделить следующие виды экономических отношений:

- между отдельными государствами (международные экономические отношения);
- между государством и предприятиями;
- между предприятиями;
- внутри предприятия;
- между государством и домашними хозяйствами;
- между предприятиями и домашними хозяйствами и др. [3, с.38].

В системе экономических отношений выделяют социально - экономические и организационно - экономические отношения. В основе этого деления лежит присвоение средств и результатов производства и организация экономики и производства.

Организационно - экономические отношения возникают между экономическими субъектами в процессе организации производства. В каждой конкретной экономической системе существуют свои специфические организационно - экономические отношения. Вместе с тем в этих отношениях имеется нечто общее: разделение и специализация труда, кооперирование труда, концентрация и комбинирование производства.

Структуру и состав организационно - экономических отношений можно рассматривать на разных уровнях. Можно выделить отношения по поводу:

- организации производства и организации управления;
- обеспечения непрерывного функционирования экономической системы;
- организации и обеспечение функционирования рынка и рыночной инфраструктуры;
- создание системы ценообразования, системы оплаты труда и материального стимулирования и т.д. [1, с.618].

Основными формами международных экономических отношений являются:

1. Международная торговля товарами и услугами. Исторически первоначальным и важнейшим видом международных экономических отношений является мировая торговля. По современной классификации внешнеторговую деятельность подразделяют на торговлю готовой продукцией, машинами и оборудованием; сырьем; услугами.

Темпы роста внешнеторгового оборота значительно опережают темпы роста производства. Под влиянием НТП происходят изменения в товарной структуре мировой торговли, формируется устойчивая тенденция повышения доли продукции обрабатывающей промышленности. Географическое распределение мировой торговли отличается сильной неравномерностью, более 70 % всего ее оборота приходится на экономически развитые страны Запада, в том числе свыше 45 % - на Западную Европу [2, с.97].

2. Международная миграция капитала и международный кредит. Заключаются в предоставлении займов и кредитов, в экспорте и импорте капитала. Главными экспортерами капитала являются США, Япония, Великобритания, Германия.

3. Международные научно - технические связи. Выражаются в международном обмене научно - техническими знаниями, а также в осуществлении совместных научных разработок и проектов, охраны окружающей среды.

4. Предоставление международных услуг. Включает транспортные услуги, строительные услуги, услуги в области страхования, рекламы, инженерного проектирования, обмена производственным опытом и т.д.

5. Международный туризм. Автомобильный, воздушный, речной и морской туризм. Одновременно с развитием туризма растет и индустрия туризма — сеть гостиниц, туристических фирм, обслуживающих предприятий и т.д.

6. Международная миграция рабочей силы.

7. Международные валютные отношения.

Список использованной литературы:

1. Глазьев С. Ю., Чушкин В. И., Ткачук С. П. «Европейский Союз и Евразийское экономическое сообщество: сходство и различия процессов интеграционного строительства», Экономическая газета. 2012 г.
2. Миграян А. А. «Евразийская интеграция как фактор обеспечения интересов России», Независимая газета, 01.10.2014 г.
3. Митяева Д. А., Фетисова Г. Г. – М.: 2013 г.

© В. М. Мамяшева, 2016

УДК 336

Мараков Г. И.

Студент 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ НА РЫНКЕ ГАЗОСНАБЖЕНИЯ

Ценовая дискриминация широко применяется на «специфических» рынках, одним из которых является рынок энергоснабжения. Интересное применение этот метод находит в формировании цен в системах газоснабжения, полностью или частично изолированных от Единой Газоснабжающей Системы (ЕГС).

Регионы Восточной Сибири и Дальнего Востока обладают невероятнейшими по объему запасами природного газа, но, практика показывает, что при осуществлении газификации в этих регионах, нужны особые подходы к ценовому регулированию деятельности естественных монополий, которые занимают лидирующее место на рынке из - за исключительно сложной системы производства.

Основные подходы к этому вопросу основываются на неоклассической экономической теории, причем особое место занимает среди них метод по максимизации совокупного излишка, что означает минимизацию общественных потерь; такой результат будет оптимален с точки зрения социальной ответственности естественных монополий. Максимизация достигается лишь в том случае, когда цена и предельные издержки находятся на одном уровне, а фирма производит тот объем продукции, при котором одновременно полностью удовлетворяется спрос и издержки принимают минимальное

значение. Это наилучшее решение, к которому можно прийти с помощью ценовой дискриминации и механизма государственных субсидий. Но на рынке с естественными монополиями невозможно выполнить первое условие, установление цен на уровне предельных издержек вполне вероятно может привести к убыткам, так как в таком случае предельные издержки будут меньше средних издержек в точке, которая является потенциально оптимальной. Поэтому стоит отметить, что при таком экономическом поведении в долгосрочном периоде деятельность монополии невозможна. Поэтому часто ответственные органы отходят от цели максимизации эффективности распределения ресурсов и ценообразования, основанного на предельных издержках. Появляется второе наилучшее решение: уровень спроса равен средним издержкам. При этом монополия не несет убытков, но часть спроса остается неудовлетворенной.

Дискриминационное поведение в сравнении с предыдущими решениями по - другому приводит к минимизации общественных потерь. На первом этапе при дискриминационном поведении цена устанавливается на максимально возможном уровне, доступном в текущий момент. На втором этапе при совершенной ценовой дискриминации происходит рост продаж, в следствии снижения цены на весь объем товара, а потери отсутствуют: кривая спроса и кривая предельной выручки совпадают. На третьем этапе монополист увеличивает производство, пока цена не снизится до уровня предельных издержек. Такой подход имеет ряд важных преимуществ. При ценовой дискриминации уровень производства монополиста совпадает с уровнем, который был при совершенной конкуренции, то есть можно судить об эффективном распределении ресурсов. Кроме того, происходит оптимизация и сокращение издержек при максимизации прибыли. А за счет новых финансовых возможностей (весь излишек потребителя) монополист будет улучшать технологии и методы производства, модернизировать самого себя и применять инновации.

Данный метод, при таких важных преимуществах, применяется довольно редко. Для его применения необходимо выполнение некоторых условий: у предприятия должна быть полная монопольная власть, должна быть возможность оценки полезности любой единицы товара для каждого покупателя, а покупатель не должен использовать данный товар или услугу для «вторичного» рынка, перепродавать его.

Эти условия трудновыполнимы практически на любом рынке и требуют больших затрат и усилий. Однако рынок газоснабжения здесь выступает как исключение. Именно на нем можно преодолеть данные существенные ограничения. Во - первых, фирма, отвечающая за газоснабжение, на этом рынке легко может принять различные цены на разные группы покупателей. Полезность каждой единицы продукции вполне оценима для крупных потребителей, число которых на данном рынке ограничено. А средние и мелкие потребители поддаются группировке, составив детальную структуры которых, можно составить выгодную и эффективную ценовую политику. Перепродажа газа между различными потребителями осложнена, так как создать собственные трубопроводы практически невозможно без огромных вложений денежных средств(в следствие расстояния и изолированности), не имеющих у обычного потребителя.

В итоге, ценовая дискриминация – эффективный метод для формирования цен на газ в изолированных регионах. Его применение позволяет осуществить газификацию в труднодоступных регионах, не входящих в ЕГС.

© Г. И. Мараков, 2016

СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В 2010 - 2013 ГГ.

Страховой рынок – главный опорный финансовый рынок, который аккумулирует средства и мобилизует их на краткосрочные и долгосрочные вложения. Оценим его состояние.

Первым показателем будет количество организаций, которые могут осуществлять страховую деятельность. Их число уменьшилось: с 600 в 2010 г. до 402 в 2013 г. Снижение составило 33 % относительно 2010 г. Это связано с очищением страхового рынка, так же как и в банковском мелкие компании поглощаются крупными, а неэффективные закрываются и лишаются лицензий.

По сравнению с количеством страховых фирм количество их филиалов растет. В период с 2010 по 2011 г. произошло снижение на 5 % (в 2010 г. – 4567, в 2011 г. – 4332). Однако с 2011 г. число филиалов неуклонно растет. В 2013 г. количество достигло 5180 шт., а рост относительно 2011 г. 19 %. Это говорит об укреплении существующих страховых фирм и большом спросе на страховые услуги, что опять связано с уроком финансового кризиса в 2008 г.

При снижении количества фирм и росте количества филиалов в указанный период увеличился совокупный уставной капитал страховых организаций: с 185145,3 млн. руб. до 224105,9 млн. руб. Однако в 2011 г. было снижение до 177860,3 млн. руб.. Тем самым падение в период с 2010 по 2011 г. составило 4 % относительно 2010 г., а рост с 2011 по 2013 – 26 % относительно 2011 г. Можно утверждать о некотором мини - кризисе или стагнации страхового рынка в 2011 г., когда показатели упали на данный период, но уже вернулись на тот же уровень в следующем году.

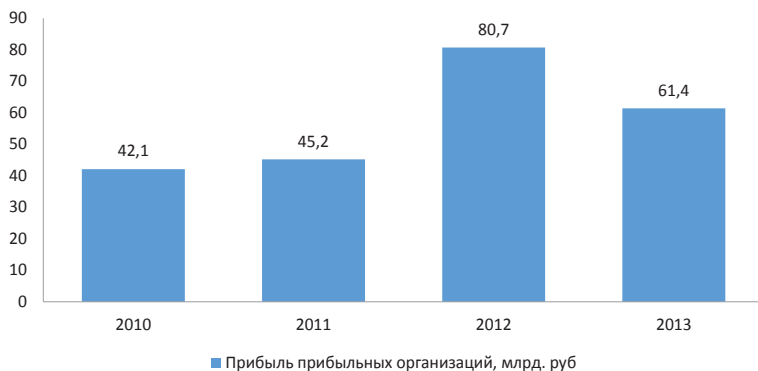
Количество страховых договоров росло в период с 2010 г. по 2012 г., с 128,1 до 140,7 млн. Рост составил 10 % относительно 2010 г. В 2013 г. произошло небольшое снижение до 139,1 млн. договоров (уменьшение на 1,1 % относительно 2012 г.).

По выплатам по договорам страхования стоит учесть, что с 2012 г. выплаты по медицинскому страхованию учитываются отдельно и их лишь косвенно относят к страховому рынку. Однако тенденции сохраняются – происходит рост значений выплат: в период с 2010 г. по 2011 г. на 16 % (с 774830 млн. руб. до 902205 млн. руб.), а в период с 2012 по 2013 г. на 11 % (с 376538,1 до 419842,9 млн. руб.).

Рассмотрим структуру страховых взносов, собранных страховщиками (см. приложение, таблица 1.). В период с 2010 по 2011 г. обязательные страховые взносы преобладали, в связи с учетом обязательного медицинского страхования. Однако с 2012 г. объем обязательных страховых взносов снизился в 4,6 раз. Если говорить о добровольном страховании, то здесь происходил рост вложений на всем периоде: в 2010 г. – 451035 млн. руб., в 2013 г – 731160,8 млн. руб. Рост составил 62 % относительно 2010 г.

Изучая долю страховых взносов в ВВП, можно сказать, что она не изменилась (если учитывать с 2010 г по 2011 г. без учета обязательного медицинского страхования).

Оценивая деятельность страховых организаций, рассмотрим их прибыльность. В периоде с 2010 г по 2012 г. она повышалась: с 42,1 млрд. руб. до 80,7 млрд. руб. Рост относительно 2010 г. составил 47 % . Можно сказать, что в 2012 году был «бум» страхового рынка, которому сопутствовал бум прямых и венчурных инвестиций. В 2013 г. прибыль снизилась до 61,4 млрд. руб., относительно 2012 г. падение составило 24 % .



Однако доля прибыльных организаций росла на всем изучаемом периоде. В 2010 г. их доля составила 85,8 % , а в 2013 г. – 92,8 % . При этом нельзя не учитывать рост дебиторской и кредиторской задолженности.

Так как обязательное медицинское страхование рассматривается отдельно с 2012 года, рассмотрим его показатели отдельно (см. приложение, таблица 3). Объем поступающих средств вырос с 840235,9 до 1199749,9 млн. руб., рост составил 43 % . В их структуре, как в 2012 году, так и в 2013 преобладают поступления от территориальных фондов, в наименьшей степени поступления за счет нарушений в медицинских организациях.

Также выросли расходы с 804749,8 до 1137611,7 млн. руб. (41 %). Можно сделать вывод, что поступления растут быстрее. В структуре расходов 99 % - это оказание медицинской помощи.

© Г. И. Мараков, 2016

УДК33

Надыров Р.Р.,
студент 6 курса экономического факультета КИУ (ИЭУП),
г. Казань, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

В современных условиях экономики глобальный кризис выявил недостатки функционирования существующей мировой валютной системы, обусловил возникновение

тенденций ее возможного реформирования. Сохранение системы, основанной на стандарте доллара США, является фактором, затрудняющим стабилизацию мирового денежного обращения и преодоление экономического кризиса в глобальном масштабе. Ситуация, когда доллар используется в качестве мировой денежной единицы, неизбежно приводит к возникновению определенных диспропорций национальной экономике страны - эмитента и в мировом хозяйстве.

В настоящее время с особой остротой проявляются противоречия между функциями доллара США как национальной, так и мировой валюты. В условиях кризисного развития экономики мировая валюта должна оставаться стабильной и выполнять функции защиты сбережений от инфляции и сохранения стоимости. Однако в результате политики правительства Соединенных Штатов с целью стимулирования деловой активности в экономике страны, имеет место перепроизводство денег, не учитывающее интересы мирового сообщества и способствующее их обесценению. В результате, монетарная политика США негативно влияет на состояние мировой валютной системы.

В настоящее время обсуждаются наиболее вероятные пути реформирования мировой валютной системы. В их числе: создание двухвалютной системы, основанной на стандарте доллара США и евро; формирование многовалютной системы на базе национальных денежных единиц, наиболее востребованных мировым сообществом в качестве средств платежа и резервирования, введение многовариантного стандарта; расширение использования СДР до мировой валюты; поиск нового валютного эквивалента вместо золота; внедрение новой единой наднациональной денежной единицы.

Учеными различных экономических школ и направлений в последнее время также активно обсуждается возможность увеличения количества резервных валют. Перспектива многовалютного стандарта обусловлена рядом преимуществ.

Во - первых, укрепление на международных рынках позиций валют - конкурентов доллара США, формирование новых мировых финансовых центров будут способствовать стабилизации международного денежного обращения в глобальном масштабе. Понижение роли доллара США в мировой валютной системе уменьшает зависимость мирового хозяйства от геополитических интересов одной страны.

Во - вторых, снизится риск перераспределения кризисных явлений из экономики страны - эмитента доминирующей валюты в другие страны. Как известно, проблемы в Соединенных Штатах стали одной из основных причин финансового кризиса мирового масштаба.

В - третьих, сохранится независимость отдельных государств в сфере национального валютного финансового регулирования, что дает возможность принимать своевременные меры по стабилизации финансовых систем. Практика показала, что ограничение суверенитета стран еврозоны в проведении финансовой политики привело к долговому кризису.

Проблемы в экономике страны снижают эффективность выполнения ее национальной денежной единицей основных функций мировых денег (интернациональной меры стоимости, международного платежного и резервного средства), что должно способствовать уменьшению доли такой валюты в международных расчетах и иностранных валютных резервах. Однако на практике отказ от международной валюты даже при ослаблении экономики страны - эмитента происходит со значительным опозданием.

Таким образом, состояние экономики страны - эмитента может влиять на статус национальной валюты, ее долю в международных расчетах и резервах только в долгосрочной перспективе. Национальная денежная единица страны, пораженная экономическим кризисом, может еще долго оставаться одной из ведущих международных валют, создавая дополнительные валютно - финансовые риски.

Как показывает практика, СДР не осуществляет ни одной из указанных функций в полном объеме. Политические противоречия Ямайской валютной системы привели к возникновению ряда проблем, препятствующих превращению СДР в мировые деньги.

Однако при формировании корзины мировой валюты целесообразно учитывать следующие факторы: изменение доли страны в мировом ВВП; размеры внешнего долга; хронический дефицит платежного баланса.

Идея формирования мировой валютной системы на основе наднациональной условной единицы должна быть адаптирована к изменившимся условиям. Для стабилизации мировой сферы финансов необходим новый наднациональный институт, так как стратегия МВФ не может обеспечить преодоление глобальных финансовых дисбалансов.

В настоящее время нет единого мнения в отношении вариантов реформирования мировой валютной системы. Но ясно только одно — новая мировая валютная система должна удовлетворять следующим условиям:

- ее функционирование не должно зависеть от каких - либо финансовых институтов отдельных стран;
- она должна содействовать эффективному проведению международных торгово - экономических отношений;
- она должна быть способной автоматически выравнивать дисбалансы, возникающие в мировой экономике.

© Надьров Р.Р., 2016

УДК 65

А.А. Нецадимов

Студент 1 курса магистратуры

ФГАОУ ВПО «северо - Кавказский федеральный университет»

Г. Ставрополь, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ФИРМЫ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ВЫБОР АЛЬТЕРНАТИВЫ

Рассмотрены научно – методологические основы развития организации в аспекте разработки и реализации стратегии по средствам построения матрицы БКГ.

Considered scientific - methodological bases of development of the organization in the aspect of development and implementation of strategies to build assets BCG matrix.

Ключевые слова: *Стратегический анализ, инновационное развитие, матрица БКГ.*

В условиях ужесточенной конкурентной борьбы и влиянии внешних факторов на товарных рынках единственной стратегической альтернативой, которая могла бы снизить

риски предприятия является инновационное развитие фирмы. Стратегический анализ инновационной деятельности – это исходный этап формирования стратегии, обеспечивающий базу для определения целевых ориентиров деятельности предприятия в сфере инноваций[3, с. 35].

В статье осуществлена методика, которая позволяет определить положение компании и ее продукции относительно возможностям отрасли. Суть этой методики состоит в построении матрицы. В данной матрице сводятся к анализу темп роста рынка и его доли. Эта матрица появилась в ходе проведения исследовательской работы специалистами Бостонской консультативной группы (BostonConsultingGroup).

В качестве примера для построения матрицы BCG, взята компания АО «Энергомера». Данное предприятие носит звание лидера по производству электротехнической продукции и использует инновационные подходы в своем динамическом развитии. Приоритетным направлением деятельности компании является производство счетчиков электроэнергии, по принципу которых и будет построена матрица.

Для разработки стратегии предприятия относительно выпускаемых продуктов следует построить матрицу BCG. В первую очередь необходимо выявить стратегически непривлекательные товары и исключить их из выпуска, а затем, пересчитав показатели, построить новую матрицу BCG.

В таблице 1 представлены основные виды продукции, выпускаемой АО «Энергомера» и исходные данные, необходимые для исследования.

Таблица 1. Сводная таблица исходных данных

№ п / п	Вид продукции (разновидности счетчиков)	Объем реализации, тыс. руб.		Доля рынка продукта предприятия я, %	Доля рынка ключевого конкурента	Доля затрат
		2014 г.	2015 г.			
		1	2			
1	CE101 R5 145 M6	39665	204661	64	35	0,75
2	CE101 S6 145	2200	4696	29	40	0,54
3	CE101 S6 145 M6	11866	189127	49	26	0,42
4	CE102M S7 145 - AV	1980	11894	11	22	0,33
5	CE301 R33 145 JAZ	1974	67692	9	5	0,39
6	CE301 S31 145 - JAVZ	1315	1797	8	7	0,21
7	CE303 R33 543 JAZ	3881	12573	12	10	0,54
8	CE303 R33 745 JAZ	13782	5220	30	20	0,86
9	CE303 S31 543 JAVZ	13873	19490	20	15	0,60
10	CE303 S34 745 JAQ2VZ(12)	3616	4219	7	29	0,42
11	ЦЭ6803В 1 230В 10 - 100А 3ф.4пр. М7 Р31	2415	52907	10	20	0,8
12	ЦЭ6803В 1 230В 10 - 100А 3ф.4пр. М7 Р32	4437	69496	30	25	0,33

13	ЦЭ6803В 1 230В 1 - 7,5А 3ф. 4пр. М7 Р32	788	33093	20	10	0,7
14	ЦЭ6803В 1 230В 5 - 60А 3ф.4пр.М7 Р32	1695	76581	16	20	0,75
	Итого	11483 3	930569			

По данным таблицы 1 проведем расчет показателей необходимых для матрицы BCG: показатель темп роста рынка (ТРР), показатель относительной доли рынка (ОДР). По полученным данным видно, что высоким темпом роста рынка обладает продукция: ЦЭ6803В 1 230В 1 - 7,5А 3ф. 4пр. М7 Р32, ЦЭ6803В 1 230В 5 - 60А 3ф.4пр.М7 Р32. По относительной доли рынка счетчики: ЦЭ6803В 1 230В 1 - 7,5А 3ф. 4пр. М7 Р32, СЕ101 R5 145 М6 и СЕ101 S6 145 М6

Значения, полученные после расчета необходимых показателей, представлены в таблице 2.

Таблица 2. Расчетные данные для построения матрицы BCG

№ п/п	Вид продукции (разновидности счетчиков)	Значение показателя ОРД	Значение показателя ТРР	Квадрат матрицы
	1	2	3	4
1	СЕ101 R5 145 М6	1,83	5,16	«Дойные коровы»
2	СЕ101 S6 145	0,73	2,13	«Собаки»
3	СЕ101 S6 145 М6	1,88	15,94	«Дойные коровы»
4	СЕ102М S7 145 - AV	0,50	6,01	«Собаки»
5	СЕ301 R33 145 JAZ	1,80	34,29	«Звезды»
6	СЕ301 S31 145 - JAVZ	1,14	1,37	«Собаки»
7	СЕ303 R33 543 JAZ	1,20	3,24	«Собаки»
8	СЕ303 R33 745 JAZ	1,50	0,38	«Дойные коровы»
9	СЕ303 S31 543 JAVZ	1,33	1,40	«Дойные коровы»
10	СЕ303 S34 745 JAQ2VZ(12)	0,24	1,17	«Собаки»
11	ЦЭ6803В 1 230В 10 - 100А 3ф.4пр. М7 Р31	0,50	21,91	«Собаки»
12	ЦЭ6803В 1 230В 10 - 100А 3ф.4пр. М7 Р32	1,20	15,66	«Собаки»
13	ЦЭ6803В 1 230В 1 - 7,5А 3ф. 4пр. М7 Р32	2,00	42,00	«Звезды»
14	ЦЭ6803В 1 230В 5 - 60А 3ф.4пр.М7 Р32	0,80	45,18	«Дикие кошки»

Исходя из данных таблицы 2 построим матрицу BCG, на оси Абсцисс задаем показатель ОРД, а на оси Ординат координаты показателя ТРР.

Получение в ходе исследования данные помогут выделить продукцию, которая приносит прибыль компании. К таким продуктам относятся: СЕ301R33 145 JAZ и ЦЭ6803В 1 230В 1 - 7,5А 3ф. 4пр. М7 Р32, которые попали в категорию «Звезды», а это значит, что данная электротехническая продукция обладает высоким ТРР и ОДР соответственно. Данные счетчики являются лидерами в отрасли, но они требуют повышенного финансирования [7]. Эту продукцию следует оберегать и укреплять для поддержания стремительного роста.

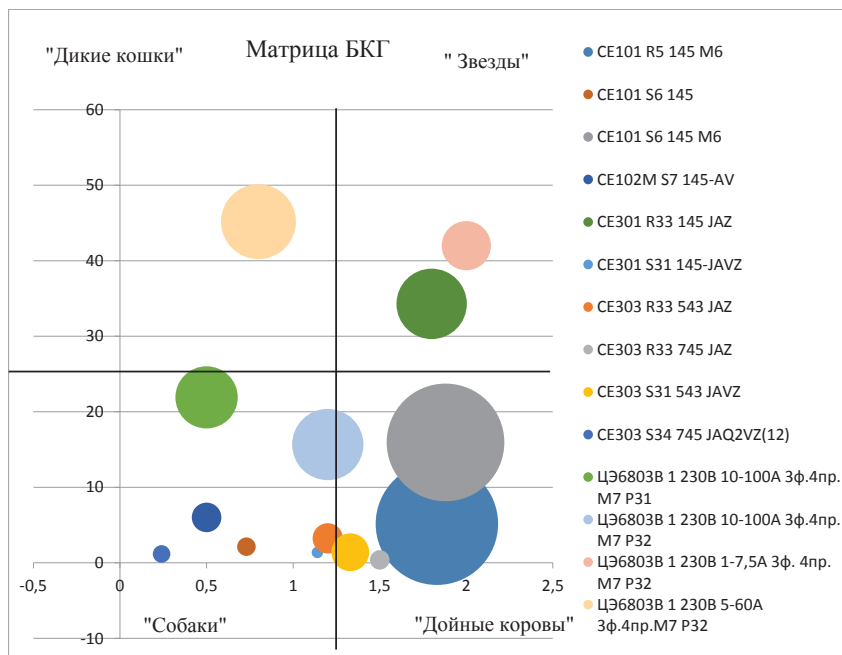


Рисунок 1. Модель электротехнического портфеля предприятия

Следующая категория «Дойные коровы», которые обладают низким темпом роста рынка и высокой относительной долей рынка. В этот квадрат входят счетчики СЕ101 R5 145 M6, СЕ101 S6 145 M6, СЕ303 R33 745 JAZ и СЕ303 S31 543 JAVZ. Эти электротехнические продукты приносит компании постоянную прибыль, и являются лидерами в относительно стабильной отрасли [6, с.50].

Счетчик ЦЭ6803В 1 230В 5 - 60А 3ф.4пр.М7 Р32 входящий в категорию «Дикае кошки» - это один из наиболее перспективных продуктов обладающий высоким ТРР и низкой ОДР. Продвижение этого счетчика требует больших финансовых вложений от компании для поддержания его доли на рынке и, соответственно, еще больших затрат для дальнейшего увеличения этой доли. При стратегическом анализе это следует учитывать так, как продукты, находящиеся в квадрате «Дикае кошки» могут перейти в квадрат «Звезд». В крайний квадрат «Собаки» вошла продукция: СЕ102M S7 145 - AV, СЕ102M S7 145 - AV, СЕ301 S31 145 - JAVZ, СЕ303 R33 543 JAZ, СЕ303 S34 745 JAQ2VZ(12), ЦЭ6803В 1 230В 10 - 100А 3ф.4пр. М7 Р31, ЦЭ6803В 1 230В 10 - 100А 3ф.4пр. М7 Р32. У этих счетчиков

низкие показатели ТРР и ОДР. Данные электротехнические изделия обычно приносят минимальную прибыль, а их выпуск оправдан лишь тогда, когда они дают компании конкурентные преимущества [3.с. 87]. Исходя из данного примера производителю следует прекратить выпуск продуктов: CE102M S7 145 - AV, CE102M S7 145 - AV, CE301 S31 145 - JAVZ, CE303 R33 543 JAZ, CE303 S34 745 JAQ2VZ(12). Следующий этап после проведения анализа это выбор перспективного счетчика для компании. Этим продуктом является ЦЭ6803В 1 230В 5 - 60А 3ф.4пр.М7 Р32 попавший в категорию «Дикие кошки».

Далее проведем расчет новой системы показателей по алгоритму ВСГ - методики. Суть данной методики в исключении продуктов относящихся к категории «Собак» и распределении полученных денежных средств на продвижение остальных продуктов предприятия. Этапы расчета новых показателей:

- На первом этапе производится расчет показателя объема реализации продукта;
- Второй этап состоит в получении общей суммы, предназначенной для последующего перераспределения по счетчикам входящим в квадрат «Собак»;
- Суть третьего этапа в определении прироста реализации по прибору учета электроэнергии ЦЭ6803В 1 230В 5 - 60А 3ф.4пр.М7 Р32;
- На четвертом этапе рассчитываем новый объем рынка;
- Пятый этап подразумевает получение нового объема реализации;
- Суть шестого этапа в определении новой доли фирмы на рынке;
- На восьмом этапе следует рассчитать новую долю ключевого конкурента;
- Девятый этап состоит в определении новой относительной доли рынка;
- На десятом завершающем этапе рассчитывается новый темп роста рынка.

После проведения расчетов в таблицу 3 внесем измененные данные для построения матрицы БКГ

Таблица 3. Новые расчетные значения для матрицы ВСГ

№ п / п	Вид продукции (разновидности счетчиков)	Объем реализации за 2015г., тыс. руб.	Значение показателя ОРД	Значение показателя ТРР	Квадрат матрицы
1	CE101 R5 145 M6	204661	3,00	8,47	«Дойные коровы»
2	CE102M S7 145 - AV	11894	4,22	35,69	«Звезды»
3	CE301 R33 145 JAZ	67692	8,51	162,17	«Звезды»
4	CE303 R33 745 JAZ	5220	34,39	8,68	«Дойные коровы»
5	CE303 S31 543 JAVZ	19490	12,56	13,23	«Дойные коровы»
6	ЦЭ6803В 1 230В 1 - 7,5А 3ф. 4пр. М7 Р32	33093	10,50	220,47	«Звезды»

7	ЦЭ6803В 1 230В 5 - 60А 3ф.4пр.М7 Р32	76581	2,70	152,73	«Звезды»
---	--	-------	------	--------	----------

Исходя из полученных данных построим новую матрицу БКГ и посмотрим куда сместится продукция ЦЭ6803В 1 230В 5 - 60А 3ф.4пр.М7 Р32, СЕ101 R5 145 М6, СЕ102М S7 145 - AV, СЕ301 R33 145 JAZ, СЕ303 R33 745 JAZ, СЕ303 S31 543 JAVZ, ЦЭ6803В 1 230В 1 - 7,5А 3ф. 4пр. М7 Р32. По данным таблицы 3 видно, что наиболее высоким показателем относительной доли рынка обладает счетчик СЕ303 R33 745 JAZ, а наивысшим показателем по критерию темпа роста рынка является прибор ЦЭ6803В 1 230В 1 - 7,5А 3ф. 4пр. М7 Р32

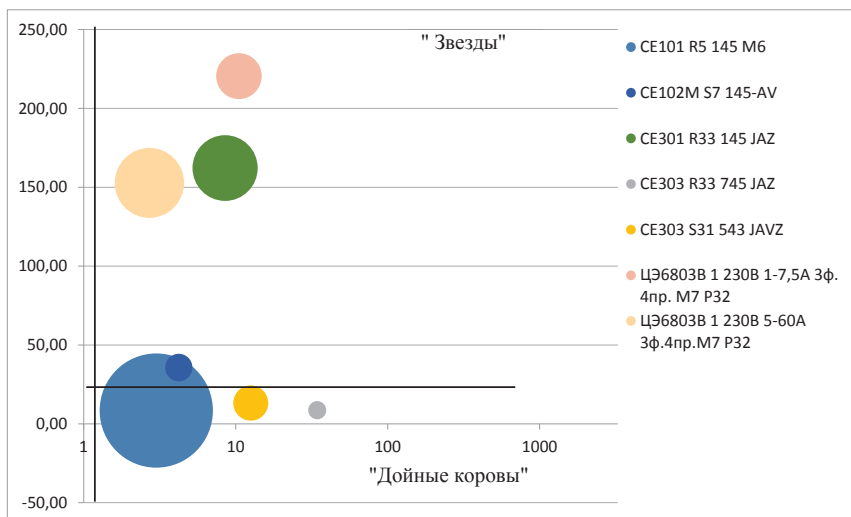


Рисунок 2. Усовершенствованная модель
Электротехнического портфеля предприятия (БКГ)

В ходе проведенных исследований полученная производственная стратегия является весьма привлекательной для применения в компании так, как она наглядным образом показывает, что за счет снятия с производства неперспективных продуктов счетчик ЦЭ6803В 1 230В 5 - 60А 3ф.4пр.М7 Р32 из квадрата «Дикие кошки» переместится в квадрат «Звезд». Матрица БКГ предлагает правильные направления инвестирования, но не содержит тактических указаний и ограничений в реализации стратегии. Инвестирование в развитие товара без явных конкурентных преимуществ может пройти неэффективно. Темп роста рынка не говорит о прибыльности отрасли, так как при высоких темпах роста и низких входных барьерах может возникнуть интенсивная конкуренция и ценовая конкуренция, что сделает отрасль не перспективной для компании. Относительная доля рынка не может говорить о конкурентоспособности товара. Относительная доля рынка — результат прошлых усилий и не гарантирует лидерство в продукте в будущем.

Список использованной литературы:

1. Андреев В.И. Саморазвитие менеджера / В.И. Андреев. - М.: Дело, 2014. – 275 с.
2. Блэйк Р.Р., Мутон Д.С. Научные методы управления / Р.Р., Блэйк, Д.С. Мутон [пер. с англ. И. Ющенко]. – Киев: Высшая школа, 2013. – 274 с.
3. Кожин А.Г., Каминская К.Р. Исследование методических подходов к разработке стратегии экономического управления предприятием // Гуманитарные, социально - экономические и общественные науки. 2013. № 6.
4. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент. Курс лекций: учебник / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 288 с.
5. Согачева О.В., Варфоломеев А.Г. Разработка перспективных направлений деятельности на основе анализа стратегических возможностей организации // Перспективы науки. 2013. №12.
6. Романов, Е.В. Стратегический менеджмент: учебник / Е.В. Романов. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 160 с.
7. [Электронный ресурс] / экономический портал; ред. Марфунин Р.М. - Режим доступа: <http://economic-s.ru>, свободный. (Дата обращения: 16.05.2016 г.).

© А.А. Нещадимов, 2016

УДК 336

Б. Д. Никифоров

студент 3 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «НГУЭУ»
г. Новосибирск, Российская Федерация

РЫНОК ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

Последнее десятилетие представляет окружающему миру всю большую актуальность электронных денег. Современной тенденцией во всех государствах становится выбор удобных платежных инструментов и совершенствование платежного пространства вообще. Экспертные оценки все чаще отдают приоритетное значение в финансово - денежных потоках пластиковым карточкам.

Существует целый ряд известных международных пластиковых систем. Их основное отличие – предлагаемые услуги, география действия системы, функциональные особенности. Так операции с пластиковыми картами предоставили новые возможности получения прибыли и более детальное обслуживание клиентов в целом. Поэтому и создаются все новые и новые проекты с использованием банковских карт. Основной интерес представляет именно использование пластиковых карт как средство платежа.

Платежные карты - это банковские карточные продукты. К ним также относят карты "путешествий и развлечений" (American Express, Dinners Club), которые выпускают небанковские организации. Для торговых организаций важно, чтобы с помощью данных карт клиент мог совершить покупку. А для этого процесса нужно, чтобы клиент был участником платежной системы.

Платежная система – это комплекс правил и средств, который позволяет производить расчеты между покупателем товара или услуги, торгово - сервисной организации и организацией, выдавшей клиенту карточку для совершения таких операций. Кассовый аванс - выдача наличных по предъявлению пластиковой карты, таким образом, банк, оказывающий такую услугу, является в данном определении "торгующей деньгами организацией".

В Российской Федерации эмитентом платежных карт может быть только такая организация, у которой есть соответствующая лицензия Центрального банка РФ. Также хочется отметить особое место платежных ассоциаций, занимающихся эмитированием карточек платежных систем.

Основные международные платежные системы, функционирующие на российском рынке – это VISA; Europay / MasterCard; American Express, Dinners Club. Также в России действуют и национальные платежные системы - СТБ, Юнион Кард, Золотая Корона. Существенных технологических различий между российскими и международными платежными системами нет, однако масштабы деятельности международных компаний значительно отличаются от российских масштабов. Российские платежные карты обычно используются в зарплатных проектах и в большинстве случаев служат для получения наличных.

Рассмотрим основные достоинства и преимущества банковской пластиковой карты. Данный аспект нужно определять с нескольких сторон. Для самого клиента пластиковая карта является универсальной и удобной в использовании, минимизирует издержки при получении различных услуг и сервиса, предоставляет возможность управлять счетами дистанционно. Для организаций – повышение безопасности, престиж на рынке бизнеса, расширение клиентской базы, снижение затрат. Для банков – предоставление новых услуг, появление новых клиентов, взимание дополнительных комиссий за пользование картой, что приводит к увеличению прибыли и конкурентоспособности финансовой организации.

На текущий момент банковская карта для российского пользователя является в большей степени средством снятия наличных денег, а не платежным инструментом. По данным исследования КОМКОН доля карточных платежей в ежедневных расчетах населения более чем в 10 раз ниже, чем в американских супермаркетах, где они составляют 60 % .

Сегодня российский рынок платежных карт становится все больше полем для конкуренции между национальными банками. Основная специфика российского рынка – это развитие за счет зарплатных проектов, а не за счет индивидуальных вкладчиков и держателей карт. Суть данных проектов - обслуживание банком процесса начисления и выдачи заработной платы сотрудникам предприятия с использованием банковских пластиковых карт. Эта система очень широко распространена в регионах России и доля зарплатных карточек оставляет порядка 80 % всех выпущенных карт. Это во многом объясняет поведение держателей, которые после начисления заработной платы сразу же ее снимают в банкомате, отсюда и возникает высокий процент снятия наличных денежных средств.

Тем не менее, несмотря на наличие препятствий и трудностей, а также на довольно крупные начальные затраты, связанные с запуском и отработкой технологий использования пластиковых карт, российские банки всё активнее используют этот инструмент для реализации стратегических целей по развитию ритейлового бизнеса. Если банк

рассчитывает удержаться в какой - либо нише на рынке частных вкладов, ему не обойтись без выпуска платежных карт.

Как утверждают сами экономисты: «Будущее банковских услуг - за пластиковыми картами». И это действительно так, - несмотря на целый ряд проблем, российский рынок пластиковых карт развивается достаточно быстрыми темпами и внушает большие надежды.

Список использованной литературы

1. А.А. Андреев, М.Ю. Белов, Н.В. Иванов, Е.В. Ермолаев, В.А. Кузнецов, П.В. Стромский и др. Пластиковые карты. 4 - е издание переработанное и дополненное. М.Издательская группа "БДЦ - ПРЕСС", 2002

2. И.А. Спиранов. "Правовое регулирование операций с банковскими картами". М.Издательско - полиграфический комплекс "Интерkrim - пресс", 2000

© Б. Д. Никифоров, 2016

УДК 330

О.И. Ерохина

студентка 3 курса экономического факультета
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

С.А. Панов

студент 3 курса экономического факультета
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

Научный руководитель: А.В. Кравец

к.с.н., доцент кафедры «Экономики и предпринимательства»
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИТ - ОТРАСЛИ В СИНГАПУРЕ

Сегодня Сингапур — один из центров технологических и ИТ - инноваций. В 2013 году страна заняла восьмое место в глобальном рейтинге индекса инноваций Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO) и пятое место в мировом рейтинге конкурентоспособности. Сделав ставку в национальной экономике на развитие ИТ - индустрии, Сингапур поднялся на второе место в мире по индексу сетевой готовности по оценкам Всемирного экономического форума. Эффективная деятельность правительства в течение нескольких десятков лет способствовала повышению уровня проникновения

информационных технологий и их развитию в Сингапуре, сделав страну одним из мировых ИТ - лидеров. [6, с. 30]

Добиться таких результатов стране помогла эффективная государственная политика. Сингапур является динамично развивающейся экономикой, у правительства отсутствует внешний долг, и это в период глобального финансового кризиса. Также можно выделить дружественную налоговую политику, действует единый налог на доход компаний 17 % , независимого от того, является ли компания местной или иностранной не имеет значения. Инвесторы имеют право получить сингапурский ПМЖ для себя и членов своей семьи. Так что наряду с защитой своих накоплений появляется возможность жить в государстве с высоким уровнем жизни, медицины и безопасности. Государство принимает участие в крупных инвестиционных проектах и в создании национальной информационной инфраструктуры.

Сингапур сделал все возможное для упрощения регистрации бизнеса, получения налоговых льгот инновационными предприятиями. В государстве английский язык является государственным, что упрощает появление на его территории международных компаний (что гораздо сложнее в других азиатских регионах, где знание английского языка находится на очень низком уровне). Кроме того, правовая бизнес - среда Сингапура основана на одной из наиболее авторитетных систем права – английской. Институты развития Сингапура работают над созданием отраслевых ассоциаций, а также их взаимодействием между собой для создания кооперационных процессов и сокращения издержек. Сегодня Сингапур разработал стандарт международного класса по созданию инвестиционной инфраструктуры в государстве и консультирует другие страны по данному вопросу.

Изначально, после того как Сингапур приобрел независимость, стратегия развития страны имела индустриальную направленность и была нацелена на стимулирование промышленности.

Правительство пыталось решить проблему высокого уровня безработицы и задачу обеспечения экономической независимости страны за счет стабильного роста экспорта. Не добившись в решении этой задачи значительных успехов, правительство изменило подход и решило превратить страну в ведущий центр, поставляющий ИТ - услуги и продукты на глобальный рынок.

Политика Сингапура ориентировалась на заимствование идей и создание необходимых условий для развития инновационной системы, а также на импорт современных технологий для разработки и экспорта собственных инновационных технологий.

Государство сосредоточилось на формировании высококвалифицированной рабочей силы, строительстве современных технопарков и внедрении ИТ в различные сферы для повышения социально - экономического развития страны и качества жизни [2, с. 28 - 32].

Понимание правительством первостепенной роли ИТ привело к созданию стратегических программ - пятилеток, направленных на превращение Сингапура в страну с самым высоким уровнем проникновения Интернета. Сингапур на данный период времени занимает первое место по развитию информационных технологий. Всего в рейтинг вошли 143 государства. [1]

В июне 2001 года была принята первая инновационная программа ИТ - грамотности, в рамках которой планировалось обучить 350 тыс. человек, в том числе неквалифицированных рабочих, домохозяек и пенсионеров. Развитие сферы ИТ и высоких технологий дополнительно стимулировалось налоговыми льготами. Например, было введено освобождение от уплаты налогов при использовании инновационных разработок [3, с. 169 - 170].

Для того чтобы решить проблему дефицита квалифицированных кадров, Сингапур увеличил расходы на образование. Также были модернизированы системы начального образования, а школьные программы сориентированы на подготовку учащихся к продолжению учебы в учебных заведениях, выпускающих технических специалистов. Государство готово компенсировать до 90 % расходов на обучение персонала, оно также содействует привлечению первоклассных исследователей из - за рубежа. Одним из таких проектов является Biopolis — комплекс из семи зданий с самыми современными лабораториями, который уже помог привлечь специалистов из именитых учреждений, включая Массачусетский технологический институт и Национальный институт проблем рака. При этом особое внимание уделяется привлечению специалистов, которые могут не только принести пользу в научной среде, но и выступить в роли бизнес - ангелов или партнеров венчурных фондов. [6, с. 31]

Путем проведения эффективной государственной политики Сингапуру удалось решить проблемы низкой степени проникновения ИТ в повседневную жизнь, повысить техническую грамотность населения и уровень пользования электронными устройствами [4, с. 127 - 129].

Сделав максимальный упор на образовании, кадрах, инновациях на всех уровнях экономики, инфраструктуре и открытости международному рынку, Сингапур стал одним из самых инновационно активных государств в мире и одним из лучших мест для ведения технологического бизнеса.

Список используемой литературы:

1. Департамент статистики Сингапура. Department of statistics Singapore. [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.singstat.gov.sg/>;
2. Кравец А.В. Инновационная экономика России: проблемы и перспективы экономического роста // Креативная экономика. – 2016. – Т. 10. - № 1. –С. 21 - 34.
3. Кравец А.В. Инвестиционный климат и развитие бизнеса в России // Российское предпринимательство. – 2016. - Т. 17 - № 2. – С. 167 - 176.
4. Кравец А.В. Экономический рост и формирование инвестиционного климата региона: проблемы и перспективы // Интерактивная наука. – 2016. - № 1. – С. 127 - 130.
5. Сигов Юрий. Сингапур. Восьмое чудо света. – М.: Альпина нон - фикшн, 2012. – 336с;
6. Сценарии инновационного развития и глобализации российской отрасли информационных технологий. РВК и ООО «Эрнст энд Янг – оценка и консультационные услуги» - С. 31.

ЗАВИСИМОСТЬ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

В статье рассматривается зависимость, анализ эффекта финансового рычага и рентабельность компании на примере предприятия ООО «Квартирный вопрос».

Ключевые слова: эффект финансового рычага, рентабельность, чистая прибыль, капитал.

Величина суммы прибыли, сама по себе, не является достаточной для оценки эффективности работы предприятия. В связи с этим оценивается рентабельность предприятия, характеризующая все стороны производственно - хозяйственной деятельности предприятия. Прибыль создает основу экономического развития предприятия, а ее рост дает финансовую базу для самофинансирования, решения проблем социального характера [1,2]. За счет прибыли исполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями.

Показатели прибыли и рентабельности указывают на уровень его деловой активности и финансового благополучия. По показателям прибыли и рентабельности определяются степень отдачи средств авансируемых в бизнес и доходность вложений в активы предприятия. Все это определяет актуальность темы работы. Рентабельность представляет собой базовую экономическую категорию, а показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и указывают на эффективность деятельности предприятия, измеряя его доходность с различных позиций. Показатели рентабельности представляют собой важные характеристики среды формирования прибыли и дохода, в связи с чем являются обязательными элементами анализа работы предприятия.

Основу доходов ООО «Квартирный вопрос» составляет выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг. Согласно данным отчетов о финансовых результатах, предприятие также имеет доход по строке «Прочие доходы», полученный от сдачи в аренду помещения. А это означает, что собственный капитал компании формируется только за счет финансовых результатов деятельности предприятия, т.е. чистой прибыли, полученной от реализации продукции, работ и услуг. Финансовый результат, т.е. нераспределенная (чистая) прибыль, является внутренним источником финансирования деятельности ООО «Квартирный вопрос».

Данные для анализа динамики рентабельности ООО «Квартирный вопрос» и факторов, на нее влияющих, приведены в табл. 1.

Таблица 1 - Факторный анализ рентабельности
ООО «Квартирный вопрос» за 2013 - 2015 гг.

Показатели	Обозначение	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение (+, -)		
					2014 от 2013	2015 от 2014	2015 от 2013
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	$P^ч$	1578	2078	5151	500	3073	3573
2. Выручка от	Q^p	116862	222685	278102	105823	55417	161240

продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.							
3. Среднегодовая сумма всех средств (активов) предприятия, тыс. руб.	<i>B</i>	81733	92878	106330	11145	13452	24597
4. Среднегодовая сумма собственного капитала, тыс. руб.	<i>СК</i>	67960	71572	80320	3612	8748	12360
5. Рентабельность (доходность) реализации (оборота), % (стр.1 : стр.2x 100)	<i>R^p</i>	1,4	0,9	1,9	- 0,4	0,9	0,5
6. Коэффициент ресурсоотдачи, руб.(стр.2 : стр. 3)	<i>f</i>	1,43	2,40	2,62	0,97	0,22	1,19
7. Коэффициент финансовой зависимости, раз (стр.3 : стр. 4)	<i>K^{фз}</i>	1,20	1,30	1,32	0,10	0,03	0,12
8. Коэффициент рентабельности собственного капитала, % (стр. 1:стр.4 x100)	<i>R^{СК}</i>	2,32	2,90	6,41	0,58	3,51	4,09

Данные таблицы 1 показывают, что рентабельность собственного капитала ООО «Квартирный вопрос» повысилась в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 0,58 пункта и составила 2,90 %, а затем в 2015 г. увеличилась на 3,51 пункта относительно 2014 г. и на 4,06 пункта относительно 2013 года.

Изменение происходит в результате воздействия следующие факторов:

2014 год относительно 2013 года:

1) снижение чистой прибыли на 1 руб. оборота по реализации продукции привело к снижению рентабельности собственного капитал предприятия на: $- 0,4 \cdot 1,43 \cdot 1,20 = - 0,72 \%$, согласно формуле: $\Delta R^{СК} = \Delta R^p \times f_0 \times K^{фз}_0$

2) увеличение ресурсоотдачи (фондоотдачи) привело к увеличению рентабельности собственного капитала предприятия на: $+ 0,97 \cdot 0,9 \cdot 1,20 = 1,09 \%$, согласно формуле: $\Delta R^{СК} = \Delta f \times R^p_1 \times K^{фз}_0$

3) повышение коэффициента финансовой зависимости привело к росту рентабельности собственного капитала предприятия на: $0,10 \cdot 0,9 \cdot 2,40 = 0,21 \%$ согласно формуле: $\Delta R^{СК} = \Delta K^{фз} \times R^p_1 \times f_1$

Таким образом, рентабельность собственного капитала в 2014 г. относительно 2013 г. повысилась на 0,58 пункта, что является следствием влияния следующих факторов: снижения чистой прибыли на 1 руб. оборота по реализации продукции (- 0,72); увеличения ресурсоотдачи (+1,09); повышения коэффициента финансовой зависимости (+0,21 пункта).

2015 год относительно 2014 года: рентабельность собственного капитала ООО «Квартирный вопрос» увеличилась в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 3,51 пункта и составила 6,41 % в результате воздействия следующие факторов (применяем вышеприведенные формулы расчета):

1) увеличение чистой прибыли на 1 руб. оборота по реализации продукции привело к росту рентабельности собственного капитал предприятия на: $+0,9*2,40*1,30 = 2,86$ пункта.

2) увеличение ресурсоотдачи (фондоотдачи) привело к увеличению рентабельности собственного капитала предприятия на: $0,22*1,9*1,30 = 0,52$ пункта.

3) повышение коэффициента финансовой зависимости привело к росту рентабельности собственного капитала предприятия на: $+0,03*1,9*2,62=0,13$ пункта.

То есть в 2015 г. относительно 2014 г. рентабельность собственного капитала увеличилась на 3,51 пункта, что является следствием влияния следующих факторов: увеличения чистой прибыли на 1 руб. оборота по реализации продукции (+2,86); увеличения ресурсоотдачи (+0,52); повышения коэффициента финансовой зависимости (+0,13 пункта).

Использование в экономическом анализе деления затрат на переменные и постоянные позволяет установить функциональную зависимость между прибылью, объемом производства и реализации и затратами.

Таблица 2 - Исходные данные для расчета эффекта финансового рычага
ООО «Квартирный вопрос» в 2013 - 2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1. Собственный капитал, тыс. руб.	67960	71572	80320
2. Долгосрочные кредиты, тыс. руб.	1520	2000	3600
3. Краткосрочные ссуды, тыс. руб.	4400	7000	9400
4. Валюта баланса, тыс. руб.	88336	97420	115240
5. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2172	2896	4660
6. Ставка налога на прибыль	0,24	0,20	0,20
7. Средняя расчетная ставка процента, %	0,18	0,19	0,21
8. Коэффициент рентабельности активов, %	3,7	4,7	6,4
9. Соотношение заемного и собственного капитала	0,09	0,13	0,16
10. Эффект финансового рычага	- 0,95	- 1,44	- 1,89

Рассчитаем величину эффекта финансового рычага:

В 2013 г.: ЭФР % = $(1 - 0,24) * (3,7 - 18,0) * 0,09 = - 0,95$ % .

В 2014 г.: ЭФР % = $(1 - 0,20) * (4,7 - 19,0) * 0,13 = - 1,44$ % .

В 2015 г.: ЭФР % = $(1 - 0,20) * (6,4 - 21,0) * 0,16 = - 1,89$ % .

Отрицательное значение дифференциала финансового рычага приводит к снижению рентабельности собственного капитала, использование предприятием заемного капитала

дает отрицательный эффект. Таким образом, привлечение кредитных ресурсов ООО «Квартирный вопрос», приводит к снижению рентабельности собственных средств в размере 0,95 % в 2013 г., 1,44 % в 2014 г. и 1,89 % в 2015 г..

Полученные отрицательные значения финансового рычага ООО «Квартирный вопрос» говорит о том, что компании не по карману обслуживать привлеченные кредиты или же: их слишком много; слишком высоки процентные ставки; слишком мала рентабельность активов (капитала) в бизнесе. По данным ООО «Квартирный вопрос», можно сделать вывод, что происходит «утечка» прибыли за счет процентов по кредитам, нужно либо быстро сокращать долю заемного капитала, либо с двойной осторожностью и скептицизмом обдумывать привлечение новых займов.

Список использованной литературы:

1. Титова Н.Ю. Исследование и классификация факторов внешней предпринимательской среды // Эволюция экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2014. С. 28 - 31.

2. Титова Н.Ю., Ворожбит О.Ю. Взаимодействие предпринимательских структур как инструмент повышения региональной конкурентоспособности // Образование в XXI веке: путь к новым кризисам: материалы II международной научно - практической конференции. - Саратов, 2014. - С. 73 - 76.

© В.П. Пашнина, 2016

УДК 338.43

В.И. Полянцева

Студент

ИЭУ, БГУ

г. Улан - Удэ, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЫ

Государство уделяет большое внимание поддержке малого бизнеса. Для малых предприятий была разработана и внедрена упрощенная система налогообложения и отчетности, которая существенно облегчила налоговое бремя. Ведутся и внедряются программы поддержки малого предпринимательства, с помощью которых реализуются налоговые льготы, субсидии и кредиты. Особое внимание уделяется поддержке малого предпринимательства в сфере сельского хозяйства. Особенно уделяется внимание сельскохозяйственной сфере малого предпринимательства. Специальные программы по стимулированию сельского хозяйства России работают с 2012 года. На данный момент в России ведёт свою деятельность 220 тыс. малых предприятий. Доля малых и средних предприятий во внутреннем валовом продукте составляет 10 %, а с учёта кризиса наблюдается некоторый спад в росте малых предприятий.

Малые предприятия в сельскохозяйственной сфере России действуют не эффективно. Это происходит как из-за объективных отраслевых особенностей, так и из-за плохой государственной поддержки малых предприятий. В решении этих социально-экономических проблем, современная наука и хозяйственная практика используют отдельные механизмы и инструменты. Но они не пригодны для современной экономики России, и тем более для сельскохозяйственной отрасли. Поэтому эта задача актуальна и требует скорейшего решения.

В настоящее время одной из главных проблем человечества является проблема продовольствия. Нехватка продуктов была проблемой человечества на протяжении всего его развития. В мире голодает или недоедает 0,5 миллиарда человек. Большинство этих людей проживает в развивающихся странах. В ближайшем будущем возникнет острая нехватка продовольствия и нужно в срочном порядке искать решение этой проблемы.

После распада колхозов во времена СССР, вся агрокультура находится в упадке, в то время как Европа развивает это ремесло ещё с 1970-х годов.

Задача повышения уровня обеспеченности населения овощами, особенно городских жителей крупных промышленных центров, может быть решена прежде всего при увеличении товарного производства овощей в сельхоз-предприятиях на основе интенсификации и улучшения научного обеспечения отрасли. Одним из примеров улучшения научного обеспечения сельскохозяйственной отрасли является постройка гидропонных "зимних" теплиц.

Гидропоника - это способ выращивания растений беспочвенным способом. Таким образом, растения растут не в почве, а в беспочвенной среде, способствующей дыханию корней, и требующей постоянного полива капельным методом рабочим раствором минеральных солей, приготовленным по потребностям этого растения.

Преимущества данного метода выращивания растений следующие:

- Отсутствует сезонность. При использовании этого способа существенно повышается урожайность растений, поскольку рост осуществляется в любое время года. Процесс роста в гидропонной теплице протекает быстрее, чем в почве.

- Растение не содержит и не накапливает в себе элементов, которые вредно влияют на организм человека. Таковыми являются ядовитые органические соединения, избыток нитратов, радионуклиды, тяжелые металлы и прочие.

- Растение не нуждается в постоянном поливе. При помощи капельного метода полива растений нужно обновлять объем воды в установленные сроки: от трёх дней до месяца. Это зависит от вида растения.

- Исключена проблема пересыхания или недостатка кислорода. Нередко растения страдают от этих проблем при выращивании в почве.

- Исключена проблема вредителей, всевозможных разновидностей грибков и болезней, которые обычно находятся в почве. Следовательно исключено применение ядохимикатов.

- Поскольку внутри теплицы стабильный климат, исключена проблема подмерзания или увядания растений.

Механизм системы полива растений, можно увидеть на рисунке.



Рисунок 1. Система капельного полива

Механизм работы следующий. Растение находится в своём горшке, не касаясь питательного вещества в лотке. Насос подаёт питательное вещество растениям сверху.

На данный момент происходит массовое выделение площадей земли населению для устройства садово - огородных и приусадебных участков. Сейчас в Российской Федерации их около 36 - 40 млн.

За счёт расширения посевных площадей и повышения валовых сборов овощных культур происходит большой спад производства в сельхозпредприятиях. А они в свою очередь являются основными поставщиками продукции.

Особенность тенденции развития малого предпринимательства сельскохозяйственной отрасли заключается в том, что удельный вес разных значимых видов продукции производится в малом предпринимательстве.

При том, что фермеры имеют 10 % трудового потенциала сельскохозяйственной отрасли, владеют 20 % плодородной земли, они производят 10 % объемов валовой сельхоз продукции. Этот уровень должен достигать 20 % , по объективным возможностям. Слабая материально - техническая база фермерства является причиной малых объемов производства. Следовательно, стоит направить все силы на развитие именно этой стороны, используя вышеуказанный метод.

Таким образом, малые предприятия в сельскохозяйственной сфере находятся и будут находиться не в наилучшем положении, пока не станут модернизировать своё производство и вносить новое в свою материально - техническую базу.

Список использованной литературы:

1. Борисов А.А. Пути повышения производительности труда в сельском хозяйстве. - М.: Дрофа, 1994. - 318 с.
2. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства. - М.: издательство Экмос, 1999 г.

© В.И. Полицева, 2016

Д.А. Правдюкова
магистрант 2 курса
кафедры «Банковского дела»
Ростовский Государственный Экономический Университет «РИНХ»
Научный руководитель: С.А. Уразова
д.э.н., профессор кафедры «Банковского дела»
Ростовский Государственный Экономический Университет «РИНХ»
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

В сложившейся непростой ситуации на рынке банковских услуг деятельностью по сохранению существующей клиентской базы и привлечению новых клиентов осуществляется в условиях жесткой конкуренции. Решение вопросов повышения привлекательности банка для клиента заставляет обратить внимание на необходимость выбора стратегии по расширению комплексного банковского обслуживания корпоративных клиентов, которая позволила бы регулировать, управлять и рационально организовать взаимоотношения между коммерческим банком и корпоративным клиентом в процессе обслуживания. Стартом разработки и применения клиентской политики ориентированной на комплексное обслуживание клиентов могут послужить отношения, которые возникают в ходе осуществления банком операций с корпоративными клиентами.

На текущий момент банковская система России имеет небольшой опыт развития отношений с корпоративными клиентами. Этому способствовали следующие обстоятельства:

- 1) отсутствие механизма преобразования внешних и собственных накоплений предприятий в производственные и долгосрочные инвестиции;
- 2) ограничения в сфере валютного контроля, препятствующие привлечению средств международных инвесторов;
- 3) невнимание к особенностям рынка и финансово - хозяйственной деятельности при разработке внешнеэкономического направления развития предприятий и банков;
- 4) определяющая роль банка при сотрудничестве с предприятием, низкий уровень банковского обслуживания, отсутствие внутрибанковской координации.

В перспективе занять устойчивые позиции на рынке смогут те банки, которые найдут пути максимально эффективного использования вложенных средств для решения долгосрочных задач развития промышленного производства. Это возможно достичь при помощи усовершенствования методов и форм взаимодействия банка с клиентами - промышленными предприятиями.

Построение системы взаимодействия с клиентами - юридическими лицами банк осуществляется на основе следующих принципов:

- 1) Принцип партнерства. Партнерские отношения предполагают под собой взаимовыгодное сотрудничество.

2) Принцип длительности взаимодействия банка с каждым из его клиентов. Данный принцип возникает из особенности банковского продукта как реализуемого товара, т.е. услуги, оказываемой на протяжении определенного срока или даже бессрочно, поэтому банк, заключая соглашение с клиентом, предполагает взаимодействие на максимально длительный срок.

3) Принцип комплексного обслуживания. Под данным принципом имеется в виду, что банк имеет заинтересованность в предоставлении клиенту всего (или максимально возможного) комплекса банковских услуг, которые необходимы.

Установление партнерских финансовых отношений с корпоративными клиентами дает банку определенные инструменты для решения следующих задач его финансового менеджмента:

- структурирования привлеченных денежных средств по срокам, объемам и стоимости;
- повышения качества текущей и срочной ликвидности банка;
- регулирования процентного риска за счет гибкой ценовой политики и диверсификации сроков и объемов привлечения денежных средств клиентов;
- расширения ресурсной базы и соответственно возможностей проведения активных операций, обеспеченных структурированными ресурсами;
- регулирования организационной, финансовой, коммерческой и функциональной устойчивости;
- расширения клиентской базы и занятия новых рыночных ниш;
- приобретения имиджа "клиентоцентричного" банка, предлагающего клиентам банковские продукты, обеспечивающие удовлетворение их индивидуальных потребностей;
- увеличения срочных денежных средств в ресурсной базе банка по сравнению с ресурсами на счетах до востребования;
- обеспечения сбалансированности между прибыльностью и ликвидностью банка.

Таким образом, именно партнерская форма отношений позволяет более эффективно решить большинство задач финансового менеджмента, которые стоят как у предприятия, так и у банка. Это создает объективные предпосылки для ее успешного применения на рынке банковских услуг.

Многие промышленные предприятия на данный момент прошли не полностью период адаптации к требованиям рынка и не успели отладить систему менеджмента. По имеющимся данным, плохое управление стоит на первом месте в списке причин банкротства предприятий.

Именно поэтому необходимо обратить внимание на согласованность и совершенствование их систем менеджмента в процессе организации взаимодействия банка и его клиентов. В современном менеджменте все чаще звучит мысль, что к составлению стратегических плана развития бизнеса должны привлекаться не только сотрудники банка, но и наиболее заинтересованные и компетентные лица из числа клиентов.

В процессе совместного стратегического планирования должны быть определены [1; с.38]:

- 1) с учетом их приоритетности структура взаимосвязанных целей;
- 2) задачи, которые необходимо решить на каждом этапе подготовки и реализации банковских продуктов.

Знать своего клиента - ключевое правило успешной банковской деятельности. Для того, чтобы более качественно выявлять потребности уже имеющихся и потенциальных клиентов и как можно более точно сформировать предложение банковских продуктов и услуг, необходимо иметь в своем распоряжении надежную и достаточно полную информацию о клиенте и ситуации в отрасли, к которой относится предприятие. В первую очередь нужна информация о руководстве предприятия, его финансовом положении и первоочередных потребностях. Умение разобраться в том, в чем состоят актуальные нужды предприятия, отделить их от вызванных недостаточной проинформированностью запросов клиента, позволяет банку лучше выявить какой банковский продукт или услугу следует предложить в данном конкретном случае и какие особые условия предоставления продукта или услуги должны быть обеспечены, какие особые черты банк может придать взаимодействиям с клиентом из числа тех, которые неспособны в настоящий момент предложить конкуренты банка. Следует заметить, что проблема получения всей необходимой информации о потребностях, организационно - управленческом и финансовом состоянии предприятия - клиента является едва ли не самой сложной среди всех остальных проблем взаимодействия банками со своими клиентами.

В последние годы особая роль отводится маркетинговым операциям по укреплению взаимоотношений с клиентами (Relationship Marketing – RM). Эта форма маркетинговой деятельности представляет собой ведение усовершенствованного наблюдения клиентов, определение их ключевых потребностей и предложение им соответствующих банковских продуктов и услуг, которые в данный момент должны быть с наибольшей вероятностью ими востребованы. Relationship Marketing предполагает последовательное выстраивание прочных и долгосрочных отношений с клиентами на основе глубокой и точной оценки финансового положения, особенностей ведения бизнеса, нужд и потребностей, а также предпочтений конкретного потребителя. Максимально эффективно, по оценкам ряда экспертов, системы RM используются в финансовых институтах Германии и Швейцарии [2, с. 45].

Следующей проблемой является повышение результативности работы программ лояльности в банках. Рассмотрим основные тенденции, определяющие развитие зарубежных программ лояльности.

Многие банки в последнее время осуществляют замену дисконта и cash - back на бонусы. Тренд обусловлен меньшей эффективностью скидки и cash - back в связи с их высокой стоимостью для банка или оператора программы и низкой мотивацией повторных покупок, а так же с появлением современных информационно - коммуникационных средств, позволяющих реализовывать более сложные механики потребительских программ.

Следующая тенденция связана с интеграцией обратной связи в программы лояльности. Эффективные современные программы лояльности позволяют выстраивать в результате двустороннее общение с клиентом, ненавязчиво донося до него информацию о специальных предложениях и получая взамен обратную связь о качестве обслуживания, продукта и лояльности клиента в целом. Использование в программе лояльности систем управления обратной связью EFM (EnterpriseFeedback Management) способствует процессу непрерывного совершенствования, основанному на информации, полученной непосредственно от клиента.

Одним из ключевых направлений совершенствования комплексного корпоративного обслуживания становятся:

- комфорт и организация процесса обслуживания;
- наличие обоснованных элементов самообслуживания (self - service);
- эргономика интерфейсов и устройств, участвующих в контакте потребителя и бренда.

Все это призвано повысить качество обслуживания и удовлетворенность клиента, акцентируясь на эмоциях, получаемых во время взаимодействия с брендом.

Однако на текущий момент в банковском сегменте, как и в целом по рынку, наиболее популярными остаются дисконтные и дисконтно - накопительные программы лояльности для корпоративных клиентов. Причем банкиры пока не балуют клиентов оригинальностью предложений и инновационными решениями. В результате банковские программы лояльности имеют несущественные отличия друг от друга, а клиентов привлекают лишь размер дисконта. Понятно, что рассчитывать на долгосрочную лояльность в таком случае бесполезно: конкурент всегда может предложить более высокий дисконт, и клиент будет потерян.

Есть сложности и у бонусных программ лояльности. Результаты интернет - опроса более 4300 участников подобных программ на сайте РБК показали, что клиентов смущает и ограниченный период действия бонусных баллов, и длительный срок получения вознаграждения. Также результаты опроса свидетельствуют о недовольстве почти трети участников бонусных программ видами и выбором вознаграждений, отсутствием прозрачности в системе начисления бонусов. [3]

Кроме того, при реализации совместных бонусных программ с крупными корпоративными компаниями банкам приходится решать множество технических и организационных сложностей: взаимодействие с партнерами и клиринг бонусов, начисление и списание баллов, включая механизмы конвертации в подарки, поддержание актуальности клиентских данных и т.д. Внедрение программы лояльности без глубокой проработки этих вопросов вряд ли обеспечит усиление клиентских предпочтений в отношении банка с корпоративными клиентами.

Еще одним недостатком бонусной программы лояльности банка корпоративным клиентам являются именно технологические аспекты проекта. Уровень автоматизации получения и анализа данных о клиентах пока недостаточно высок, что приводит к проблеме неактуальности информации и слабого понимания потребностей аудитории. Кроме того, российские банки используют большое количество неоднородных информационных систем, что вызывает интеграционные сложности. Таким образом, чтобы банковская программа лояльности эффективно работала, жизненно важна качественная технологическая платформа для комплексной автоматизации ключевых компонентов программы, включая балловый процессинг, платформу клиентской аналитики, системы коммуникации с клиентами, защиты данных и т.д.

Всесомой проблемой комплексного обслуживания корпоративных клиентов является ограниченность продуктового портфеля или отсутствие индивидуальных схем обслуживания корпоративных клиентов. [4] В этих условиях для привлечения перспективных потенциальных или удержания имеющихся корпклиентов банкам необходимо проводить взвешенную политику дифференциации и диверсификации банковских услуг, расширяя их спектр и улучшая качество их предоставления. В этом

случае использование современных методов и инструментов, позволяющих улучшить качество не только собственно банковских услуг, но и качество, и сервис - процесса их предоставления. С этой целью необходимо осуществлять консультирование по различным вопросам финансово - хозяйственной деятельности предприятий, управления и ведения отдельных операций, реинжиниринг для улучшения сервиса и качества продукции (услуг) клиента, а также снижение его расходов.

Подобное взаимодействие с клиентом позволит создавать продукты с учетом отраслевой специализации клиента, наиболее полно соответствующие особенностям ведения бизнеса и максимально удовлетворяющие потребности, совместно с индивидуальными тарифными решениями способствуют повышению лояльности.

Список использованной литературы:

1. Збинякова Е.А., Косолапов И.Н. Пути повышения эффективности взаимодействия банка и промышленного предприятия // Управление общественными и экономическими системами, №2 (2015)

2. Зайцев О. Знание – сила, информация – прибыль // "Банковская практика за рубежом" – №3, 2014

3. Хитров С. Обзор рынка программ лояльности. Сайт РБК <http://marketing.rbc.ru/articles/30/07/2012/562949984424192.shtml>

4. Шулькова В.А. Деятельность коммерческого банка на рынке услуг корпоративных клиентов // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук <http://larionova-vera.narod.ru/documents/avtoreferat.pdf>

© Д.А. Правдюкова, 2016

УДК 339.5

Е.П. Прокопьева

Ст. преподаватель

Курганского государственного университета

Г. Курган, Российская Федерация

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ О КЛАССИФИКАЦИИ ТОВАРОВ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ

От правильного выбора кода товаров по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (далее ТН ВЭД ЕАЭС) зависит ставка таможенных пошлин и налогов, уплачиваемых декларантом. Приказом Федеральной таможенной службы России (далее ФТС России) от 18.04.2012г. N760 г. утвержден административный регламент ФТС России и определены ею таможенные органы по предоставлению государственной услуги по принятию предварительных решений по классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС (далее Регламент), определяет порядок предоставления таможенными органами государственной услуги по принятию предварительных решений по классификации товара по ТН ВЭД ЕАЭС.

По запросам заинтересованных лиц уполномоченные таможенные органы принимают решения по классификации товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС (классификационные решения). Данные решения бывают 2 видов: предварительные решения и решения по классификации товара, ввозимого или вывозимого различными товарными партиями в течение установленного периода времени, одним кодом ТН ВЭД ЕАЭС (далее - классификационные решения с единым кодом ТН ВЭД). Оба вида решения принимаются до начала совершения таможенных операций и обязательны для применения таможенными органами при их предъявлении декларантом. Вместе с тем, это принципиально разные виды решения, и цели их получения также различны.

Цели получения предварительного решения: для устранения сомнений, как самого заинтересованного лица, так и возможных сомнений таможенного органа, где будет осуществляться декларирование, в правильности классификации товара; для получения подтверждения желательного для заинтересованного лица кода ТН ВЭД ЕАЭС (например, с низкой ставкой ввозной таможенной пошлины) с целью гарантии беспрепятственного совершения таможенных операций.

Цель **принятия классификационного решения с единым кодом ТН ВЭД ЕАЭС** - реализация возможности декларирования многокомпонентного, поставляемого по частям товара (в основном, технологического оборудования), одним кодом ТН ВЭД ЕАЭС с целью получения следующих преимуществ: **для оптимизации размера таможенных платежей**, так как в большинстве случаев ставка ввозной таможенной пошлины на оборудование составляет 0 % , а на отдельные компоненты при их классификации соответствующими кодами ТН ВЭД может составлять до 15 % (например, кабели, трубопроводы, запорная арматура, баки, металлоконструкции и т.д.); **для уменьшения количества необходимых разрешительных документов** (например, сертификатов соответствия), потому что при классификации одним кодом ТН ВЭД ЕАЭС необходимы только те разрешительные документы, которые требуются для данного кода ТН ВЭД ЕАЭС; **для упрощения процесса совершения таможенных операций**, так как при наличии классификационного решения с единым кодом ТН ВЭД ЕАЭС при совершении таможенных операций не требуется детализация по стоимости, странам происхождения, производителям отдельных компонентов, а также подробная техническая документация на каждый компонент. [1]

Для того чтобы избежать разногласий в применении кода по ТН ВЭД ЕАЭС рекомендуется получить предварительное классификационное решение. Такое решение выдается таможенными службами государств - членов ЕАЭС на основании полученного запроса от декларанта, владельца или покупателя товара. Предварительные решения или разъяснения принимаются таможенным органом того государства - члена ЕАЭС, в котором будет осуществляться выпуск товаров. В соответствии с п. 6 ст. 52 Таможенного Кодекса Таможенного союза они являются обязательными при декларировании товаров на территории государства - члена ЕАЭС, таможенным органом которого они приняты. База данных предварительных решений о классификации товаров содержит перечень решений, принятых ФТС России.

Как показывает практика, в настоящее время все большее число участников внешнеэкономической деятельности (далее ВЭД) предпочитает получать *предварительные решения по классификации товаров (классификационные решения ФТС России)*. Данная тенденция объясняется тем, что таможенные органы на местах все чаще склонны

оспаривать коды ТН ВЭД ЕАЭС, заявляемые декларантом. При этом коды, предлагаемые таможенными органами, зачастую неприемлемы для декларанта, так как влекут высокую ставку таможенной пошлины либо необходимость представлять те или иные разрешительные документы. Позиция таможенных постов и таможен ясна: показатели их работы формируются исходя из собранных в бюджет средств. При этом позиция ФТС России и *региональных таможенных управлений (далее РТУ)*, принимающих классификационные решения, может кардинально отличаться от позиции таможенного поста, так как при рассмотрении запроса на получение *классификационного решения* ФТС и РТУ руководствуются общими правилами классификациями, пояснениями к ТН ВЭД ЕАЭС, международной практикой по классификации аналогичных товаров. Также учитывается при этом и содержание самого заявления, поданного участником ВЭД, а также представленные им документы, описание товара и пр.

В качестве примеров можно привести следующие товары:

1) в соответствии с Основными правилами интерпретации (далее ОПИ) 1 и 6: 1904 90 100 0 - продукт быстрозамороженный, представляющий собой смесь из бланшированного риса (25 %), помидора (30 %), цуккини (15 %), моркови (10 %), цветного перца (10 %), зеленого гороха (10 %), расфасован для розничной продажи в полиэтиленовые пакеты по 400 г.;

2) в соответствии с ОПИ 3 б) и 6: 3407 00 000 0 - пластилин для детской лепки в виде мелкозернистого материала (шариков) четырех цветов, в состав которого входят: вода (62,27 %), пенополистирол (15 %), глицерин (12,23 %), поливиниловый спирт (10 %), краситель (0,3 %), пропилпарабен (0,2 %). Предназначен для создания витражных аппликаций, способствует развитию мелкой моторики рук, творческих навыков. Пластилин упаковывается в герметичные пакетики из металлизированной полиэтилентерефталатной пленки (4 шт., 77 мл.), в картонную коробку совместно с бумажными рисунками - трафаретами (2 шт.), полипропиленовым стеклом, полиэтиленовыми листами пленки (2 шт.), витражной краской черного цвета в тубе (10,5 мл);

3) в соответствии с ОПИ 1, 2 а) и 6: 7309 00 300 0 - реактор первой ступени гидрокрекинга представляет собой стальную сварную вертикальную емкость вместимостью 296 м³. Реактор включает следующие основные компоненты: корпус реактора, состоящий из сваренных между собой цилиндрических обечаяк, полусферических нижнего и верхнего днищ с патрубками, внутри которого установлены тарелки распределения потока сырья; каркас крепления наружной теплоизоляции и элементы крепления огнезащиты опоры реактора; приспособления, необходимые для монтажа и первого пуска реактора. Реактор предназначен для работы в составе комбинированной установки изокрекинга нефтеперерабатывающего завода. [2]

Таким образом, правильность определения классификационного кода товара по ТН ВЭД ЕАЭС классификационного решения ФТС России с желаемым кодом во многом зависит от правильного составления заявления, прилагаемой документации и прочих факторов.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт ЕАЭС – www.portal.eaeunion.org.
2. Официальный сайт ФТС России – www.customs.ru.

© Е.П. Прокопьева, 2016

РАЗВИТИЕ И РОЛЬ КООПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ АПК

В условиях многоукладной экономики и расширенного использования рыночных отношений определилась реальная возможность развития многовариантных направлений интеграционных процессов различных организационно - правовых форм и видов деятельности. Наиболее актуально развитие агропромышленной интеграции, которая является одним из направлений стабилизации, оживления и дальнейшего роста в деятельности сельхозпредприятий, позволяет соединить сельское хозяйство и смежные отрасли, обслуживающие, поставляющие ресурсы, доводящие его продукцию до потребителя.

Активизация интеграционных процессов в современном АПК обусловлена такими факторами как: низкие входные барьеры в отрасль относительно размеров имеющегося капитала; стабильный рост внутреннего продовольственного рынка, это делает производство некоторых видов сельхозсырья и переработку инвестиционно привлекательными; стремление перерабатывающих предприятий гарантировать количество и качество поставок сырья.

Одним из значимых путей стабилизации и дальнейшего экономического роста производства является формирование кооперативных структур.

Кооперация и интеграция тесно связаны и взаимообусловлены.

Основное назначение потребительской кооперации – способствовать развитию товарных рынков в регионах. Потребительскую кооперацию отличает от иных участников продовольственного рынка кооперативная самобытность, т.к. она имеет статус некоммерческой, социально ориентированной экономической системы.[1, с. 38]

Определяя роль потребительской кооперации в АПК, можно выделить основные направления:

- обеспечение условий, для объединения производителей, имеющих цели улучшить свое социально - экономическое положение;
- развитие кооперативного предпринимательства;
- реализация социальной функции через создание рабочих мест и гарантировании стабильного уровня доходов;
- защита сельхозпроизводителей от монопольных структур;
- предоставление сельским жителям возможности покупать качественные и относительно недорогие товары и услуги;
- поддержание сохранившихся крупных сельскохозяйственных предприятий в составе АПК, нуждающихся в оптимизации отношений с различными предприятиями и организациями. [2, с. 61]

Необходимость развития потребительской кооперации в АПК определяется тем, что она:

- является альтернативной формой организации в аграрной сфере экономики в интересах одновременно производителей и потребителей;
- обеспечивает социальную поддержку населения;
- выступает как форма самоорганизации населения и единения бытовых и хозяйственных форм жизни;
- представляет собой сложившуюся структуру и надежного партнера для сотрудничества с агропромышленным комплексом.

К приоритетным направлениям развития кооперации предприятий АПК можно отнести: объединение предприятий в единые маркетинго - логистические схемы с целью обеспечения сырьем и сбыта продукции, обеспечение высокого качества производимой продукции, развитие системной маркетинговой деятельности.[3, с. 706]

Для стимулирования развития кооперации в АПК, повышения конкурентоспособности необходимо повысить уровень взаимодействия между участниками рынка, выработать единую стратегию развития, повышая инвестиционную привлекательность. Немалая роль в поддержке кооперации отводится и государству, которое поддерживает деятельность кооперативов, выделяя средства из федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ для приобретения и строительства перерабатывающих и обслуживающих предприятий, создания кредитных и страховых кооперативов, осуществляет научное и информационное обеспечение, разрабатывает целевые программы поддержки.

В целом развитие кооперации в АПК будет способствовать укреплению аграрного сектора экономики и применению антимонопольных мер в сфере переработки сельскохозяйственной продукции и производственного технического обслуживания производства.[3, с. 714]

Таким образом, кооперации в РФ отводится ключевое место в хозяйственной и социальной жизни сельских районов, ее устойчивое развитие способствует повышению уровня жизни сельского населения и их благосостояния путем повышения занятости населения, вовлеченного в деятельность потребительской кооперации.

Дальнейшее развитие деятельности кооперативных структур должно способствовать становлению устойчивой сельскохозяйственной кооперативной системы в России, что послужит выходом в решении государственных задач по замещению импортной продукции продукцией отечественных сельскохозяйственных производителей.

Список использованной литературы:

1. Вахитов К. И. Кооперация. Теория, история, практика; Дашков и Ко - Москва, 2012 - 558с.
2. Семененко С.В. Современное развитие потребительской кооперации как фактор обеспечения возрождения сельских территорий / С.В. Семененко, В.В. Сыроижко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права.2013, № 4(48)
3. Инновационные основы системного развития сельского хозяйства: стратегии, технологии, механизмы. Под общей редакцией д.э.н., академика Россельхозакадемии И.Ф. Хицкова. - Воронеж: Центр духовного возрождения Черноземного края, 2013. - 800 с.

© Е.А. Рогозина, 2016

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Важное значение для успешного развития сельского хозяйства имеет инновационная политика, основой которой является разработка и внедрение социально - экономических, организационно - экономических, научно - технических достижений.

Процесс инновационной модернизации в сельском хозяйстве представляет собой преобразование научного знания в инновацию, который включает науку, технику (технологии), производство и потребление. Выход отечественной аграрной экономики из кризисного состояния, устойчивое финансирование сельскохозяйственного производства, обеспечение конкурентоспособности отечественного продовольствия непрерывно связано с активизацией инновационных процессов модернизации аграрных предприятий.

В связи с этим можно выделить перспективные направления инновационной деятельности в аграрном секторе экономики: это переориентация на качественно новую систему машин, которые совмещают несколько технологических операций, сокращая затраты энергоресурсов, потери продукции.

Использование новых технологий в выращивании сельхозпродукции за счет разработки и внедрения новых сортов культур, применения новейших технологий возделывания почвы, изменения систем удобрений, средств защиты растений, а также применение современных систем содержания и кормления животных;

Применение инноваций в области организации производства и труда на сельскохозяйственных предприятиях.[1, с. 55]

Очевидно, что повышение рентабельности сельскохозяйственных предприятий невозможно без освоения инноваций и ориентации только на простые и порой устаревшие технологии. Инновационную деятельность как фактор экономического развития необходимо доводить до конечного потребителя.

В экономически развитых странах инновационные технологии в сельском хозяйстве используются почти на 50 % , в РФ их использование всего на 4 - 6 % . В условиях рынка внедрить какое - либо новшество во всем АПК практически невозможно, целесообразно осваивать инновации на конкретных территориях с учетом форм собственности, природно - климатических факторов и других условий, связанных с реформированием отрасли. В качестве инновационных площадок могут выступать агротехнопарки, агрофирмы, инженерные центры.[2, с. 67]

Успешное развитие инновационной деятельности можно обеспечить комплексом мер:

- важным является эффективная государственная поддержка фундаментальной науки;
- формирование и развитие производственно - технологической инфраструктуры (бизнес - инкубаторы, центры трансферта технологий, технопарки);
- научная и организационная подготовленность кадров на всех уровнях инновационного процесса, обучение инновационному менеджменту;

- развитие конкретных кооперационных связей и инновационных кластеров;
- совершенствование механизмов государственно - частного партнерства в реализации масштабных проектов;
- выработка и реализация долгосрочной государственной инновационной политики.[3, с. 47]

Если рассмотреть преодоление технологического отставания АПК в краткосрочной перспективе, то можно сказать, что это возможно только на основе прогрессивного развития аграрной науки и активизации инновационных процессов в отрасли.

Остановимся на экономическом механизме обеспечения инновационного развития, в котором можно выделить следующие составляющие: финансовую, кредитную, налоговую и систему ценообразования.

Одними из направлений для улучшения работы финансового механизма являются: увеличение финансирования приоритетных целевых программ и инновационных проектов из бюджетных средств, обеспечение непрерывного финансирования бизнес - проектов на всех стадиях; поддержание финансового лизинга предпринимательства, осуществление субсидирования сельхозпроизводителей в приобретении семян, племенных животных; государственная поддержка страхования инновационного предпринимательства; создание региональных фондов поддержки инноваций.[4, с. 109]

Немаловажным является кредитный механизм, основное его назначение в образовании, распределении и использовании кредитных ресурсов в экономике. Наибольшую заинтересованность у производителей вызывает льготное кредитование и установление ставки льготного кредита, не зависящей от ставки рефинансирования ЦБ РФ.

В условиях современного рынка возросла роль налогов для инновационно - активных предприятий на период внедрения.

Одной из причин снижения инновационной активности стал диспаритет цен на реализуемую сельскохозяйственную и закупаемую промышленную продукцию, проблема сохранения производства превысила проблему научно - технического прогресса, поэтому требуется государственное регулирование ценообразования.[5, с. 84]

Осуществление комплекса рассмотренных мероприятий на всех уровнях может повысить инновационную активность в АПК.

Инновационная деятельность дает ожидаемые результаты только тогда, когда она рационально организована.

Список использованной литературы:

1. Инновационные основы системного развития сельского хозяйства: стратегии, технологии, механизмы. Под общей редакцией д.э.н., академика Россельхозакадемии И.Ф. Хицкова. - Воронеж: Центр духовного возрождения Черноземного края, 2013. - 800 с.
2. Материалы Общего собрания Российской академии сельскохозяйственных наук 14 февраля 2013 года.
3. Родионова И. А. Инновационный путь развития аграрной экономики // Инновации, 2010. № 9(143). С. 70–73.
4. Алтухов А. И. Инновационный путь развития сельского хозяйства как основа повышения его конкурентоспособности // Вестник Орловского Государственного Аграрного Университета. — 2012. — № 6. — том 15.

5. Бутенко Ю. В. Инновационные направления по ускорению научно - технического прогресса в сельском хозяйстве и других областях агропромышленного комплекса // Вестник ВолГУ. — С. 132–136.

© Е.А. Рогозина, 2016

УДК 339.138

И.О. Рудаков

Бакалавр 2 курса

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

г. Москва, РФ

ИМИДЖЕВАЯ РЕКЛАМА И PR В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Существенной особенностью предложения услуг гостеприимства, как, впрочем, и любой другой услуги, является то, что качество и полезность услуги трудно, если не невозможно, оценить до использования; особенно, если поставщик этой услуги появился на рынке относительно недавно.

Эту сложную особенность призвана преодолеть реклама, маркетинг, PR. Для продвижения того или иного имиджевого образа предприятия, в ресторанном бизнесе используют традиционные каналы связи с некоторыми отличительными особенностями.

Очевидно, что прежде, чем проводить какую - либо маркетинговую активность необходимо определиться к конкретной целевой аудитории, затем оценить территориальное влияние, оказываемое рестораном – районы, улицы, дома, где проживает целевая аудитория, а также их удаленность от ресторана: это поможет откорректировать целевую аудиторию, оценить уровень дохода, а также цели нахождения в окрестностях ресторана (прогулка, возвращение домой, переход из одного района в другой и прочее) [1]. Все эти мероприятия крайне важны для осуществления эффективной маркетинговой кампании и зарекомендовали себя временем.

Создания имджевой рекламы является наиболее важным инструментом в ресторанном бизнесе. Имиджевая реклама – это вид рекламы, направленный в первую очередь на создание определенного положительного образа компании у целевой аудитории.

Первый инструмент такой рекламы, который приходит в голову, это наружная реклама. Интересный дизайн здания создает первое впечатление о ресторане: по нему можно судить, для какой аудитории создавался ресторан: уровень доходов этих людей, вид их деятельности, круг интересов. Грамотно установленные баннеры, стенды, вывески по дороге в ресторан служат не только удобной навигацией для посетителей, но и, в зависимости от того, где эти баннеры находятся, показателем, говорящим, каких посетителей вы хотите видеть в своем заведении.

Второй инструмент имиджевой рекламы – пресса. Пресса – наиболее эффективный способ создания имиджевой рекламы. Сегодня существует десятки журналов, аккумулирующие аудиторию с различными интересами; эта аудитория доверяет своему журналу, а следовательно и всему контенту, что в нем находится в том числе и рекламе.

Читатель начинает верить, что реклама чего - либо в его журнале каким - то образом связана с его интересами, что приводит к тому, что он с большей вероятностью обратит на нее внимание.

Для создания нужного имиджа необходимо просто выбрать подходящее издание с определенной аудиторией. В зависимости от того, в каком журнале появится реклама вашего заведения, вы сможете привязать свой ресторан с определенным журналом и типом аудитории, создав нужную ассоциацию. Если вы преследуете цель в создании престижного образа, то нужно размещать рекламу своего ресторана в соответствующих изданиях; если же вы хотите привязать свое заведение к сфере туризма, то для вас подойдут путеводители и гиды. По аналогии с прессой может быть использованы интернет ресурсы.

Еще одним средством создания позитивного образа ресторана в прессе может стать посвященная ему статья. Для этого нужно организовать какое - то знаменательное редкое событие, вечеринку с яркими представителями своей целевой аудитории, и пригласить журналистов для освещения этого события. Эффективность этого инструмента заключается в желании людей походить на своих кумиров или в их желании находиться в популярном и веселом месте. В первом случае человек выбирает то заведение, в котором находился его кумир, тем самым связывая себя с ним через ресторан. Во втором случае человек выбирает тот ресторан, которому доверяют большое количество людей, в том числе издатели его журнала, и в котором, судя по описанию в статье можно хорошо провести время.

Полиграфическая и сувенирная реклама отлично работает в первые годы открытия ресторана и на праздники. Полиграфическая реклама представляет из себя разного рода буклеты и визитки, на которых изображено заведение, указан адрес и название. В зависимости от того, какой имидж вы хотите сделать вашему ресторану, полиграфическая продукция может различаться по качеству – оно должно соответствовать уровню вашей целевой аудитории. Помимо внешнего оформления полиграфии очень важно ее распространение. Удобство бумажных буклетов заключается в том, что их можно распространять где угодно – в офисных зданиях, университетах, торговых центрах и др., где может проводить время ваша целевая аудитория.

Сувенирная продукция играет особую роль как в сохранении постоянных клиентов, так и привлечении новых. Первый вариант целесообразен для ресторанов среднего и высшего уровня, таким образом можно отблагодарить постоянного клиента, вручив ему дорогой подарок с символикой ресторана, например, именную кружку, тарелку, статуэтку. Второй вариант встречается повсеместно почти во всех типах ресторанов. Недорогая сувенирная продукция с символикой ресторана в виде спичек, зажигалок, ручек – это всё уникальные фирменные элементы ресторана, которые придают ему позитивный образ в глазах его посетителей.

Одним из показателей уровня ресторана является его «программа лояльности» к клиентам. Это некоторая система накопления бонусов и баллов, позволяющая клиентам получать некоторые подарки от ресторана – участника программы. Преимуществом такой программы является обязательная регистрация ее участников, с указанием их полного имени, электронной почты, датой рождения – все эти данные помогают при осуществлении именных интернет рассылок, поздравляя и приглашая гостей ресторана отметить свой день рождения или любой другой праздник в одном из ресторанов - участников программы, тем самым укрепляя позитивный образ о себе и увеличивая количество постоянных клиентов.

Следовательно, для создания нужного имиджа ресторана можно воспользоваться несколькими, описанными инструментами – это интересный дизайн, освещение в прессе, распространение полиграфической и сувенирной продукции, наличие программы лояльности и интернет рассылки. Все эти инструменты помогают не только создать необходимый образ вашего ресторана, но и настроить позитивный канал связи между вами и вашими клиентами, увеличивая частоту своих визитов в ваше заведение.

Список использованной литературы:

1. Грибова Н.А. Фирменный стиль в ресторанном бизнесе / Учебное пособие. М.: Мир науки. 2015. С. - 49.
2. Грибова Н.А. Фирменный стиль ресторана. Метод. указания к практическим занятиям. Киров: МЦНИП, 2014.
3. Грибова Н.А. Дипломатический этикет и сервис. Метод. указания к практическим занятиям. Киров: МЦНИП, 2014.
4. Грибова Н.А. Искусство делового этикета. Учебное пособие / Москва: Мир науки, 2015.

© И.О. Рудаков, 2016

УДК 336

Л.М. Мавльева

Л.И. Садыкова

Казанский ГАУ

Г. Казань, Российская Федерация

ОБЩИЕ ПРАВИЛА И ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ

Для реального представления финансового положения дел организации, независимо от формы собственности, необходимо иметь достоверные данные обо всем имуществе, которые находятся в собственности данной организации. А именно установить количество, в каком оно находится состоянии, правильно ли было оценено.

Проводится сверка фактических остатков имущества с данными регистров бухгалтерского учета. Данный процесс проверки имущества и обязательств является инвентаризацией.

Инвентаризация представляет собой определенную последовательность практических действий по документальному подтверждению наличия, состояния и оценки имущества и обязательств организации. Главной целью инвентаризации является обеспечение достоверности данных учета и отчетности.

Таким образом, инвентаризация является контрольной функцией учета, которая позволяет обнаружить случаи необоснованного уменьшения капитала действующей организации, вложенного в разнообразные формы имущества (активов).

О существенности инвентаризации указано в статье 11 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. №402 ФЗ "О бухгалтерском учете".

На основании данной статьи для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности хозяйствующие субъекты обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств. В процессе инвентаризации подвергаются проверке и документально подтверждаются наличие имущества и обязательств, в том числе их состояние и правильность оценки.

Экономический субъект самостоятельно определяет порядок и сроки проведения инвентаризации. Но существует несколько случаев, когда проведение инвентаризации является обязательным.

Проведение инвентаризации является обязательным:

- при передаче имущества в аренду, выкупе, продаже, а также при преобразовании государственного или муниципального унитарного предприятия;
- перед составлением годовой бухгалтерской отчетности;
- при смене материально ответственных лиц;
- при обнаружении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества;
- в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, которые вызваны экстремальными условиями;
- при реорганизации или ликвидации организации;
- в других случаях, которые предусмотрены законодательством Российской Федерации.

Существуют многообразные формы и методы проведения инвентаризации, предусмотренные законодательством.

Организация должна использовать эти формы и методы, когда составляется приказ об учетной политике и определяется порядок проведения инвентаризации. Здесь учитывается специфика деятельности и задачи, которые следует решить в процессе инвентаризации.

Порядок проведения инвентаризации должен оформляться в виде приложения к приказу об учетной политике. В указанное приложение включается график проведения плановых и внеплановых инвентаризаций (в том числе обязательных) в отчетном году, даты проведения плановых инвентаризаций, а также перечень имущества и обязательств, проверяемых при каждой инвентаризации.

Сроки проведения инвентаризации соответствующих активов и пассивов баланса, в том числе других объектов, которые числятся на забалансовых счетах, решается организацией самостоятельно.

Важную роль в организации играет правильное составление порядка инвентаризации, так как проверка наличия ценностей не должна влиять на ее нормальный ход работы.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Приказ Минфина России от 13.06.1995 №49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств».
3. Закирова А.Р., Ситдикова Р.Д. Сбалансированная система показателей деятельности предприятия как инструмент анализа и поддержки принятия решений. Сборник научных трудов по материалам Междунар. научно - практич. конф.: в 13 частях. 2015. С. 49 - 52.

4. Камилова Э.Р. Цели, задачи и источники информации социального аудита // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 1 - 1 (60). С. 143 - 145.

5. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Взаимосвязь учетных регистров с системой счетов и отчетностью в субъектах малого и среднего предпринимательства.

Сборник научных трудов по материалам III Междунар. научно - практич. конф., посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 53 - 55.

6. Мавлиева Л.М. Организация работы с документами в бухгалтерии. Материалы Междунар. научно - практич. конф. в 14 томах. 2015. С. 88 - 89.

7. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 1. С. 30 - 33.

© Мавлиева Л.М., Садыкова Л.И., 2016

УДК 338.43:636.2

Сайфетдинов А.Р., старший преподаватель
Кубанский государственный аграрный университет
г.Краснодар, РФ

МЕТОДИКА РАСЧЕТА РАСХОДОВ НА КОРМЛЕНИЕ МАТОЧНОГО ПОГОЛОВЬЯ, МОЛОДНЯКА И ТЕЛЯТ КРС МЯСНЫХ ПОРОД В РЕГИОНАХ С РАЗЛИЧНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬЮ ПАСТБИЩАМИ

***Аннотация.** Представлены результаты анализа размещения пастбищ в регионах России с наиболее развитым мясным скотоводством. Предложена методика расчета расходов на кормление КРС мясных пород, учитывающая половозрастную структуру стада, потребность животных в питательных элементах, цены на корма, обеспеченность пастбищами и их состояние.*

***Ключевые слова.** Мясное скотоводство, обеспеченность пастбищами, расходы на кормление.*

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 16 - 46 - 230477\16

Более 90 % поголовья КРС в России представлено животными молочных пород, которые характеризуются низкими привесами живой массы на откорме, выходом и качеством мяса. При этом производство мяса КРС в хозяйствах является убыточным, его объемы снижаются, и растет уровень зависимости страны от импорта говядины. Вместе с тем производство говядины в развитых аграрных странах осуществляется на базе КРС специализированных мясных пород, доля которого в общем поголовье скота составляет 50 - 90 % . Для повышения объемов производства качественного мяса КРС в России необходимо также наращивание поголовья животных мясных пород до уровня, характерного странам с развитым мясным скотоводством, адаптация и внедрение эффективных технологий его воспроизводства, выращивания и откорма.

Как показывает опыт стран с развитым мясным скотоводством содержание коров, телят и молодняка КРС мясных пород на пастбищах с ранней весны до глубокой осени позволяет

сократить затраты на кормление животных почти в 2 раза и в значительной степени повысить экономическую эффективность мясного скотоводства [1,6,7].

По данным Министерства сельского хозяйства РФ в России площадь пастбищ превышает 90 млн.га. По этому показателю наша страна уступает таким странам, как Китай (393 млн.га), Австралия (358 млн.га), США (266 млн.га), Бразилия (196 млн.га) и Аргентина (113 млн.га), но опережает все страны ЕС, располагающие 80 млн.га пастбищ. При этом по площади пастбищ на 1 голову КРС Россия (4,7 га) уступает только Австралии (12,6 га) [2]. Вместе с тем в России пастбища распределены по различным регионам крайне не равномерно (таблица 1).

Таблица 1 – Площадь пастбищ в регионах России с наиболее развитым мясным скотоводством

Регион	Пастбищные угодья		
	всего, тыс.га	в расчете на 1 голову КРС, га	в расчете на 1 голову КРС мясных пород, га
Алтайский край	4 026	4,8	191,3
Брянская область	553	1,7	3,6
Воронежская область	925	2,2	26,1
Оренбургская область	4 684	7,3	88,1
Республика Башкортостан	3 610	2,9	132,8
Республика Калмыкия	5 323	9,0	88,4
Ростовская область	2 673	4,3	86,4
Ставропольский край	1 734	4,3	42,6
Челябинская область	1 955	5,8	42,6
Краснодарский край	597	1,1	31,1

Наибольшими площадями пастбищ из регионов с наиболее развитым мясным скотоводством в России обладают Калмыкия (5,3 млн.га), Оренбургская область (4,7 млн.га) и Алтайский край (4 млн.га). Эти же регионы характеризуются и наибольшей площадью пастбищ в расчете на 1 голову КРС (5 - 9 га). А, например, последнее место по площади пастбища, приходящейся на 1 голову КРС, занимает Краснодарский край, что объясняется высокой долей пашни в общей структуре сельскохозяйственных угодий этого региона.

Вместе с тем есть примеры интенсивного развития подотрасли специализированного мясного скотоводства в регионах с небольшой обеспеченностью пастбищами. В качестве такого примера можно назвать Брянскую область, в которой на 1 голову КРС приходится всего 1,7 га пастбищ. В то же время за 2011 - 2014 годы в регионе сформировано стадо КРС мясных пород с поголовьем 156 тыс.голов, что составляет около 23 % общей численности этого стада в целом по стране [2,5].

Пастбища размещены неравномерно и в самих регионах России. Например, в Краснодарском крае больше половины площади пастбищ сосредоточены в его Южно - предгорной агроклиматической зоне. В этом регионе больше других пастбищами обеспечены Отрадненский (14 %), Мостовской (13 %), Лабинский (7 %) и Успенский (6 %) районы (рисунок 1).



Рисунок 1 – Размещение пастбищ по агроклиматическим зонам и районам Краснодарского края

Учитывая высокую зависимость производственно - экономических показателей в мясном скотоводстве, особенно на ранних этапах производственного цикла (воспроизводство и подсосное выращивание телят), от обеспеченности КРС пастбищами и неравномерность размещения пастбищ по различным территориям в России, при развитии этой подотрасли животноводства необходимо учитывать площади пастбищ, их качество и структуру размещения в регионах.

Для развития масштабной подотрасли мясного скотоводства в России необходимы крупные инвестиции, например, в формирование маточного поголовья КРС мясных пород и строительство откормочных комплексов, и их экономическое обоснование должно проводиться с учетом различий в природно - климатических условиях регионов и особенно их обеспеченности пастбищами.

Различная обеспеченность КРС пастбищами отражается на структуре и стоимости рационов кормления КРС. При экономическом обосновании развития мясного скотоводства в регионах с различной обеспеченностью пастбищами расходы на кормление маточного поголовья и молодняка КРС мясных пород в пастбищный период предлагается рассчитывать с помощью следующего выражения:

$$F = \frac{C}{D} + (1 - \gamma) \sum_{i=1}^n (F_i \times H_i), \quad (1)$$

где F – суточные затраты на кормление маточного поголовья и молодняка КРС мясных пород в пастбищный период (руб.); C – годовые затраты на поддержание пастбищ в надлежащем состоянии (руб.); D – продолжительность пастбищного периода (дни); F_i – стоимость суточного сбалансированного рациона КРС i - ой половозрастной группы в стойловый период (руб.); H_i – среднее поголовье i - ой половозрастной группы в течение пастбищного периода (гол.); γ – случайная величина, распределенная по подходящему закону на интервале $[0,1]$, либо величина, заданная аналитически (при $\gamma=1$ потребность КРС в кормах полностью покрывается пастбищами, при $\gamma=0$ пастбища либо отсутствуют, либо по каким - то причинам не пригодны для скармливания).

Значение γ в выражении (1) предлагается рассчитывать для регионов и их зон с различной обеспеченностью пастбищами с помощью следующего выражения:

$$\gamma = \min \left\{ 1, \frac{S}{(H_y + H_{\text{мвс}} - H_{\text{мол}}) \times s_n} \right\}, \quad (2)$$

где S – общая площадь пастбищ в регионе (зоне) (га); s_n – средняя потребность в пастбищах на 1 голову КРС мясных пород (га / гол.); H_y – фактическое поголовье сельскохозяйственных животных в регионе (зоне) (усл.гол.); $H_{\text{мвс}}$ – планируемое поголовье КРС мясных пород в регионе (зоне) (гол.); $H_{\text{мол}}$ – планируемое сокращение поголовья КРС молочных пород в регионе (зоне) (гол.).

В течение первых 7 - 8 месяцев жизни теленка КРС мясных пород основным кормом для него является молоко коровы. Объемы обязательной и дополнительной подкормки телят концентратами и сеном зависят от уровня молочности коров, которая при ранневесенних отелах в среднем составляет 1 200 кг за лактацию, а в случае, если лактация не совпадает с пастбищным периодом, снижается до 1 000 кг [4].

При экономическом обосновании развития мясного скотоводства в регионах с различной обеспеченностью пастбищами расходы на кормление телят КРС мясных пород в период подсосного содержания предлагается рассчитывать с помощью следующего выражения:

$$F_i^i = C_i + \min f(p, a_i), (3)$$

где F_i^i – суточные затраты на кормление теленка в i - й месяц жизни (руб.); C_i – суточные затраты на обязательную подкормку теленка концентратами и сеном в i - й месяц жизни при достаточной обеспеченности пастбищами (руб.); $\min f$ – функция минимальной стоимости суточного рациона; p – вектор цен на корма и пищевые добавки (руб.); a_i – вектор дополнительной суточной потребности в питательных элементах в i - й месяц жизни теленка.

Под дополнительной суточной потребностью в питательных элементах a_i в выражении (3) понимается часть общей суточной потребности теленка КРС мясных пород в питательных элементах в i - й месяц его жизни, которая не покрывается скармливаемым молоком коровы, пастбищным кормом и объемом обязательной подкормки. Ее величину предлагается рассчитывать с учетом общей потребности теленка в питательных элементах, прогнозируемой молочной продуктивности коровы и обеспеченности КРС пастбищами с помощью следующего выражения:

$$a_i = (1 - \gamma)(A_i - mM_i - b_i) + 0,18(1 - \gamma)mM_i, (4)$$

где A_i – вектор питательных элементов, необходимых теленку в сутки в i - й месяц жизни (г); b_i – вектор питательных элементов, содержащихся в обязательной суточной подкормке теленка концентратами и сеном в i - й месяц его жизни (г); m – вектор питательных элементов, содержащихся в 1 кг молока (г); M_i – количество скармливаемого молока в сутки в i - й месяц жизни теленка при планируемой молочности коровы 1 200 кг; γ – случайная величина, распределенная по подходящему закону на интервале [0,1], либо величина, заданная аналитически (при $\gamma = 1$ дополнительная потребность телят в кормах полностью покрывается пастбищами, при $\gamma = 0$ пастбища либо отсутствуют, либо по каким - то причинам не пригодны для скармливания); $0,18(1 - \gamma)$ – величина, показывающая уровень снижения молочности коров при недостаточном количестве пастбищ.

Использование выражений (1) - (4) при расчетах затрат на кормление маточного поголовья, телят и молодняка КРС мясных пород позволит учесть потребность в питательных элементах различных половозрастных групп КРС мясных пород, стоимость кормов, площадь и состояние пастбищ в различных регионах России и их агроклиматических зонах. Применение выражений (1) - (4) в ходе экономического обоснования развития специализированного мясного скотоводства позволит более объективно оценить его экономическую эффективность и сформулировать рекомендации о рациональном размещении маточного поголовья и молодняка КРС мясных пород по различным регионам России и их агроклиматическим зонам.

Список использованной литературы:

1) Ахметов Р.Г. Производство говядины в России – современное состояние и перспективы развития / Ахметов Р.Г., Стратонович Ю.Р. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий - 2015. – № 5 – с. 19 - 22.

2) Бершицкий Ю.И. Экономический анализ производства мяса КРС в России и Краснодарском крае / Бершицкий Ю.И., Сайфетдинов А.Р. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета - 2016. - 117(03) - с. 1046 - 1059. Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/03/pdf/67.pdf>.

3) Герасимов А.Н. Анализ состояния и тенденций развития сельскохозяйственного производства в регионе с использованием многомерных статистических методов / Герасимов А.Н., Громов Е.И., Скрипниченко Ю.С. // Экономика и предпринимательство – 2015. - № 3(56) - с. 361 - 367.

4) Левахин В.И. Основы технологии мясного скотоводства (методические рекомендации) / Левахин В.И., Поберухин М.М., Харламов А.В., Ажмулдинов Е.А., Титов М.Г., Исхаков Р.Г. // Вестник мясного скотоводства – 2015. - № 1(89) – с.121 - 129.

5) Соколова А.П. Основные тенденции и перспективы развития мясного скотоводства в РФ / Соколова А.П., Литвиненко Г.Н., Исаева А.А., Устьян С.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета – 2016. – с.117(03) - с. 525 - 539. Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/03/pdf/32.pdf>.

6) Стеклова Т. Современные тенденции развития мясного скотоводства региона / Стеклова Т., Стеглов А., Лещева М. // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. - № 4 – с.44 - 41.

7) Трубилин И.Т. Эффективность производственных факторов в аграрном секторе экономике / Трубилин И.Т., Бершицкий Ю.И., Барсукова Г.Н. // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2013. - № 45 - с.72 - 77.

8) Тюпаков К.Э. Экономическая оценка технологического развития агропроизводства / Тюпаков К.Э., Сайфетдинова Н.Р. // АПК: экономика, управление. - 2011. – № 12 - с.72 - 77.

© Сайфетдинов А.Р., 2016

УДК 338.2

А.В.Силкина

Старший преподаватель кафедры Экономики Сибирского
Государственного Аэрокосмического Университета
им. ак.М.Ф.Решетнева Г.Красноярск, Российская Федерация

Л.В.Ерыгина

доктор экономических наук, профессор
декан Инженерно - экономического факультета,
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева
г.Красноярск, Российская Федерация

СОСТАВ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК

Оценка уровня научно - технологического развития предприятий ОПК начинается с определения состава интегрального показателя научного развития. Использование интегрального показателя как метода оценки уровня научного развития предприятия является на сегодняшний день одним из самых актуальных, простых в использовании и доступных с точки зрения получения первичной информации.

Для интегрального показателя научного развития в качестве ключевых индикаторов выступают такие как:

- 1) отдача от использования научных инноваций;
- 2) коэффициент среднего возраста исследователей;
- 3) доля внутренних затрат, направленных на исследования и разработки.

В разрезе предприятий ОПК, отдача от использования научных инноваций является важным звеном определения уровня научного развития. Особенно актуальным этот показатель становится для предприятий, которые имеют преимущественно научную направленность, занимаются фундаментальными исследованиями, предприятий у которых научный компонент в структуре развит более, чем производственный или представлен единственным числом. Отдачу от использования научных инноваций можно считать базовым показателем. Легкий в расчетах, он с точностью может показать, насколько адекватны и актуальны проводимые на предприятии научные проекты и разработки. Использование данного показателя также актуализируется Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г №2227 - р «Об утверждении Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020г». В данном распоряжении акцент сделан на необходимости улучшения данного показателя для дальнейшего инновационного развития, и достижения требуемого уровня инновационной активности[1].

Коэффициент среднего возраста исследователей. Сегодня численность работающих в ОПК составляет совокупно около 2 млн. человек. К 2012 г. средний возраст работников ОПК составляет около 46 лет, и только около трети работников ОПК – это молодежь до 35 [2]. При этом средний возраст докторов наук – 63,8 года, кандидатов наук – 50,9 года. Роста же исследователей в возрасте до 39 лет практически нет, за несколько лет он остается совсем незначительным [3]. Однако, данный показатель очень важен для предприятий ОПК, т.к. качественные характеристики кадрового состава являются необходимым условием для предприятий занимающихся научными разработками, стремящихся к созданию инновационных товаров и развитию высокотехнологичной продукции. Обоснованность использования данного показателя определена Федеральной Целевой Программой «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно - технологического комплекса России на 2014 - 2020 гг.» в рамках которой, среди важнейших целевых индикаторов и показателей, обозначен средний возраст исследователей[4 - 5].

Доля внутренних затрат, направленных на исследования и разработки является очень значимым показателем уровня научного развития. В отношении предприятий ОПК, особенно предприятий научного типа, данный индикатор является неотъемлемой частью интегрального показателя уровня научного развития. Использование данного показателя актуализируется также Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г №2227 - р «Об утверждении Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020г». В данном распоряжении озабоченность вызывает показатель доли внутренних затрат предприятия, направленных на исследования и разработки, который в общероссийском масштабе постепенно снижается, что плохо сказывается на научном развитии [1] [3 - 4].

Таким образом, состав интегрального показателя научного развития видится наиболее актуальным и удобным к применению в случае содержания в нем вышеописанных индикаторов, а именно отдача от использования научных проектов, коэффициент среднего

возраста исследователей и доля внутренних затрат, направленных на исследования и разработки.

Список использованной литературы:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г №2227 - р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020г»

2. Рязанцев О. Интеллектуальный и кадровый потенциал [Электронный ресурс]. URL: http://www.sovetnikprezidenta.ru/105/12_kom_bez.html (дата обращения 21.02.2016)

3. Рогов С.М. Новая шоковая терапия и «реформа РАН»: реалии российской науки [Электронный ресурс]. URL:

http://www.perspektivy.info/rus/gos/novaja_shokovaja_terapija_i_reforma_ran_realii_gossijskoj_nauki_2013-11-13.htm (дата обращения 20.02.2016)

4. Паспорт федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно - производственного комплекса России на 2014 - 2020 г.» [Электронный ресурс]. URL:

http://минобрнауки.рф/projects/428/file/2238/13.05.21-Постановление_426-ФЦП.pdf (дата обращения 21.02.2016);

5. Концепция федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно - производственного комплекса России на 2014 - 2020 г.» [Электронный ресурс]. URL: http://минобрнауки.рф/documents/3376/file/2200/13.05.02-Распоряжение_736р.pdf (дата обращения 21.02.2016)

© А.В.Силкина, 2016

УДК 338.45

Г.Т.Сиргалина

магистрант кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВО УГНТУ

МЕХАНИЗМ УЧЕТА ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ ГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Разработка газовой стратегии призвана обеспечить возрастающие потребности экономики страны в энергетических ресурсах, оптимизировать структуру производства и потребления топливно - энергетических ресурсов, повысить энергоэффективность экономики и энергетики, содействовать укреплению международной, национальной и региональной энергетической безопасности. Производственная стратегия газодобывающего предприятия представлена в виде долгосрочной программы конкретных действий по добыче и реализации углеводородов. При разработке производственной стратегии особое внимание уделяется соответствие стратегии стратегическим целям организации. При этом компании не учитывают влияние внешних факторов. Однако,

меняющаяся политическая и экономическая обстановка в России и в мире говорит о необходимости их учета. Эти обусловлена актуальность проведения исследования.

Проанализировав подходы к разработке производственной стратегии, были выявлены недостатки существующих подходов:

1. Отсутствие блока учета факторов внешней среды;
2. Отсутствие учета специфики газодобывающих компаний

В силу вышесказанного возникает необходимость совершенствования методического подхода. При разработке производственной стратегии предлагается выделить отдельный блок учет внешних факторов.

Учет внешних факторов необходим при разработке производственной стратегии, т.к. он позволяет комплексно и всесторонне оценить факторы, влияющие на предприятие.

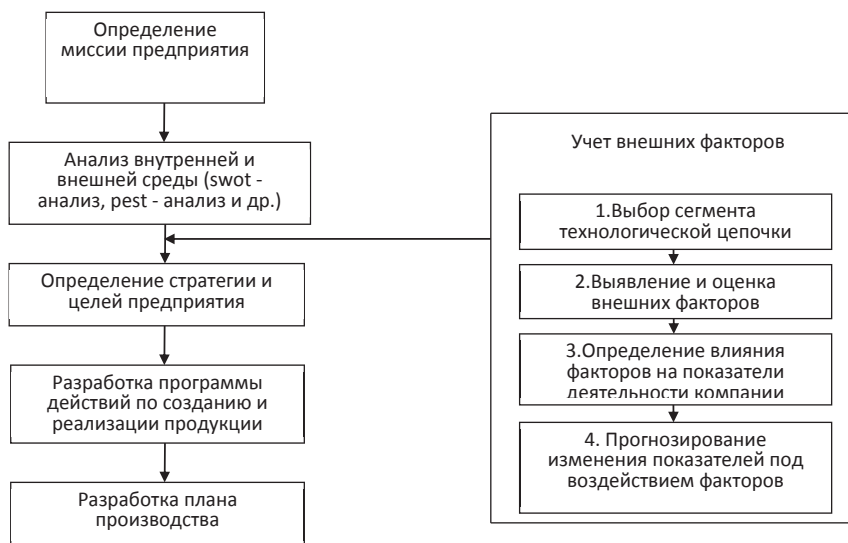


Рисунок - Этапы разработки производственной стратегии

В механизме учета внешних факторов предлагается выделить такие этапы как выбор сегмента технологической цепочки, выявление факторов, влияющих на производственную стратегию, построение прогноза.

Каждый этап играет значительную роль для построения прогноза производственной стратегии предприятия.

Таблица – Этапы учета внешних факторов

1.	Выбор сегмента технологической цепочки	- разведка - добыча - транспорт - переработка - хранение - сбыт
2.	Выявление и оценка внешних факторов	Отраслевые

	Политико правовые Экономические Природно экологические Факторы непосредственного окружения	-
3. Определение влияния факторов на показатели деятельности компании	По 5 бальной шкале	
4. Прогнозирование изменения показателей под воздействием факторов	Построение сценариев изменения показателей - пессимистический - оптимистический	

Предложенный механизм позволит прогнозировать изменения показателей деятельности компании под воздействием факторов

Список использованной литературы:

1. Бирюкова В.В. Механизм разработки, оптимизации и управления программой повышения эффективности нефтегазодобывающих производств // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2006. № 1. С. 55.
2. Буренина И.В. Механизм формирования программы повышения экономической эффективности деятельности нефтегазодобывающего предприятия // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 1 (20).
3. Буренина И.В., Варакина В.А. Система единых показателей оценки эффективности деятельности вертикально - интегрированных нефтяных компаний // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 1 (20).
4. Буренина И.В., Гамилова Д.А. Факторы, определяющие тенденции и направления инвестиционной деятельности в нефтегазодобыче // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2010. № 5. С. 17 - 20.
5. Буренина И.В., Герасимова М.В. Учет факторов, влияющих на экономический потенциал энергетических компаний // Альманах современной науки и образования. 2007. № 4. С. 40 - 42.
6. Буренина И.В., Захарова И.М. Производственный менеджмент: учебн. пособие. - Уфа: УГНТУ, 2010.
7. Буренина И.В., Махов Ю.М. Вопросы реформирования газового рынка России // Записки Горного института. 2008. Т. 179. С. 112 - 115.

8. Хасанова Г.Ф., Буренина И.В. Совершенствование процесса стратегического управления посредством достижения стратегического единства компании // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2012. № 6. С. 4 - 8.

© Г.Т.Сиргалина

УДК 330.322

А.Р.Ситдикова

магистрант 1 года обучения ИНЭФБ

БашГУ, г. Уфа

Научный руководитель: **Юсупов К.Н.**, д.э.н.,

Профессор ИНЭФБ, БашГУ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрена инвестиционная активность Российской Федерации. Приведены факторы оценки привлекательности регионов России, а также проведена группировка привлекательности регионов.

Ключевые слова: инвестиции, привлекательность региона, экономический кризис, долговая нагрузка, цены, политическая ситуация, покупательная способность, рейтинг привлекательности регионов.

Привлечение иностранных инвестиций для любого государства сказывается положительным моментом. Особенно в настоящее время, когда многие страны переживают кризис.

Иностранные инвестиции позволяют получать более высокие доходы, чем инвестиции самой страны. Рассматривая инвестиционную ситуацию в РФ, можно выявить ряд проблем:

- недостаток / отсутствие методов для анализирования инвестиционной ситуации;
- неточность прогнозов;
- не полный обхват задач.

Привлечение иностранных инвестиций для развития экономики требует создания определенного климата вкладчикам. Это в дальнейшем будет содействовать более выгодной и надежной работы и производства.

Если рассмотреть инвестиционную привлекательность Российской Федерации, то не смотря на происходящие изменения в законодательстве и создание благоприятных условий для вкладчиков, страну не считают столь надежным и привлекательным.

Если в 2013 году Россия в мировом рейтинге по привлекательности стран для инвестиций стояла на 11 месте, и почти вошла в десятку самых лучших, то уже в 2015 году она очень сильно отстала и не вошла даже в список 30 привлекательных для вложения стран. А всему этому повлияли:

- ухудшение политической ситуации между Европейским Союзом;
- финансово - экономический кризис 2008 года;

- снижение цен на нефть и его непостоянность цены;
- увеличение долговой нагрузки населения, это отрицательно сказывается на покупательной способности[2].

Инвестиционная активность в первую очередь зависит не только от страны в целом, но и от его регионов. Вкладчиков интересует и то, как развиты отдельные регионы, и регионы со своей стороны работают на привлечение инвестиций и капиталовложений.

Ключевые факторы оценки инвестиционной привлекательности регионов России: природные ресурсы, численность и плотность населения, географическое положение, статус региона[1].

Для более оптимального развития инвестиционной деятельности должны присутствовать эти два фактора. И регионы, в которых эти два фактора присутствуют, относятся к группе с высоким уровнем привлекательности.

Таблица 2.

Количественное и предметное разделение регионов России
на группы по категориям на 2014 год.

Категория привлекательности	Регионы
Высокая 1	г.Москва, г. Санкт - Петербург
Высокая 2	Московская область, Ленинградская область, Р.Татарстан, Белгородская о., Самарская о., Краснодарский край, Сахалинская о., Тюменская о.
Высокая 3	Томская о., Хабаровский край и Магаданская о., Свердловская о., Калужская о., Калининградская о., Р.Коми, Р. Башкортостан, нижегородская о.
Средняя 1	Амурская о., Липецкая о., Пермская о., Воронежская о., Р.Саха, Новгородская о., Курская о., Тульская о., Камчатский край и Чукотский АО.
Средняя 2	Ульяновская о., Ярославская о., Иркутская о., Саратовская о., Омская о., Челябинская о., Мурманская о., Владимирская о., Тамбовская о., Р.Карелия, Красноярский край, Архангельская о., Приморский край, Новосибирская о., Ростовская о., Оренбургская о., Вологодская о., Орловская о., Еврейский АО, Волгоградская о., Кемеровская о., Астраханская о.,
Умеренная	Брянская о, Псковская о., Алтайский край, Костромская о., Р.Дагестан, Кировская о., Забайкальский край, Р.Марий Эл, Р.Мордовия, Курганская о., Ивановская о.
Низкая	Р.Тыва, Р. Калмыкия, Алтай, Северная Осетия, Чеченская Республика, Р. Ингушетия, Карачаево - Черкесская Р., Кабардино - Балкарская Р.

Составлено автором по <http://economy.gov.ru>[2].

Исходя из таблицы 2 можно сделать выводы о том, что большая часть регионов России активна в инвестиционной активности и в них отмечается рост инвестиционной

привлекательности, также улучшение климата для привлечения иностранного капитала. В процентном соотношении 77 % регионов находится выше среднего уровня, что должно положительно сказываться на стране.

Список литературы:

1. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://minfin.ru> (дата обращения 07.12.2014).
2. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/> (дата обращения 07.12.2014).
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=macro_itm (дата обращения 05.12.2014).

© А.Р.Ситдикова, К.Н.Юсупов, 2016

УДК 336

О.В. Скамейкина, старший преподаватель
Хабаровский государственный университет экономики и права
г. Хабаровск Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА

Инновационное развитие и энергетическая эффективность в современных условиях хозяйствования является важным направлением развития предприятий распределительного электросетевого комплекса [3]. Это подтверждается Государственной программой Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 03.04.2013 № 512 - р, энергетической стратегией России на период до 2030 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 13.11.2009 № 1715-р и Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 № 2227-р. В указанных программах инновационная деятельность в распределительном электросетевом комплексе рассматривается как инструмент, который поможет повлиять на снижение уровня потерь электроэнергии при передаче по электрическим сетям, на экономии энергетических ресурсов, используемых для производственно - хозяйственных нужд, на повышение производительности труда, на увеличение использования инновационных продуктов, в том числе программных продуктов, позволяющих повысить эффективность управленческой деятельности сетевых компаний. Объем бюджетных ассигнований программы составит 86 499 146,9 тыс. рублей [7]. Изученный опыт последних лет по реализации инновационной деятельности на предприятиях распределительного электросетевого комплекса дальневосточного региона позволил выявить основные проблемы, сдерживающие возможности использования потенциала сетевых компаний: это и слабое развитие, а в большинстве случаев отсутствие научно - технологической инфраструктуры для исследований, разработок и испытаний новых технологий; это

применение методов экономической оценки инвестиционных проектов, которые не учитывают эффекты снижения затрат на протяжении всего жизненного цикла объекта, что заранее относит инновационную деятельность в категорию неэффективных проектов; это практика годового финансирования, которая осложняет реализацию многолетних проектов; это отсутствие опыта и систематической практики внедрения инновационных процессов и оборудования; это отсутствие эффективной среды инновационного развития в распределительном электросетевом комплексе дальневосточного региона, необходимой для разработки и внедрения инновационных технологий и решений; это значительная доля «ручного» управления электросетевыми объектами, свидетельствующая о недостаточном уровне автоматизации электрических сетей; это консервативность закупочных процедур при приобретении инновационной продукции.

Конечно, любое развитие начинается, в первую очередь, с желания руководителя и наличия финансовой возможности. Зачастую, менеджеры сетевых компаний выражают желание развивать сетевую инфраструктуру, повышать энергоэффективность, работать в направлении энергосбережения, но у большинства предприятий распределительного электросетевого комплекса отсутствует финансовая возможность. Это еще одна, скорее всего, наиболее существенная проблема медленного инновационного развития и низкой энергетической эффективности распределительного электросетевого комплекса дальневосточного региона. Сегодня сетевые компании муниципальных образований и небольшие частные сетевые компании вынуждены просто выживать, направляя свои усилия и ресурсы на борьбу с текущими проблемами и убытками. Первоочередным для них является ликвидация аварийных ситуаций, возникающая по причине высокой доли устаревшего оборудования со сверхнормативным сроком службы (объем устаревшего оборудования подстанций и линий электропередач в дальневосточном федеральном округе 56 % и 44 % соответственно), текущие ремонты, а также технологическое присоединение вновь вводимых объектов, стоимость которого для объектов с присоединяемой мощностью до 15 кВт на момент присоединения для сетевых организаций является просто убыточной. Увлекаясь текущей рутинной работой сетевые компании отодвигают на второй план работу по снижению уровня потерь электрической энергии при передаче по собственным электрическим сетям. Сегодня есть положительный опыт использования инноваций на предприятиях, который принес хорошие результаты предприятиям энергетики распределительного электросетевого комплекса Хабаровского края. Так, после появления интеллектуальных приборов учета (ПУ) электроэнергии можно наблюдать положительную динамику снижения потерь электрической энергии в сетях компаний, которые стали их использовать.

Таблица 1 – Анализ потерь электрической энергии (Э/Э) предприятий распределительного электросетевого комплекса Хабаровского края

Наименование предприятия	Потери э / э до установки интеллектуальных ПУ, %		Потери э / э после установки интеллектуальных ПУ, %		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ОАО Хабаровская горэлектросеть»	21,6	20,1	18,3	16,4	15,8
МУП «РЭС Хабаровского муниципального района»	18,6	19,4	14,5	12,6	11,4

МУП «РЭС Ванинского района»	23,49	24,0	21,12	16,07	17,2
-----------------------------	-------	------	-------	-------	------

Для решения перспективных задач в области энергетики Дальневосточного региона необходимо изучить новые технологии, применимые в условиях

дальневосточного климата, а также принципы реализации политики в области инновационного развития, экологии, энергосбережения и энергетической эффективности. Новые технологии, направленные на повышение энергетической эффективности приведены в таблице 2 ниже [8].

Таблица 2. Перспективные технологии в рамках приоритетных направлений инновационного развития.

Направления	Технологии
Новые технологии и решения	<p>1. В области создания оборудования и технологий на основе высокотемпературной сверхпроводимости:</p> <ul style="list-style-type: none"> - токоограничители на напряжение 35 - 220 кВ; - силовые трансформаторы на напряжение 10 - 220 кВ; - кабельные линии переменного тока на напряжение 20 - 220 кВ, включая системы криостатирования, кабель, соединительные муфты, токовводы; - кабельные линии постоянного тока на напряжение 3 - 110 кВ, включая системы криостатирования, кабель, соединительные муфты, токовводы, преобразователи; <p>2. В области создания электросетевых накопителей электроэнергии большой мощности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - аккумуляторные батареи большой емкости (NAS, Li - Ion, суперконденсаторы). <p>3. В области создания оборудования и технологий защиты электросетей от климатических воздействий:</p> <ul style="list-style-type: none"> - системы мониторинга гололедообразования, предотвращения гололедно - ветровых аварий и перегрузки воздушных линий электропередачи; - сверхпрочные композиционные алюминиевые провода.
	<p>4. В области создания релейной защиты, автоматики и систем управления:</p> <ul style="list-style-type: none"> - интегрированные системы мониторинга переходных режимов в реальном времени; - программно - технический комплекс модели электроэнергетической сети для проведения расчетов установившихся режимов и переходных процессов для целей РЗА и управления режимами.
Цифровизация процессов управления	<ul style="list-style-type: none"> - цифровые подстанции на основе КРУЭ с цифровым интерфейсом; - системы мониторинга и диагностики силового оборудования с цифровыми интерфейсами; - устройства синхронизированных измерений (PMU) с внедрением WACS / WAPS; - технологии аналогово - цифровых преобразователей.

Необслуживаемые активы	- технологии полной автоматизации подстанций; - технологии диагностики оборудования под напряжением; - технологии без средних и капитальных ремонтов на всем сроке эксплуатации.
------------------------	--

Результатом внедрения инноваций для предприятий распределительного электросетевого комплекса будет повышение рентабельности и эффективности работы компаний, что, несомненно, является важным в условиях неблагоприятной политики, проводимой Комитетами по ценам и тарифам в отношении сетевых организаций в части формирования тарифов на передачу электрической энергии и тарифов на технологическое присоединение, а для потребителей электрической энергии - это долгосрочное обеспечение надежного, качественного и доступного энергоснабжения, которое может быть достигнуто путем организации максимально эффективной и соответствующей мировым стандартам сетевой инфраструктуры [1]. В рамках энергетической политики России максимально эффективное использование потенциала энергетического сектора за счет инновационного развития даст устойчивый рост экономике, повысит качество жизни населения страны и будет содействовать укреплению ее внешнеэкономических позиций [2].

Список использованной литературы:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 512 - р от 03.04.2013 г. о Государственной программе Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики»;
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1715–р от 13.11.2009 г. «Об энергетической стратегии России на период до 2030 года»;
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 2227–р от 08.12.2011 г. «О стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»;
4. Технологический баланс ОАО «Хабаровская горэлектросеть» за период с 2011 по 2015 гг.
5. Технологический баланс МУП «РЭС Хабаровского муниципального района» за период с 2011 по 2015 гг.
6. Технологический баланс МУП «РЭС Ванинского района» за период с 2004 по 2015 гг.
7. <http://programs.gov.ru/Portal/>
8. <http://www.holding-mrsk.ru/>

© О.В. Скамейкина, 2016 г.

УДК 338.45

Советов Д.А.

Студент 4 курса Института нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФОНДОМ СКВАЖИН

Оперативное управление фондом скважин – это управление, осуществляющееся как на основе производственной программы нефтегазодобывающего предприятия, включающей

плановые показатели добычи нефти и газа, так и, главным образом, на индивидуальных технико - экономических условиях работы каждой скважины.

Поздняя стадия характеризуется низкой продуктивностью скважин по нефти, растущей обводненностью добываемой продукции, увеличением доли трудноизвлекаемых запасов.

Низкая экономическая эффективность бурения новых скважин вследствие ухудшающихся технологических показателей разработки обуславливают необходимость работы с имеющимися скважинами в направлении оптимизации технико - экономических параметров их эксплуатации по двум основным направлениям: форсировать отбор из высокодебитных малообводненных скважин; производить остановки малодебитных и высокообводненных скважин.

В связи с этим рассмотрен механизм, основанный на алгоритме принятия решений о целесообразности дальнейшей работы скважин. Данный алгоритм содержит комплексную оценку необходимости отключения высокообводненных и малодебитных скважин. На первом этапе, для выявления скважин, подлежащих оценке, должны быть определены значения критериев обводненности и дебита, которые определяются на основе средних значений по месторождению.

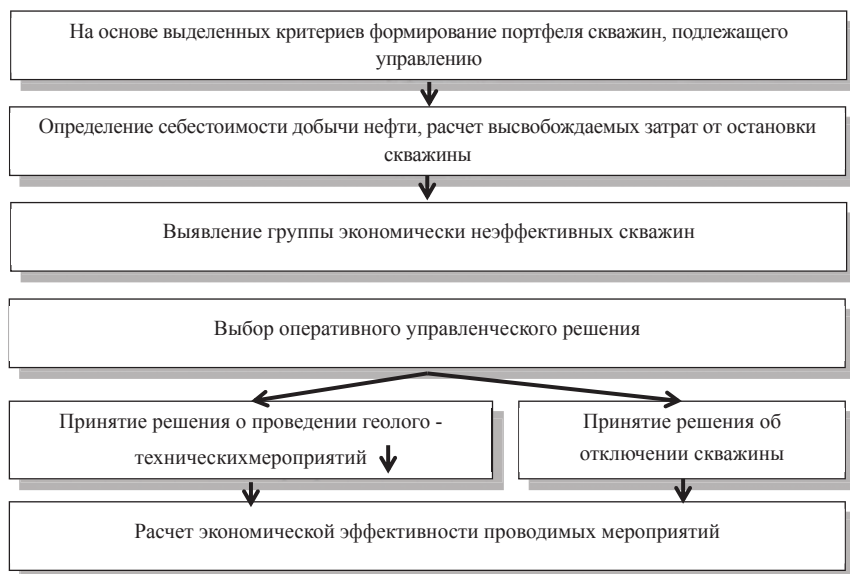


Рисунок – Алгоритм принятия решений об отключении скважины

Следующий этап содержит оценку экономической эффективности эксплуатации маргинальных скважин: определение и анализ себестоимости добычи нефти и расчет затрат, которые могли бы высвободиться при их остановке. На третьем этапе в результате проведенных расчетов портфель добывающих скважин разбивается по категориям, соответствующим одной из трех областей эффективности эксплуатации: $C < Ц$ – скважина рентабельна; $C > Ц$, $Зв < Ц$ – скважина нерентабельна, однако ее отключение не дает экономического эффекта; $C > Ц$, $Зв > Ц$ – скважина нерентабельна, экономически эффективно ее отключение. (C – себестоимость 1 т нефти, $Ц$ – отпускная цена 1 т нефти; $Зв$

– высвобождаемые затраты при отключении скважины). На четвертом этапе после комплексной оценки технических, геологических, и экономических параметров эксплуатации скважины принимается решение о её остановке или проведении геолого - технических мероприятий для увеличения нефтеотдачи.

При принятии решения об остановке скважины проводится анализ экономического эффекта – величины высвобождаемых затрат, в случае с применением геолого - технических мероприятий рассчитываются технологический (увеличение дебита), экономический эффекты. При выборе геолого - технических мероприятий предпочтение отдается тем, которые показали свою эффективность при предыдущих применениях на конкретном месторождении. Для высокообводненных скважин рекомендованы ремонтно - изоляционные работы, перекрывающие пути проникновения вод в эксплуатационный объект скважины.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Смолдырев Л.К., Камалов Ж.В., Отт В.И., Пирогов Е.А., Каранадзе Ю.З. Экономическое обоснование оптимизации функционирования фонда добывающих скважин на поздних стадиях разработки месторождения // «Интервал» - 2002, № 11, с. 47 – 49.

2 Гамилова Д.А., Буренина И.В. Управление фондом скважин на основе комплексной оценки эффективности их эксплуатации // Нефтегазовое дело, 2007. - <http://www.ogbus.ru>.

3 Зайнутдинов Р.А., Крайнова Э.А. Теория и практика экономической оценки повышения эффективности нефтегазодобывающего производства. – М.: ГУП из - во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2002. - 384 с.

4 Буренина И.В. Механизм формирования программы повышения экономической эффективности деятельности нефтегазодобывающего предприятия // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2011. № 2. С. 7 - 10.

5 Буренина И.В. Управление рисками выбытия скважин из эксплуатации / монография / Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2010г.

6 Гамилова Д.А. Экономическое обоснование принятия решений по управлению бездействующим фондом скважин / Буренина И.В., Захарова И.М. // Записки Горного института. 2014. т. 208. с. 110 - 113.

© Советов Д.А.

УДК 336.45

Е.В. Стрельников

к.э.н., доцент УрГЭУ - СИНХ

г. Екатеринбург, РФ

E - mail: Strelnikoff76@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ СИСТЕМНЫХ РИСКОВ В ЭКОНОМИКЕ

Проблематика идентификации системных рисков в экономике представляется важной и значимой проблемой. Подобная проблема может быть решена по нескольким

направлениям. В частности, одним из направлений определения рыночных рисков можно рассмотреть с позиции применения модели Мертона и специализированных моделей, базисом для которых представляется модель Мертона[1].

В рамках определения любых рисков и выявления иных неблагоприятных последствий на рынке модель Мертона может послужить неким базисным началом. Так, рассматриваемую модель можно также применять и в качестве некий основы для выявления дефолтов компаний, и определения преддефолтного состояния. Таким образом, в рамках категории первичные модели для определения рыночного риска можно использовать следующие варианты:

- модели первого пересечения (first - passage - time model), в данном классе моделей как сам дефолт, так и преддефолтное состояние может происходить когда процесс оценки активов «первый» раз пересекает границу дефолтного состояния(порог дефолта), который может быть интерпретирован как некая средняя величина суммарных обязательств, в данном варианте формально пик рыночного риска или время дефолта τ может определяться как некая инфинитианая функция, которая существует в следующих пределах - $\inf\{\tau \geq 0, V_t \leq B\}$ [2];

- структурные модели с эндогенным порогом дефолта (endogenous default threshold), представляют относительно инновационное расширение первоначальной модели Мертона. В данном случаи границы дефолта могут быть определены в соответствии с оценками акционеров и инвесторов, они не фиксируются на каком - то определённом уровне или значении, что в перспективе может оказать влияние на величину и порядок определения рыночного риска; в этом отношении все модели, каким - либо образом связанные с определением эндогенного порога дефолта могут быть просто не приемлемы для применения;

В этом отношении достаточно полезной и приемлемой будет более продвинутой модель Мертона, на базе которой был выстроен целый ряд структурных единиц, позволяющих определить рыночный риск[3, с. 126].

Однако, при прочих равных условиях, одним из относительно привлекательных моментов в рассматриваемой модели может быть тот факт, что основным параметром в KMV - модели, видится показатель ожидаемой частоты дефолтов (expected default frequency), который представляет собой некую вероятность того, что в данной компании в течении определенного промежутка времени, например, в течении 1(одного) года произойдет дефолт. В данном случае следует отметить, что в классической модели Мертона вероятность дефолта компании есть и что иное, как величина активов за 1(один) год, в случае же если динамика среднерыночных цен(V) будет находится ниже порога значения активов (B), который по сути может отражать состояние пассива компании в соответствии с допущениями. Принятыми в первоначальной модели Мертона[6]. В этом случае рассматриваемая далее модель EDF может быть принята как функция от текущей величины актива V_0 , или среднего за год актива μ_0 , также следует обратить внимание на величину волатильности σ , и порога значения активов B . используя все перечисленные условия мы можем представить наиболее приемлемую и низкорискованную форму вычисления ожидаемой частоты возникновения дефолтов[7, с. 3586].

Так, предложенная методология в относительной степени несколько корректирует модель Васильчека - Килхофера, в отношении способа вычисления рыночного риска. при

этом корректировка происходит в отношении изменения показателя EDF, и введении нового показателя EDF_М. В данном случае подобная модификация может быть выражена в следующих изменениях[9, с. 462]:

Список использованной литературы:

1. Белякова, М. Ю. Разработка комплексной методики оценки инвестиционной привлекательности объекта инвестирования / М. Ю. Белякова // Управление риском. – 2006. – № 3(39). – С. 34–42.
2. Дорждеев, А. В. Риски долговых обязательств как объект управления / А. В. Дорждеев // Управление риском. – 2008. – № 3(47). – С. 2–9.
3. Коробко, В. И. Золотая пропорция и проблемы гармонии системы : учеб. пособие / В. И. Коробко. – М. : АСВ, 1998. – 372 с.
4. Мантенья, Р. Н. Введение в эконофизику : корреляция и сложность в финансах / Н. Р. Мантенья, С. Г. Юджин ; [пер. с англ. В. Я. Габескирия]. – М. : ЛИБРОКОМ, 2009. – 192 с.
5. Пыткин, А. Н. Банковские риски и новые требования к организации банковского надзора / А. Н. Пыткин, Р. В. Зике // Российское предпринимательство. – 2013. – № 14. – С. 65–70.
6. Сосненко, Л. С. Сигнал риска и его характеристики / Л. С. Сосненко, Б. А. Матвеев // Управление риском. – 2009. – № 1. – С. 2–8.
7. Стрельников, Е. В. Изменчивость риска производных финансовых инструментов / Е. В. Стрельников // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2(часть 16). – С. 3584–3588.
8. Стрельников, Е. В. Экономическое значение финансовых инструментов в стабилизации на рынке / Е. В. Стрельников // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2(часть 10). – С. 2226–2230.
9. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – М. : Дашков и К°, 2008. – 544 с.

© Е. В. Стрельников, 2016

УДК 332.1

Тавбулатов А.А.

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита ЧГУ

Вараев А. А.

аспирант Института экономики и финансов ЧГУ

Баширова Х. Ш.

студ. Института экономики и финансов ЧГУ

г. Грозный, РФ

E - mail: eva_didi@inbox.ru

ВАЛОВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Обобщающим показателем развития регионов считается валовой региональный продукт (ВРП). В первую очередь, ВРП - это коэффициент произведенного продукта, который представляет из себя стоимость произведенных конечных продуктов и услуг.

ВРП дает возможность регулировать следующий комплекс проблем:

- установление единых объемов экономики региона, степени его финансового развития;
- раскрытия единых тенденций финансового развития;
- подтверждение первенствующих течений формирования экономики;
- исследование элементов и условий финансового увеличения;
- анализ производительности государственного управления в регионе.

В связи с этим заинтересованность в ВРП со стороны организаций, общегосударственной власти субъектов Российской Федерации в последние годы непрерывно увеличивается [1]. По объему валового регионального продукта (далее – ВРП) – обобщающему показателю, который дает характеристику социально - экономическому развитию региона в целом, Самарская область занимает 10 место среди субъектов Российской Федерации. Удельный вес ВРП Самарской области в общем объеме ВРП всех субъектов Российской Федерации составляет 1,9 % [2]. С целью предоставления устойчивого финансового формирования и перехода к инноваторской модификации экономики необходимо предельное применение имеющихся мощностей и существующих конкурентноспособных преимуществ региона, которые следует принимать во внимание при создании областной финансовой политики и исполнении мер государственного регулирования [3, с. 130 - 135].

Отраслевая структура валового регионального продукта (ВРП) в процентном соотношении за 2014 - 2015 гг.

	Промышленность		Сельское хозяйство		Строительство		Торговля и услуги	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
РФ	32,5	33,6	5,8	4,7	7,6	6,9	19,2	21,6
ПФО	38,3	40,2	8,9	7,8	6,8	7,9	12,8	15,6
Мордовия	30,5	31,2	12,6	17,2	8,6	4,4	10,2	15,3
Татарстан	27,6	32,6	8,9	9,6	9,3	10,6	12,3	13,6
Пермский край	43,6	45,1	3,9	2,6	6,3	6,6	11,3	12,9
Самарская область	42,3	38,9	4,5	5,8	5,6	10,6	13,9	14,6
Пензенская область	21,3	21,1	12,9	10,7	6,9	9,6	14,9	16,2
Оренбургская область	45,3	54,2	8,9	9,3	5,8	8,6	9,8	12,8
Удмуртия	41,3	46,1	6,9	7,5	5,4	5,9	10,9	12,9
Чувашия	30,7	34,7	12,2	12,9	10,8	10,0	11,9	14,3

Кировская область	28,2	30,8	13,2	10,2	5,0	5,7	12,5	12,8
Нижегородская область	30,9	34,1	4,8	3,9	5,9	10,0	20,1	19,8

Источник: составлено автором

Исходя из данных таблицы 1, очевидно, что наиболее значительные перемены за последний год произошли в Оренбургской области [4], где преобладающее место, по - прежнему, занимает промышленность, по сравнению с 2014 г. произошло повышение ВРП на 8,9 % , сельское хозяйство - на 0,4 % , строительство - на 2,8 % , торговля и услуги - на 3 % [5]. При этом в обстоятельствах всеобъемлемости экономических ресурсов и, времени, следует добиваться равновесия между поддержкой имеющихся компаний и формированием новых производств. Вероятно, что в критериях модернизации первостепенное внимание необходимо уделять развитию экономической самостоятельности регионов с целью увеличения их инвестиционной и инноваторской предприимчивости [6,с.125]. Тем не менее, существующие сведения подтверждают тот факт, что зависимое положение многих регионов от безвозмездных поступлений из федерального бюджета по - прежнему остается на высоком уровне. В отдельных вариантах, даже возрастает, невзирая на повышение размеров валового регионального продукта, что говорит о несовершенстве бюджетной политики и диспропорциях в распределении налоговых поступлений между федеральным центром и субъектами. Все вышперечисленное находится в основе посылов и направленностей улучшения государственного регулирования региональной финансовой политики.

Список использованной литературы:

1. Валовой региональный продукт, годовые данные (в текущих ценах) 1998 - 2015 гг. // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/130116/tab1.htm;
2. Внешняя торговля // экспорт отдельных товаров за период 1998 - 2015 гг. // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vnesh-t/exp-to.htm;
3. Митрофанова И. А., Эрнтраут А. А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы // Молодой ученый. — 2012. — №1. Т.1. — С. 130 - 135;
4. Оборот розничной торговли // Федеральная служба государственной статистики. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/# (дата обращения: 03.03.2016);
5. РИА Новости [Электронный ресурс] URL: <http://ria.ru/spravka/20151021/1304635592.html#ixzz45QoFYJRX> (дата обращения: 5.04.2016);
6. Маркова В.А. Экономика и управление: власть. 2014

© Тавбулатов А.А., Вараев А. А., Баширова Х. Ш.

Тавбулатов А.А.

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита ЧГУ

Есенгукаев И.

аспирант Института экономики и финансов ЧГУ

Баширова Х. Ш.

студ. Института экономики и финансов ЧГУ

г. Грозный, РФ

E - mail:eva_didi@inbox.ru

КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖКИ МСБ

Малое предпринимательство в государствах с развитым рыночным хозяйством считается важным регулятором экономики, так как содействует формированию конкурентоспособной сферы и прочным общественным фундаментом, обеспечивая воспроизводство среднего класса сообщества. Вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП в цивилизованных государствах достигает 40 – 70 % [1, с. 154]. Недавно был проведен опрос представителей малого и среднего предпринимательства страны. По результатам опроса выявлена озабоченность фирм неопределенностью экономической ситуации в стране и в мире в целом. Об этом заявили 47 % опрошенных. [3, с.142]. Научные изыскания в сфере поддержки малого и среднего бизнеса особенно актуальны в сегодняшних условиях экономической нестабильности. Исследовательские труды помогают оценить практический результат принятых решений в области поддержки МСП, выявить лучшие практики и наиболее эффективные инструменты поддержки бизнеса. Актуальность темы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса существенно возрастает в период ухудшения экономического положения в стране. В десятках городов и поселков нашей необъятной Родины появились предприниматели, чьи первые шаги в бизнесе начались с получения кредита на развитие МСП, а сейчас это уже истории успеха. [2, с. 67]. В таблице 1, нами показаны условия изменения кредитования МСБ и приведена относительная разница (в процентах) между числом банков, смягчивших условия кредитования МСБ, и тех, кто их ужесточил.

ТАБЛИЦА 1. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ИЗМЕНЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МСБ

Наименование стран	Общие условия по кредитованию	Маржа по кредитам	Маржа по наиболее рискованным кредитам
Германия	3	9	- 3
Испания	60	80	40
Франция	13	36	11
Италия	25	63	- 13
Нидерланды	0	13	13

Источник: составлено автором

В результате, несмотря на то, что кредиты МСБ по - прежнему составляют незначительную часть от общего объема секьюритизированных активов, в этом сегменте рынка также наметились положительные тенденции – рост объемов (по сравнению с 2013 годом) и снижение уровня дефолтности [4, с.32]. Система поддержки МСП существует во многих странах. Таким образом, для получения государственной поддержки малому и среднему предпринимательству нужно соответствовать определенному уровню требований. Чтобы изменить сложившееся положение вещей, необходимо сначала разобраться в причинах отсутствия заметной позитивной динамики развития сектора МСП, и один из наиболее эффективных методов — спросить самих предпринимателей, как меняется состояние их компаний, каким они видят будущее своих предприятий, в чем причины их успехов или неудач и в чем им нужно помочь, чтобы они смогли более успешно вести свою деятельность.

Список использованной литературы:

1. Тавбулатова З.К., Экономическое содержание финансов. Экономические науки. №1(86), 2012. —153 - 156 с.
2. Тавбулатова З.К., Современная ресурсоограниченная экономика. Изд - во ЗАО «Вузовская книга», М., 2013. —362 с.
- 3.Тавбулатова З.К., М.А.Барзаева. Проблемы малого и среднего предпринимательства в России: экономическая нестабильность. Материалы международной научно - практической конференции. Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления.ч.3, –Уфа:АЭТЕРНА, 2016. - 272 с.
4. Самойлов. П.И. Инвестиции. 2014 год. —32 с.

© Тавбулатов А.А., Есентукаев И., Баширова Х. Ш.

УДК 336.77.01

М.С. Терихов, студент 2 курса экономического факультета
Кубанский Государственный Университет, Г. Краснодар, Российская Федерация

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА

Методика оценки кредитоспособности играет ключевую роль во всей деятельности любого коммерческого банка, как в России, так и за рубежом. Именно качественно разработанная методика оценки кредитоспособности заемщика может оптимизировать соотношение риска и доходности для банка. Предотвратить чрезмерное создание резервов под обесцененные ссуды. Проблема выявления оптимальной системы оценки заемщика стоит перед каждым коммерческим банком. Особенно в настоящее время, в тяжелой экономической и финансовой ситуации в стране.

Проблема определения методики оценки кредитоспособности заемщика приобретает особое значение и острую актуальность в условиях геополитических событий,

разворачивающихся в настоящее время. В условиях жесткого экономического давления и ослабления финансового сектора экономики необходимо максимально обдуманное и рациональное размещение имеющихся средств в кредитные продукты и сокращение объемов создаваемых резервов. Это обусловлено чрезвычайно динамично разворачивающимися событиями на мировом рынке.

В настоящее время коммерческие банки в России находятся в очень трудном финансовом положении. Каждый банк испытывает сильное давление от общей слабой экономической ситуации в стране. Любой коммерческий банк вынужден как можно быстрее реагировать на сложившуюся ситуацию. Для каждого банка важно не только остановить отток привлеченного капитала, но и улучшать показатели ликвидности и увеличивать качество активных операций, в том числе – кредитования. Для того что бы улучшить качество кредитного портфеля и сократить размер создаваемых резервов на возможные потери по ссудам, на наш взгляд, необходимо совершенствовать систему оценки кредитоспособности заемщика.

Грамотно определив параметры оценки кредитоспособности заемщика, банк сможет снизить кредитный риск и тем самым улучшить качество кредитного портфеля. Задача же банка – заранее рассчитать и определить, какая ссуда может в будущем стать проблемной. Если система оценки кредитоспособности заемщика будет определена неверно, то увеличится риск невозврата кредитов и банку придется формировать больше резервов под обесцененные ссуды чем ранее.

В практике зарубежных финансовых организаций для оценки вероятности банкротства наиболее часто используется «Z - счет Альтмана» (индекс кредитоспособности). Этот индекс никогда не использовался в Российской банковской системе, а в настоящее время этот индекс поможет отечественным банкам увидеть вероятность банкротства заемщика. Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа, который позволяет разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов. Коэффициент вероятности банкротства Z рассчитывается с помощью пяти показателей, каждый из которых был наделен определенным весом, установленным статистическими методами. В общем виде индекс кредитоспособности (Z - счет) имеет вид: [1, с. 16]

$$Z\text{-счет} = 1,2 * K1 + 1,4 * K2 + 3,3 * K3 + 0,6 * K4 + K5, (1)$$

где K1 – доля чистого оборотного капитала в активах;

K2 – отношение накопленной прибыли к активам;

K3 – рентабельность активов;

K4 – отношение стоимости всех обычных, привилегированных акций предприятия к заемным средствам;

K5 – оборачиваемость активов.

Результаты многочисленных расчетов по модели Альтмана показали, что обобщающий показатель Z может принимать значения в пределах от –14 до +22. В зависимости от значения Z - счета по определенной шкале производится оценка вероятности наступления банкротства в течение двух лет. Отнесение предприятия к определенному классу надежности производится на основании значений индекса Z:

- если $Z < 1,81$, то вероятность банкротства очень велика;
- если $1,81 < Z < 2,675$, то вероятность банкротства средняя;
- если $Z = 2,675$, то вероятность банкротства равна 0,5;
- если $2,675 < Z < 2,99$, то вероятность банкротства невелика;
- если $Z > 2,99$, то вероятность банкротства ничтожна.

Итоговый показатель Z Альтмана является результатом дискриминантной функции. Очевидно, что «более здоровыми» являются компании, у которых наибольшее число Z. Основным преимуществом методики Альтмана является высокая вероятность, с которой предсказывается банкротство, а недостатком – уменьшение статистической надежности результатов при составлении прогнозов на среднесрочной и долгосрочной перспективе.[2, с. 26]

Так же имеет место пересмотр скоринг - метода оценки заемщика, который популярен среди банков. В США популярен вид кредитного скоринга FICO score, который необходимо взять на вооружение. Он принимает значения от 300 до 900. Во внимание принимаются следующие составляющие:

- качество кредитной истории;
- наличие и размер текущих долгов;
- длительность отношений с кредиторами;
- соотношение количества поданных заявок и выданных кредитов;
- типы выданных кредитов.

Заёмщик в соответствии с этим оценивается:

выше 690 — «великолепно»

650—690 — средний стандартный уровень

640—650 — «очень хорошо»

620—640 — «хорошо»

600—620 — «плохо»

ниже 600 — «очень плохо»

Подводя итоги следует заметить, что регулятору банковской системе нашей страны не следует оставаться в стороне. Практика анализа кредитоспособности корпоративных заемщиков в российских коммерческих банках не вполне отвечает современной экономической ситуации и нуждается в приближении к мировым стандартам, иначе говоря, в совершенствовании методического обеспечения анализа и оценки кредитоспособности заемщиков. Для создания условий для банков по внедрению методики анализа и оценки кредитоспособности заемщиков, по нашему мнению, Банку России необходимо следующее:

1. Сформировать минимальный набор финансовых показателей, наличие которых будет является обязательным для включения во внутрибанковские документы, регламентирующие процедуры оценки кредитоспособности заемщиков. Принципы, на основе которых может быть сформирован минимальный набор финансовых показателей:

- максимальное влияние выбранного показателя на формирование оценки финансового положения заемщика;
- используемые показатели должны обеспечивать всестороннюю оценку деятельности предприятия.

2. Ввести как обязательное условие присвоение кредитного рейтинга каждому заемщику, расчет вероятности дефолта и построение матриц изменения кредитных рейтингов клиентуры.

3. Предложить банкам в качестве типовой систему рейтинга корпоративных заемщиков на основе программы «Мониторинг предприятий».

4. Ввести порядок, периодичность и определить центры повышения квалификации банковских специалистов, занятых в организации кредитного процесса.[3, с. 15]

Так же на наш взгляд имеет место введение нового критерия оценки кредитоспособности корпоративного клиента – Кадровый анализ.

На наш взгляд качество подбора персонала и квалификация работников говорит и о качестве работы всей организации. К примеру, предложенную выше систему скоринговой оценки, популярной не только в США, но и в России, можно ввести дополнительный критерий: уровень и квалификация персонала.

Этот показатель мог бы служить бонусом к общему показателю и прибавлять от 10 до 100 баллов. Какие факторы могут влиять на данный коэффициент:

- образование персонала;
- средний возраст;
- средний стаж работы (как в данной организации так и обще трудовой);
- средний уровень заработной платы.

На наш взгляд этот показатель усовершенствует методику оценки скоринговой системы и еще более приблизит ее к оптимальному решению о выдачи или отказе клиенту в кредите.

Список используемых источников

1) Бондаренко С. В., Сапрунова Е. А. Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности заемщика // Финансы и кредит - 2014. - № 24. - С.12–17.

2) Ворошилова И.В. «К вопросу о совершенствовании механизма оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков» // Политематический электронный сетевой научный журнал КУБГАУ - 2013. - №16. - С.16 - 28.

3) Шевченко И. В. Совершенствование качества обслуживания клиентов кредитными организациями путем внедрения новейших банковских технологий // Финансы и кредит. - 2013. - №11. - С.16 - 20.

© М.С. Трихов

УДК 339.138

Н.С. Трушина

студентка 3 курса ФЭиМ

Саратовский государственный аграрный университет

Г. Саратов, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНЫЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В МАРКЕТИНГЕ

Ситуация в мировой экономике зависит от геополитических противостояний и подвержена цикличности. Россия – часть мировой экономики, и поэтому также подвержена влиянию кризисных явлений. Во время кризиса организациям приходится функционировать в условиях неопределенности, нехватки времени и ресурсов.

Необходимо преобразовать методы и систему управления хозяйственной деятельностью. Важно изменить и управление в области маркетинга: тактику и стратегию. На смену обычной маркетинговой деятельности приходит антикризисный маркетинг – поиск скрытых возможностей рынка, которые можно быстро реализовать.

Задача антикризисного маркетинга – удержать уже существующих клиентов и создать наиболее удобные условия взаимодействия с брендом. Антикризисный маркетинг помогает руководству найти пути выхода из кризисной ситуации с наименьшими потерями и оценить перспективность рынка и направлений деятельности организации [1, с. 22].

Маркетинговая тактика во время кризиса отличается фокусированием на решительное выполнение поставленных задач при высокой гибкости путей их выполнения и адаптивности. В кризисное время каждому хозяйствующему субъекту необходимо выработать свою антикризисную стратегию маркетинга.

Рассмотрим ряд эффективных антикризисных управленческих решений в области маркетинга: аудит маркетинговых целей, программ, инструментов, бюджета и анализ команды маркетологов.

1) Аудит маркетинговых целей. До кризиса большую часть своего маркетингового бюджета фирмы направляют на привлечение новых клиентов, а главными задачами маркетинга становятся: выход на новые рынки, использование всех каналов продаж, обеспечение увеличения размера бизнеса. В условиях кризиса нужно поменять приоритеты.

Существуют различные направления маркетинговой деятельности: поиск новых клиентов, удержание постоянных клиентов, повышение лояльности клиентов, получение наибольшей «доли кошелька» клиентов [3, с. 16].

Заниматься поиском новых клиентов затратно и сложно. В связи с этим на первый план становятся задачи удержания уже существующих клиентов. Важно внушать надежность потребителям. Ведь все клиенты опасаются неопределенности, особенно, в кризис. В это время крайне важна надежность бренда компании, мнения ее клиентов. Поэтому необходимо пост - кризисное реагирование. Оно проявляется, чаще всего, в виде пиар - кампании по укреплению или восстановлению репутации.

2) Аудит программ, начинающийся с анализа списка уже реализованных маркетинговых программ. Необходимо всегда фиксировать реализуемые маркетинговые программы. Следует соотносить их с воронкой продаж – инструментом управления продажами и бизнесом в целом, позволяющим анализировать эффективность каждого этапа продаж. Эффект воронки продаж выражается в уменьшении числа клиентов на каждом из этапов (первый контакт – переговоры – подписание контракта) [1, с. 23].

После составления списка программ, маркетологу нужно проранжировать в порядке значимости планируемые и реализуемые проекты.

3) Аудит маркетинговых инструментов. В кризисное время денег недостаточно и их нужно беречь, поэтому необходимо обратиться к малозатратным и нестандартным инструментам. Помимо стандартного перечня инструментов, таких как прямой маркетинг, интернет - маркетинг и PR , следует обратить внимание на инновационные методики, которые были недавно разработаны. Таковыми являются: блоггинг, storytelling, вирусный маркетинг, crazy PR. Например, crazy PR (сумасшедший пиар) представляет собой запоминающиеся и яркие акции рекламного характера по продвижению товара.

4) Оптимизация бюджета. Компании нужно перераспределить ресурсы в пользу продвижения своих товаров или услуг и отказаться от лишних затрат. Если у фирмы снижается спрос, а руководство не использует маркетинг, то спрос на товары может совсем исчезнуть. В условиях кризиса следует сконцентрироваться на проектах, гарантированно приносящих доход [2, с. 59].

5) Анализ команды маркетологов. Существует возможность реализовать сокращение штата маркетологов, но в рамках оптимизации деятельности маркетинговой службы организации. Кризис – подходящее время для увольнения малорезультативных и неперспективных сотрудников. Поэтому в настоящее время бизнесу нужны самые креативные профессионалы.

Итак, компании нужно приспосабливаться к кризисным условиям путем пересмотра стратегии и тактики развития и функционирования маркетинга, повышать эффективность функционирования подразделения маркетинга. Поэтому необходимо задуматься о сокращении издержек на базе тех ресурсов, которые могут дать результат лишь в долгосрочном периоде. Следует осуществлять разработку только тех продуктов, которые можно достаточно быстро произвести и реализовать. Организации также необходимо расстаться с малорезультативными маркетологами. Вышеизложенные антикризисные управленческие решения в области маркетинга позволят компании с наименьшими потерями преодолеть кризис.

Список использованной литературы:

1. Голубков Е.П. Антикризисный маркетинг // Журнал «Маркетинг в России и за рубежом», 2009, № 1. – с. 22 - 24
2. Кован С.Е. Теория антикризисного управления предприятием: Учебное пособие / М.А. Федотова. – М.: КНОРУС, 2009. – 157 с.
3. Тагаева К.И. Маркетинг в антикризисном управлении. Особые инструменты // Журнал «Маркетинг в России и за рубежом», 2011, № 3. – с. 15 - 18

© Н.С. Трушина, 2016

УДК 332.145

Угурчиев О.Б.

доктор эк.наук, профессор ИнГГУ

Угурчиева Р. О.

канд. эк.наук, доцент ИнГГУ

г.Магас,РФ

О МЕРОПРИЯТИЯХ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Анализ показывает, что при всех недостатках в вопросах разработки и реализации в регионах программно - целевого управления, оно позволяет, при эффективном руководстве во всех властных структурах, на всех уровнях государственного и муниципального

управления, привлечь государственные и частные инвестиции для решения наиболее острых, глубоких, важных проблем развития регионов. Разрабатываемые в рамках программно - целевого управления долгосрочные и среднесрочные инвестиционные проекты позволяют эффективно использовать все формы и методы государственного воздействия для обеспечения положительной динамики в социально - экономической сфере и решать стратегические задачи по превращению регионов в устойчивые саморазвивающиеся системы[1, с.49 - 50].

С другой стороны, во время работы над подготовкой и реализацией целевых долгосрочных программ, региональные руководители, менеджеры приобретают бесценные навыки системного подхода к проблемам региона, рассмотрения региона как сложной социально - экономической системы, развитие которой требует постановки и решения, в основном, не столько краткосрочных, сколько среднесрочных и долгосрочных стратегических задач, обеспечивающих достижение высоких целей в области социально - экономического развития региона.

Не смотря на то, что в этом направлении накоплен достаточно значительный опыт, до сих пор точный подсчет экономического эффекта от реализации целевых программ регионов представляет собой очень сложную, практически неразрешимую задачу. Однако практически по каждой такой программе имеются реальные результаты в виде построенных производственных и социальных объектов, которые приносят кроме экономического, еще и социальный эффект[2, с.199].

Чтобы получить желаемый результат от использования бюджетных и внебюджетных средств, руководители регионов, менеджеры и исполнители должны ясно представлять содержание такого результата, т.е. на какой территории, в какой сфере, и в каком виде он должен проявиться. Они должны освоить механизм достижения запланированного результата. А для этого необходимо наличие научно разработанных стратегий социально - экономического развития территорий.

В целях повышения эффективности развития регионов, устранения их неравномерного развития, в субъектах Российской Федерации в настоящее время разработан единый комплекс документов по стратегическому развитию регионов, в который входят:

- стратегии социально - экономического развития субъектов Российской Федерации;
- целевые программы, реализуемые за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации;
- программы экономического и социального развития субъектов Российской Федерации на среднесрочный период;
- схемы территориального планирования субъектов Российской Федерации;
- другие документы, которые соответствуют требованиям федерального и регионального законодательства к документам по стратегическому планированию и управлению социально - экономическим развитием регионов.

Основой для разработки вышеперечисленных документов послужили прежде всего Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, а также разрабатываемые в федеральных округах стратегии их социально - экономического развития.

При этом цели и задачи, поставленные в стратегиях социально - экономического развития федеральных округов и входящих в них регионов, должны быть подчинены целям и задачам, поставленным на федеральном уровне и вытекать из них.

Программные мероприятия направлены на реализацию поставленных задач и подразделяются на мероприятия по совершенствованию законодательной и нормативной правовой базы, организационные мероприятия, а также мероприятия по финансированию капитальных и других расходов, способствующих созданию благоприятных условий для развития действующих и создания новых предприятий на территории регионов.

Программные мероприятия сгруппированы по следующим направлениям [3, с.199]:

- совершенствование нормативного правового регулирования в сфере инвестиционной деятельности;

- создание благоприятной для инвестиций административной среды;

- создание подготовленной инфраструктуры для инвестиций.

В создании подготовленной инфраструктуры участвует как государство, так и частный бизнес. Критериями оценки эффективности предлагаемых проектов при проведении конкурсного отбора будут: наличие проектной документации; технико - экономического обоснования; бизнес - плана; наибольший экономический и социальный эффект для республики; экологическая безопасность; количество создаваемых рабочих мест.

Список использованной литературы

1. Угурчиев О.Б, Угурчиев Д.О. Анализ и управление инвестиционной привлекательностью региона. Монография. Магас.КЕП.2016. 292с.

2. Угурчиев О.Б, Гагагажев Б.М. Инвестиционная политика на региональном продовольственном рынке в современных условиях // Региональная экономика:теория и практика.2009.№41.С.21.

3. Угурчиев О.Б, Угурчиев Д.О. Практика управления инвестициями в регионе и предложения по ее совершенствованию (на примере Республики Ингушетия).В сборнике :Вузовское образование и наука. Материалы региональной научно - практической конференции.2009. С.199.

© О.Б. Угурчиев, Р.О.Угурчиева,2016

УДК 338

Л. М. Угурчиева

студентка факультета экономики и управления

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)

ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»

в г. Пятигорске

E - mail: ugurchieva96@mail.ru

КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЁ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих,

финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием - рынок.

По определению рынок - это организованная структура, в которой существуют производители и потребители, продавцы и покупатели, где в результате взаимодействия спроса потребителей и предложения производителей устанавливаются и цены товаров, и объемы продаж. При рассмотрении структурной организации рынка определяющее значение имеет количество производителей (продавцов) и количество потребителей (покупателей), участвующих в процессе обмена всеобщего эквивалента стоимости (денег) на какой - либо товар. Это количество производителей и потребителей, характер и структура отношений между ними определяют взаимодействие спроса и предложения.

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции (лат. *conspicere* – сталкиваться, состязаться).

Конкуренция - это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Это конкуренция между производителями. Аналогично определяется конкуренция между потребителями как взаимоотношения по поводу формирования цен и объема спроса на рынке. Стимулом, побуждающим человека к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других. В соперничестве на рынках речь идет о заключении сделок и о долях участия в рыночной сфере. Конкурентная борьба - это динамический (ускоряющий движение) процесс. Он служит лучшему обеспечению рынка товарами.[1, с. 19]

В качестве средств в конкурентной борьбе для улучшения своих позиций на рынке компании используют, например, качество изделий, цену, сервисное обслуживание, ассортимент, условия поставок и платежей, информацию через рекламу.

Разные виды конкуренции (и монополии) зависят от определённых показателей состояния рынка. Основными показателями являются:

1. Количество фирм, поставляющих товары на рынок;
2. Свобода вхождения предприятия на рынок и выхода из него;
3. Дифференциация товаров;
4. Участие фирм в контроле над рыночной ценой.[2, с. 44]

Сейчас в России чаще практикуются монопольно высокие цены, а в странах с развитой конкуренцией – монопольно низкие. Российский монополизм проявляет своё антиконкурентное поведение преимущественно в отношении с потребителями или поставщиками, а не с конкурентами. Но по мере развития конкуренции повышается вероятность применения монопольно низких цен: мощные многопрофильные компании благодаря перекрёстному субсидированию за счёт прибыльности одних секторов могут занижать цены на продукцию других и тем самым блокировать конкурентов. В этой части особенно необходимо контролировать финансово - промышленные группы.

Конкуренция имеет определённые преимущества и недостатки.

Преимущества:

1. Способствует более эффективному использованию ресурсов;
2. Вызывает необходимость гибко реагировать и быстро адаптироваться к изменяющимся условиям производства;

3. Создаёт условия по оптимальному использованию научно – технических достижений в области создания новых видов товаров и т.д.;

4. Обеспечивает свободу выбора и действий потребителей и производителей;

5. Нацеливает производителей на удовлетворение разнообразных потребностей потребителей и на повышение качества товаров и услуг.

Недостатки:

1. Не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов (животные, полезные ископаемые, леса, вода и т.д.);

2. Отрицательно сказывается на экологии окружающей среды;

3. Не обеспечивает развития производства товаров и услуг общественного пользования (дороги, общественный транспорт и т.д.);

4. Не создаёт условий для развития фундаментальной науки, системы образования, многих элементов городского хозяйства;

5. Не гарантирует права на труд (стимулирует безработицу), доход, отдых;

6. Не содержит механизмов, препятствующих возникновению социальной несправедливости и расслоению общества на богатых и бедных.

В целом же, эта форма экономических отношений несет меньше негативных моментов, чем положительных; конкуренция - значительно меньше зло, чем монополия, злоупотребляющая своим положением в экономике. Конкуренция - определяющее условие поддержания динамизма в экономической системе, и в её условиях создается большее национальное богатство при меньшей стоимости каждого вида продукции по сравнению с монополией и плановой экономикой.

Список использованной литературы:

1. Самуэльсон П.А. Экономика. Т.2. М.: МГП «Алгон», 2012. С. 120.

2. Фишер С., Дорбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 2013. С. 193

© Л. М. Угурчиева, 2016

УДК 331

А.А. Уланова

магистрант 1 курса

факультет магистратуры и повышения кадров высшей квалификации

Орловский государственный институт экономики и торговли

Г. Орел, Российская Федерация

Т.Н. Макарова

К.э.н., доцент

Орловский государственный институт экономики и торговли

Г. Орел, Российская Федерация

КАДРОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Наша страна имеет многовековую историю развития государственного управления, хотя формирование системы государственной службы началось позже по сравнению с другими странами. В истории России государство и государственное управление всегда играли в значительной степени самостоятельную, а иногда и решающую роль. Петр I, впервые, стал

решать вопросы управления и государственной службы. Указ «Табель о рангах», изданный 4 февраля 1722 г., заложил основу государственной службы в России. В этот указ были включены 94 наименования гражданских и воинских должностей, разделенных на 14 классов. В документ по мере необходимости вносились соответствующие изменения.

Вопросам государственной службы были посвящены различные инструкции указы и циркуляры:

- указ от 23 января 1719 года из Юстиц - коллегии «О безволокитном и правом вершении дел»;

- указ Петра I от 24 января 1724 года «Об исполнительской дисциплине служащих государственных учреждений»;

- указ сената от 7 июля 1849 года «О порядке наложения административных взысканий за упущение по службе»;

- 28 января 1852 года Государственный совет принял постановление «О сокращении делопроизводства и переписки по гражданскому управлению»;

- сенатский указ от 31 декабря 1765 года «О существенных обязанностях всех чиновников и в особенности прокуроров, при исправлении должностей своих в Присутственных местах» и др. [3].

Большое количество нормативных актов, посвященных госслужбе, издается в годы советской власти. Со временем эти акты консолидируются в трудовом законодательстве. Наиболее значимым нормативным актом того времени становится принятое постановление Государственного комитета Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы от 9 сентября 1967 г. N 443 «Единая номенклатура должностей служащих». Несмотря на большое количество нормативно - правовых актов государственная служба, охватывающая именно персонал государственного управления, так и не была создана [4].

31 июля 1995 г., после распада СССР, Государственной Думой был принят федеральный закон N 119 - ФЗ «Об основах государственной службы Российской Федерации», в котором давалась нормативная характеристика государственной должности и классификация, порядок прохождения службы, основы правового положения государственного служащего и др.

Главное управление Президента по вопросам государственной службы и кадров составе структурных подразделений Администрации Президента было создано в 1996 г. В составе Аппарата Правительства РФ имеется Департамент государственной службы и кадров.

В настоящее время появилось большое количество переводных книг и отечественных работ по проблемам управления персоналом. Однако работы по управлению персоналом государственной службы представлены очень скромно.

Углубленное изучение кадровых вопросов государственной службы практически начинается в настоящее время. Но, как показывает практика, проблема формирования и управления качественного, высокопрофессионального корпуса государственных служащих считается одной из сложнейших задач государственной системы. Поэтому, прежде всего, важно определить стратегию и тактику формирования и качественного обновления персонала государственного аппарата. О одной из главных проблем управления кадрами на государственной службе является то, что отсутствует планирование в вопросах подготовки и ротации кадров, кадровая политика носит бессистемный характер, в этой политике отсутствует системность и осмысленность подбора и перемещения кадров.

При решении задач кадрового обеспечения или планирования должны учитываться особенности региона, его потенциала, круг проблем, требующих решения. При наличии схожих требований к сотрудникам государственных и муниципальных органов власти в целом, необходимо формировать комплекс специфических компетенций, которыми должен обладать чиновник определенного уровня и статуса. Зачастую решение проблем, стоящих перед конкретным регионом требуют определенных знаний и квалификации сотрудника государственной власти

Главная задача кадрового планирования определяется в обеспечении органов государственной власти необходимым числом квалифицированных служащих с минимальными затратами при отборе и решении вопросов профессионального развития. Несовременное планирование кадровых потребностей, а тем более его отсутствие, являются причиной того, что отбор государственных служащих ведется бессистемно, методом срочного подбора претендентов на освобождающиеся вакансии [5].

Остаются открытыми вопросы необходимости модернизации государственного управления, направленного на повышение эффективности и результативности работы государственных структур, усиление их ответственности за предоставление качественных услуг населению. С принятием 12 декабря 1993 г. новой Конституции РФ, кардинально изменилась структура, функции органов государственной власти и на федеральном, и на региональном уровнях и продолжает меняться в настоящее время. Возникла необходимость повышения эффективности функций государственного аппарата, обеспечения профессионализма госслужащих, изучения новых аспектов и проблем государственной службы в целом.

На государственной службе в современных условиях выделяется основной ряд кадровых проблем: отсутствие системы подбора кадров на госслужбу; «старение» кадров госслужащих; численность государственных служащих постоянно растет; недостаток компетентности значительной части государственных служащих, некорректная профессиональная подготовка.

Программы повышения квалификации, переподготовки кадров в государственном и муниципальном управлении, система непрерывного обучения – все это должно решить проблемы подготовки квалифицированных, компетентных служащих для различных ветвей и уровней власти.

Кадровое планирование на государственной службе позволит достичь определенных положительных сдвигов.

1) Снизить рост численности государственных служащих. По данным Росстата, общая численность работников органов государственной власти и органов местного самоуправления к 2015 г. составила 2176,37 тыс. человек [3]. По численности государственных служащих среди федеральных округов первые места занимают Центральный федеральный округ (503,6 тыс. чел.) и Приволжский федеральный округ (401,1 тыс. чел.). Последние - Дальневосточный федеральный округ (135,2 тыс. чел.) и Крымский федеральный округ (31,2 тыс. чел.).

В целом по РФ примерно 15 (точнее 14,8) государственных служащих приходится на 1000 человек населения. В Орловской области в 2015 году властные структуры насчитывают около 14,3 тыс. человек сотрудников [1].

Посредством кадрового планирования состав сотрудников органов власти подлежит упорядочению, как и перечень федеральных структур, имеющих региональные отделения. Еще одной проблемой является унификация должностной структуры госаппарата, которая в настоящее время разнородна и не всегда отвечает требованиям сдерживания роста численности государственных служащих.

2) Обеспечить стабильность кадрового состава. Кадровый состав государственной и муниципальной службы в зависимости от количества лет, проработанных в системе власти, характеризуется следующим образом:

- стаж до 1 года - 7,5 % ;
- стаж от 1 года до 5 лет - 26,2 % ;
- стаж от 5 до 10 лет - 22,3 % ;
- стаж от 10 до 15 лет - 14,6 % ;
- стаж от 15 лет и свыше - 29,3 % . [1].

Кадровый состав государственной службы нестабилен, а масштабы и качество обновления служащих государственного аппарата подвержены конъюнктурным колебаниям в зависимости от воздействия причин политического характера. При этом общим для всех периодов считается наличие потенциальной нестабильности кадрового состава: готовность кадрового состава (стаж до 1 года) в любой момент сменить работу из-за слабой социальной защищенности, неадекватности условий труда и т.д.

Основными стимулами стабильности кадров государственных служащих в государственных органах являются: возможность самореализации; объективность служебного продвижения; хорошее денежное содержание и социально - бытовые гарантии.

Учитывая изложенное, эффективное кадровое планирование должно быть направлено на обеспечение стабильности кадрового состава в сочетании с его целенаправленным обновлением.

3) Нормализовать показатели структуры кадров государственных служащих по возрастному и половому признакам.

Средний возраст государственных служащих, замещающих государственные должности, составляет 39 лет (более 65 %), молодежи до 30 лет всего 15,6 % , 4,3 % составляют госслужащие пенсионного возраста. [1]

В вопросе нормализации показателей структуры кадрового состава по возрастному признаку кадровое планирование позволит привлечь на государственную службу молодежь, создание для нее условий объективного служебного продвижения, закрепление на работе опытных специалистов средних возрастов и постепенное высвобождение работников старших возрастов (при соответствующем кадровом и финансовом сопровождении).

Равный доступ к государственной службе связан с равенством мужчин и женщин. Для реализации этого принципа необходимо заботиться об увеличении количества женщин на руководящих должностях. На данный момент в группе высших должностей 65,4 % мужчин и 34,6 % женщин. В Указе Президента Российской Федерации от 30 июня 1996 г. «О повышении роли женщин в системе федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов РФ» предусмотрена система мер по повышению роли женщин в управлении делами государства, но, к сожалению, безрезультатно [5].

4) Обеспечить объективную и комплексную оценку профессиональных качеств государственных служащих. В 90 - х гг. XX в. на должности руководителей аппаратов и их подразделений, помощников и советников назначались люди без прохождения общепринятых на государственной службе процедур, исходя, как правило, из принципов личной надежности и преданности. Отбор кадров в соответствии с принципами конкурса не проводился. Большое количество назначенных не имела управленческих навыков, а профессионализм рассматривался как незначительный аспект оценки кандидата.

Поэтому при подборе кадров на государственную службу кадровое планирование позволит обеспечить объективную и комплексную оценку профессиональных и личностных качеств претендентов, на основе четко регламентированных в правовом отношении правил, стандартов и процедур, установление строгих критериев соответствия способностей претендентов квалификационным требованиям к государственным должностям. Гласность этой работы является немаловажным аспектом.

5) Обеспечить однородность кадрового состава по уровню профессиональной подготовки. Удельный вес на государственной службе лиц с высшим образованием составляет 63,9 % от всех работников, замещающих государственные должности и должности государственной гражданской службы и, соответственно, количество людей со средним профессиональным образованием 36,5 % .

Профессионализм государственных и муниципальных служащих в настоящее время в большинстве случаев зависит от получения ими дополнительного профессионального образования. Из общего числа сотрудников органов государственной власти в 2015 году обучалось в различных формах дополнительного профессионального образования от 17,3 % до 25 % или 178 тысяч человек, что собственно ниже расчетной цифры - каждый работник раз в три года должен повышать свою квалификацию, также возможно прохождение внеочередной аттестации [1].

Кадровое планирование способствует достижению однородности кадрового состава по наличию управленческих знаний, по уровню его профессиональной подготовки, по навыкам и компетентности. Данная однородность обеспечивается не только едиными требованиями подбора сотрудников на государственную службу, но и системой переподготовки и повышения квалификации государственных служащих.

Рассмотрение вопросов кадровой работы приводит к однозначному выводу, что в сфере работы с работниками, находящимися на государственной службе, имеется больше практических проблем, чем теоретических ответов на поставленные вопросы. Управление персоналом государственной службы на новой основе требует нового подхода к такой проблеме, как кадровое планирование.

Список использованной литературы:

1. Численность и кадровый состав государственных органов и органов местного самоуправления Российской Федерации [Электронный ресурс]. - URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/state/ (дата обращения 20.04.2016)
2. Законодательство Петра I. 1696 - 1725 годы. [Электронный ресурс]. - URL: <http://lawlibrary.ru/izdanie2310424.html> (дата обращения 20.04.2016)
3. Федеральный закон N 119 - ФЗ «Об основах государственной службы Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия

Проф. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=188375> (дата обращения 22.04.2016)

4. Постановление Госкомтруда СССР от 09.09.1967 N 443 «Единая номенклатура должностей служащих». [Электронный ресурс]. - URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/usr_6635.htm (дата обращения 20.04.2016)

5. Указ Президента РФ от 30.06.1996 N 1005 «О повышении роли женщин в системе федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=188375> (дата обращения 20.04.2016)

© А.А. Уланова, 2016

© Т.Н. Макарова, 2016

УДК 338.24

А.С. Филиппов

Магистрант

СибГАУ им. ак. М.Ф. Решетнёва

Г. Красноярск Российская Федерация

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Актуальность выбранной статьи заключается в том, что в настоящее время недостаточные теоретические разработки о внедрения аутсорсинга в государственное управление. В российской литературе упор делается в основном на применения аутсорсинга в бизнесе, а применения его в государственном управление практически не рассматривается.

В последнее время в практиках управления все чаще используется такая технология, как аутсорсинг. Аутсорсинг – это практика передачи на договорной основе неосновных функций, процессов, направлений деятельности организации другим организациям, имеющим необходимые технические, технологические средства, ресурсы, управленческие знания в требуемой конкурентной области для обеспечения требуемого качества. Базовое преимущество аутсорсинга для деятельности организации состоит в том, что аутсорсинг оптимизирует эту деятельность за счет того, что позволяет сосредоточить функционирование на основном, первостепенном направлении. За счет такой практической ценности, аутсорсинг быстро и успешно прижился в бизнес - сфере как технология, помогающая решить проблему сокращения издержек, увеличения адаптации к меняющимся условиям внешней среды, улучшения качества выпускаемой продукции и услуг, квалифицированного управления рисками.

В развитых странах технология аутсорсинга начала активно применяться не только в бизнесе, но так же стала успешно внедряться и в сектор государственного управления. В

этом случае аутсорсинг подразумевает передачу организации часть функций органов исполнительной власти.

В законодательстве термин «аутсорсинг» употребляется в двух значениях: как разновидность договоров гражданско - правового характера и как способ устранения излишней функциональной нагрузки на органы государственного управления. В том и другом случае предусматривается освобождение от непрофильных функций, которые передаются другому субъекту.

Что касается Российской Федерации, в рамках проведения масштабной административной реформы встал вопрос об эффективности и качестве государственного управления в нашей стране. В основу реформирования государственного управления легли принципы процессного подхода в управлении. Согласно положениям реформы, технология аутсорсинга процессов должна стать одним из способов повышения эффективности государственного управления за счет сокращения издержек, улучшения качества осуществления управленческих процессов, упразднения избыточных и дублирующих функций органов исполнительной власти, повышения эффективности системы государственных закупок товаров и услуг для нужд госорганов, противодействия коррупции и прочее.

Соответственно правовая основа решения вопросов о освобождения от непрофильных функций в полной мере должна основываться на возможности использования различных форм упразднения функций, в зависимости от степени перераспределения управленческой компетенции в государственном управлении. При этом функции, выводимые за рамки компетенции государственного органа управления, могут быть направлены на аутсорсинг. При аутсорсинге функций главным распорядителем — субъектом, ответственным за реализацию функции, — юридически остается государственный орган.

Аутсорсинг продемонстрировал эффективность в бизнесе, в том числе в ситуациях, близких к тем, с которыми сталкиваются государственные структуры (большой штат, избыточное число подразделений, низкая производительность труда работников и т.д.). Неэффективность деятельности государственных структур приводит к неудовлетворенности населения и предпринимателей качеством работы госструктур. Недовольство вызывает недоброжелательность госслужащих, неудобный график работы государственных органов, невозможность удовлетворить свой запрос одним учреждением, длительность оформления документации, отсутствие ответственности за результат и т.д. С другой стороны, сотрудники государственных структур предъявляют претензии к низкой оплате труда, неудобным условиям работы и необходимости выполнения непрофильных обязанностей. Можно предположить, что, действительно, аутсорсинг может повысить функционал муниципального управления за счет привлечения внешних организационных ресурсов.

Сложность заключается в том, что государство не может просто передать управление страной или определенным субъектом внешним коммерческим структурам, что обусловлено недоверием населения к частным компаниям. Люди опасаются угрозы для своих прав и материального благополучия, необъективности частных компаний.

В то же время аутсорсинг частично в Российской Федерации, подтвердил свою эффективность и активно расширяется в сфере социальных услуг. Например, через внедрение платных услуг в госструктурах за ускорение процедуры оформления документации, разрешение государственным учреждениям формировать пакет платных предложений для населения, допуск на рынок услуг коммерческих структур (в образовании – детские сады, образовательные центры, коммерческая медицина и др.), сервисное - вызовые центры и др. Непосредственно в систему государственного управления

коммерческие структуры не привлекаются. Российское правительство предполагает снизить напряженность через введение системы электронных услуг.

Безусловно, как и в любом новом виде деятельности, при внедрении аутсорсинга в государственную деятельность возникают риски. Риски представляют реальную опасность только в том случае, если коммерческим структурам будут передаваться полномочия по реализации функций в полном объеме, чего аутсорсинг не предполагает в принципе. Проблему опасности утечки секретных сведений можно решить в тексте договора, прописав нормы ответственности за возможный доступ к закрытой информации. Аутсорсинг содержит элементы как рыночного, так и нерыночного (иерархического) взаимодействия. Крайне важно определить, как далеко простирается нерыночная власть заказчика над аутсорсером. Юристы, медики несут ответственность за конфиденциальную информацию клиента, аналогично можно выстроить отношения с участниками аутсорсинга.

Таким образом, можно утверждать, что не все виды государственной деятельности могут передаваться на аутсорсинг и что в ряде случаев использование аутсорсинга связано с достаточно высокими рисками. Тем не менее, в целом аутсорсинг можно рассматривать как эффективный инструмент повышения качества государственного сервиса, государственных сервисных продуктов и государственных услуг, и по этой причине роль аутсорсинга в государственной деятельности будет повышаться.

Список использованной литературы

1. Аутсорсинг как инструмент реструктуризации: перевод Мальшева В.С. // [Электронный ресурс] Логинфо, 2003, №4 \ \ Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/e-gu/issues/2012/6/ignatyev.pdf>
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. М.: ИНФРА - М, 2009. – 320 с.
3. Козельский В.Н. Исследование сущности государственных услуг в современной России // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. – 2011. – № 2. - С.148–151.
4. Петров М.П. Правовое государство. Аутсорсинг: Оптимизация функций исполнительной власти. 2007 г.
5. Амелин Д., Дороговцев А. Аутсорсинг в муниципальном управлении // Менеджмент в России и за рубежом. - 2008. - № 1.

© А.С. Филиппов, 2016

УДК 338.24

А.С. Филиппов

Магистрант

СибГАУ им. ак. М.Ф. Решетнёва

Г. Красноярск Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ АУТСОРСИНГА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

С целью повышения организационной эффективности в частном секторе постоянно разрабатываются новые технологии менеджмента организацией. К числу недавно

появившихся управленческих технологий, в частности, можно отнести реинжиниринг бизнес - процессов, всеобщее управление качеством, бенчмаркинг, аутсорсинг и др. Динамичные изменения во внутренней и международной среде не обошли стороной и деятельность органов власти.

Традиционное государственное управление, основанное на принципах бюрократических систем, стремилось обеспечить контроль всех функций и процессов. Однако наличие у органов государственной власти значительного числа избыточных и неэффективно реализуемых функций снижает качество принимаемых решений. Процессы в органах государственной власти зачастую недостаточно или слабо организованы, что приводит к снижению качества и повышает стоимость реализации государственных и муниципальных услуг.

Аутсорсинг продемонстрировал свою эффективность в бизнесе, в том числе в ситуациях, близких к тем, с которыми сталкиваются государственные структуры (большой штат, избыточное число подразделений, низкая производительность труда работников и т.д.). Неэффективность деятельности государственных структур приводит к неудовлетворенности населения и предпринимателей качеством работы госструктур. Недовольство вызывает недоброжелательность госслужащих, неудобный график работы государственных органов, невозможность удовлетворить свой запрос в одном учреждении, длительность оформления документации, отсутствие ответственности за результат и т.д. [1, с. 9] С другой стороны, сотрудники государственных структур предъявляют претензии к низкой оплате труда, неудобным условиям работы и необходимости выполнения непрофильных обязанностей. Можно предположить, что, действительно, аутсорсинг может повысить функционал муниципального управления за счет привлечения внешних организационных ресурсов.

Сложность заключается в том, что государство не может просто передать управление страной или определенным субъектом внешним коммерческим структурам, что обусловлено недоверием населения к частным компаниям. Люди опасаются угрозы для своих прав и материального благополучия, необъективности частных компаний.

В тех случаях, когда передаваемые виды деятельности сопряжены с властными полномочиями, существует представление, что опасения российских граждан будут слишком велики. Как следствие, все выгоды от использования внешнего профильного оператора будут уничтожены высоким уровнем общественного неприятия таких нововведений, а также и реальным коррупционным нарушением норм управления.

В то же время в некоторых странах имеется определенный опыт передачи функций госструктур частным участникам. Например, в США и Великобритании успешно функционируют частные тюрьмы, для решения ограниченного набора задач в рамках обеспечения национальной безопасности используются частные военные организации, функционируют частные хосписы и т.д. Частично этот процесс запущен и в Российской Федерации, подтвердил свою эффективность и активно расширяется в сфере социальных услуг. Например, через внедрение платных услуг в госструктурах за ускорение процедуры оформления документации, разрешение государственным учреждениям формировать пакет платных предложений для населения, допуск на рынок услуг коммерческих структур (в образовании – детские сады, образовательные центры, коммерческая медицина и др.), сервисно - визовые центры и др. [4] Непосредственно в систему государственного

управления коммерческие структуры не привлекаются. Российское правительство предполагает снизить напряженность через введение системы электронных услуг. Предполагаю что имеется возможность существенно повысить эффективность муниципального управления через использование аутсорсинга. [6]

Внедрение механизма аутсорсинга необходимо начинать после апробирования на сравнительно небольших функциональных задачах в отдельных регионах и населенных пунктах. Подготовка к такому эксперименту должна включать проведение комплекса исследований по выявлению точек напряженности между населением и госструктурами. В качестве эксперимента небольшую часть операций по выполнению функций, которые выполняют государственные структуры, можно передать в частные структуры с сохранением внешнего контроля.[2, с. 320] При наличии положительных показателей можно будет расширить передаваемые функции, что позволит получить за небольшое время сокращение издержек и обеспечение прав граждан.

Безусловно, как и в любом новом виде деятельности, при внедрении аутсорсинга в государственную деятельность возникают риски.[3,с. 148] Рассмотрим некоторые из них:

- опасность утечки секретных сведений;
- злоупотребление аутсорсером своими полномочиями (например, оформление фиктивного визового досье);
- завышение цен на предоставляемые услуги ;
- утрата контроля госструктур над отдельными функциями.

Данные риски представляют реальную опасность только в том случае, если коммерческим структурам будут передаваться полномочия по реализации функций в полном объеме, чего аутсорсинг не предполагает в принципе. Проблему опасности утечки секретных сведений можно решить в тексте договора, прописав нормы ответственности за возможный доступ к закрытой информации. Аутсорсинг содержит элементы как рыночного, так и нерыночного (иерархического) взаимодействия. [4] Крайне важно определить, как далеко простирается нерыночная власть заказчика над аутсорсером. Юристы, медики несут ответственность за конфиденциальную информацию клиента, аналогично можно выстроить отношения с участниками аутсорсинга.

В статье И.Д. Котлярова минимизация рисков предлагается через строгое регламентирование прав участников сторон аутсорсинговой сделки и постоянный контроль госструктур качества сотрудничества. На мой взгляд, минимизацию рисков можно решить путем обучения, целевой подготовки представителей коммерческих структур для определенной работы, для выполнения определенных функций в государственном управлении. Это необходимо, так как на государственном уровне одна из функций это обеспечение интересов государства и всего общества по поступлению доходов и при расходовании государственных денежных средств. [5] Специалист из сторонней организации не имеет полнопредставления, как управлять и расходовать бюджетные средства, что связано со спецификой их формирования, движения и отчетности по ним. Таким образом, пройдя обучение, представители коммерческих структур будут иметь общее понимание совокупности специфики деятельности госструктур и смогут адекватно реализовать выполнение отдельных этапов операций по использованию бюджетных средств. Для минимизации рисков начальный и конечный этап, а также функция контроля должны оставаться за госструктурой.

Таким образом, можно утверждать, что не все виды государственной деятельности могут передаваться на аутсорсинг и что в ряде случаев использование аутсорсинга связано с достаточно высокими рисками. Тем не менее, в целом аутсорсинг можно рассматривать как эффективный инструмент повышения качества государственного сервиса, государственных сервисных продуктов и государственных услуг, и по этой причине роль аутсорсинга в государственной деятельности будет повышаться.

Список использованной литературы

1. Аутсорсинг как инструмент реструктуризации: перевод Мальшева В.С. // [Электронный ресурс] Логинфо, 2003, №4 \ \ Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/6/ignatyev.pdf>
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. М.: ИНФРА - М, 2009. – 320 с.
3. Козельский В.Н. Исследование сущности государственных услуг в современной России // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. – 2011. – № 2. - С.148–151.
4. Михайлов Ю. Визовая реформа. На смену очередям у консульств в России пришла система сервисно - визовых центров // Независимая газета // [Электронный ресурс] – 2011. – 20.04 // Режим доступа: http://www.ng.ru/regions/2011-04-20/6_reform.html.
5. Сплендер В.А., Бабурин Д.Е. Иллюзорная экономия бюджетных средств от использования аутсорсинга для нужд армии // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 44.
6. Амелин Д., Дороговцев А. Аутсорсинг в муниципальном управлении // Менеджмент в России и за рубежом. - 2008. - № 1.

© А.С. Филиппов, 2016

УКД 338

В.И.Халитова

студент 2 курса, направление подготовки Экономика

Ульяновский филиал РАНХиГС

Г.Ульяновск, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Успешная реализация антиинфляционной политики возможна только при условии проведения мероприятий по решению проблем экономической политики в целом. В отечественной экономике государственная экономическая политика рассматривается в двух аспектах - стратегическом и тактическом. Формирование основных целей и приоритетов развития достигается на основе применения инструментов долгосрочного планирования, а реализация государственной политики осуществляется на базе мероприятий текущей экономической политики.

Ключевым инструментом реализации последовательной долгосрочной политики, в которой должны быть сбалансированы краткосрочные задачи, а также среднесрочные и долгосрочные цели стал Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172 - ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»[1]. Федеральным законом создана правовая основа построения и функционирования комплексной системы государственного стратегического планирования Российской Федерации, позволяющей решать задачи повышения качества жизни населения, роста российской экономики и обеспечения безопасности страны.

Главными задачами разработки Стратегий развития являются:

- обеспечение наиболее эффективного решения структурных проблем российской экономики, препятствующих ускорению социально - экономического развития;
- усиление системности мероприятий, планируемых федеральными органами исполнительной власти, и их нацеленности на решение приоритетных проблем, определенных Правительством Российской Федерации;
- создание благоприятных условий для участия представителей предпринимательского сообщества, структур гражданского общества, органов власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в решении наиболее важных проблем социально - экономического развития России.

В основных направлениях деятельности Правительства РФ (ОНДП) обозначены следующие целевые ориентиры социально – экономического развития: повышение темпов роста ВВП до 3,5 – 4 % (не ниже среднемировых); повышение доли объема инвестиций в ВВП до 21 - 22 % ; увеличение доли несырьевого экспорта до 45 % ; снижение доли импорта в товарных ресурсах розничной торговли до 30 % .

Наряду с реализацией оперативных мер антикризисного реагирования приоритетным направлением работы Правительства Российской Федерации является реализация структурных реформ, направленных на диверсификацию экономики и создание условий для устойчивого экономического роста в среднесрочной перспективе, что нашло отражение в новой редакции Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации до 2018 года. Кроме безусловной необходимости обеспечения макроэкономической стабильности и низкой инфляции потребуются:

- продолжение реализации государственных программ, нацеленных на повышение качества систем здравоохранения и образования в соответствии с потребностями XXI века;
- создание необходимых условий для опережающего роста частных инвестиций в структуре ВВП, ускоренное и полноценное исполнение «дорожных карт» национальной предпринимательской инициативы, а также комплексное совершенствование контрольно - надзорной деятельности (в том числе на основе риск - ориентированного подхода) с выходом России на стабильно высокие позиции среди всех стран по уровню комфортности ведения бизнеса;
- эффективное применение всех созданных инструментов промышленной политики, прежде всего для обеспечения импортозамещения и поддержки экспорта, в том числе с привлечением значительных объемов прямых иностранных инвестиций (проектное финансирование, гарантии, фонд поддержки промышленности, индустриальные парки, государственные закупки, государственно - частное партнерство);

- формирование и начало реализации Национальной технологической инициативы на основе передовых достижений российской и мировой фундаментальной науки, использования создаваемой инновационной инфраструктуры (инновационный центр "Сколково", наукограды и технопарки, ведущие университеты, институты инновационного развития);
- стабилизация налоговой системы с одновременным применением мер налогового стимулирования структурных преобразований;
- продолжение модернизации и улучшение сбалансированности пенсионной системы, а также системы социальных льгот (за счет расширения ее адресного характера);
- радикальное повышение качества системы государственного управления и эффективности работы крупных компаний, контролируемых государством.

Реализация антикризисных мер осуществляется Правительством Российской Федерации в тесном взаимодействии с Федеральным Собранием Российской Федерации. В соответствии с Федеральным законом от 20 апреля 2015 г. 87 - ФЗ «Об отчете Правительства Российской Федерации и информации Центрального банка Российской Федерации о реализации плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году»[2].

Главная характерная особенность современной денежно - кредитной политики ЦБР – сокращение степени вмешательства Центрального Банка в рыночный механизм курсообразования. В качестве операционного ориентира процентной политики Банк России будет использовать краткосрочную процентную ставку рынка межбанковских кредитов. Ее изменение передает сигнал участникам рынка об ужесточении или смягчении денежно - кредитной политики и влияет на средне - и долгосрочные процентные ставки. Тем самым происходит необходимое для воздействия на инфляцию изменение спроса в экономике.

Решения в области процентной политики ЦБР будет принимать на ежемесячной основе. Поскольку воздействие мер на динамику инфляции распределяется во времени, ЦБР будет ориентироваться на оценки ожидаемой траектории инфляции. Решения будут опираться на анализ рисков как со стороны факторов спроса и предложения в экономике, имеющих кратко - и среднесрочный характер, так и со стороны монетарных факторов. При необходимости ЦБР, помимо процентной политики, будет использоваться весь спектр инструментов.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172 - ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Эл.ресурс]. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
2. Федеральный закон от 20 апреля 2015 г. 87 - ФЗ «Об отчете Правительства Российской Федерации и информации Центрального банка Российской Федерации о реализации плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» [Эл.ресурс]. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/>

© В.И.Халитова , 2016

ВНЕДРЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ТЕХНИКИ НА ДОМУ

Сервис – это прежде всего обслуживание населения или предоставление ему качественных услуг [1, с. 54].

Давно известно, что купить новую технику сейчас не является большой проблемой, однако техника бывает разная, и порой дешевле починить старую, чем приобретать новую. По этой причине многие люди обращаются в сервисные центры.

Согласно экспертным данным, эта ниша рынка услуг в процентном отношении составляет от 20 до 35 единиц.

Услуги по сервисному обслуживанию техники на дому предоставляются по отношению к таким устройствам:

- холодильники, морозильные камеры;
- газовые, электрические плиты, варочные поверхности;
- духовки, духовые шкафы, микроволновые печи;
- стиральные и посудомоечные машины.

Услуги данного сервисного обслуживания направлены на следующих потребителей:

- частные дома;
- квартиры.

Преимущества работы на дому для заказчика – это прежде всего удобство для клиента, так как отвезти например холодильник в сервисный центр довольно проблематично по времени и деньгам.

Таблица 1 – Преимущества сервисного обслуживания техники на дому

Преимущества:
1. Клиенты предпочитают не покупать новый холодильник, а ремонтировать его.
2. "Сарафанное радио", большинство клиентов будут пользоваться услугами по слухам своих друзей и знакомых.
3. Волна клиентов при использовании рекламы во многих местах.
4. Наличие определенных запасных частей, а так же возможность их заказа.
5. Дополнительные деньги за диагностику.
6. Быстрый ремонт.
7. Удобство для клиента.

8. Холодильники из строя выходят круглогодично, поэтому такая работа всегда востребована.

В таблице 1 видны главные преимущества ремонта на дому, самое главное достоинство бизнеса заключается в том, что для того, чтобы отремонтировать холодильники на дому и не потребуются множества затрат.

Процесс ремонта происходит в 5 этапов [3, с. 121]:

- вызов мастера;
- диагностика;
- обсуждение нюансов работы;
- выполнение ремонта;
- предоставление квитанции и гарантии.

Достаточно позвонить по номеру компании и уже в течении часа опытный специалист подъедет и отремонтирует поломанную технику.

Прежде чем что - либо ремонтировать, можно произвести диагностику, при этом специалист подробно расскажет о проблеме, о путях её решения, рассчитает сумму необходимую для ремонта, посоветует наиболее оптимальный вариант, таким образом заказчик будет осведомлен и может решить воспользоваться ли услугами или же отказаться, либо воспользоваться ими позже.

Для этого нужно нанять как минимум трех рабочих, бухгалтера, который по совместительству может принимать звонки и заявки.

Таблица 2 – Календарный пошаговый бизнес план

Наименование этапа	Длительность, дней
Подбор персонала	30
Подбор помещения	40
Регистрация в государственных органах	30
Закупка и установка оборудования	15
Начало функционирования	1

Таблица 3 – Затраты на реализацию

Вид	Цена, руб.
Единоразовые затраты на трех рабочих:	
Рабочая сумка	6 000
Рабочая форма	9 000
Рабочие инструменты	30 000
Аптечка	3 738
Итого:	48 738
Ежемесячные затраты:	
ГСМ	45 000
Телефонная связь	3 000
Перчатки	1 000
Заработная плата персонала	83 000

Прочие расходы	20 000
Оборудование необходимое для ремонта	70 000
Аренда	15 000
Итого:	237 000
Ежемесячные маркетинговые затраты:	
Листовки	5 000
Реклама по телевизору	15 000
Реклама по радио	1 000
Рекламные баннеры	10 000
Купоны на скидку	2 000
Итого:	33 000
Общая сумма затрат:	
Выручка от реализации	396 000
Постоянные издержки	270 000
Прямые издержки	48 738
Общая сумма затрат	318 738

Расчет срока окупаемости проекта:

1) $2000 \cdot 9 = 18000$ рублей – 3 работника по 3 ремонта в день каждый

2) $18000 \cdot 22 = 396000$ рублей – доход в месяц, с условием, что работать будут 5 дней в неделю

3) $396000 - 318738 = 77262$ рублей – чистая прибыль

4) $318738 : 18000 = 18$ дней – срок окупаемости

Срок окупаемости при среднем количестве ремонтных работ в день по 3 на каждого из трех сотрудников, составляет 18 дней.

Но на увеличение или снижение прибыли могут повлиять несколько факторов: в летнее время прибыль увеличится так как количество заявок возрастает в летнее время из-за учащенности поломок; непредвиденные случаи, такие как, несчастные случаи, неправильное обращение с опасным оборудованием, поломка автомобиля, поэтому прибыль может снизиться и другие прочие факторы [2, с.98].

Эффективность – это отношение результата к затратам.

$$\mathcal{E} = \frac{P}{3} \quad (1)$$

где, \mathcal{E} - эффективность,

P - результаты производства, тыс. руб.,

3 - затраты на получение данного результата, тыс. руб.

Таблица 4 – Эффективность сервисного обслуживания техники на дому

Наименование проекта	Затраты, руб.	Эффект от проекта, руб.	Эффективность проекта
Бизнес проект сервисного	318 738	396 000	1,24

обслуживания техники на дому			
---------------------------------	--	--	--

Таким образом, необходимо отметить, что, внедрение и развитие сервисного обслуживания техники на дому будет являться прекрасным дополнением к основному бизнесу, а так же и хорошим отдельным бизнесом, который будет приносить достаточно большую прибыль. Общая сумма, которая потребуется для внедрения и развития сервисного обслуживания на дому 318 738 рублей, это довольно неплохой и прибыльный бизнес.

Список использованной литературы:

1. Шоул, Д. Первокласный сервис как конкурентное преимущество – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 338 с.
2. Сычева, В. О. Актуальные проблемы развития сервисной деятельности на российских предприятиях // Научно - методический журнал "Концепт". – 2015. – №7 (июль). – С. 81 - 85.
3. Казакевич, Т. А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: учебное пособие / Т.А. Казакевич. – Спб. : ИЦ Интермедия, 2015. – 186 с.

© Е.Н. Халтурина, Николаева Е.С., 2016

УДК33

Хуснутдинов А. Р.

Студент 2 курса магистерской программы
Казанского федерального университета
(ИЭиФ, кафедра АКУ и ОД), Казань, Россия

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ ИЗНОСА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

В современной теории оценки не существует понятия износа земли. Принятое однажды, данное утверждение приняло характер аксиомы. Но с развитием и совершенствованием рынка земли, с усилением влияния природных и техногенных факторов, необходимость пересмотреть данную парадигму становится все яснее.

Износ, в наиболее общем понимании, определяется как стоимость степени ухудшения физических, технических, эксплуатационных характеристик объектов, явившееся следствием действия внешних воздействий, таких как деформации от постоянно действующих нагрузок, естественное старение материалов, либо появление новых технологий, изменения конъюнктуры экономической, социальной, а также экологической среды. Принято считать, что любой актив подвергается тем или иным видам износа, кроме земли. В классической теории земля не изнашивается ввиду неограниченного срока ее использования, а также невозможности достижения ста процентов износа, когда объект перестает существовать вовсе. Природа износа любого объекта, обладающего стоимостью,

выражается через его факторы стоимости. Касаемо земельных участков, можно выделить следующие факторы:

- Социальные, демографические, экономические особенности;
- Правовое регулирование и действующие системы налогообложения;
- Природные условия и окружающая среда;
- Физические и качественные характеристики земельного участка;
- Месторасположение.

К социальным факторам относится демографическая структура населения, его численность, плотность, состав. К примеру, стоимость земельных участков в северных регионах с малой плотностью заселения куда ниже, чем в больших городах на западе страны. К правовому регулированию относятся правовые нормы частного и публичного права. К природным условиям относятся климат, геологические и гидрологические условия и пр. Важно отметить также фактор наличия разрешенных видов использования земельных участков [1, с. 6], поскольку те или иные факторы могут значительно влиять на величину стоимости земельного участка, либо не оказывать влияния вовсе.

Факторы стоимости можно объединить в группы в зависимости от вида износа земельного участка. Наибольшее число факторов проявляется во внешнем (экономическом) износе: социальные, экономические, правовые. При этом важно отметить теоретически возможный устранимый характер износа, возможный благодаря взаимосвязи разрешенного вида использования и факторов стоимости. Возможность устранения в данном случае заключается в изменении разрешенного вида использования земельного участка. Решение об изменении вида разрешенного использования земельных участков принимает глава местной администрации с учетом результатов публичных слушаний [3, с. 5]. Однако, если новый вид разрешенного использования предусматривает жилищное строительство, решение принимается без публичных слушаний - при условии, что новый вид не противоречит его целевому назначению. Как правило, при предоставлении в полном объеме требуемой документации, эта услуга предоставляется бесплатно (за исключением Москвы и Московской области [2, с. 2]). Поскольку устранимый характер того или иного вида износа определяется соотношением затрат на его устранение к последующему приросту стоимости объекта оценки, нулевые или незначительные (по отношению ко всему объекту – земельному участку) затраты на устранение внешнего износа земельного участка позволяют говорить о возможности его устранимого характера. Величиной внешнего износа в данном случае будет сумма затрат на подготовку документации для изменения вида стоимости, проведение сопутствующих осмотров и замеров специалистами, либо путем капитализации упущенной выгоды от иного использования земельного участка.

Рассматривать проявление функционального износа земельного участка не представляется возможным ввиду природы его происхождения. При этом наличие улучшений, предусмотренных данным видом пользования, дает нас основание допустить возможность наличия функционального износа участка. Такими улучшениями могут быть:

- Наличие подъездных путей к участку;
- Наличие проведенных электросетей, водоснабжения, газопровода;
- Проведенные оптоволоконные сети.

К примеру, пустой земельный участок, находящийся более 20 лет со статусом разрешенного землепользования под строительство жилого дома, скорее всего, будет обладать моральным износом по отношению к участку, недавно приобретшим аналогичный статус в результате усилий застройщика или девелопера. В таком случае величина функционального износа будет равна затратам на проведение улучшений в соответствии с разрешенным видом использования.

Физический износ земельного участка наиболее сложный в части доказательности его наличия. Данная проблема кроется в отсутствии четкого понимания термина «земельный участок». В статье 6 ЗК РФ говорится: «Земельный участок – часть поверхности земли (в том числе почвенный слой), границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке». Согласно статье 9, пункт 2 Конституции РФ: «Земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности». При этом Федеральный закон «О недрах» четко указывает на то, что: «Недра в границах территории Российской Федерации, включая подземное пространство и содержащиеся в недрах полезные ископаемые, энергетические и иные ресурсы, являются государственной собственностью». В таком разнообразии определений, нелегко четко понять каковы границы земельного участка, который может быть подвергнут оценке. Так, к примеру, в американской практике земельное владение частного лица граничит по поверхности с иными владениями, а все залегающие в недрах ценности также являются его имуществом. В наших же реалиях, на основе определения земельного участка из Земельного Кодекса, мы предполагаем, что в праве владения находится верхний слой земли без указания точной глубины залегания. На основе этого можно сделать вывод, что физические изменения верхнего слоя могут быть проявлением физического износа (эрозия почв, выветривания). Величиной же износа в данном случае будут затраты на восстановление плодородия участка путем мелиорации, удобрения и т.п.

Еще раз подчеркнем, что наличие износа земельного участка носит дискуссионный характер. Причиной этому во многом является несовершенная правовая база в части землепользования, а также слабая разработка теоретической базы данного вопроса в современных, быстроменяющихся реалиях.

Список использованной литературы

1. Приказ Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации от 15 февраля 2007 г. N 39 // Собрание законодательства. – 2015. - № 61 – с. 35 - 38;
2. Федеральный закон № 43 «Об особенностях регулирования отдельных правоотношений в связи с присоединением к субъекту Российской Федерации - городу федерального значения Москве территорий и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 05.04.2013 // Собрание законодательства. – 2015. - № 62.;
3. Федеральный закон № 191 «О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации» от 29.12.2004 // Собрание законодательства. – 2015. - № 61. – Ст. 22;

© Хуснутдинов А. Р.

МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ

Рыночная экономика, безусловно, является наиболее оптимальной системой взаимоотношений субъектов хозяйствования. Однако данная экономическая система порождает в свою очередь некоторую неустойчивость. Главной причиной нестабильности является сложность построения системы, которая бы удовлетворяла запросам всех экономических агентов.

Поэтому главная задача финансовой политики государства в данных условиях состоит в стабилизации национальной экономики и нивелировании возможных рисков системы. Особого внимания в контексте исследования заслуживают вопросы цикличности экономики, а вместе с этим методики борьбы с безработицей.

Определим, что основной формой экономической нестабильности является безработица, в частности безработица среди молодежи. Данное явление является результатом колебаний в экономике как в масштабах страны, так и в масштабах общемировой экономической системы.

Показатели уровня безработицы позволяют оценить общее состояние экономики. Руководствуясь данными об уровне безработицы, можно сделать выводы о ситуации в социальной сфере, о качестве и уровне жизни населения страны. Именно поэтому показатель безработицы играет огромную роль при решении проблемы стабилизации экономики.

Основными проблемами рынка труда можно считать следующие. Во - первых, стоит отметить, что в настоящее время в кризисных условиях, реальная заработная плата резко отстает от стоимости воспроизводства рабочей силы. Во - вторых, движение ставок заработной платы искажается инфляционными процессами. Напомним, что главным последствием инфляции является снижение покупательной способности денежных средств.

Данный факт помогает проследить тенденцию, согласно которой среднестатистический работник на свою заработную плату, величина которой с течением времени либо не изменяется, либо повышается незначительно, может позволить меньшее количество благ, чем он мог приобрести в предыдущие годы. Мы можем говорить о снижении реальной заработной платы и обнищании населения.

Следующая проблема состоит в том, что в настоящее время система договорного формирования заработной платы сформирована не до конца. Также во многих учреждениях сохранились централизованные способы административного регулирования заработной платы (здесь идет речь о единой тарифной сетке заработной платы для служащих бюджетных учреждений). Наиболее уязвимыми

категориями трудоспособного населения в условиях сложившейся неопределенности являются люди старше 45 лет и молодежь.

Молодые специалисты, которые только окончили учебное заведение, сталкиваются с определенными трудностями при устройстве по специальности. Аргументы работодателей, которые отказываются нанимать молодых девушек и юношей сводятся к отсутствию у них опыта работы по специальности. Хотя потенциальная возможность устроиться на работу есть, как есть и свободные рабочие места. Однако экономическое развитие России тормозит замкнутость её региональных рынков труда. В то время, как некоторые регионы перенасыщены рабочей силой, другие испытывают острую нужду в квалифицированных кадрах. Виной всему слабая коммуникационная обеспеченность территорий и отсутствие разветвленной информационной сети для передачи информации целевой аудитории.

Не оставим без внимания и проблему недостаточной развитости инфраструктуры рынка труда, в том числе недостаточность материального и технического обеспечения служб занятости, ввиду чего Служба не справляется с большим потоком нетрудоустроенной молодежи и не может предложить работу, которая бы соответствовала специальности и уровню квалификации молодого соискателя работы.

Российский рынок труда характеризуется наличием больших разрывов в уровнях безработицы по регионам, отраслям и сферам хозяйства. Данные различия обусловлены спецификой переходной российской экономики.

Молодые люди составляют примерно 35 % всего трудоспособного населения страны. Ввиду большого удельного веса этой категории в общей совокупности трудоспособных, остро стоит задача по разрешению вопросов, связанных с трудоустройством молодых девушек и юношей.

Специфика молодежи на рынке труда состоит в сложившихся противоречиях между работодателями и потенциальными служащими. Уровень квалификации бывших студентов не оправдывает ожиданий работодателя, поскольку в последствии грозит повышением издержек, связанных с набором персонала. Результатом данных разногласий является низкая эффективность использования труда молодых работников. Ввиду этого возникает вопрос, касающийся неудовлетворительного качества подготовки выпускников и превышения необходимого лимита молодых специалистов определенных профессий.

Главной причиной безработицы среди выпускников является тот факт, что они выходят на рынок труда впервые, а именно из - за отсутствия опыта они неконкурентоспособны на рынке. Помимо этого, на «молодежном» рынке труда превалирует структурная безработица, поскольку в данном случае есть место несоответствию спроса и предложения на рабочую силу.

Список использованной литературы:

1. Проблема занятости и безработицы [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://cyberleninka.ru/article/n/problema-zanyatosti-i-bezrobotitsy>
2. Бреев Б. Д. Безработица в современной России, 2014 год

© П.Э. Цушко 2016

М.К.Черняков

Д.э.н., профессор
СибУПК,

г. Новосибирск, Российская Федерация

Е.А.Разомасова

К.э.н., доцент
НГУЭиУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

Н.В.Арутюнян

Аспирант
НГУЭиУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА

При анализе инноваций на предприятиях малого бизнеса (микроуровня) [1, стр.204], следует заострить внимание на диверсификацию бизнеса, что базируется на использовании инновационных подходов к управлению, которые определяют ее инновационный характер. Финансово - экономический кризис и санкции показали уязвимость узкоспециализированных предприятий Российской Федерации, многие из которых в этот период потерпели банкротство. Очевидным фактом стала необходимость диверсификации бизнеса предприятий малого бизнеса в целях обеспечения их экономической устойчивости [2, стр.11]. Диверсификация бизнеса, которая выступает рычагом оптимального перераспределения различных видов ресурсов, является инструментом роста экономической эффективности малых предприятий, снижения рисков потери финансов и как следствие обеспечения экономической устойчивости.

Любой бизнес, даже самый успешный, не может функционировать в неизменном виде сколь угодно долго. Однако существует важный прием, увеличивающий устойчивость бизнес модели и значительно уменьшающий риск критических убытков под влиянием изменившихся обстоятельств. Речь идет о инновационной диверсификации. Внешняя среда изменчива, и любая модель неизменно подвергается проверке на прочность, заставляя нас постоянно быть в курсе новых тенденций и корректировать бизнес в соответствии с трендами экономики и изменениями делового климата.

Если говорить обобщенно, то понятие инновационная диверсификация, противоположное специализации. А именно – расширение ассортимента новой продукцией и новыми услугами, а также освоение новых рынков сбыта.

То есть, на случай временных затруднений или системного снижения рентабельности одного сегмента деятельности должны существовать и функционировать альтернативные потоки, которые поддержат на плаву всю систему либо даже компенсируют убытки в испытывающей спад области.

В первую очередь рассмотрим инновационную диверсификацию производства в бизнесе. Речь не идет о расширении модельного ряда, нововведениями поскольку большинство факторов риска будет с одинаковой степенью действовать на разные модели

продукции одного типа. Ассортимент должен настолько отличаться, насколько это позволяет производственная база с учетом разумного уровня вложений, необходимых для освоения выпуска нового продукта.

Аналогичному расширению может быть подвержен ассортимент услуг. К примеру, рилторская контора одновременно начинает оказывать услуги в сфере страхования, не связанного с недвижимостью, поскольку это позволяет ее материально - техническая и кадровая база. Еще один важный аспект – инновационная диверсификация рынков сбыта. Это может потребовать приведения производства и услуг в соответствие с новыми стандартами либо разработки новой правовой базы, получения новых сертификатов и лицензий. В любом случае цель остается той же: снизить потери от осложнений в одном сегменте бизнеса путем создания и поддержки нововведениями его альтернативных сегментов.

Большинство инвесторов знакомы с двумя основными классами ценных бумаг – акциями и облигациями. Однако, помимо этих двух типов, каждый из нас может делать вложения и в более широкий спектр классов имущества, например, в недвижимость, сырье, золото и даже в определенные альтернативные стратегии, такие как валюты и т. д. В результате каждый инвестор может ориентировать свой инвестиционный портфель на безопасные (облигации) и рискованные финансовые инструменты (акции, сырье, золото). В разговоре о инновационной диверсификации с начинающими инвесторами можно ответить, что большинство понимает этот вопрос ошибочно. Например, распространено мнение, что если средства вкладываются в разные акции компаний одной страны, то это уже инновационная диверсификация. Или что если инвестировать в облигации двух соседних стран, то это тоже будет инновационной диверсификацией. Тем не менее чаще всего это не так. Ну и самый неверный пример – это вложение в инвестиционные фонды двух управляющих компаний или банков, пропагандирующих одно и то же направление инвестиций. Да, такое разделение можно назвать инновационной диверсификацией между управляющими, однако это не обсуждаемый нами процесс в его истинном понимании. Говоря о настоящей инновационной диверсификации инвестиционного портфеля, следует уделить внимание трем существенным вещам: риску, корреляции и доходности. Процесс инновационной диверсификации – это метод управления рисками, при котором в портфель входит множество различных классов имущества, отличающихся отрицательной или близкой к нулю корреляцией. Лучше всего, если выбранный класс активов в долгосрочной перспективе должен будет достичь положительной доходности, однако при этом в течение короткого периода генерируемый ими финансовый поток не должен коррелировать. Именно по этой причине предлагается включать в инвестиционный портфель не только стандартные классы имущества – акции и облигации, – но и менее распространенные его разновидности, такие как недвижимость, сырье и драгоценные металлы. Таким образом, основной элемент инновационной диверсификации – это незначительная корреляция финансовых инструментов.

Тем не менее, говоря о диверсифицированном инвестиционном портфеле, нельзя ожидать, чтобы его результаты были слишком впечатляющими. Основная цель инновационной диверсификации инвестиционного портфеля – это уменьшение общего риска не в ущерб прибыльности. В то же время прибыльность инвестиций является лишь второстепенной задачей. Смысл инновационной диверсификации рисков в том, чтобы

опасность, угрожающая одной части бизнеса или одному из активов, не затронула другие части. Чем меньше пересекаются наши сегменты в различных зонах риска, тем больше безопасность. Составление инвестиционного портфеля из активов с некоррелированными результатами уменьшает риск, поскольку в то время, как прибыль на один актив падает, на другой она, скорее всего, растет. Рассмотрим вариант с ценными бумагами. Можно утверждать, что, вкладывая в акции, мы вносим вклад в рост экономики, однако если экономика переходит в рецессию, цены большинства акций претерпевают корректировку. В такие моменты могут выручить облигации, на которые начисляются постоянные проценты.

При росте инфляции реальная прибыльность облигаций чаще всего отрицательная, акции не дают оптимальной страховки от резкого повышения цен, однако если мы выделим определенную часть инвестиционного портфеля на недвижимое имущество, сырье или золото, то можно ожидать более благоприятных результатов. В качестве другого примера можно взять повышение цен на топливо. Очень часто это отрицательно сказывается на доходности компаний, поскольку увеличиваются транспортные и другие расходы, в результате чего цены на акции этих предприятий также падают. Но если в инвестиционном портфеле присутствуют энергоносители, то их подорожание порождает противовес отрицательному изменению цен на акции транспортных компаний.

Наконец, в тех ситуациях, когда появляются мысли о крахе финансовой системы, обесценивании валюты или подобных катаклизмах на рынках, большинство инвесторов направляет средства в золото с целью инновационной диверсификации. Если у вас уже есть успешный бизнес, то возможно пора переходить в онлайн. Безусловно это расширением рынка сбыта является инновационной диверсификацией.

Инновационная диверсификация бизнеса позволяет относительно безболезненно перенести временные затруднения – перебои со сбытом, кратковременный спад спроса или цен на продукцию – а в случае долгосрочного кризиса альтернативные ответвления деятельности предприятия могут выйти на первый план и стать основой для реперофилирования фирмы по инновационной стратегии. В то же время инновационная диверсификация, особенно в случае с производством, как правило, требует дополнительных вложений – в новое оборудование, технологии, персонал. Правильное решение должно основываться на сопоставлении таких затрат с ценой риска. Хорошо диверсифицированный инвестиционный портфель никак не поможет избежать краткосрочных убытков, однако ясно одно: располагая портфелем широкого диапазона, т. е. с разбивкой по различным классам активов, можно ожидать приблизительно такой же или несколько большей прибыльности, одновременно уменьшив общий уровень риска. В этом должна заключаться исходная точка каждого начинающего инвестора.

Список использованной литературы:

1. Черняков М.К., Чернякова М.М. Управление инновациями на предприятиях малого бизнеса / XVI Международная научная конференция «Наука. Университет. 2015» (1 апреля 2015). – Новосибирск: АНО ВПО Новый сибирский институт: 2015. – С. 203 - 207.
2. Черняков М.К., Чернякова М.М. Менеджмент инноваций малого предпринимательства Новосибирской области / Всероссийской научно - практической конференции на основе очно - заочного интернет - форума «Миссия менеджмента:

эффективная стратегия – XXI век» (29 - 30 апреля 2015).– Йошкар - Ола: АНО ВПО Межрегиональный открытый социальный институт: 2015. - С. 6 - 14. <http://mosi.ru/ru/conf/articles/menedzhment-innovaciy-malogo-predprinimatelstva-novosibirskoy-oblasti>

© М.К.Черняков, 2016

УДК 332

Н.В. Чистогина

магистрант

ВоГУ,

г. Вологда, Российская Федерация

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Иркутская область, обладая высоким интеллектуальным, промышленным и природным потенциалом, является одним из крупнейших индустриальных центров страны. Данный регион выступает крупным поставщиком алюминия, нефтепродуктов, леса и целлюлозы, продуктов органического синтеза и каменного угля.

Одним из важнейших показателей, отражающих экономическую ситуацию в регионе, выступает величина валового регионального продукта (ВРП). Динамика ВРП Иркутской области имеет четко выраженную положительную динамику, в целом за последние 10 лет величина ВРП региона увеличилась почти в 3 раза.

По вкладу в суммарный ВРП Сибирского федерального округа Иркутская область занимает 2 - 3 место, разделяя данную позицию с Новосибирской областью – доля каждого из этих регионов составляет 15 % от общей суммы ВРП Сибирского ФО (наибольший вклад приходится на долю Красноярского края – 23 %). По уровню ВРП среди всех субъектов РФ Иркутская область находится на 16 месте (вклад региона в суммарный ВРП страны составил в 2014 году 1,54 %).

Анализируя структуру валовой добавленной стоимости по основным видам деятельности Иркутской области в 2014 году, отмечаем, что основная доля приходится на добычу полезных ископаемых – 19,8 % (против 4,1 % в 2007 году). Значительный прирост ВРП обеспечивает транспорт и связь – 15,8 %, обрабатывающие производства – 12,8 %. Наименьший удельный вес приходится на рыболовство и рыбоводство – 0 %, финансовую деятельность – 0,2 %, гостиницы и рестораны – 0,7 %.

Анализ состояния основных фондов Иркутской области выявил высокую степень износа – 45,6 %, наибольший износ зафиксирован в государственном управлении и обеспечении военной безопасности (69,9 %). Основная доля основных фондов приходится на транспорт и связь – 23 %, значительная часть основных фондов сосредоточена в обрабатывающих производствах (15,5 %), в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (13,6 %) и в добыче полезных ископаемых (12,3 %).

Таблица 1 позволяет оценить удельный вес убыточных предприятий региона в общем количестве организаций. С 2013 года более половины компаний сферы производства и

распределения электроэнергии, газа и воды убыточны, отрицательная тенденция наблюдается в сфере транспорта и связи – 35 % предприятий получили убыток в 2014 году. Наименьший удельный вес убыточных компаний зафиксирован в сфере добычи полезных ископаемых – 17,6 % в 2014 году. Стоит отметить, что в 2014 году Иркутская область заняла 19 место среди всех субъектов России по доле прибыльных предприятий.

Таблица 1 – Убыточные организации Иркутской области в 2007 - 2014 гг. (удельный вес в общем количестве организаций).

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Добыча полезных ископаемых	39	26,5	23,5	17,6	14,3	16,2	31,6	17,6
Обрабатывающие производства	22,9	36,9	38,5	38,2	28,7	25,7	26	29,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	46,7	52,4	50,5	62,7	55,8	46,1	55,4	63,9
Транспорт и связь	23,1	39,4	41,2	31,4	34,8	34,4	37	35
Строительство	19,8	28	27,7	19,5	26,1	25	25,6	26

Оценка динамики финансового результата организаций Иркутской области позволила выявить значительный прирост в сферах добычи полезных ископаемых и транспорта и связи (за последние 10 лет величина прибыли выросла в 50 и 35 раз соответственно по данным видам экономической деятельности).

Отмечается отрицательная тенденция снижения среднегодовой численности работников Иркутской области, в целом за последние 8 лет сокращение составило 23 тысячи человек. Тем не менее, регион занимает 20 место среди всех субъектов России по численности занятых в экономике. Наибольший удельный вес работников приходится на сферу образования и обрабатывающего производства (13,4 % и 13,3 % соответственно).

Таким образом, в ходе анализа экономического положения Иркутской области были выявлены следующие проблемы:

- снижение доли обрабатывающих производств, строительства, оптовой и розничной торговли, транспорта и связи в общей сумме ВРП;
- очень высокая степень износа основных фондов (45,6 %);
- сокращение величины прибыли от предприятий обрабатывающих производств и строительства;
- увеличение числа убыточных компаний в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды;
- снижение среднегодовой численности работников.

Положительными моментами можно отметить стабильный рост величины ВРП и достойный вклад Иркутской области в суммарные ВРП Сибирского федерального округа и России. Основная доля доходов региона получена от добычи полезных ископаемых, что отражает общероссийскую ситуацию и указывает на диспропорции экономического развития.

Список использованной литературы:

1) Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики в Иркутской области [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://irkutskstat.gks.ru/>

© Н.В. Чистотина, 2016

УДК 336.2

Р.К. Шакирова

к. э. н., доцент

Е.В. Дмитриева

студентка 3 курса

Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»,
г. Йошкар - Ола, Россия

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ *

Налоговое администрирование представляет собой часть управления налоговой системой. Оно является основой продуктивной деятельности налоговой системы и экономики страны в целом.

Плодотворность функционирования налоговой системы связана с поиском и выявлением источников доходов налогоплательщиков для целей обложения их налогами и уменьшение расходов по их мобилизации и обязанности к уплате [1]. Обе стороны налогового администрирования (как связанные с повышением доходов бюджета, так и с необходимостью сокращения расходов) получают особую актуальность в условиях острой недостаточности бюджетных ресурсов, наблюдаемой в последние годы [2].

Налоговое администрирование – это упорядоченная, последовательная система норм, которые направлены на поддержку правопорядка в налоговой сфере. На данном этапе осуществление результативного налогового администрирования в процессе претворения в жизнь правовой политики страны в экономической сфере формирует три группы целей: 1) политические (обеспечение социально - экономической устойчивости); 2) экономические (обеспечение бесперебойного финансирования процесса государственного и муниципального управления); 3) правовые (обеспечение публичного правопорядка в сфере налогообложения).

Таким образом, организованная деятельность по налоговому администрированию скоординирована на развитии процессуальных форм осуществления прав и обязанностей субъектов правоотношений.

Основными методами налогового администрирования являются: а) налоговое планирование; б) налоговое регулирование; в) налоговый контроль.

Организационная деятельность по налоговому администрированию направлена на развитие процессуальных форм реализации прав и обязанностей субъектов налоговых отношений. *Объектом* налогового администрирования является исполнение налоговой

обязанности. К *принципам*, на которых базируется налоговое администрирование относятся принципы: законности; равенства; открытости; добровольности; права на защиту; презумпции невиновности налогоплательщика; эффективности; соблюдения налоговой тайны; неотвратимости юридической ответственности.

Подчиненность государству реализуется с помощью множества способов. К ним относятся *следующие способы*: 1) нормативно - правовое регулирование; 2) регистрационные действия; 3) учет и контроль; 4) обеспечение исполнения обязанностей по уплате налогов; 5) применение санкций; 6) разрешение споров.

Налоговое администрирование является неотъемлемой частью налогового процесса, отражает взаимосвязь действий, которые направлены на создание подходящих условий, а также на охрану прав и интересов налогоплательщиков.

Цель налогового администрирования – это претворение налоговой политики государства. Она проводится между всеми участниками правоотношений. *Задачи* налогового администрирования: а) регламентирование налоговых отношений; б) укрепление налоговой дисциплины; в) своевременное и полное исполнение налогоплательщиком налоговой обязанности.

Налоговая политика не может являться средством краткосрочного управления экономики [3]. Необходима стабильность и уменьшение рисков снижения доходов государства. Процесс совершенствования налогового законодательства должен быть направлен на увеличение устойчивости норм права [4]. Деятельность, связанная с ростом продуктивности налогового администрирования, призвана сформировать баланс прав и обязанностей налогоплательщика и налоговых органов государства.

Налоговое администрирование заключается в выдержанной, базирующейся на положениях законодательства РФ, работе системы федеральных экономических органов особых полномочий, направленной на реализацию правовых процедур в целях гарантии эффективности исполнения прав и обязанностей сторон отношений сферы налогообложения. На реализацию основной цели налогового администрирования направлен ряд изменений налогового законодательства последних лет: совершенствование налогового контроля трансфертного ценообразования, введение процедуры налогового мониторинга, внедрение в систему налогового права концепции «бенефициарного собственника» и т. д.

Список использованной литературы:

1. Шакирова, Р.К. Обеспечение поступления налоговых и неналоговых доходов в консолидированный бюджет Республики Марий Эл // Актуальные проблемы экономики современной России. - Йошкар - Ола: Изд - во Мар. гос. ун - та, 2015. - С. 401 - 408
2. Шакирова, Р.К. Подходы к повышению собираемости налогов в Республике Марий Эл // Современные тенденции развития науки и технологий. - Белгород: АПНИ, 2015. - Часть VI. - С. 137 - 139.
3. Шакирова, Р.К. Налоговая политика Российской Федерации: краткая ретроспектива и перспектива // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. - Белгород: АПНИ, 2015. - Часть VII. - С. 160 - 162.

4. Шакирова, Р.К. Принцип стабильности налоговой системы и соблюдение его в Республике Марий Эл // Современные тенденции развития науки и технологий. - Белгород: АПНИ, 2015. - Часть V. - С. 150 - 152.

*Публикация подготовлена
в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №16 - 12 - 12008
© Р.К. Шакирова, Е.В. Дмитриева, 2016

УДК 336.711

И.Е. Швейкин

К.э.н., преподаватель кафедры
банковского дела, денег и кредита
Саратовский социально - экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ БАНКА РОССИИ

В современной экономической литературе содержится немало работ, рассматривающих различные актуальные вопросы теории и практики банковского дела. В частности, сущность, структура и факторы развития кредитных отношений анализируются в [1] и [2]. Причины возникновения, оценка и управление риском несбалансированности кредитной политики коммерческого банка рассматриваются в [3]. Анализу процесса развития сельскохозяйственной кредитной кооперации посвящена [4]. Актуальные проблемы функционирования российской банковской системы исследуются в сборниках научных конференций [5] и [6] и обзорных статьях [7] и [8].

В рамках настоящей статьи рассмотрим перспективы развития платежной системы Банка России.

За счет введения со стороны многих западных стран многочисленных санкций, которые затронули даже банковскую систему страны, Президент РФ одобрил законопроект, предполагающий создание национальной платежной системы. Дело в том, что многие санкции были направлены на то, чтобы управлять, а также иметь возможность даже блокировать определенные потоки денежных средств, которые осуществляются с помощью определенных банковских карт. Создание национальной платежной системы призвано добиться того, чтобы эффект от такого решения западных стран был отрицательным именно для них, а не для российских жителей.

Например, относительно недавно некоторые карты, которые принадлежали к банкам США, были заблокированы, а принадлежали они некоторым частным и юридическим лицам. Направлены эти действия были на то, чтобы невозможно было создать полноценную и надежную платежную систему в России, однако национальная платежная система России в 2016 году направлена на то, чтобы появились новые уникальные платежные инструменты, никаким образом не зависящие от западных стран, однако при этом благотворно влияющие на банковскую систему РФ.

Для создания данной системы все специалисты в данной сфере деятельности должны разработать уникальный проект, предполагающий формирование надежной, качественной, безопасной и действенной отдельной российской платежной системы. При этом выпускаемые карты должны быть конкурентоспособными по сравнению с теми картами, которые выпускаются США.

Национальная платежная система России в 2016 году вызывает много различных споров среди специалистов. Дело в том, что многие уверены в том, что РФ не является еще настолько развитой страной, чтобы сформировать за короткое время такую систему, которая была бы конкурентоспособной и действенной. Однако при этом утверждается, что начинать заниматься ее разработкой и усовершенствованием нужно уже сейчас, чтобы в ближайшем будущем можно было эффективно пользоваться ею.

Также многие ученые утверждают, что прежде чем развивать национальную платежную систему России необходимо оказывать активную поддержку реальному сектору экономики, в особенности низкодоходным предприятиям, работающими в приоритетных отраслях экономики [9].

Ответственность за реализацию проекта создания национальной системы платежных карт возложена на Банк России, который для его выполнения 23 июля 2014 года создал акционерное общество «Национальная система платежных карт» (АО «НСПК»). 100 % акций АО «НСПК» принадлежит Банку России. Помимо Закона о национальной платежной системе, его деятельность определяется Стратегией развития национальной платежной системы, Стратегией развития национальной системы платежных карт (утвержденной 6 февраля 2015 года и рассчитанной на три этапа, до конца 2018 года), Концепцией создания национальной системы платежных карт.

Выпуск национальной платежной карты состоялся в декабре 2015 года по итогам Всероссийского творческого конкурса, в ходе которого было прислано 5,5 тысяч брендов карты и голосовало более 30 тысяч человек, победителем стало название «Мир».

С 2016 года предполагается продвижение ее за рубеж – в страны Евразийского экономического союза с целью содействия формированию розничного платежного пространства, а также в рамках партнерских программ – с международными платежными системами, например, НСПК – MasterCard, НСПК – JCB; НСПК – China Union Pay и др.

Банки готовятся к работе с национальными картами «Мир», они оценивают масштабы трудовых затрат и финансовых расходов.

Сама карта «Мир», претендующая на полноценное обращение и за пределами РФ, безусловно, должна соответствовать международным стандартам. И с этой точки зрения «пластик» будет обычным, «подходящим» ко всем действующим банкоматам и терминалам.

Однако обслуживание национальной карты, а точнее используемое программное обеспечение, потребует от банков обновления и соответствующей настройки всех звеньев, участвующих в процессе. С этой стороны – работа предстоит немалая.

Участниками рынка финансовые затраты оцениваются в объемах, сопоставимых либо превышающих издержки при переводе Visa и MasterCard на российский процессинг. Разные источники озвучивают суммы в 70 - 100 тысяч долларов.

При этом масштаб работ оценивается также очень неоднозначно. Так, если в Москве и Санкт - Петербурге банки используют достаточно новое оборудование, настраиваемое

дистанционно, то в регионах, торговые терминалы «старых» моделей не такая уж и редкость. И в этом случае обновление «прошивки» вызовет необходимость либо выезда специалиста, либо замены оборудования.

В ближайшие планы Банка России входит создание перспективной платежной системы Банка России. Суть ее создания сводится к переходу на централизованную платежную инфраструктуру для осуществления переводов. Через данную систему будут проводиться срочные и несрочные платежи в валюте Российской Федерации по правилам, установленным Банком России, в едином регламенте с использованием специализированных расчетных сервисов, предоставляемых участникам платежной системы Банка России.

Переход на перспективную платежную систему позволит:

- минимизировать внутренние и внешние риски на банковском рынке [10];
- повысить эффективность работы системы за счет сквозной обработки операций и работы в любом часовом поясе в едином для всех регионов регламенте;
- сократить издержки за счет использования единого клиентского интерфейса и унификации договорной базы.

Список использованной литературы:

1. Коваленко С.Б., Стасенок А.Н. О сущности и структуре кредитных отношений // Теория и практика общественного развития. 2012. № 12.
2. Коваленко С.Б., Травкина Е.В. Факторы развития кредитных отношений // Теория и практика общественного развития. 2016. № 5.
3. Коваленко С.Б., Добрейкина Е.А. Риск несбалансированности кредитной политики коммерческого банка: сущность, причины возникновения, оценка // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2014. № 5.
4. Коваленко С.Б. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: прошлое, настоящее, будущее // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2003. № 5.
5. Функционирование банковской системы в условиях финансового кризиса: материалы международной научно - практической конференции. Саратов: СГСЭУ, 2009.
6. Банковская культура: материалы международной научно - практической конференции 11 - 12 ноября 2010 г. Саратов: СГСЭУ, 2010.
7. Коваленко С.Б., Коробов Ю.И. Банковская конкуренция // Деньги и кредит. 2001. № 2.
8. Коваленко С.Б., Шулькова Н.Н. Мониторинг рынка банковских услуг // Банковские услуги. 2003. № 5.
9. Швейкин И.Е. Особенности денежного оборота домохозяйств с низким доходом // Интеграция науки и практики: взгляд молодых ученых: тезисы докладов Всероссийской научно - практической конференции магистрантов и аспирантов 7 - 8 октября 2014 года. Саратов: Саратовский социально - экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2014. – С. 258 - 259.
10. Швейкин И.Е. Развитие конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг: дис. ... канд. экон. наук. - Самара, 2015. - 150 с.

© И.Е. Швейкин, 2016

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

В настоящее время в «потребительскую корзину» Беларуси включены наиболее часто потребляемые населением товары и услуги. При этом в потребительский набор для расчета индекса потребительских цен входят как товары (услуги) ежедневного спроса: молочная, мясная продукция, рыба, хлеб и крупы, овощи и фрукты, жилищно - коммунальные услуги, услуги городского транспорта, так и товары (услуги), приобретаемые значительно реже – бытовые электротовары, посуда, медикаменты, одежда и обувь, платные медицинские услуги и т.д. [2].

По сравнению с Республикой Татарстан, у которой соотношение цен и товаров распределено на три категории граждан, в Республике Беларусь — шесть социально - демографических групп.

Бюджет прожиточного минимума за IV квартал 2015 года в Республиках Беларусь и Татарстан представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Прожиточный минимум

	РБ	РТ
В среднем на душу населения, руб. / мес.	5 403,38	7 775
Для трудоспособного населения, руб. / мес.	5 947,54	8 300
Для пенсионеров, руб. / мес.	4 118,78	6 389
Для студентов в Белоруссии / Для детей в РТ руб. / мес.	5 221,79	7 671
Для детей от 6 до 18 лет, руб. / мес.	5 928	
Для детей от 3 до 6 лет, руб. / мес.	4 843,85	
Для детей в возрасте до 3 лет, руб. / мес.	3 471,23	

В потребительскую корзину белоруса включены 42 наименования продуктов питания.

При составлении бюджета также учитывается одежда, бельё и обувь. По мнению чиновников, удовлетворить потребностям способны:

- раз в четыре года — зимняя и демисезонная куртки;
- раз в два года — брюки, джинсы, свитер, туфли;
- раз в три года — плащ, куртка - ветровка, пиджак, спортивный костюм, сапоги, кроссовки, два платья.

В бюджет заложено для мужчин четыре майки на три года и семь пар носков на год, а для женщин четыре пар носков, две пижамы и шесть пар колготок.

Если говорить о том, чего в бюджете достаточно, так это мебель и предметы бытового и хозяйственного назначения.

В минимальный потребительский бюджет заложено: каждые 10 лет — покупка холодильника, телевизора, стиральной машины, пылесоса, утюга, телефонного аппарата,

мясорубки, часов, кровати и массы прочих вещей, которыми многие пользуются намного дольше. Каждые 15 лет предусмотрено менять: тумбу для ТВ, набор для ванной комнаты, зеркало, ковровое покрытие, одеяло и подушку. На 20 лет рассчитан срок службы различных шкафов, светильников. В потребительской корзине на одного белоруса в год заложено: 3 кг стирального порошка, 3 тюбика зубной пасты по 75 г, 300 мл одеколona или туалетной воды, 1 бритвенный станок с 10 блоками лезвий, 1,5 кг хозяйственного и туалетного мыла и 880 г шампуня [2].

Потребительская корзина каждой страны рассчитывается по - своему.

В потребительской корзине татарстанца больше ценных в питательном отношении продуктов, таких как мясо, рыба, яйца, фрукты и овощи. Трудоспособный гражданин, употребляет за год 100,4 кг. картофеля, 114,6 кг. овощей, 60 кг. свежих фруктов, 126,5 кг. хлеба и хлебобудованных, 58,6 кг. мясных и 18,5 кг рыбобудованных соответственно. Услуги культуры составляют 5 % от общей величины расходов в месяц

Потребительские корзины Беларуси и Татарстана в сравнении с корзинами других стран значительно проигрывают. На нынешнем этапе можно было бы учесть хотя бы некоторые вещи: мобильные телефоны, компьютеры. Не заложены в корзину и сбережения, возможность пользоваться кредитом. В результате получается, что данные республики имеют заниженную корзину, и, следовательно, искусственно занижается (в цифрах) количество граждан, действительно живущих за гранью нищеты.

Список использованной литературы:

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 04.09.2014 N 865
2. Корзина потребителя: что нам положено [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kurjer.info/2013/02/19/korzina-potrebitya-cto-nam-polozheno/>
3. О расчёте инфляции. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/o-belstate_2/novosti-i-meropriyatiya/novosti/o_raschete_inflitsii/?sphrase_id=19093

© О.С. Шереметьева, 2016

УДК 331.101.3

Э.С. Гайнанова

Студент 2 курса Института Нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Л.Б. Набиева

Студент 2 курса Института Нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Г. Уфа, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНАЯ МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ

Одним из залогов успешной работы компании является мотивированный персонал. От выбранной системы мотивирования зависит то, в какой степени будут достигнуты цели

организации. Поэтому перед организации стоит задача, как найти правильное соотношение материального и нематериального мотивирования персонала, ведь именно их сбалансированная система позволяет не только сохранить лояльность и эффективность работы сотрудников, но и сократить затраты, снизить сопротивление при изменениях и нововведениях, добиться реализации стратегии фирмы.[1]

Материальная мотивация включает в себя оплату труда и различные премии. Представляет собой наиболее распространенный тип мотивации. Следовательно, к ним можно отнести: Денежные выплаты при соответствии работника некоторым заранее установленным критериям. Специальные индивидуальные вознаграждения за владение навыками, необходимыми компании в данный момент. Также социальная политика организации - выплаты на приобретение собственности и имущества компании (приобретение работниками акций предприятия по сниженной цене); предоставление льготных кредитов; расходы на негосударственное медицинское страхование; оплата обучения работников на различных курсах или в учебных заведениях; предоставление на льготных условиях мест в детских дошкольных учреждениях и их оплата; оплата и предоставление учебных отпусков лицам, совмещающим работу с обучением в соответствии с трудовым законодательством; предоставление оплачиваемых отпусков и др. Также для устранения физического и морального дискомфорта работников целесообразно ежемесячно инвестировать небольшие суммы денег в обеспечение возможностей отдыха. Если не давать людям отдыхать, то они не смогут и продуктивно работать. Следовательно, если позволить сотруднику почувствовать себя как дома, то скорее всего он и за работу возьмется прилежней.

Примерами нематериальной мотивации могут быть: Наказание, целью которого является недопущение действий, которые могут принести вред фирме. Наказание эффективно, когда оно ориентировано на оказание требуемого психологического воздействия на сотрудника и весь коллектив. При этом, наказывая нежелательные действия, мы определенным образом поощряем тех сотрудников, которые работают в разрешенном направлении. Социальная политика организации - пользование социальными учреждениями организации, пользование домами отдыха, детскими оздоровительными лагерями (для детей сотрудников) по льготным путевкам, повышение технической оснащенности и комфортности рабочего места, улучшение социальных условий труда, повышение гибкости графика работы, предоставление билетов на посещение различных культурных мероприятий; бесплатного доступа в Интернет, проведение различных праздников и др. Также к нематериальным относятся и вознаграждения - признательности (различные дипломы, звания «лучший по профессии», «руководитель года», «менеджер года» с вручением значка и ценного подарка), вознаграждения, связанные с высокой оценкой статуса сотрудника, приглашение сотрудника в качестве лектора, советника, перспективы карьерного роста, возможность повышения квалификации и др.

Для осуществления эффективной мотивации необходимо придерживаться ряду правил. Например, непредсказуемые и нерегулярные поощрения мотивируют лучше, чем прогнозируемые, когда они практически становятся неизменной частью заработной платы. Также выполненную работу и неожиданное вознаграждение не должен разделять слишком большой промежуток времени; чем больше временной интервал, тем меньше эффект. Подкрепление должно быть безотлагательным, что выражается в незамедлительной и

справедливой реакции на действия сотрудников. Они начинают осознавать, что их неординарные достижения не только замечаются, но и ощутимо вознаграждаются. Стимулировать сотрудников следует по промежуточным достижениям, не дожидаясь завершения всей работы, так как большие успехи труднодостижимы и сравнительно редки. Без серьезных оснований не следует постоянно выделять кого-либо из сотрудников, иной раз этого не следует делать ради сохранения коллектива.

Таким образом, стимулируя сотрудников важно дать им почувствовать себя уверенно, поскольку того требует внутренняя потребность в самоутверждении.

Список использованной литературы:

1. Крячко К. С. Эффективная мотивация персонала [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2013 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2013. — С. 65 - 71.

2. Шильдт Л.А., Кирайдт Е.П. Инновационные методы и технологии в архитектурном проектировании // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. 2015. стр.165 - 168.

3. Шильдт Л.А., Волчик А.Ю., Баянова Э.Ф.. Повышение инвестиции привлекательности г. Уфы средствами Архитектуры и градостроительства // Интернет – журнал Науковедение. 2015. Т. 7№3. С.77.

4. Шильдт Л.А., Набиева Л.Б., Гайнанова Э.С.. Практика управления на современном управлении // В сборнике: результаты научных исследований Международная научно - практическая конференция. Научно - издательский центр «Азтерна». 2015. стр. 214 - 217.

© Л.А. Шильдт, Э.С. Гайнанова, Л.Б. Набиева 2016

УДК 338

Шихахмедова Э.Р.

Ст - ка 2 - го курса ФГБОУ ВО ДГТУ

г. Махачкала, Российская Федерация

@mail: elmirka14@bk.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ДАГЕСТАНА

Основу экономического потенциала республики составляют сельское хозяйство и пищевая промышленность, топливно - энергетический комплекс, машиностроение, промышленность строительных материалов и легкая промышленность, транспортный комплекс и связь, рекреация.

Дагестан является регионом с достаточным промышленным потенциалом. На его территории сейчас расположено более 250 крупных промышленных предприятий с численностью работающих около ста тысяч человек и несколько тысяч средних и малых

предприятий. Доля промышленности в ВРП республики составляет 16,4 % , доля налоговых поступлений 37,4 % .

Объем выпуска промышленного производства в 2002 году составил 8740 млн. рублей, или 112,4 % к 2001 году. По объему промышленного производства на душу населения республика занимает 11 место по ЮФО и 82 место по РФ (4000 рублей на человека).

Объем промышленной продукции по итогам 2002 года вырос по сравнению с 1998 годом в 1,8 раз, в том числе по отраслям: в электроэнергетики в 1,75 раз, машиностроительного комплекса в 2,5 раза, химической и нефтехимической промышленности в 3,2 раза, легкой в 3,4 раза.

Несмотря на стабильный рост объемов промышленного производства в последние годы, уровень развития отрасли не соответствует потенциалу республики и его потребностям

В электроэнергетике удалось обеспечить ввод новых генерирующих мощностей. Используя имеющиеся возможности, отрасль в 1999 - 2002 годах развивалась достаточно стабильно, увеличив объем производства почти в 2 раза. Отрасль обеспечивает полностью республику собственной электроэнергией и поддерживает достаточно низкие тарифы, что является положительным фактором развития экономики республики.

Добыча нефти в 2002 году составила 337,2 тыс. тонн, естественного газа – 589,8 млн. куб. м.(77,4 %). Существенных изменений в динамике производства отрасли в 1999 - 2002 годах не наблюдается: 105,7 % , 94,5 % , 105,5 % , 96,9 % относительно предыдущего периода соответственно (за четыре года объем продукции увеличился на 2,1 %).

Перспективы развития топливной промышленности Дагестана связаны с освоением новых месторождений нефти и газа, а также вводом в действие нефтеперерабатывающего завода в г. Махачкале мощностью 500 тыс. тонн в год.

Основопологающую часть машиностроительного комплекса составляют оборонные предприятия, где сконцентрирован научно - технический и инженерно - конструкторский потенциал. На долю 20 предприятий ВПК приходится около 85 % общего объема выпуска продукции отрасли.

Начиная с 1999 года в машиностроении и металлообработке наблюдается рост объемов производства. В 2002 году предприятия машиностроительного комплекса увеличили объемы производства на 74 % и выпустили товарную продукцию на 866,3 млн. рублей. В сравнении с 1998 годом объем производства увеличился в 16 раз.

Рост достигнут за счет увеличения объёмов государственного оборонного заказа, производства и расширения ассортимента продукции производственно – технического назначения и ТНП, объемов услуг.

Легкая промышленность в республике насчитывает 28 крупных и средних предприятий, а также более пятидесяти мелких фирм, отдельных цехов и участков. Ассортимент продукции отрасли составляют: хлопчатобумажная и шерстяная пряжа, ткани, ковры и ковровые изделия, чулочно - носочные изделия, постельное бельё, платья, сорочки, брюки, обувь и т.д.

В настоящее время швейная промышленность республики ориентирована в основном на выполнение государственных заказов для учреждений социальной сферы, силовых ведомств и т.д. На потребительский рынок республики продукция практически не поставляется. Между тем, ранее около половины вырабатываемой предприятиями легкой промышленности продукции поставлялось на внутренний рынок республики. В этих

условиях, приоритетной задачей является развитие производства импортозамещающих товаров легкой промышленности на предприятиях отрасли для удовлетворения потребностей населения республики.

В целом, среди основных проблем развития промышленности можно назвать высокую степень изношенности основных фондов (60 %), нехватку оборотных средств, недоступность банковских кредитов, нехватку квалифицированных рабочих кадров.

Сельское хозяйство является одной из базовых отраслей экономики Республики Дагестан, доля которого в 2002 году в ВРП составила 28,8%. В аграрном секторе работает около трети занятых в экономике, из которых 27% - в животноводстве, а 73% - в растениеводстве. По производству сельскохозяйственной продукции на душу населения республика занимает 8 место по ЮФО и 54 место по РФ.

Сельское хозяйство в республике представлено животноводством и растениеводством. Животноводство ориентировано, прежде всего, на удовлетворение продовольственных нужд местного населения, а также на обеспечение сырьем (шерсть, кожевенное сырье) товаропроизводителей как внутри республики, так и за ее пределами.

Сдерживающими факторами развития сельского хозяйства и пищевой промышленности являются значительный износ действующего парка сельскохозяйственных машин (до 70%) и оборудования, высокие цены на новую технику, нехватка оборотных средств и долгосрочных инвестиций, импорт продовольствия.

Положительная динамика роста ВРП обеспечивалась увеличением объемов производства продукции и услуг в основных отраслях экономики, ростом финансовой поддержки реального сектора экономики, размещением государственных заказов на предприятиях республики, улучшением налогового климата. Высокого и стабильного роста удалось добиться практически во всех отраслях, причем достигнутые показатели опережают среднероссийские темпы.

Список использованных источников:

1. Сергей Вязков. Дагестан. <http://kulichki.rambler.ru/~gumilev/debate/>
2. Официальный сайт Государственного совета, Народного Собрания и Правительства республики Дагестан. <http://www.kavkaz.com/>
3. Internet - газета «Вечерний Дагестан». <http://news.dagestan.ru/>
4. Валерий тишков. Мы стали жить лучше. НГ - Сценарий – сетевая версия. <http://scenario.ng.ru/expertize/2000-01-12/>
5. <http://www.newreferat.com/ref-10042-1.html>

© Э.Р Шихахмедова

УДК 339

Шихахмедова Э. Р., Ст - ка 2 - го курса ФГБОУ ВО ДГТУ
г. Махачкала, Российская Федерация, @mail: elmirka14@bk.ru

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

Мировое хозяйство сложилось к началу XX в. в результате длительного исторического процесса.

I этап возникновения мирового хозяйства (XVI—XIX вв.) приходится на эпоху Великих географических открытий XV—XVI вв. Они привели к ускоренному развитию

международной торговли, когда после господства натурального хозяйства международная торговля стала приобретать особо важное значение. Этот этап характеризуется ускоренным развитием международной торговли преимущественно колониальными товарами. Всемирное хозяйство этого периода было ограниченным, оставаясь сферой приложения только купеческого капитала. Мировое хозяйство на этом этапе понимается как совокупность внешнеторговых взаимоотношений стран и является сферой приложения преимущественно купеческого капитала.

II этап относят к концу XIX — началу XX в. — после промышленного переворота и перерастания капитализма в его монополистическую стадию.

В начале XX в. развитие массового производства способствовало перерастанию мирового рынка в мировое хозяйство. В это время, наряду с миграцией рабочей силы и с обменом товарами, росла миграция капитала, тогда большое развитие получили международные производственные связи. Формирующееся в этот период мировое хозяйство на базе капиталистического производства представляло собой совокупность международных экономических отношений промышленно развитых стран друг с другом и с колониями.

III этап в процессе развития мирового хозяйства ограничивается временными рамками между Первой и Второй мировой войнами, а в содержательном плане характеризуется разрушением многих достигнутых в предшествующие годы мирохозяйственных связей. Несмотря на ускорение экономического развития многих стран после 1920 г., международная финансовая система отличалась повышенной неустойчивостью, оттоками долгосрочного капитала из индустриальных стран, замедливших свое развитие. Мировая торговля так и не смогла достичь предвоенного уровня 1913 г. В 1917 г. из мирохозяйственных связей выпала Россия. Появляются два типа мирового хозяйства: капиталистический и социалистический.

IV этап в развитии процесса интернационализации начался после окончания Второй мировой войны и продолжался до начала 90 - х гг. Он может быть охарактеризован как этап перестройки международных экономических отношений или поиска нового международного экономического порядка, в ходе которого ранее нарушенные внешнеэкономические связи в мировой экономике постепенно восстанавливались, увеличивались потоки через границу товаров, услуг и факторов производства.

Мировое хозяйство в этот период развивается под влиянием беспрецедентного экономического роста, мощной тенденции стран к объединению в области экономической деятельности и повышению производительности труда, либерализации внешнеторговой политики, интенсивного научно - технического прогресса, распада колониальной системы империализма.

В этот период в мировое хозяйство вовлекаются развивающиеся страны, активизируются международные экономические отношения обоих его составляющих блоков — мирового капиталистического и мирового социалистического хозяйств, налаживаются мирохозяйственные связи между ними; национальные экономики оказываются все более втянутыми в мирохозяйственный оборот и все более зависимы от него, особенно в рамках интеграционных объединений; создается система международных организаций для регулирования мирохозяйственных связей; активизируется деятельность международных корпораций[703].

В середине 70 - х гг., когда общемировое экономическое доминирование США сменилось многополюсной системой всемирного хозяйства, что жестко усилило конкуренцию между тремя центрами мирового экономического развития. В это же время в систему всемирного хозяйства на новых ролях вошли новые индустриальные государства.

С начала 90 - х гг. ведет отсчет V современный этап развития мирового хозяйства, начинающего приобретать черты единого целостного образования. Главными факторами такого развития явились распад СССР и СЭВ, переход на рыночные основы развития бывших социалистических стран Центральной и Восточной Европы, дальнейшее развитие интеграционных процессов в мире, а также возрастающая роль международных корпораций как субъектов мирового хозяйства. Международные корпорации в рамках своей глобальной стратегии, используя глобальные факторы производства, создали международное производство, ориентированное на удовлетворение потребностей любого гражданина мира.

Мировое хозяйство представляет собой целостную систему, оно неоднородно - состоит из различных частей, то есть подсистем, которые имеют определенные общность и специфику.

С тем, чтобы обеспечить обоснованность и объективность в подразделении мирового хозяйства на отдельные подсистемы, специалисты используют следующие критерии: уровень экономического развития, социальная структура хозяйства, уровень и характер внешнеэкономических связей, тип экономического роста.

Список использованной литературы:

1. Линдерг П. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. / Общ. Ред. и предисл. О. В. Ивановой. – М.: Прогресс, 2006. – 520 с.
2. Ломакин В. К. Мировая экономика. М.: ЮНИТИ, 2006. – 418 с.
3. Международные экономические отношения: в 2 - х томах. – Т.1. Под ред. Р. И. Хасбулатова. – М.: Новости, 2006. – 424 с.
4. <http://referatbox.com/1142/mirovye-zozyajstvo/6/>

© Э.Р Шихахмедова

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ НАУКИ

С.Д.Трофимова,
студентка 5 курса отд. фарм.,

Я.И. Абрамова,
к.ф.н, доцент,

И.Ш. Малогулова,
к.б.н, доцент,

СВФУ им. М.К. Аммосова, г.Якутск, РФ

ОЦЕНКА СТАБИЛЬНОСТИ ТЕМПЕРАТУРЫ И ВЛАЖНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Резюме: Статья посвящена вопросам эксплуатации «чистых помещений и зон» при производстве инфузионных растворов. Приводятся результаты определения стабильности температура и влажность воздуха производственных помещений с помощью статистических карт Шухарта.

Ключевые слова: инфузионные растворы, чистые помещения, температура, влажность, статистические карты Шухарта.

Актуальность: Соблюдение требований к эксплуатации «чистых помещений (зон)», в производстве инфузионных растворов, является гарантией качества и безопасности производимой продукции. Чистое помещение – это сложный технический комплекс, точная и безошибочная работа которого невозможна без надежной системы контроля и мониторинга все возрастающего числа его параметров [1,2]. Одними из таких контрольных параметров являются температура и влажность воздуха «чистых» производственных помещений.

Целью нашего исследования явилась оценка стабильности температуры и влажности воздуха производственных участков ГУП «Сахамедпром РС(Я)» с помощью статистических карт Шухарта.

Методы исследования. Для точного измерения температуры и относительной влажности воздуха в помещении использовали термометр - гигрометр ВИТ - 1. Контрольная карта Шухарта – это графическое средство, использующее статистические подходы, с целью обнаружения неестественных изменений в данных из повторяющихся процессов (показателей) [3]. В нашем случае: поддержание требуемых значений температуры и влажности в чистых помещениях: температуры $20^{\circ}\text{C} + 2^{\circ}\text{C}$ и влажности $40\% + 5\%$.

Результаты исследования. Измерение температуры и влажности проводили в течение 5 рабочих дней недели, 25 недель подряд, в период с августа 2015 года по январь 2016 года, в зоне стерилизации, в которой, по нашему мнению, высока вероятность отклонения температуры и влажности от нормы, ввиду постоянной работы стерилизаторов. По результатам полученных данных, строили статистическую X - карту Шухарта, в которой линия кривой измеренных данных температуры находится близко к центральной линии, и не выходит за пределы верхней и нижней линий (рис.1).

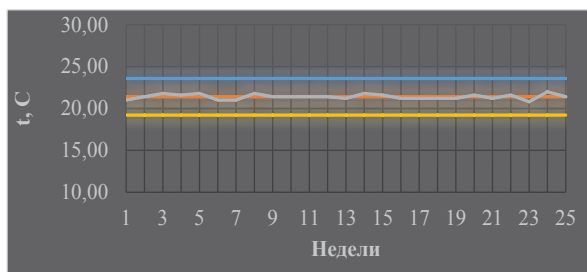


Рисунок 1. Статистическая X - карта Шухарта

X - карта:

Центральная линия – 21,4

Стандартное отклонение – 0,72

UCL	21,4	3	0,72	2,16	23,56
LCL	21,4	3	0,72	2,16	19,24

R - карта:

Центральная линия	$2,326 \times 0,72$	1,67
UCL	$4,918 \times 0,72$	3,54
LCL	0	0

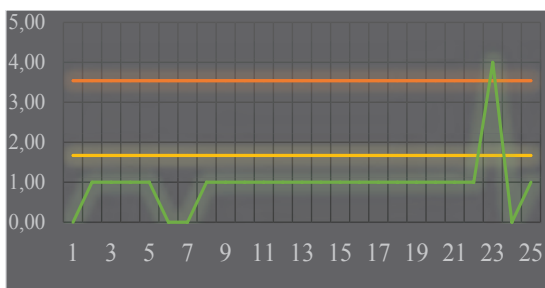


Рисунок 2. Статистическая R - карта Шухарта

Анализ R - карты показывает, что процесс находится в состоянии статистической управляемости (рис. 2).

Определение индекса возможности процесса:

$$PCI = \frac{23,56 - 19,24}{6 * 0,462,797} = \frac{4,32}{2,776} = 1,5$$

$$6 * 0,462,797$$

Значения влажности в зоне стерилизации были измерены, по аналогии с температурными. По результатам полученных данных строили такую же статистическую X - карту Шухарта, в которой линия кривой измеренных данных также находится близко к центральной линии, и не выходит за пределы верхней и нижней линий.

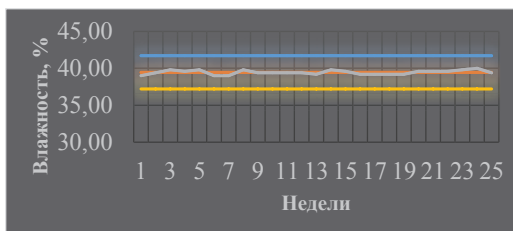


Рисунок 3. Статистическая X - карта Шухарта

X - карта:

Центральная линия – 39,456

Стандартное отклонение – 0,75

UCL	39,456	3	0,75	2,25	41,706
LCL	39,456	3	0,75	2,25	37,206

R - карта:

Центральная линия	$2,326 \times 0,78$	1,7445
UCL	$4,918 \times 0,78$	3,6885
LCL	0	0

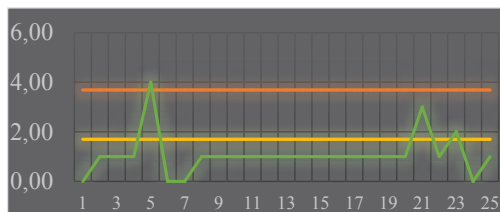


Рисунок 4. Статистическая R - карта Шухарта

Анализ R - карты показывает, что процесс находится в состоянии статистической управляемости.

Определение индекса возможности процесса:

$$PCI = \frac{41,706 - 37,206}{6 * 0,523,12} = \underline{4,5} = 1,4$$

$$6 * 0,523,12$$

Вывод: По итогам статистической обработки результатов с помощью карт Шухарта, установлено, что процесс находится в статистически управляемом состоянии, поскольку PCI (индекс возможности процесса) обоих показателей (температуры и влажности) больше 1, процесс можно считать приемлемым. Следовательно, температура и влажность окружающей среды в «чистой зоне» стерилизации соответствует нормативным требованиям.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Федотов, А. Е. Чистые помещения / А. Е. Федотов. – М. : АСИНКОМ, 2003. – 576 с.

2. ГОСТ Р ИСО 14644 «Чистые помещения и связанные с ними контролируемые среды.

3. ГОСТ Р 50779.42 - 99 «Статистические методы. Контрольные карты Шухарта»

© С.Д.Трофимова,

Я.И. Абрамова,

И.Ш. Малогулова

ВЕТЕРИНАРНЫЕ НАУКИ

Г.Ю. Косивцов

студент 4 курса

ФГБОУ ВПО «Московский государственный
университет пищевых производств»

г. Москва, РФ

С.Н. Глебочев

доцент, кандидат ветеринарных наук
кафедры «Ветеринарно - санитарная экспертиза
и биологическая безопасность»

ФГБОУ ВПО «Московский государственный
университет пищевых производств»

г. Москва, РФ

С.С. Шихов

старший преподаватель
кафедры «Ветеринарно - санитарная экспертиза
и биологическая безопасность»

ФГБОУ ВПО «Московский государственный
университет пищевых производств»

г. Москва, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ САНИТАРНЫЕ БАРЬЕРЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В соответствии с Техническим регламентом Таможенного союза №034 / 2013 «О безопасности мяса и мясных продуктов» производители должны проводить мероприятия по предупреждению кроссконтаминции готовых продуктов микроорганизмами из «серой» (сырьевой) зоны. Для предприятий малой мощности одним из наиболее экономичных вариантов данных мероприятий является применение многослойных дезбарьеров, дезковриков и дезматов, выполненных из синтетических материалов.

Современный дезинфекционный коврик позволяет обрабатывать подошвы обуви персонала и посетителей предприятия. Эффективность санитарной обработки обуславливается строением дезковриков, которые представляют собой многослойную конструкцию с закрытыми краями, что обеспечивает защиту от проливания дезраствора (Рис. 1). В центре находится плотный впитывающий мат, верхний слой коврика сделан из прочной ПВХ сетки. Материалы, используемые в производстве дезковриков устойчивы к коррозионному действию химических соединений, применяемых в современных дезсредствах.

Дезматы (ветковрики) – это современная эффективная замена копытных ванн для обработки копыт крупного рогатого скота, овец, коз, лошадей, оленей при транспортировке животных гоним. По строению они схожи с дезковриками, за исключением габаритных размеров и расчётной нагрузки на них.

Ещё большие размеры и нагрузку на него позволяют осуществить дезинфекционные барьеры для автотранспорта, которые позволяют полностью обработать колесо до 18

доймового радиуса включительно. Допустимый вес на одну ось составляет не более 7 т., а общий вес автомобиля не должен превышать 10 т. При проезде автомобиля через дезбарьер дезинфицирующее средство поднимается через сетку и смачивает поверхность покрышки, после чего впитывается обратно. Структура впитывающего мата, защищенная влагонепроницаемой тканью, позволяет избежать интенсивного испарения и окисления рабочего раствора, а равномерное распределение дезсредства внутри мата делает дезинфекцию поверхностей эффективной при проезде через любой участок дезбарьера. Расход препаратов для дезинфекции равняется 10 литрам рабочего раствора на 1 м² барьера.

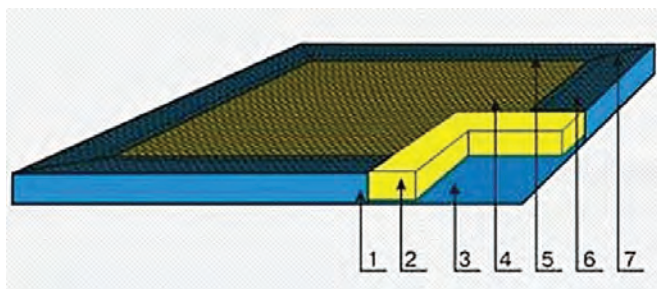


Рис. 1. Дезинфекционный коврик в разрезе.

- 1 - борт из водонепроницаемой ПВХ ткани;*
2 - впитывающий мат; *3 - дно из водонепроницаемой ПВХ ткани;* *4 - прочная ПВХ сетка;*
5 - дополнительный шов между сеткой и слоем ПВХ; *6 - закрытый верхний край;* *7 - сварной шов между дополнительными слоями ПВХ.*

Для крупных и средних предприятий более целесообразно внедрение ручных или автоматических средств мойки и дезинфекции автотранспорта. К автоматическим вариантам относятся: дезинфекционные посты, оборудованные дезинфекционной рамой; автоматические мойки колес; порталные и туннельные автомобильные мойки.

Дезинфекционные рамы способны проводить надежную санитарную обработку автотранспорта в автоматическом режиме, без участия человека. Благодаря фотоэлементам установка включается и выключается в момент прохождения автотранспорта. В зимнее время года для исключения обледенения и промерзания оборудования в мойке предусмотрена автоматическая продувка гидравлической системы после каждого этапа обработки. Грузоподъемность транспорта практически неограниченна.

Автоматические мойки колес оснащены автоматической системой управления: светофором и регулируемым таймером продолжительности мойки в соответствии с условиями эксплуатации. При готовности к работе горит зеленый сигнал светофора. Транспортное средство движется со скоростью 5 км / ч. При прохождении через луч фотоэлемента запускается процесс мойки. Во время мойки или неисправности мойки светофор переключается на «красный». Расположение сопел обеспечивает оптимальную мойку шин, рамы и внутренней стороны колеса при сбалансированном соотношении между давлением воды и ее количеством. Наклонная поверхность площадки способствует

стоку грязной воды в приямок для последующей очистки. Грузоподъемность рассчитана на 20 тонн нагрузки на ось.

Портальные и туннельные мойки в основном используют для мойки легкового автотранспорта, но существуют варианты и для большегрузной техники различной грузоподъемности.

Портальные автомойки получили свое название благодаря основному элементу конструкции – П - образному порталу. Современная портальная мойка снабжена двумя боковыми и одной щеткой для крыши, оборудованием для нанесения моющих средств, системой подачи воды, агрегатами сушки. Заезжая на портальную мойку, автомобиль занимает определенное положение относительно портала мойки – позиционируется. Портал, после включения соответствующей программы мойки, совершает несколько возвратно - поступающих ходов вдоль автомобиля.

В туннельной мойке автомобиль позиционируется и закрепляется на конвейере, который последовательно продвигает его через функциональные порталы, щеточные станции, арки, служащие для нанесения химических средств, опрыскивания, ополаскивания, мойки щетками. Время цикла мойки автомобиля – 3 - 4 минуты.

Мойка и дезинфекция автотранспорта является одним из важнейших мер обеспечения биологической безопасности предприятий пищевой промышленности, птицеводческих и животноводческих хозяйств. Крупные предприятия внедряют современное оборудование для увеличения эффективности мероприятий путем максимальной автоматизации процесса санитарной обработки.

Список литературы

1. Аракелова Н.Т., Троицкая Е.В. Организация дезинфекционных барьеров на предприятиях. / Молочная промышленность. 2009. № 3.
2. Пляшешник П.И., Глебачев С.Н., Шихов С.С. Сырье под полным контролем. / Мясная индустрия. 2015. № 01.
3. Шихов С.С., Бученова А.В., Якунина П.А. применение препаратов прополиса как экологически безопасных дезинфицирующих средств. // В сборнике: Современное состояние и перспективы развития научной мысли. Уфа. 2015.
4. [http:// www.adentina.com](http://www.adentina.com).

© Г.Ю. Косивцов, С.Н. Глебачев, С.С. Шихов 2016

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Ю.В. Вардания

Д.пед.н., профессор

А.О. Филиппова

Студентка IV курса факультета психологии и дефектологии

ФГБОУ ВО «Мордовский государственный

педагогический институт имени М. Е. Евсевьева»

Г. Саранск, Российская Федерация

СНИЖЕНИЕ СПОНТАННОЙ ДЕСТРУКТИВНОСТИ ЛИЧНОСТНЫХ СВОЙСТВ ПОДРОСТКОВ В ПРОЦЕССЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ*

В работе обоснована возможность снижения спонтанной деструктивности личностных свойств подростков путем организации деятельности по усилению их психологической безопасности. Охарактеризован тренинг, обеспечивающий снижение агрессивности, оптимизацию повышенной и пониженной тревожности, низкой и средней стрессоустойчивости подростков в процессе развития психологической готовности к государственной итоговой аттестации.

Ключевые слова: психологическая безопасность, спонтанная деструктивность, личностные свойства, агрессивность, тревожность, стрессоустойчивость, тренинг развития, адаптация, психологическая готовность, государственная итоговая аттестация.

На современном этапе модернизации системы образования введен ряд мониторинговых процедур, позволяющих получить обширный массив данных об уровне обученности учащихся общеобразовательной школы по ряду учебных дисциплин. Для учащихся IX класса введена государственная итоговая аттестация (ГИА), для выпускников XI класса – единый государственный экзамен (ЕГЭ). Однако подготовка к этим процедурам и период их проведения сопряжены с рядом психологических трудностей, которые нарушают возможность адаптации учащихся к новой форме экзаменационной ситуации и снижают их психологическую безопасность. Возникает необходимость формирования «стиля безопасной жизни и развития субъекта психологической безопасности» [2; с. 81], который владеет «приемами эффективного действия в ситуации психологической опасности, обеспечивая профилактику, нейтрализацию и / или преодоление психологической угрозы» [1; с. 35], предотвращая возникновение деструкций или быстро преодолевая их последствия.

В соответствии со словарным определением, деструкция – это «разрушение, нарушение нормальной структуры чего - либо, уничтожение» [6, с. 112], приводящее к одной из двух форм деструктивности: спонтанной или связанной со структурой личности. Нами исследована спонтанная форма деструктивности личностных свойств подростков. Понимание ее сущности основано на идеях Э. Фромма, который под спонтанной

* Исследование проводится при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ по заданию № 2014 / 356 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности в рамках базовой части Государственного задания ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический институт имени М. Е. Евсевьева», проект «Психологическая безопасность как фактор развития и реализации профессиональной стратегии личности» (код проекта 2041).

деструктивностью подразумевал проявление дремлющих разрушительных импульсов и влечений, активизирующихся при чрезвычайных обстоятельствах [5, с. 82]. Мы предположили, что в психологически напряженных ситуациях подготовки к ГИА и ее проведения, когда меняются привычные условия, некоторые уровни сформированности личностных свойств подростков могут оказать деструктивное влияние в форме препятствия адаптации или отсрочки времени ее наступления. В нашем понимании спонтанная деструктивность личностных свойств – это разрушительное изменение психологической адаптации к меняющимся условиям, которое препятствует реализации положительного потенциала личности. В 2015 - 2016 учебном году на базе МБОУ «Тургеневская средняя общеобразовательная школа» Республики Мордовия нами проведено эмпирическое исследование спонтанной деструктивности личностных свойств и путей ее снижения (на примере агрессивности, тревожности и стрессоустойчивости 13 учащихся IX класса).

На констатирующем этапе учащимся были предложены две методики («Агрессивность» (Модификация теста Розенцвейга) [4, с. 167], «Диагностика уровня школьной тревожности Филлипса» [3, с. 63]) и тест («Стресс» [4, с. 134]). Анализ полученных данных показал, что для 8 % обследованных подростков характерны агрессивные реакции, у всех подростков обнаружен повышенный или пониженный уровень тревожности. Примерно половина из них обладает низкой и средней стрессоустойчивостью. Указанные уровни сформированности исследуемых свойств могут оказать деструктивное влияние на подростков в непривычных ситуациях, к числу которых можно отнести проведение государственной итоговой аттестации.

Для предотвращения такого исхода был разработан и апробирован тренинг, который задуман для работы с учащимися IX класса с целью снижения спонтанной деструктивности личностных свойств, в результате чего усиливается возможность адаптации подростков к условиям выполнения контролирующих заданий в ходе итоговых экзаменов. Программа тренинга состояла из десяти занятий: «Что такое ГИА и насколько оно для меня важно?», «Плюсы и минусы ГИА», «Мои эмоциональные состояния», «Агрессия и ГИА», «Тревожность и ГИА», «Стресс и ГИА», «Психоэмоциональная разгрузка», «Саморегуляция», «Психологическая подготовка к ГИА», «Уверенность в себе на ГИА». Каждое занятие включало вводную часть; групповое и парное взаимодействие в ходе выполнения тематических упражнений и игр, проигрывания стратегий и способов психоэмоциональной разгрузки и саморегуляции в моделируемых экзаменационных ситуациях, обсуждений и дискуссий; индивидуальную работу в процессе анкетирования и подготовки мини - сочинения; рефлексии. Основное внимание было сосредоточено на моментах, позволяющих выявить и освоить способы снижения агрессивности, оптимизации тревожности и стрессоустойчивости, довести их оптимальные уровни до устойчивой формы и усилить психологическую готовность участников тренинга к ГИА.

После завершения тренинга был проведен контрольный замер. Анализ полученных данных показал, что у подростков произошло снижение агрессивных реакций (8 %), снижение повышенного уровня тревожности (69 %), усиление пониженной тревожности (15,5 %), усиление низкой и средней выраженности стрессоустойчивости (у 46 % соответственно). Возникшие изменения показывают, что произошло снижение спонтанной деструктивности свойств личности за счет оптимизации их действия. Это привело к более успешной адаптации подростков к изменяющимся условиям, что важно для качественного

выполнения контролирующих заданий в ходе ГИА. Применение Т - критерия Вилкоксона позволило оценить значимость интенсивности сдвига исследуемых личностных свойств подростков (агрессивности – при $p < 0,05$; тревожности и стрессоустойчивости – при $p < 0,01$) в сторону снижения их разрушительного влияния и усиления психологической готовности к ГИА. Проведенное исследование подтвердило, что тренинг психологической готовности к ГИА является эффективным средством снижения спонтанной деструктивности указанных личностных свойств подростков и усиления их психологической безопасности.

Список использованной литературы:

1. Варданыан, Ю. В. Развивающий потенциал тренинга психологической безопасности в контексте жизненной стратегии старшеклассника / Ю. В. Варданыан, Т. Г. Былкина // Актуальные проблемы и перспективы развития современной психологии. – 2015. – № 1. – С. 33 - 39.
2. Варданыан, Ю. В. Субъект психологической безопасности в инновационном образовании: стратегия саморазвития / Ю. В. Варданыан, О. С. Валуев // Российский научный журнал. – 2014. – № 5 (43). – С. 80 - 85.
3. Микляева А. В. Школьная тревожность: диагностика, профилактика, коррекция / А. В. Микляева, П. В. Рямянцева – СПб.: Речь, 2007. – 248 с.
4. Психологические тесты: в 2 т. / под ред. А. А. Карелина. – М. : ВЛАДОС, 2007. – Т. 2. – 247 с.
5. Фромм, Э. Анатомия человеческой деструктивности / Э. Фромм; пер. с англ. Э. М. Телятниковой, Т. В. Панфиловой. – М. : АСТ, 2004. – 635 с.
6. Шапарь, В. Б. Новейший психологический словарь / В. Б. Шапарь, В. Е. Россоха, О. В. Шапарь. – Ростов н / Д. : Феникс, 2006. – 808 с.

© Ю. В. Варданыан, А. О. Филиппова, 2016

УДК 159.9.07

М.В. Ермилова

к.б.н., доцент кафедры философии и культурологи
Санкт - Петербургский государственный аграрный университет
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Деловые переговоры можно определить как обмен мнениями с целью достижения взаимоприемлемого соглашения. К переговорам как явлению деловой жизни следует отнести не только определенным образом согласованные и организованные контакты заинтересованных сторон, но встречу, беседу, разговор по телефону (телефонные переговоры). К переговорам обычно приступают, когда имеется обоюдное желание найти взаимовыгодное решение проблемы, поддерживать деловые контакты и дружественные отношения, когда отсутствует ясная и четкая регламентация для решения возникших проблем, когда по тем или иным причинам правовое решение не представляется

возможным, когда стороны осознают, что любые односторонние действия становятся неприемлемыми или невозможными [1,с.26]

Деловые переговоры – это не только сфера расширения бизнеса, но и важнейшая часть PR - деятельности организации, формирующая и эффективно поддерживающая ее имидж. Успешное и профессиональное ведение переговоров расширяет положительное информационного поля о фирме, способствует привлечению к ней внимания потенциальных клиентов и партнеров. Очевидно, что в деловом сообществе растет осознание важности переговоров в развитии любого бизнеса и понимание роли и значения совершенствования культуры их ведения.

Любые переговоры – это процесс осуществления эффективных межличностных коммуникаций, это использование наработанных навыков коммуникативной риторики, с поправкой на характер личности партнера. Важнейшей составной частью переговорного процесса является общение сторон, их эффективная межличностная коммуникация. Коммуникативные способности участников переговоров, умение общаться, вступать в контакт и вести разговор, во многом определяют их успех в целом.

Психологический аспект переговоров является определяющим и потому переговорный процесс рассматривается как составная часть речевой коммуникации (диалог, аргументация), как умение эффективно использовать речевое воздействие для достижения поставленных целей [2,с.308].

В теории деловых переговоров мы выделяем следующие темы: стили, методы и виды речевых коммуникаций; приемы эффективной межличностной коммуникации; роль пространственной и визуальной организации переговоров; методы оценки мотиваций, ожиданий и опасений участников переговорного процесса; методы убеждающего воздействия; прогнозирование уровня доверия партнера; основные принципы формирования доверия партнера; определение стратегии переговоров; предупреждение конфликтных ситуаций и приемы их коррекции; стратегия «мягкой» и «жесткой» позиции на переговорах; искусство системного диалога; определение смысла невербальной информации; роль и функции речевого и делового этикета.

Практикум по ведению деловых переговоров ориентирован на современные технологии их проведения, основанные на интерпретации практических ситуаций, основных приемов определения целей и выявление интересов партнера, методов поиска альтернативы, навыков установления контакта с партнерами, выбора оптимальной модели вариантов слушания собеседника; определения основных моделей организации и проведения переговоров, основных правил и формул ведения делового общения; приемов эффективных деловых коммуникаций, основанных на стремлении к совместному поиску решения задач, способов защиты от манипуляций (как и на какие вопросы, отвечать, принципы уклонения от ответа); практических навыков речевой коммуникации, как и на каких условиях, делать уступки; выбор тактики эмоционального и рационального давления; создание конструктивных отношений на переговорах; прогнозирование и уровня доверия; преодоление барьеров общения и коммуникации; принципы установления контакта и навыки ведения служебных телефонных разговоров; психологические приемы: как отделить личность от проблемы; этические рамки деловых отношений; дипломатичность делового спора, моделирование ситуации деловых переговоров [2,с.315].

Переговоры – это важнейший инструмента для урегулирования деловых отношений или конфликтов, а также намерение вести переговоры в любой, а тем более в конфликтной ситуации, не упустить шанс и воспользоваться стремлением сторон к решению проблем.

Переговоры как один из видов создания и поддержания диалога с деловыми партнерами могут проводиться с целью:

- установление деловых отношений;
- выяснения позиций сторон по одному или нескольким вопросам;
- обмена информацией;
- урегулирования отношений;
- углубленного взаимопонимания;
- достижения новых соглашений;
- подписания соглашений.

Более того, не следует забывать, что само по себе участие в переговорах создает такую ситуацию, которая позволяет строить новые взаимоотношения сторон, не зависимо от условий существовавших до их начала. Все это свидетельствует о том, что переговоры, направленные на достижение договоренностей, - процесс многогранный и включает в себя несколько стадий:

- подготовка к переговорам (включая и определенные проблемы, требующие решения);
- определение потребностей и целей;
- отбор материала и фактов;
- выявление интересов сторон;
- формирование предложений и их вариантов;
- стратегическое планирование;
- тактическое планирование;
- маневры и система убеждения;
- выдвигание запасных вариантов;
- анализ результатов достигнутых соглашений и договоренностей и контроль за их реализацией.

Список использованной литературы.

1. Вергилес Э.В. Ведение деловых переговоров. М.: Московский международный институт эконометрики, финансов и права, 2003. С.26.
2. Рубин Ю.Б. Основы бизнеса. М.: Маркет ДС, 2009 - 320 с.

© Ермилова М.В., 2016

УДК 37

Л.А.Лазаренко, к.психол.н., проректор по ВР
Кубанского социально - экономического института
г. Краснодар, Российская Федерация

В.Г.Недбайло, помощник проректора по ВР
Кубанского социально - экономического института
г. Краснодар, Российская Федерация

ВОСПИТАНИЕ СТУДЕНТОВ С ПОЗИЦИИ ЛИЧНОСТНО - ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

До настоящего времени существуют различные позиции относительно назначения воспитания студенческой молодежи. Сторонники традиционного подхода считают, что

воспитание должно быть направлено на целенаправленное формирование личности студента в соответствии с заданным общественным идеалом. В другом случае отстаивается взгляд на студента как сложившуюся личность, которая не нуждается во внешнем воспитательном воздействии. Одновременно для современной психолого - педагогической науки и практики все более доминирующее значение начинает приобретать понимание воспитания как средства, направленного на создание условий для саморазвития и самовоспитания личности, максимально полного освоения ею материальных и духовных ценностей, культурой общественного бытия (И.А. Зимняя, Н.И. Кочетов, Ю.М. Орлов, В.И. Слободчиков и др.).

Новая гуманистическая парадигма призвана утвердить следующие позиции:

– по своей сути личность представляет уникальное, неповторимое явление, в целостности реализующее себя в социуме;

– ключевой характеристикой личности выступает стремление к саморазвитию и самореализации. – в качестве основного способа существования личности выступает система целеполагания, к ведущим условиям реализации поставленных целей относятся потребности и мотивы личности, побуждающие ее к постоянной творческой деятельности;

– изучение личности необходимо проводить исходя из «социальной ситуации ее развития»;

– эффективность внешнего воспитательного влияния на личность будет значительно выше в условиях не прямого, а опосредованного воздействия;

– отношения формирующейся личности с социальным окружением должны строиться на основе партнерского взаимодействия.

Проведенный анализ структуры инструментальных и терминальных ценностей Краснодарских студентов подтвердил происходящую в настоящее время радикальную смену их ценностных приоритетов: переориентацию студенчества с общественных на индивидуальные ценности, возрастание самооценности личности, падение престижа таких ценностей, как гражданственность, патриотизм, коллективизм, труд, что может служить свидетельством глубокой перестройки духовного мира современной молодежи. Особенности ценностного сознания молодежи в значительной мере определяются тем местом и ролью, которую она занимает в обществе, возрастной спецификой и характером влияния социального окружения, разнообразными историческими, социально - демографическими национальными факторами, а также воспитательным воздействием со стороны важнейших социальных институтов общества, что в конечном итоге обуславливает реальную социальную ситуацию развития для каждой конкретной личности.

Мотивация профессионального выбора студентов характеризуется высоким престижем высшего образования, ориентацией на самостоятельный выбор своей будущей профессиональной деятельности, существенными различиями личностной значимости профессиональных социальных и ситуативных мотивов в зависимости от профиля высшего учебного заведения.

Проведенный анализ структуры микросреды взаимодействия студенческой молодежи, выявил ее доминирующие подструктуры, в число которых вошли: академическая группа вуза, преподаватели, родительская семья и дружеская компания. Получены доказательства устойчиво проявляющейся у студентов приоритетной ориентации на родительскую среду как важнейший личностно значимый социум. Достаточно близко к ней по значению

примыкает дружеская компания, которую также можно отнести к числу приоритетной для студенчества неформальной микросреды.

Исследование показало, что единство в дружеских группировках достигается главным образом, посредством психологического комфорта, обеспечиваемого его членами. При этом здесь отсутствует продуктивная деятельностная основа, сплачивающая членов группы и обеспечивающая им реальные условия для самореализации. Ведущим мотивом, обуславливающим выбор студентами дружеской компании, выступает возможность быть понятым и принятым, быть таким, какой есть. К числу значимых мотивов относятся такие, как общие взгляды на жизнь, общность интересов к определенному делу, общность социальной принадлежности, возможность вместе провести время, развлечься. Назрела необходимость проведения разносторонних исследований той неформальной среды общения, с которой взаимодействует студенческая молодежь, с целью выявления ее направленности, ценностных ориентаций, содержательного характера деятельности, организационной устойчивости.

В результате складывается ситуация, когда как в институциональной, так и в неформальной среде отсутствуют условия для полноценного раскрытия личности, ее персонализации. Из одной весьма ограниченной в плане самопрезентации среды студент попадает в другую, не менее локальную в отношении реализации социальных ожиданий общность.

Встает проблема поиска путей выхода из не вполне благоприятной ситуации личностного развития студенческой молодежи в условиях основной микросреды. К числу возможных ее путей можно отнести, прежде всего, реорганизацию учебной деятельности с переориентацией на самостоятельную работу студентов, развитие студенческого самоуправления.

Анализируя все вышесказанное, можно сделать выводы:

1. Молодежь *другая*. Она адекватна времени, складывающейся социальной ситуации своего развития.
2. Молодежь стратифицирована и процесс ее стратификации нарастает, т.е. молодежь *разная*.
3. Молодежи остро недостает перспективных линий социального развития в силу отсутствия четкой стратегии развития общества: структура мотивационно - потребностных приоритетов молодежи свидетельствующей об ее ориентации на достойную жизнь в обществе.
4. В системе ценностных ориентаций молодежь «зависла» между традиционными ценностями нашего бытия и западной моделью индивидуального сознания. Отсюда синдром «одинокости в толпе».
5. Молодежь надо вести. Основной принцип: направляемая самостоятельность

Список использованной литературы:

1. Лазаренко Л.А. Методы изучения самосознания в психологии. В сборнике: Развитие социально - экономической сферы юга России и стран СНГ материалы международной научно - практической конференции. КИМПТиМ. 2013. С. 76 - 78
2. Лазаренко Л.А. Психологическая компетентность педагога в условиях современного образования. В сборнике: Современный специалист и профессиональные компетенции:

методический аспект подготовки Материалы III Международной научно - методической конференции. 2014. С. 102 - 106.

3. Лобанова А.В. Влияние педагогической среды на формирование личностной зрелости подростка. СМАЛЬТА. 2014. № 4. С. 54 - 57.

4. Бурсова А.П., Молчанова Е.В. Формирование гражданско - патриотических ценностей в молодежной среде. В сборнике: Новые парадигмы общественного развития: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные тенденции и закономерности Материалы международной научно - практической конференции: в 4 частях . 2016. С. 95 - 98.

© Л.А.Лазаренко, В.Г.Недбайло 2016

УДК 740

Н.В. Мальцева

К.псх.н., доцент

кафедры педагогики и психологии

СГПИ филиал ПГНИУ

Г.Соликамск, Пермский кр.

Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ СИНДРОМА ПСИХИЧЕСКОГО ВЫГОРАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ УЧИТЕЛЕЙ (ДАННЫЕ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ)

Интенсивное социальное, экономическое и культурное развитие современного общества существенно повышает требования, предъявляемые к школе, основной целью которой является всестороннее развитие личности ребенка, создание оптимальных условий для раскрытия и реализации его потенциальных возможностей, способностей и потребностей.

Забота о физическом, психическом здоровье учителя напрямую связана с эффективностью его работы по выполнению социального заказа общества. В настоящее время в российских школах отмечается дефицит педагогических кадров и увеличение среднего возраста учителей.

Большинство из молодых, начинающих свою профессиональную деятельность учителей среди основных негативных факторов в своей профессиональной деятельности отмечает высокий уровень трудовой нагрузки, неудовлетворенность заработной платой, высокий уровень нервно - психического напряжения. Тогда как с увеличением стажа работы учителя, кроме названных факторов, начинают отмечать ухудшение психического и физического здоровья, нарушение системы межличностных отношений, снижение эффективности профессиональной деятельности, развитие негативных установок по отношению к деятельности, к детям и их родителям. Вследствие чего наблюдается отказ от выполнения профессиональной деятельности, снижение продуктивности и эффективности работы.

Среди основных причин возникновения данных состояний у учителей является синдром психического выгорания. В связи с чем, актуальным становится изучение особенностей проявления данного синдрома в процессе профессионального развития учителей с целью разработки научно обоснованных программ профилактики и коррекции, способствующих сохранению психического здоровья педагогических кадров.

В проведенном нами исследовании приняло участие 175 учителей, из них со стажем менее 3 лет – 32 человека, от 3 до 10 лет – 37 человек, от 10 до 20 лет – 59 человек, более 20 лет – 47 человек. Основанием для выделения данных стажевых групп являются представления об этапности процесса профессионального развития, периодизация которого основана на отношении личности к профессии (Н.С. Глуханюк, 2000).

С целью исследования синдрома психического выгорания использовались методика диагностики уровня эмоционального выгорания В.В. Бойко (процессуальный подход к объяснению синдрома психического выгорания) и опросник MBI (Maslach Burnout Inventory) К. Маслач и С. Джексона (результативный подход к объяснению синдрома психического выгорания).

Данные выраженности показателей синдрома психического выгорания представлены на графике профилей средних значений (рис.1). Построение такого графика стало возможным после стандартизации сырых баллов на общей выборке учителей и их преобразования в шкалу T - баллов ($M=50$; $SD=10$).

Так проведенный анализ показал, что среди компонентов синдрома выгорания (подход К.Маслач) у учителей со стажем менее 3 лет и имеющих стаж от 3 до 10 лет наиболее ярко выражена деперсонализация, которая проявляется в негативном, циничном или безличном отношении к деятельности и в деформации отношений с другими людьми.

Обращает на себя внимание низкий показатель эмоционального истощения у учителей со стажем менее 3 лет, которое понимается как чувство эмоциональной опустошенности, хронической усталости, вызванное собственно работой. Что объясняется незначительным стажем педагогической деятельности.

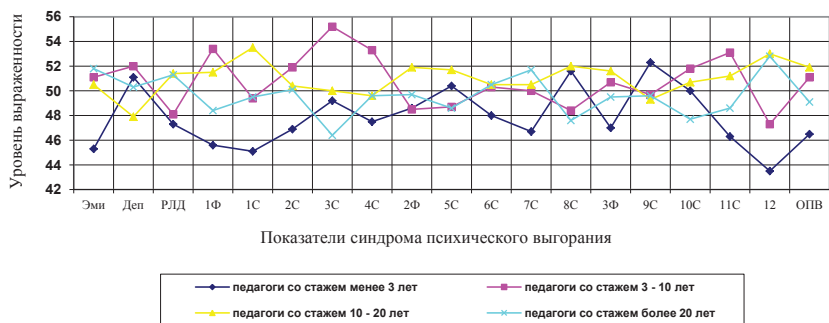


Рис. 1. Средние показатели синдрома психического выгорания у учителей в зависимости от педагогического стажа

Эми – эмоциональное истощение; Деп – деперсонализация; РЛД – редукция личных достижений; 1Ф – фаза напряжения; 1С – симптом переживания психотравмирующих

обстоятельств; 2С – симптом неудовлетворенности собой; 3С – симптом «загнанности в клетку»; 4С – симптом тревоги и депрессии; 2Ф – фаза резистенции (сопротивления); 5С – симптом неадекватного избирательного эмоционального реагирования; 6С – симптом эмоционально - нравственной дезориентации; 7С – симптом расширения сферы экономики эмоций; 8С – симптом редукции профессиональных обязанностей; 3Ф – фаза истощения; 9С – симптом эмоционального дефицита; 10С – симптом эмоциональной отстраненности; 11С – симптом личностной отстраненности; 12С – симптом психосоматических и психовегетативных нарушений; ОПВ – общий показатель психического выгорания.

Учителя со стажем менее 3 лет и со стажем от 3 до 10 лет в сравнении с другими стажевыми группами чаще испытывают состояние редукции личных достижений (данный показатель имеет обратную шкалу оценки по опроснику MBI), что проявляется в тенденции к негативному оцениванию себя и своих профессиональных достижений и успехов на ранних этапах процесса профессионализации.

У учителей со стажем от 10 до 20 лет и более 20 лет наиболее высокий уровень имеет эмоциональное истощение. Это говорит о том, что при выгорании учителя данных групп чаще отмечают у себя сниженный эмоциональный фон, сниженное настроение, эмоциональное перенасыщение. В их поведении чаще отмечаются агрессивные реакции, вспышки гнева, появление симптомов депрессии. При эмоциональном истощении могут наблюдаться расстройства сна, снижение иммунитета, обострение хронических заболеваний.

Анализ выраженности фаз и симптомов выгорания на основе опросника В.В. Бойко показал, что у учителей со стажем менее 3 лет среди фаз данного явления ярче выражена фаза резистенции. Это свидетельствует о том, что уже на начальных этапах формирования синдрома выгорания, учителя начинают сопротивляться нарастающему стрессу. При этом среди симптомов доминирующими являются симптом «загнанности в клетку», симптом неадекватного избирательного эмоционального реагирования, симптом редукции профессиональных обязанностей, эмоционального дефицита и симптом эмоциональной отстраненности.

У учителей со стажем от 3 до 10 лет наиболее сформированной является фаза напряжения. При этом наиболее ярко при переживании выгорания наблюдаются такие симптомы, как симптом «загнанности в клетку», симптом тревоги и депрессии, симптом эмоциональной и личностной отстраненности. Учителей данной группы в большей степени отличает состояние безысходности, чувство неудовлетворенности работой, разочарование в себе, отмечается снижение интереса к учащимся.

У учителей со стажем от 10 до 20 лет отмечается примерно одинаковая выраженность всех фаз выгорания. Доминирующими среди симптомов являются симптом переживания психотравмирующих обстоятельств и симптом психосоматических и психовегетативных нарушений. Учителя данной группы, испытывая состояние выгорания, в большей степени отмечают психотравмирующие факторы педагогической деятельности, а также испытывают различные психосоматические нарушения. В целом выраженность остальных симптомов синдрома психического выгорания отличается незначительно.

У учителей, имеющих стаж более 20 лет, отмечается некоторое преобладание фазы резистенции и фазы истощения. Доминирующими в синдроме выгорания у данной группы

педагогов являются симптом психосоматических и психовегетативных нарушений, а также симптом расширения сферы экономики эмоций. Это свидетельствует о том, что в данной группе учителей наиболее ярко проявляются психосоматические реакции, а также стремление сократить общение не только в профессиональной области, но и за ее пределами в общении с родными, друзьями, близкими.

Таким образом, полученные данные исследования и их анализ позволил выделить особенности и доминирующих проявления синдрома психического выгорания в процессе профессионализации учителей, что может служить основой для разработки научно обоснованных программ профилактики и коррекции, способствующих сохранению психического здоровья педагогических кадров.

© Н.В. Мальцева, 2016

УДК1

Постникова А.Т., Лебедева Р. В.
Северо - Восточный федеральный университет им.М.К.Аммосова
Институт психологии

ОСНОВНЫЕ ПЕРЕЖИВАНИЯ «КРИЗИСА ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА» У ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

В настоящее время люди пенсионного возраста в нашей стране стали наиболее социально незащищенной категорией общества. Выход на пенсию – это один из наиболее важных этапов в жизни новоиспеченного пенсионера. С этим новым этапом, человек сталкивается с различными новыми жизненными трудностями, которых до этого не знал.

Невостребованность одного из главных достоинств пожилых людей - их опыта, конечно же, порождает и проблемы взаимоотношений, и проблемы личностного развития. [3]

Кризис на границе зрелости и старости датируют примерно возрастом 55–65 лет. Так, иногда кризис старшего возраста называют предпенсионным, тем самым выделяя в качестве главнейшей детерминанты такой социальный фактор, как достижение пенсионного возраста или выход на пенсию. Выход на пенсию кардинально меняет образ жизни человека, включая потерю важной социальной роли и значимого места в обществе, отделение человека от своей рефератной группы, сужение круга общения, ухудшение материального положения, изменение структуры психологического времени, вызывая иногда острое состояние «шока отставки» [1].

Что делать с наступлением пенсионного возраста? Пенсионный возраст — это тот момент, когда человек переходит с одного возрастного периода на другое и этот период совпадает с окончанием трудовой деятельности.

У всех есть выбор с наступлением пенсионного возраста. Продолжать дальше вести трудовую деятельность либо уйти на заслуженный отдых. Рано или поздно перед каждым человеком встает такой вопрос. Можно подумать, что это и не такой уж серьезный момент в жизни, но в жизни не так уж все просто.

Окончания трудовой деятельности в основном характеризуется сменой источника дохода, с изменением социальных ролей, с уменьшением физической активности, а также и кругом общения. Ведь человек имевший социальную роль как работник меняет на роль пенсионера, вместо зарплаты начинает получать пенсию, из - за малоподвижного образа жизни могут быть проблемы со здоровьем, а люди из рабочего коллектива, где он раньше работал, постепенно исчезают из его жизни. И все это может привести к «кризису пенсионного возраста». Кризис пенсионного возраста можно охарактеризовать чувством: депрессивного состояния, подавленности, опустошенности, одиночеством, непонимание окружающих и др. [2]

В данной исследовательской работе участвовали 60 респондентов, из которых 30 работающих и 30 неработающих пенсионеров.

Результаты:

1. Наиболее себя счастливыми чувствуют, как и другие пенсионеры работающие. Это можно объяснить тем что многие работающие пенсионеры не чувствуют не хватку денег и их не беспокоит чувство тревоги и напряжения.

2. Недовольство собой у работающих и неработающих пенсионеров почти на одинаковом уровне. Это можно объяснить тем, что в общем многие пенсионеры ожидали что - то другое, что не сбылось.

3. Причиной трудовой деятельности у работающих пенсионеров в основном является материальная необходимость и чувство необходимости обществе.

4. Работающие пенсионеры более чувствуют уверенность в себе, чем не работающие. Это можно объяснить тем, что работающие пенсионеры более часто находятся среди людей.

5. Большинство работающих пенсионеров имеют умеренную реактивную тревожность, а у половины не работающих пенсионеров есть высокий уровень тревожности. По личностной тревожности у половины работающих пенсионеров выявлена умеренная тревожность, 50 % неработающих имеют высокую тревожность. Значительные отклонения от умеренной тревожности требуют особого внимания, высокая тревожность предполагает склонность к появлению состояния тревоги у человека в ситуациях оценки его компетентности, т.е. пенсионер уходя из трудовой деятельности более чувствителен к оценке и не уверен в себе.

6. По результатам диагностики выявлено, что у большинства работающих пенсионеров средний уровень самооценки и высокий уровень притязания. А у неработающих пенсионеров выявлен средний уровень самооценки и средний уровень притязания. Мы это связываем с тем, что «кризис пенсионного возраста» у пожилого человека протекает как упадок настроения и уверенности в себе; и получается, что работающий пенсионер находясь в коллективе и продолжая трудовую деятельность психологически более уверен в себе.

В итоге нам хотелось бы сказать, что по результатам диагностики и исследования, наша гипотеза подтвердилась. Продолжение трудовой деятельности действительно влияет на самооценку и на уровень тревожности пенсионера. В трудовой деятельности пенсионер ведет активный образ жизни, сопровождающейся большим кругом общения, социальной ролью и достаточным источником дохода. Все эти факторы положительно влияют на

самооценку и чувство тревожности пенсионера, и тем самым выступают регулятором поведения пенсионера.

Список литературы:

1.Словарь основных терминов по психологии развития и возрастной психологии (электронный источник)

2. Немчин Т.А. Специфика социально - психологических факторов генезиса эмоций и их проявления в пожилом возрасте. // Психология старости. Хрестоматия. / По ред.Д.Я.Райгородского. Бахрах - М., 2004

3. Регуш Л. А Проблемы психического развития и их предупреждение (от рождения до пожилого возраста) СПб. Речь, 2006

© Постникова А.Т., Лебедева Р. В.

УДК 159.942.5

Е.В. Уральская

Аспирант

ИГОиС, СурГУ

Г.Сургут, Российская Федерация

ПСИХОКОРРЕКЦИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ СОРЕВНОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СПОРТЕ ВЫСШИХ ДОСТИЖЕНИЙ

Проведенные исследования в области спортивной психологии показали, что на всех этапах подготовки спортсменов к соревнованиям большую роль играют мотивация и эмоциональное проявление спортсмена в регуляции физических действий и такого производного состояния спортивной деятельности как *эмоциональная напряженность*, создающей устойчивость к психической нагрузке. Такое состояние приводит или к позитивным последствиям - стимулирование функциональных ресурсов и резервов организма, что способствует переходу на новый уровень психической организации и регуляции деятельности, либо усугубляет негативные проявления деятельности спортсмена и ведет к демобилизации и дезинтеграции психических проявлений.

Направленность и выраженность воздействия психической нагрузки на специальную работоспособность и функциональную направленность спортсмена в соревновательном периоде увеличивается по сравнению с подготовительными этапами. Данное неравенство, в первую очередь, обусловлено как объективными особенностями соревнований, их ролью в спортивной деятельности, социальной оценкой результатов престижных соревнований, так и субъективными особенностями детерминирующих факторов информационно - операционного, ситуативного и личностного характера [5, с.132].

Одним из доминирующих психологических качеств квалифицированных спортсменов является умение регулировать параметры своих действий, с учетом изменяющегося состояния и контролировать уровень эмоциональной напряженности в определенных

границах, необходимых для оптимизации нагрузки на выполнение эффективности деятельности, её результативности, так называемая, *саморегуляция*.

Порой для возвращения эмоциональной устойчивости спортсменов одной саморегуляции недостаточно, тогда для мобилизации его потенциальных возможностей и стимулирования психических действий, тренеры и спортивные психологи избирательно воздействуют на личностные особенности спортсмена, применяя методы психокоррекции.

В спортивной деятельности существует множество методов и средств психокоррекции, прямо или опосредованно влияющих на работоспособность спортсмена, которые на сегодняшний день были неоднократно апробированы как российскими (А.В. Алексеев, Г.Д. Горбунов, А.Т. Филатов, Р.А. Голубев, Л.Д. Гиссен), так и зарубежными (Д.Е. Куанслимен) специалистами.

По способам мобилизации психической готовности к соревнованиям и ликвидации неадекватной эмоциональной напряженности, психокоррекция делится на два вида: рациональная и суггестивная. Для *рациональной психокоррекции* характерно наличие логического анализа прогнозируемой или сложившейся ситуации, выбор тактики дренажа эмоций, наиболее целесообразных форм эмоциональной разрядки, стимуляции психической уверенности в своих силах и возможностях, подбор индивидуальных форм психологической защиты.

Основной принцип рациональной коррекции эмоциональной напряженности определяется зависимостью эмоций от потребностей и мотивов деятельности, насыщение прагматической информацией, путем овладения навыками, знаниями, приемами, необходимыми в трудных, специфических ситуациях соревновательной деятельности. Данный вид психокоррекции базируется на умении убеждать самого себя или кого-то - сознательная организация психических проявлений, которая обеспечивает осознание доминирующего мотива - цели и уверенности в своих силах. В спорте это расценивается как убежденность спортсмена в том, что он обладает как минимум потенциалом для достижения выбранной цели как долгосрочной, так и краткосрочной - это прием актуализации цели.

Методы *суггестивной психокоррекции* целесообразно использовать в условиях сниженной активности сознания спортсмена. К ним относятся приемы отвлечения и переключения сознания – удержание сознания в русле, далеко от эмоциональной напряженности. Эти приемы должны быть согласованы с темпераментом и характером спортсмена и зависеть от его вкусов, интересов и склонностей.

Еще один прием суггестивной психокоррекции – это метод трансформации механизмов и психологической защиты спортсменов – запуск в экстремальных ситуациях врожденных и приобретенных в процессе индивидуального развития защитных механизмов, выполняющих функцию «вытеснения» внутреннего конфликта и обусловленных уровнем адаптированности спортсмена и его индивидуальной характеристикой личности. К наиболее разработанным методам психологической защиты относятся: включение, отрицание, вытеснение, проекция, идентификация, рационализация, замещение, отчуждение, забывание и другие [5, с.141].

Предупреждение или снижение степени выраженности неблагоприятных состояний в период соревновательной деятельности является одной из основных задач, стоящих перед спортивными психологами и тренерами.

Учитывая, что с ростом уровня мастерства спортсмена и ростом уровня спортивных достижений увеличивается величина психической нагрузки и эмоциональной напряженности, своевременный и правильный выбор адекватных средств и методов психокоррекции позволяют спортсмену активизировать свои психомоторные функции, улучшить качество и результативность саморегуляции его деятельности, способствует повышению и устойчивости самооценки, характеризуется наличием у него желания тренироваться и удовлетворенностью своей деятельностью, что всегда, сказывается на его спортивных результатах.

Список использованной литературы:

1. Алексеев А.В. Метод объективной оценки навыков психической саморегуляции // Стресс и тревога в спорте. – М.: Физкультура и спорт, 1983. – С. 173 - 184.
2. Волков И.П. Психологическое обеспечение подготовки квалифицированных спортсменов // Теория и практика физической культуры. – 1988. – С. 28 - 30.
3. Гиссен Л.Д. Время стрессов. – М.: Физкультура и спорт, 1990. – 192с.
4. Родионов А.В. Влияние психологических факторов на спортивный результат. – М.: Физкультура и спорт, 1983. – 112с.
5. Яковлев Б.П. Психическая нагрузка в спорте высших достижений. – Сургут: РИО СурГПУ, 2007. – 201с.

© Е.В. Уральская, 2016

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

ОСОБЕННОСТИ ВРЕМЯВОСПРИЯТИЯ ПРИ ПОСТРОЕНИИ КУЛЬТУРНЫХ СВЯЗЕЙ

Понятие времени для каждого человека относительно, но большое влияние на времявосприятие оказывает культура, в которой он вырос. В некоторых культурах, люди придают большое значение времени, в других – время не столь значительно. Например, в Мексике или Центральной Америке гиды могут не указать правильное время отправления и прибытия. В то время как в Швейцарии, установленные временные рамки соблюдается с точностью до минуты. Нарушение заранее установленных сроков может вызвать разногласие между людьми.

Хрономика является наукой, изучающей роль времени в общении. Это одна из нескольких подкатегорий исследования невербальной коммуникации. Другие известные подкатегории:

- тактильная обратная связь (контакт);
- кинесика (движения тела);
- паралингвистический средства общения и проксемика (использование пространства).

Хрономика может быть определена как взаимосвязанные наблюдения и анализ использования человеком времени как особой характеристики культуры, восприятие и оценка человеком времени, временных сооружений и его реакция на временные рамки общения. В разных культурах восприятие времени играет большую роль в процессе невербального общения. К восприятию времени относятся пунктуальность, готовность ждать и взаимодействовать. Использование времени может влиять на образ жизни, ежедневные повестки дня, скорость речи, движения, и показатель, как долго люди готовы слушать.

Большинство научных работ, относящихся ко времени в кросс - культурных исследованиях, основаны на анализе Эдварда Т. Холла *The Silent Language, The Hidden Dimension*. Э. Холл делит культуры на две основные группы по восприятию времени: монохронные и полихронные культуры.

Определение культуры как монохронной означает, что представители данной культуры делают все в одно и тоже время, день сегментирован на четкие, небольшие подразделения. При этом каждое мероприятие запланировано, организовано и полностью контролируется.

Американская культура считается монохронной. Для американцев время – это ценный ресурс, оно не должно быть потрачено впустую или легкомысленно. Холл говорит, что для монохронной культуры, такой как американская культура, время осязаемо и рассматриваться как товар, где «время - деньги» или «время впустую». Результатом такого подхода является то, что американцы и другие монохронной культуры, такие, как немецкая и швейцарская, ставят на первое место графики, задачи и работу. Эти культуры стремятся к определенности и относятся к тем, кто растрчивает время, с неуважением. К монохронным

культурам относят: Германию, Южную Корею, Тайвань, Японию, Канаду, Швейцарию, большую часть США и Скандинавии.

Система полихронного отношения ко времени – это система, где несколько вещей можно сделать одновременно, и использовать более гибкий подход к планированию времени. Примеры полихронного поведения включают в себя: приготовление пищи во время просмотра телевизора или работы в интернете, сидя на собраниях. Полихронная культура встречается большинство западных и восточно - азиатских странах, Латинской Америки, Африки.

Как отмечает Рэймонд Коэн, полихронная культура глубоко погружена в традиции и отношения, а не в задачи – четкое отличие от монохронной культуры. Вместо этого, их культура больше ориентирована на отношения, а не на часы. У них нет проблем с опозданием на событие, если причиной этого стали семья или друзья, потому что отношения это то, что действительно важно. В результате, полихронные культуры имеют гораздо меньше формального восприятия времени. Ими не правят точные календари и расписания.

Различное восприятие времени в разных культурах может влиять на общение с представителями других культур. Р. Гонсалес и Ф. Зимбардо пишут, что «нет более мощного, всепроникающего влияния на то, как люди думают, и как культуры взаимодействуют, чем наши различные точки зрения на время – то, как мы учимся, как мы мысленно делим время на прошлое, настоящее и будущее».

Подводя итог, можно с уверенностью сказать, что улучшение ситуации в мировом сообществе требует понимания культурных различий, традиций и стилей общения.

Список использованной литературы:

1. Штомпка П. Социология. Анализ современного общества: Пер. с польск. С.М. Червонной. — М.: Логос, 2005. — 664 с.
2. Гавров С.Н. Социокультурная традиция и модернизация российского общества. М.: МГУКИ, 2002. 146 с.
3. Зигмунт Бауман. Индивидуализированное общество / Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. - М.: Логос, 2005. - 390 с.

© Е.М. Назаренко, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Р.И. Аветисян СОВРЕМЕННАЯ СТРАХОВАЯ КУЛЬТУРА РФ	6
Р.И. Аветисян, Е.В. Сердюкова ИНВЕСТИЦИИ В СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ	9
А.Г. Айгубова АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	12
С.С. Айрапетян, А.К. Ганиева СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	16
Алиева Р.Г. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ	17
Р.А. Алимгулова, И.Р. Зарипова «ДОРОЖНАЯ КАРТА» – ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	20
А.А. Андронова, М.В. Утученкова АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ КАДРОВОГО АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	25
З.С. Аюшеева ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА	28
Тавбулатов А. А., Вараев А. А., Барзаева М. А. ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	30
Батгалова А.А. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ АНАЛИЗА	33
А. А. Бахарева БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	35
И.О. Бобкова МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: РОЛЬ ПЕРСОНАЛА В РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ	39
О.В. Богатырева ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ГОСТИНИЦЫ ЗА СЧЕТ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	41

А.В. Борачук, Е.А. Никитина ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	47
А.И. Бохтояров СИСТЕМНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ	49
И.В. Буренина, Е.А. Быль ОБЗОР СИСТЕМЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	52
И.В.Буренина, Файзырова К.Р. СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ КОМПЛЕКСЕ	54
Ю.И. Бушенева ФОРСАЙТ, ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ И «ОКНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ» ИЛИ КАК ЗАГЛЯНУТЬ В СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БУДУЩЕЕ	57
Н.М. Якупова, Л.И. Галимова ОСПАРИВАНИЕ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	61
А.В. Шабовга, А.К. Ганиева АКТУАЛИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ И ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	67
М.Б. Геворкян СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТОВ РАЗРАБОТКИ НЕФТЯНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ	69
Герасимова А.С., Буряков Г.А., Радина О.И. МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЕВРОДОН»	71
S.V.Globa (С.Б. Глоба), А.М. Shchetova (А.М. Щепетова) STIMULATION OF THE RECYCLING OF CONSTRUCTION WASTE - THE PATH TO THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENERGY - EFFICIENT ECONOMY OF THE COUNTRY	74
С.Б. Глоба, А.М. Щепетова ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ	76
Е.А.Горецкая РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ	78
Е.А. Гришина АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	80

А.В. Гуржий КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА	83
Давыдова Л.А. КАЧЕСТВО УСЛУГ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ	85
Доржиполамова Н.Ц., Доржиполамова В.Ц. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	87
Т.С. Евсюкова, А.Ю. Печенкина, А. С. Саутиев АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛАКОКРАСОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	89
Т.С. Евсюкова, А.Ю. Печенкина, А. С. Саутиев ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЛАКОКРАСОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	91
Е.В. Ефанова РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В МЕХАНИЗМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ РАМСЕЯ	94
Жиркова С. А., Кабанов А. А., Гуськова Т.Н. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ	98
Л.М. Мавлиева, Л.Р. Зиганшина ДОПЛАТЫ И НАДБАВКИ К ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ	102
О.В. Зинюк ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО АССОРТИМЕНТА ОБУВИ НА БАЗЕ РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ СРЕДСТВАМИ ЯЗЫКА VBA В СРЕДЕ EXCEL	104
И.Н.Иванов, Е.В.Павленко РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ПОЛУЧЕНИЯ МАКСИМАЛЬНО ОБЪЕКТИВНЫХ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК	114
В. А. Кайтмазов, В. Г. Черкасова ПРОБЛЕМЫ ВЛАСТИ И ЛИДЕРСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	120
А.В. Калинин ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В ДЕНЕЖНОМ ОБОРОТЕ	123
Е.Ю.Колобова РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В МИРОВОЙ КИНОИНДУСТРИИ	126

Комарова К. А. ОРГАНИЗАЦИОННО – ШТАТНАЯ СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЕТЕРИНАРНОЙ СЛУЖБЫ РФ	130
А.А. Косолец, А.М. Степанова РЫНОК РЕКЛАМЫ В РОССИИ: ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЕ КОММУНИКАЦИИ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ	132
Кулькова Е. И. СОСТОЯНИЕ КРЕДИТНОГО РЫНКА В 2010 - 2013 ГГ.	135
Кулькова Е. И. СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИИ В ДОКРИЗИСНЫЕ ГОДЫ	138
Н.Н.Левентов ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФОРМАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ РОССИИ	140
А.В. Легостаева ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ	144
А.В. Легостаева ИМИДЖЕВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ	146
Л.М. Мавлиева, Р.Р. Нигматуллин ОСНАЩЕННОСТЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	148
В. М. Мамяшева МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	150
Мараков Г. И. ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ НА РЫНКЕ ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	152
Мараков Г. И. СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В 2010 - 2013 ГГ.	154
Надыров Р.Р. ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ	155
А.А. Нещадимов ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ФИРМЫ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ВЫБОР АЛЬТЕРНАТИВЫ	157
Б. Д. Никифоров РЫНОК ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ	163
О.И. Ерохина, С.А. Панов РАЗВИТИЕ IT - ОТРАСЛИ В СИНГАПУРЕ	165

В.П. Пашнина ЗАВИСИМОСТЬ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	168
В.И. Польшцева ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЫ	171
Д.А. Правдюкова ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ	174
Е.П. Прокопьева ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ О КЛАССИФИКАЦИИ ТОВАРОВ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ	180
Е. А. Рогозина РАЗВИТИЕ И РОЛЬ КООПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ АПК	181
Е.А. Рогозина РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	183
И.О. Рудаков ИМИДЖЕВАЯ РЕКЛАМА И PR В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА	185
Л.М. Мавлиева, Л.И. Садыкова ОБЩИЕ ПРАВИЛА И ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ	187
Сайфетдинов А.Р. МЕТОДИКА РАСЧЕТА РАСХОДОВ НА КОРМЛЕНИЕ МАТОЧНОГО ПОГОЛОВЬЯ, МОЛОДНЯКА И ТЕЛЯТ КРС МЯСНЫХ ПОРОД В РЕГИОНАХ С РАЗЛИЧНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬЮ ПАСТБИЩАМИ	189
А.В.Силкина, Л.В.Ерыгина СОСТАВ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК	193
Г.Т.Сиргалина МЕХАНИЗМ УЧЕТА ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ ГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ	195
А.Р.Ситдикова ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ РОССИИ	198

О.В. Скамейкина ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА	200
Советов Д.А. ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФОНДОМ СКВАЖИН	203
Е.В. Стрельников ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ СИСТЕМНЫХ РИСКОВ В ЭКОНОМИКЕ	205
Тавбулатов А.А., Вараев А. А., Баширова Х. Ш. ВАЛОВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	207
Тавбулатов А.А., Есентукаев И., Баширова Х. Ш. КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖКИ МСБ	210
М.С. Терихов ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА	211
Н.С. Трушина ЭФФЕКТИВНЫЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В МАРКЕТИНГЕ	214
Угурчиев О.Б., Угурчиева Р. О. О МЕРОПРИЯТИЯХ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	216
Л. М. Угурчиева КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЁ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ	218
А.А. Уланова, Т.Н. Макарова КАДРОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	220
А.С. Филиппов АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	225
А.С. Филиппов РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ АУТСОРСИНГА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	228
В.И.Халитова ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	230

Е.Н. Халтурина, Е.С. Николаева ВНЕДРЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ТЕХНИКИ НА ДОМУ	233
Хуснутдинов А. Р. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ ИЗНОСА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ	236
П.Э. Пушко МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ	239
М.К. Черняков, Е.А. Разомасова, Н.В. Арутюнян ИННОВАЦИОННАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА	241
Н.В. Чистотина ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ	244
Р.К. Шакирова, Е.В. Дмитриева НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ	246
И.Е. Швейкин ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ БАНКА РОССИИ	248
О.С. Шереметьева ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	251
Э.С. Гайнанова, Л.Б. Набиева ЭФФЕКТИВНАЯ МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ	252
Шихахмедова Э.Р. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ДАГЕСТАНА	254
Шихахмедова Э. Р. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА	256

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ НАУКИ

С.Д. Трофимова, Я.И. Абрамова, И.Ш. Малоголова ОЦЕНКА СТАБИЛЬНОСТИ ТЕМПЕРАТУРЫ И ВЛАЖНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ	260
---	-----

ВЕТЕРИНАРНЫЕ НАУКИ

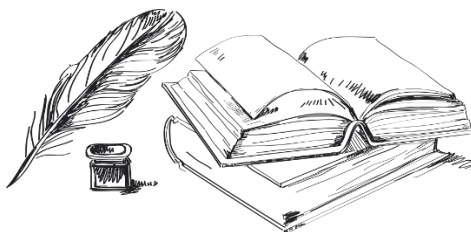
Г.Ю. Косивцов, С.Н. Глебочев, С.С. Шихов СОВРЕМЕННЫЕ САНИТАРНЫЕ БАРЬЕРЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	265
--	-----

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Ю.В. Варданян, А.О. Филиппова
СНИЖЕНИЕ СПОНТАННОЙ ДЕСТРУКТИВНОСТИ
ЛИЧНОСТНЫХ СВОЙСТВ ПОДРОСТКОВ
В ПРОЦЕССЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ
К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ 269
- М.В. Ермилова
ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ 271
- Л.А.Лазаренко, В.Г.Недбайло
ВОСПИТАНИЕ СТУДЕНТОВ
С ПОЗИЦИИ ЛИЧНОСТНО - ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА 273
- Н.В. Мальцева
ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ СИНДРОМА
ПСИХИЧЕСКОГО ВЫГОРАНИЯ
В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ УЧИТЕЛЕЙ
(ДАННЫЕ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ) 276
- Постникова А.Т., Лебедева Р. В.
ОСНОВНЫЕ ПЕРЕЖИВАНИЯ «КРИЗИСА ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА»
У ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ 279
- Е.В. Уральская
ПСИХОКОРРЕКЦИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ
В УСЛОВИЯХ СОРЕВНОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СПОРТЕ ВЫСШИХ ДОСТИЖЕНИЙ 281

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

- Е.М. Назаренко
ОСОБЕННОСТИ ВРЕМЯВОСПРИЯТИЯ
ПРИ ПОСТРОЕНИИ КУЛЬТУРНЫХ СВЯЗЕЙ 285



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.

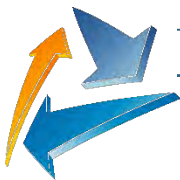
Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

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

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАУЧНОГО РАЗВИТИЯ

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

В авторской редакции

Подписано в печать 20.06.2016 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500. Заказ 440.

**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