

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
30 апреля 2015 г.**

Часть 1

**Уфа
АЭТЕРНА
2015**

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

С 57

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ: сборник статей Международной научно-практической конференции (30 апреля 2015 г., г. Уфа). в 3 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 202 с.

ISBN 978-5-906790-94-1 Ч. 1
ISBN 978-5-906790-97-2

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции «СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ», состоявшейся 30 апреля 2015 г. в г. Уфа. В сборнике научных трудов рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906790-94-1 Ч. 1
ISBN 978-5-906790-97-2

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

Khadartseva Larisa

Doctor of pedagogic sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation

Karaeva Tamara

student financial-economic of the faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation

MAIN PUBLIC – SPEAKING RULES

Annotation: The paper deals with an actual problem of the development of rhetorical skills. Modern management demands from entrepreneurs and businessmen not only profound knowledge of the subject but also well developed managerial skills, and one of them is the public-speech proficiency.

Key words: Public speech, five P's, self-presentation, training, posture, voice, dress, step-above rule.

Leaders often confront the task of speaking to large audiences. For an entrepreneur, giving speeches is a regular mission and a must-have ability. As you start and expand your business, you will obviously find yourself making presentations to potential investors, rallying your employees at decisive moments, and representing your business to the media. If you are dreaming about a career as an entrepreneur, you may want to prepare yourself for the time when you will find yourself in front of an audience or a crowd with a microphone in your hand. Even the most successful and confident entrepreneurs and managers are shivering only at the intention of public speaking. When fear gets in the way of communicating to a large audience, for all that, business can be cut up. If you're one who tries to avoid the public-speaking fear, try these steps to make a speech that the audience will remember:

1. Rehearse. Constantly training the speech material aloud stimulates and enhances confidence. Stand up straight, smile and strengthen your mindset with positive thoughts. Remember the five P's: preceding preparation prevents pitiable presentation. The more you rehearse, the more confident you will feel when standing in front of an audience. You might get away with presenting a hastily practiced speech, but the speech will not be as good as it could be. In order to make better your speech delivery, you need to practice—and use your practice time efficiently. Practicing does not mean reading over your notes, mentally running through your speech, or even speaking your speech aloud time and again. As a variant, you need to practice with the aim of recognizing the faults in your delivery, correcting them, and making good speech delivery skills.

Think about the audience that you will be speaking to, and make certain that the tone and information is fitting for that audience. Strive to put yourself in their place, and consider what you want the result of your speech to be. Learn as much information as possible about the issue that your talk is about.[3]

2. Self-presentation. When you deliver your speech, you are also presenting yourself. Self-presentation is defined by how you look, how you stand, how you walk and how you use your voice and gestures. Your self-presentation can better your message but it also can divert away from it. A poor self-presentation can turn a good, well-prepared speech into a waste of time. Your personal look should show your respect to the audience and also the meticulous training of your speech. Your personal appearance is the first thing your addressees will see. Because we can't see ourselves as others see us, one of the best ways to perk up your speech is to ask for constructive

criticism from others. By practicing in front of others you can correct the setbacks. Technology has made it easier than ever to record yourself. Video allows you the advantage of being able to see yourself as others see you, while audio permits you to concentrate on the perceptible aspects of your delivery. If neither video nor audio is attainable, you can always watch yourself by rehearsing your speech in front of a mirror. A root principle of effective public speaking is physical manipulation, or the use of the body to stress meanings or express meanings during a speech.

Posture. Posture is truly very important. When you stand up straight, you inform your audience, without saying a word, that you hold a position of power and take your position seriously. If however, you are stooping, or bending on something, you could be taken as ill prepared, uneasy, lacking in credibility, or not serious as a speaker. Remember, you only get one shot at making a first impression, and your body's bearings is one of the first pieces of information audiences apply to make that impression. When you rehearse your speech, put both your feet in full, firm contact with the floor to keep your body from swinging from side to side. Some new public speakers find that they don't know what to do with their hands during the speech. Your practice time should help you get calm. When you're not gesturing, you can rest your free hand to hang at your side. Many speakers have involuntary habits such as twisting their hair, putting their hands in and out of their pockets, jingling their keys, licking their lips, or clicking a pen while speaking. As with other aspects of speech delivery, practicing in front of others will help you become aware of such distractions and arrange ways to avoid doing them.

Never turn your back on the audience and start reading your speech. Audience is made up of people. People don't like to be ignored. If you ignore them, they're going to respond by ignoring you.

Voice. Volume of your speech attributes to the loudness or softness of a speaker's voice. Public speakers need to speak loudly enough to be heard by everyone in the audience. Moreover, you can use volume to emphasize the most important points in your speech. Rate is the speed at which a person speaks. A rapid rate can express such meanings as enthusiasm, urgency, or humor. A slower, moderated rate can signify respect and seriousness. By altering rapid and slower rates inside a speech, you can stress your main points and keep your audience interested. The big problem most people have when they get nervous is they start speaking too quickly. And that destroys the pace of their speech. What you're looking for in a speech is conversational tone. Conversational style is a speaker's ability to sound expressive and natural. When you can sound conversational, people pay attention. You want to sound like you are when you're talking to your best friend at lunch. Maybe the topic is different, but the pace should be the same. Meaning sometimes a little faster, sometimes a little slower. Sometimes louder, sometimes a little softer.

Dress. Dress is a very important part of how others will perceive you. If you want to be taken seriously, you must present yourself seriously. One universal rule you can use for determining dress is the "step-above rule", which states that you should dress one step above your audience. If your audience is going to be dressed casually in shorts and jeans, then be dressed in fine casual clothing such as a pair of neatly pressed trousers or jeans and a collared shirt or blouse. If, however, your addressees are going to be wearing "business casual" clothing, then you should almost certainly wear a dress or a suit. The objective of the step-above rule is to position yourself as someone to be taken seriously. On the other hand, if you dress two steps above your audience, you may put too much distance between yourself and your audience, coming across as excessively formal or even supercilious.

Another universal rule for dressing is to stay away from distractions in your exterior. Tight or revealing garments, exaggerated hairstyles or makeup, jangling bracelets, or a demonstration of tattoos and piercings can serve to draw your audience's attention away from your speech.

Remembering that your message is the most important aspect of your speech, keep that message in mind when you choose your attire and trimmings.

3. Be brief. It's always better when an audience wants more, than to let a speech drag on. Moreover, it's not rare for meetings to start later than planned or for a speaker to talk longer than expected. Be prepared for these situations and know which messages to concentrate on and which to cut short. Winston Churchill once said: "A good speech should be like a woman's skirt: long enough to cover the subject and short enough to create interest." Take this advice close to heart. Even highly gifted, outstanding speakers like Churchill would never ask an audience to listen for more than 25 minutes or so. Making a presentation for more than half an hour will stretch any group's attention. Most likely, they will stop listening to you! For this reason, one reliable rule is to speak for between 90-100% of your permitted time. So, if your presentation is intended for 60 minutes, you should speak at any rate 54 (or 55 for a nice round number). When you are planning, also consider Questions and Answers: enable time for audience questions, either during your presentation or at the end.

4. Never let people see you panic. If you're afraid of delivering a speech, keep it to yourself and put on a earnest face. Even if you're edgy, it's better to act self-assured than disclose your true feelings. Realize that everybody gets worried. After years of practice, even the greatest and efficient public speakers still get nervous. Being nervous in front of a crowd is normal. Use the nervous energy to your benefit and deliver a strong and smart message. So what are the biggest signs of confidence that the audience is looking for subconsciously? Well for starters, nervous people freeze. They're grabbing a tribune. Their body isn't moving, and all they're doing is moving their lips. Nervous people speak too quickly, too flat, too monotone. That is an unmistakable sign of lacking confidence. Nervous people stand in one spot. If you want to appear confident, you need to move. That means that you should move your hands, move your body, even move around the room. And when it comes to your voice, you need to have a full range. That means louder, softer, faster, slower.

5. Don't learn by heart the entire speech, but don't read it either. You're not reciting a poem, so don't worry about delivering an ideal script. There's a big difference between reading and speaking. No one wants to hear a speech that is so well prepared that it sounds false or robotic. One of the most difficult parts of public speaking is practicing to the point where it can come into view to your audience that the thoughts are supernaturally coming to you while you're speaking. But in reality you've spent much time thinking through each idea. If you learn by heart or read your speech word for word, you drop possibilities for the informal components. Everyone came to listen to you, to share your ideas, not read aloud. Any visuals should only serve to improve your speech. Remember, you're the main happening, not your PowerPoint presentation. If you're an uninteresting speaker, the audience will check their emails or think about their problems. To grip the audience's attention, you need to keep them engaged. One simple way is to ask questions, tell stories or play a short video. The more interesting your presentation is, the more attention you can get from the audience.

6. Go on learning! In order to enrich your speech habits, you need to practice. Good delivery is a skill that is built through effective practice. If you are not learning, you're dying. Even professionals keep learning! They read new books, attend seminars and watch talk-shows to develop their skills. You can use any of the habits to start improving your public speaking. Your education is one of the best opportunities to build your self-confidence in speaking, enlarge your vocal skills, and become good at self-presentation. You will get the ability to present a speech effectively. So begin speaking and go on learning!

References:

1. Hadartseva L., Kaytmazov V. An outlook on business ethics // Development of the creative potential of a person and society : materials of the II international scientific conference on January 17–18, 2014. – Prague : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ». – 256 с. – С. 57–59.
2. Huffington Post. Seven Steps to Manage Your Fear of Public Speaking. April 25, 2015.
3. Stand Up, Speak. — The Practice And Ethics Of Public Speaking. <http://www.seylor.org.books/>

© L. Khadartseva, T. Karaeva, 2015

УДК 748

В.А. Адамова, студентка 2-го курса
Н.А. Гулямова, студентка 2-го курса
Ю.Р. Хабужева, студента 2-го курса
Научный руководитель: Т.Н. Гуськова

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти, Российская Федерация.

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Здравоохранение в городе Самара представлено широким комплексом медицинских учреждений, как общего, так и широкого профиля. В Самаре имеются муниципальные городские больницы, специализированные больницы и диспансеры, поликлиники и медико-санитарные части (МСЧ), санатории и профилактории, а также множество частных медицинских учреждений. На территории городского округа Самара также расположены медицинские учреждения областного значения и госпитали.

Функционирует служба скорой помощи, а в 2008 году введён такой вид экстренной помощи как скорая медицинская помощь на воде.

Квалифицированными кадрами учреждения Самары обеспечивают Самарский государственный медицинский университет, Самарское медицинское училище, Самарский медицинский колледж имени Нины Ляпиной, Самарский негосударственный медицинский институт «РЕАВИЗ»

Общее руководство муниципальными медицинскими учреждениями осуществляет Департамент здравоохранения городского округа Самара, учреждения областного подчинения — Министерство здравоохранения и социального развития Самарской области. Контроль осуществляет Управление федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения и социального развития (Росздравнадзор) по Самарской области.

На начало 2012 года в сфере здравоохранения Самарской области работали 13644 врача и 26442 медработника среднего звена. Обеспеченность населения врачами составляет 42,4 на 10 тысяч населения, средним медицинским персоналом — 82,2 на 10 тысяч населения, при этом ситуация в сельских районах заметно хуже, чем в областном центре.

XXI век. Самарский областной клинический онкологический диспансер получил долгожданное новое здание, что позволило ему стать одним из крупнейших онкоцентров России: за 2011 год хирурги провели в нём 27,5 тысяч операций. С 2003 года работает Самарский клинический центр клеточных технологий.

Самарские вузы (СамГМУ, СГАУ в сотрудничестве с самарскими фирмами) разрабатывают инновационные технологии, например, программу «Виртуальный хирург» — аппаратно-программный комплекс-тренажёр для будущих хирургов, костнозамещающие материалы на основе биоуглеродистой керамики, биоимплантанты на основе клеточно-тканевых носителей.

Самарская область является одним из лидеров в Российской Федерации по осуществлению раннего санаторного долечивания работников в специализированных отделениях санаториев непосредственно после стационарного лечения. За счёт средств областного бюджета обеспечиваются бесплатными путевками на санаторно-курортное лечение малоимущие категории граждан, работники организаций бюджетной сферы.

Самарская областная глазная клиническая больница имени Т. И. Ершоевского занимает комплекс зданий по адресу: Ново-Садовая улица, д.158 В больнице имени Тихона Ивановича Ершоевского впервые в России внедрена уникальная методика лечения заболеваний сетчатки — фотодинамическая терапия, позволяющая предотвращать слепоту у ранее неизлечимых больных. Вслед за Самарой эту методику стали осваивать в клиниках Москвы и Санкт-Петербурга. На таком же высоком уровне проводится хирургическое лечение заболеваний сетчатки и стекловидного тела. В больнице работают 96 врачей (6 докторов наук и 15 кандидатов медицинских наук, 27 врачей высшей категории, 2 заслуженных врача России), 140 медицинских сестёр, 77 санитарок.

Областной центр медицинской профилактики: ул. Фрунзе, 87-89
 Городской центр медицинской профилактики: ул. Самарская, 13

В разделе приведены данные о сети и деятельности организаций здравоохранения, медицинских кадрах. В таблице 1 содержатся статистические материалы, характеризующие показатели общей заболеваемости населения и по отдельным болезням, а также сведения об инвалидности населения.

Таблица 1.

Общая заболеваемость населения

	2010	2011	2012	Изменение, % 2012\2010	Изменение, % 2012\2011
Численность врачей всего, тыс. человек	15,3	15,9	15,2	-0,1	-0,7
Численность среднего медицинского персонала	30	31,1	29,8	-0,2	-1,3
Число больничных организаций, единиц	101	121	120	19	-1
Число больничных коек	26,4	28,8	28	1,6	-0,8

Число врачебных организаций	239	251	255	16	4
Число женских консультаций	202	202	250	48	48

В больничных организациях учету подлежат койки, оборудованные необходимым инвентарем и готовые принять пациентов, независимо от того, заняты они больными или нет. В число врачебных амбулаторно-поликлинических организаций включаются все медицинские организации, которые ведут амбулаторный прием (поликлиники, амбулатории, диспансеры, поликлинические отделения больничных организаций, врачебные здравпункты и др.). С 2008 г. данные приведены без учета коек дневного пребывания в стационарах. Для статистической разработки данных о заболеваемости населения до 1999 года применялась Международная классификация болезней, травм и причин смерти (IX пересмотр Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) 1975 г.), с 1999 г.-Международная статистическая классификация болезней и проблем, связанных со здоровьем (X пересмотр Всемирной организации здравоохранения 1989 г.).

До 2008 года статистическое наблюдение за деятельностью организаций, оказывающих услуги по медицинской помощи населению, осуществлялось сплошным методом наблюдения. С2008г. микропредприятия, оказывающие услуги по медицинской помощи населению, не включались в обследование.

Инвалидность означает социальную недостаточность вследствие нарушения здоровья со стойким расстройством функций организма, приводящую к ограничению жизнедеятельности и необходимости социальной защиты.

Первичный выход на инвалидность установление инвалидности впервые в отчетном году. Для статистической разработки данных о причинах инвалидности по болезням с 1992 по 1998 гг. применялась Международная статистическая классификация болезней, травм и причин смерти (IX пересмотр ВОЗ 1975 г.), с 1999 г. –Международная статистическая классификация болезней и проблем, связанных со здоровьем (X пересмотр ВОЗ 1989 г.).

В Самарской области, в городе Тольятти, также можно выделить санатории:

- Хопровские Зори
- Волжской Швейцарии
- Надежда
- Ставрополь

Отметим, что в Самарской области, в городе Тольятти также имеются хорошие медицинские центры:

- Панацея - многопрофильный медицинский центр (Адрес: Тольятти, ул. 40 лет Победы, 47-Б.)
- Земство - Медицинский Центр (Адрес: г. Тольятти, ул. Дзержинского, 19, офис 225 / ул. Тополиная, 25а, офис 306).
- Открытая Медицина - Клиника Современного Лечения (Адрес: Тольятти, ул. 40 лет Победы, 51а)
- Медгородок (Адрес: г. Тольятти бул. Здоровья, 25)
- Тэрос - Медицинский Центр (Адрес: Тольятти, Дзержинского, 38)

Список используемой литературы

1. ФЗ «Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан» № 5487-1 от 22.07.2010 г.
2. Постановление Правительства РФ «Об утверждении положения о министерстве здравоохранения и социального развития РФ» № 321 от 30.06.2010 г.
3. Алексин А.П. Административное право. – М.: ТЕИС, 2012.
4. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. - М.: Юрид. лит., 2012.
5. Александрова З.О. Настольная книга государственного служащего. - М.: НОРМА, 2011.
6. Бабун Р.В. Вопросы муниципальной экономики. - М., 2011.
7. Гуськова Т.Н. «Проблемы экономики моногорода» [Текст]: / Гуськова Т.Н. Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 11. С. 115-119.
8. Занадворов В.С. Экономика города. - М.: Магистр, 2012.
9. Местные сообщества в местном самоуправлении. Учебное пособие для муниципальных управляющих. - М.: Московский общественный научный фонд, 2010.
10. Пикулькин А.Б. Система государственного управления. – М., 2007.
11. Пихоя Р.Г. История государственного управления в России. - М.: ЮНИТИ, 2010.
12. Карякин Н.Н. Развитие муниципального здравоохранения в современных условиях / Советник, 2010, № 5.

© В.А. Адамова, Н.А. Гулямова, Ю.Р. Хабужева, 2015г.

УДК 658.14/17

Алиев Аяз Азад оглы, студент Факультета международных экономических отношений ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ: РОЛЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Финансовая система в современном мире отличается открытостью, особенно в процессе глобализации. Мировые финансовые потоки отличаются единством формы в виде разных финансово-кредитных инструментов и места (совокупный рынок). С функциональной точки зрения — это система рыночных отношений, обеспечивающая аккумуляцию и перераспределение мировых финансовых потоков в целях непрерывности и рентабельности воспроизводства. С институциональной точки зрения — это совокупность банков, специализированных финансово-кредитных учреждений, фондовых бирж, через которые осуществляется движение мировых финансовых потоков¹.

Мировой финансовый рынок — это совокупность национальных и международных рынков, обеспечивающих направление, аккумуляцию и перераспределение денежных капиталов между субъектами рынка посредством финансовых учреждений с целью достижения нормального соотношения между предложением и спросом на капитал.

¹ Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник.-М. «Финансы и статистика», 2005.-С.213

Можно отметить, что роль финансов в развитии международных связей проявляется по трем направлениям:

1. Изыскание мобилизация необходимых финансовых ресурсов для финансирования всех направлений международного сотрудничества.
2. Регулирование процессов глобализации.
3. Стимулирование развития каждого вида международных отношений и участников этих отношений.

В этой связи финансы должны оказывать непосредственное влияние на экспортно-импортные операции, в т.ч. стимулируют выпуск конкурентоспособной продукции на мировом рынке. Также они формируют долю национального дохода, которая реализуется в результате внешнеэкономической деятельности.

Рассмотрим сущность мирового финансового рынка. Финансовый рынок – это рынок, на котором осуществляется перераспределение свободных денежных капиталов и сбережений между различными субъектами экономики путем совершения сделок с финансовыми активами.²

Структуру финансового рынка можно представить следующим образом (см. рис 1.):



Рисунок 1 – Структура финансового рынка

Денежный рынок характеризуется в основном краткосрочными операциями, при этом происходит перераспределение ликвидности. Самым ликвидным активом считаются деньги в форме банкнот и остатки на текущих и корреспондентских

² Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения/под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой.-Спб.:Питер, 2014.-С.8

счетах коммерческих банков. Также достаточно высокой ликвидностью могут обладать государственные краткосрочные ценные бумаги. Для погашения обязательств участники рынка используют краткосрочные коммерческие долговые обязательства (векселя, коммерческие бумаги и др.). Немалую долю финансового рынка занимает сегмент межбанковских кредитов (межбанковский рынок), выполняя основную функцию - перераспределение коротких банковских ресурсов, взаимных краткосрочных ссуд. Необходимо отметить, что основными участниками денежного рынка являются банковские организации, в т.ч. Центральный банк как основной его регулятор [1, с. 115].

Система финансовых отношений, функционирование финансового рынка предполагают введение термина «финансовое состояние» экономики, ее секторов и субъектов экономической деятельности. На конкретном уровне финансовое состояние оценивается с помощью конкретного набора показателей.

Финансовое состояние — основной показатель эффективности деятельности финансового рынка. Применительно к макроуровню для определения финансового состояния используют следующие показатели:

- доходы и расходы государства;
- дефицит или профицит госбюджета;
- сальдо платежного баланса;
- уровень инфляции;
- уровень процентных ставок;
- валютный курс;
- курс ценных бумаг;
- объем сбережений и объем долгов экономических субъектов и т.д.

Рынок капиталов характеризуется прежде всего перераспределением свободных капиталов и их инвестированием в различные финансовые активы. На рынке капиталов обращаются в основном финансовые инструменты со сроком обращения более одного года, в то время как на денежном рынке срок обращения данных инструментов до одного года.

Рынок производных финансовых инструментов представлен различными контрактами, которые используются покупателями как для спекулятивных целей, так и для хеджирования (страхования) рисков. Данный рынок можно рассматривать как составную часть валютного рынка (например, валютные опционы), фондовых рынков (например, фьючерсы на индексы ценных бумаг).

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) составляет наиболее существенную долю финансового рынка по объему совершающихся сделок. Объектами купли-продажи на фондовых рынках являются ценные бумаги. Основными функциями организаторов торговли являются определение круга лиц, являющимися участниками торговли, соблюдение требований нормативно-правовой базы, соблюдение правил заключения сделок, их регистрация и исполнение. Также организаторы торгов обеспечивают необходимые технические и организационные условия проведения сделок.

В современных условиях биржа является важным стратегическим элементом формирования международных финансовых центров. Выделяют следующие формы организации бирж (см. рис. 2):

- публично-правовые;
- частные;
- смешанные.



Рисунок 2 – Формы организации бирж

В современной финансовой системе речь идет о глобализации всей системе, открытости, создании единого пространства для совершения разных операций. В данной связи речь идет о создании мировых финансовых центров, основную роль в которых играют фондовые биржи.

Финансовый центр – высшая форма пространственной локации современного капитала.³

При этом мировые фондовые рынки сформировали разнообразные мировые финансовые центры, которые имеют несколько уровней:

1. Классические центры с глобальными интересами. Данные центры имеют полный набор финансовых инструментов и рынков. Общеизвестными центрами являются Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт, Токио, Сингапур, Торонто и Цюрих.
2. Транснациональные финансовые центры – международные, но не с полными функциями и рынками. Это Бостон, Эдинбург, Сеул, Шанхай и др.
3. Локальные финансовые центры – Сан-Франциско, Мельбурн, Мехико, Милан, Стокгольм.

Выделяют две модели финансового рынка: с точки зрения источников финансирования: банковскую (европейскую) и фондовую (американскую)[2, с. 98].

Существует ряд экономических особенностей американской модели:

- разделение прав собственности и контроля над акционерным капиталом;
- высокая распыленность акционерного капитала, большая роль мелких частных и институциональных инвесторов (у всех одинаковые права на собственность);

³ Современные финансовые рынки: монография под ред. В.В. Иванова – М.: Проспект, 2014.-С.160

- ориентация на краткосрочную выгоду (значительная доля нетерпеливых акционеров);
 - высокая ликвидность рынка, его большая роль в мобилизации и распределении инвестиционных ресурсов;
 - высокая степень открытости всех компаний, которые выходят на фондовые рынки США;
 - незначительная роль банков как акционеров. Характерно большее отделение коммерческих банков от рынка корпоративных ценных бумаг, страховых продуктов и др.
- Экономические особенности банковской (европейской) модели:
- высокая концентрация акционерного капитала и перекрестного владения акциями;
 - небольшая роль мелких частных и институциональных инвесторов;
 - ориентация на долгосрочные цели (терпеливые акционеры);
 - фондовый рынок - рынок акций, а не компаний, его низкая роль в мобилизации и перераспределении инвестиций;
 - степень централизации в принятии решений, роль государства и немногих крупнейших собственников, размеры государственной собственности выше, чем в американской модели;
 - важная роль в контроле за деятельностью корпораций принадлежит банкам. Немецкие компании прибегают к услугам банков для внешнего финансирования, так как эмиссия акций не является основой формирования денежных фондов.
 - структура финансовых продуктов проще, финансовые рынки менее диверсифицированы и носят менее инновационный характер[3, с. 58].

Мировые финансовые рынки и центры имеют длительную историю формирования и функционирования. Их деятельность постоянно совершенствуется, расширяя свои границы, снимая международные барьеры. Но, в достаточно большой мере, специфика деятельности любой биржи зависит от модели финансового рынка: нормативно-правовой базы, развития банковской системы, структуры собственности компаний и т.п.

Список использованной литературы:

1. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник -М. «Финансы и статистика», 2005.-С.213
2. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения/под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой.-Спб.:Питер, 2014.-С.8
3. Современные финансовые рынки: монография под ред. В.В. Иванова – М.: Проспект, 2014.-С.160

© Алиев Аяз Азад оглы, 2015

УДК 339.923

В.О.Анохина, Магистрантка 2 курса факультета
Международных экономических отношений, Кафедра «Мировые финансы»
Финансовый Университет при Правительстве РФ, Г. Москва, Российская Федерация

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ЛИТВЫ В СВЯЗИ СО ВСТУПЛЕНИЕМ В ЕС

История отношений ЕС и Литвы давно вызывают интерес у мирового сообщества. Сразу после распада СССР Европейский союз признал независимость Литвы, а уже в 1995 г. получил заявку на вступление в еврозону. Литва была официально принята в состав

Европы - 1 мая. Произошло это не так быстро, литовцы ждали этого события девять лет. В итоге только в 2004 г., вместе с другими девятью заявителями, Литва была принята в состав ЕС [1]. А с 1 января 2015 года в стране ввели евро.

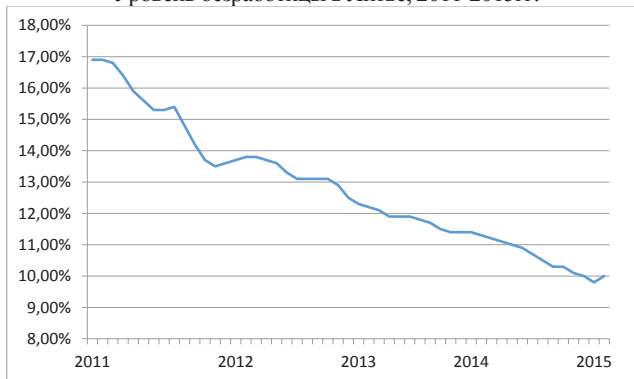
По мнению Департамента экономических исследований Банка Литвы, озабоченность финансовых институций вызывает рост инфляции, обеспечение преемственности начатых реформ и консолидации общественных финансов.

Темп роста инфляции считается наибольшим вероятным риском, хотя ее возможное воздействие на финансовую систему страны и незначительно. Казалось бы, инфляционный скачок при переходе на евро может быть в некоторой мере "оправдан" одним из главных аргументов сторонников единой валюты – ростом зарубежных инвестиций. По данным Центрального Банка Литвы приток прямых иностранных инвестиций в третьем квартале 2014 года был положительным (522,2 млн. евро) [3]. Большую часть денежных средств выделила Германия (85 млн. евро), затем Нидерланды (73, 3 млн. евро), и Швеция (67,6 млн. евро). Основная часть денежных средств пошла на оптовую и розничную торговлю (196,9 млн. евро), финансовую и страховую деятельность (104,5 млн. евро).

Национальные экономические риски затронули и энергетический сектор. К главным таким рискам Литовской республики следует отнести попытки реализации инвестиционных проектов, которые могут принести крупные расходы для страны. Сейчас реализуются три крупных проекта, к ним относятся – проект строительства АЭС в Висагинасе, проект строительства терминала сжиженного газа в Клайпеде (так как Литва, Эстония и Латвия не договорились о размещении терминала, то и строить ее они решили сами) и проект ускоренного развития альтернативных источников энергии.

Стоит так же отметить, что Литва, продолжительное время, остаётся одной из самых бедных стран Евросоюза с высокой структурной безработицей, низкими доходами и сокращением населения. По данным исследования «Eurostab», Литва занимает четвёртое место в списке европейских стран с самым высоким уровнем бедности – по официальным данным безработица в Литве составляет 10% на февраль 2015 года (по сравнению с декабрем 2014 года этот показатель вырос на 0,2%).

Уровень безработицы в Литве, 2011-2015гг.



Источник: Statistics Lithuania// <http://www.stat.gov.lt>

Более того за чертой бедности живут и те граждане Литвы, которые имеют постоянную работу, потому что 20% работающих трудятся за минимальную заработную плату – 297,90 евро в месяц (средняя заработная плата составляет 505,55 евро в месяц) [2].

Еще к экономическим рискам Литвы в связи с членством в ЕС можно отнести – расторжение рыночных отношений в сельском хозяйстве, рост потребностей госбюджета, что в итоге приводит к росту цен. Таким образом, малым предприятиям в сферах производства и переработки труднее оставаться конкурентоспособными.

Стоит упомянуть, что Литва находится в середине списка государств (38 – ое место из 74 государств), по риску банкротства. В ближайшем будущем существует вероятность, что банкротство литовским предприятий увеличится до 9,3%. Многие компании уже заявили о том, что находятся в ситуации высокого риска банкротства. В Литве в 2013 году было зарегистрировано 1 517 случаев неплатежеспособности, и это на 8,4% больше чем в предыдущем году.

Если говорить в целом, то целенаправленность внешней политики Литвы на Европейский Союз сыграло определяющую роль в перестройке экономики и реализации принципов свободного рынка. Благодаря этому Литва обеспечила экономический рост и соответственно, политическую стабильность. Можно быть уверенным в том, что если бы Литва не стала идти по нынешнему пути, когда контроль осуществляется не только местными политиками, но и странами-членами международных организаций, то в Литве возобладали бы интересы и идеал узких кругов политиков, промышленников и бизнесменов.

Список используемой литературы

1. Вардомский Л.Б., Савостина Л.С. Современные социально-экономические и политические процессы в странах Балтии. М.: МАКС Пресс, 2005. С. 60.
2. Eurostat. Long-term unemployment by sex – annual average, % (<http://eurostat.ec.europa.eu>)
3. Национальный Банк Литвы: Отчет за третий квартал 2014г. // http://www.lb.lt/direct_investment_in_q3_2014

© В.О.Анохина, 2015

УДК 334.72

И.В. Артюхова

К.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и отраслевых рынков
Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского
Г. Симферополь, Российская Федерация

СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Уровень конкурентоспособности фирмы зависит от значительного числа факторов, действующих в микро и макросреде. Одним из фундаментальных условий является наличие эффективной стратегии обеспечения конкурентоспособности, а также механизма ее формирования и реализации.

В условиях конкуренции важна стратегия, обеспечивающая адаптацию компании к изменениям внешних условий, в первую очередь, предусматривающая реакцию на опережающие действия конкурентов и изменяющиеся потребности покупателей. Такой стратегией однозначно может выступать стратегия обеспечения конкурентоспособности фирмы, ориентированная на эффективную реализацию инновационного потенциала [1].

Конкурентная стратегия как конкретная программа действий, определяющая направления и средства конкурентной борьбы фирмы на целевых рынках, по сути, позволяет дать ответ на вопрос: за счет чего фирма выдерживает конкурентную борьбу и достигает успеха в ней?

Обозначим, что следует различать основные группы конкурентных стратегий: стратегии приобретения конкурентных преимуществ (контроля над затратами, дифференциации, фокусирования), стратегия обеспечения конкурентоспособности, стратегии конкурентного поведения как ситуационные стратегии реакции на изменения на рынке (наступательная, оборонительная).

Стратегия обеспечения конкурентоспособности – это комплексная стратегия фирмы, которая включает долгосрочные программы действий по всем функциональным аспектам ее деятельности, направленные на реализацию конкурентного потенциала.

Составляющими стратегии обеспечения конкурентоспособности фирмы являются: товарно-рыночная стратегия, ресурсно-рыночная, социальная, управленческая стратегии, а также технологическая и инвестиционная.

Товарно-рыночная стратегия включает в себя решения по таким направлениям, как номенклатура и ассортимент продукции, масштабы производства.

В аспекте поддержания инновационности по данной подсистеме важно определить степень обновления продукции и номенклатуры, изменение масштабов производства, улучшение качества продукции, виды эффективной рекламы, методы улучшения обслуживания потребителя, будущую политику ценообразования.

Особенность реализации ресурсно-рыночной стратегии заключается в том, что она, во-первых, обеспечивает реализацию товарно-рыночной стратегии и, во-вторых, наиболее уязвима к изменениям поведения контрагентов на рынке, и соответственно, должна быть тщательно проработана. Она включает в себя решения по таким сферам, как объем ресурсных запасов и частота их пополнения, качество ресурсов, прогнозирование поведения на рынке поставщиков ресурсов.

Социальная стратегия, призванная обеспечить качественную реализацию описанных выше стратегий, включает в себя решение по таким вопросам, как численность рабочих, взаимозаменяемость рабочих, дифференциация рабочих, степень патернализма и т.д. Управленческая же стратегия определяет тип управления, организационную структуру адаптивного вида, управленческие коммуникации, иерархию, способы мотивации и т.п.

Технологическая и инвестиционная стратегии, непосредственно выполняя задачу поддержания и повышения степени инновационной активности фирмы с целью обеспечения ее конкурентоспособности, берут на себя решения в таких направлениях, как характер технологии, степень стабильности технологии, обновление технологии, технологические разрывы; а также привлечение внешних финансовых ресурсов, возвращение вовлеченных средств, инвестирование собственных средств и т.п.

Для того чтобы определить стратегию поведения организации и провести эту стратегию в жизнь, руководство должно иметь углубленное представление как о внутренней среде организации, ее потенциале и тенденциях развития, так и о внешней среде, тенденциях ее развития и месте, занимаемом в ней организацией. При этом и внутренняя среда, и внешнее окружение изучаются стратегическим управлением в первую очередь для того, чтобы вскрыть те угрозы и возможности, которые организация должна учитывать при определении целей. Для решения данной задачи разработаны определенные приемы анализа среды, которые применяются в стратегическом управлении.

Таким образом, рассмотренная комплексная стратегия нововведений фирмы предполагает объединение целей продуктовой, ресурсной, социальной и технологической

стратегий и политики капиталовложений и должна быть направлена на внедрение новых технологий и видов продукции. Она призвана предусматривать выбор определенных объектов исследования, с помощью которых фирма осуществляет систематический поиск новых технологических возможностей.

В этом направлении разработанная стратегия обеспечения конкурентоспособности ориентируется на достижение будущих результатов непосредственно через инновационный процесс и определяет генеральную линию стратегического развития.

Список использованной литературы:

1. Артюхова, И.В. Разработка стратегии предприятия в условиях изменчивой внешней среды/ И.В. Артюхова, Ю.А. Луценко// Культура народов Причерноморья. -№ 197. Т1.– 2011г. - С.16-20.

© И.В. Артюхова, 2015

УДК 330

Г.Ф. Биктуганова

студентка 3 курса ИНЭФБ

Башкирский государственный университет

Научный руководитель: **Л.Р. Курманова**

д.э.н., доцент ИНЭФБ

Башкирский государственный университет

г. Уфа, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ МЕРЫ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ БАНКРОТСТВА

В период становления рыночных отношений в России в 1990-е годы создавался ряд гражданско-правовых институтов, одним из которых стал институт несостоятельности или банкротства. Прежде всего, определим, в каком случае предприятие является несостоятельным. Согласно ст.2Федерального Закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127-ФЗ, несостоятельность (банкротство) – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [3].

Субъект экономической деятельности вправе в судебном или ином порядке требовать возмещения из имущества должника, в случае неисполнения какой-либо сделки. И одним из способов такого возмещения является процедура банкротства предприятия, т.е. имущество должника направляется на погашение задолженности перед кредиторами в установленном законом порядке.

Однако при недостаточной защищенности подобной процедуры от возможных злоупотреблений со стороны руководителей должника, в том числе арбитражных управляющих, индивидуальных предпринимателей и иных лиц, возможны сокрытие, неправомерное отчуждение имущества должника, подлежащего включению в конкурсную массу, связанное с последующим причинением ущерба кредиторам в размере стоимости такого имущества [2, с. 48].

Заказчиками подобных преступлений зачастую выступают руководители крупных компаний, чей интерес состоит в создании и дальнейшем контроле вертикально интегрированных структур, региональные власти, стремящиеся укрепить свое могущество на региональных рынках, и т.п. В особенности это усугубляется тем, что, зачастую, целью криминального банкротства является физическое устранение предприятия-конкурента. При этом сохранения выпуска продукции, пусть даже под другим руководством, не происходит, предприятие уничтожается полностью. Такие действия ведут к уменьшению предпринимательской активности в связи с беззащитностью перед криминалом, утрате веры в силу закона и возможности правоохранительных органов. В некоторых случаях целью неправомерных действий является уклонение должника от расчетов с кредиторами и уплаты налогов и иных обязательных платежей в бюджеты всех уровней, что причиняет существенный ущерб как кредиторам, так и государству. В настоящее время указанная цель нередко достигается не отдельными действиями должника, а является результатом целой совокупности мероприятий по выводу активов предприятия, получившей в средствах массовой информации и на профессиональном уровне общения предпринимателей, юристов-правоприменителей и арбитражных управляющих название «управляемое банкротство» [2, с. 48].

Управляемое банкротство происходит в несколько этапов. До возбуждения дела о несостоятельности в ходе финансово-хозяйственной деятельности нередко возникает ситуация, когда предприятие, обладая активами, начинает терять возможность оплачивать существующую кредиторскую задолженность, осуществлять выплаты по обязательным платежам, налогам и сборам. В таком случае, согласно действующему законодательству, активы предприятия в ходе процедуры банкротства подлежат распределению между кредиторами. Однако ряд предпринимателей желает этого избежать и, именно поэтому осуществляется управляемое банкротство предприятия. На первом этапе происходит первоначальный вывод активов организации за счет отчуждения ценного имущества, прежде всего основных средств. Это достигается разными путями: продажа имущества заинтересованным лицам, передача основных средств в уставной капитал других юридических лиц, погашение обязательств перед заинтересованными третьими лицами. На сегодняшний день существуют некоторые проблемы, препятствующие эффективной организации противодействия реализации фиктивных и преднамеренных банкротств.

Одной из таких проблем являются трудности с получением достоверной информации. Согласно действующему Закону «О несостоятельности (банкротстве)» на первой стадии выявления признаков управляемого банкротства необходимо получить все первичные финансово-хозяйственные документы, характеризующие деятельность должника, для последующего анализа и доведения дела до суда.

Возможность использования бухгалтерской отчетности предприятия для проведения анализа динамики финансовых коэффициентов должна быть дополнительно аргументирована с учетом достоверности этих документов в рассматриваемых обстоятельствах. В случае управляемого банкротства со стороны должника возможны такие действия: фальсификация финансовой отчетности о результатах хозяйственной деятельности с отражением в ней завышенной кредиторской задолженности; фальсификация документов о кредиторской задолженности предприятия (расписки, гарантии, договоры, счета, претензии, решения судов); утаивание должником реальной к взысканию дебиторской задолженности, позволяющей произвести расчеты с кредиторами; сокрытие (утаивание) имущества или информации об имуществе предприятия.

Буров С.В. в своей статье предлагает некоторые меры противодействия и предотвращения преступлений в сфере банкротств. Среди прочего, необходимо чётко и своевременно диагностировать процесс начала вывода активов должника.

Для выявления таких преступлений, некоторые исследователи [4] предлагают проводить анализ четырёх коэффициентов предприятия.

1) Доля основных средств в активах.

Снижение показателя может свидетельствовать о «выводе» основных средств.

2) Доля задолженности перед бюджетом в пассивах.

Увеличение показателя может свидетельствовать об умышленном накоплении недоимки перед бюджетом (о нежелании погашать недоимку).

3) Доля долгосрочных финансовых вложений в активах.

Увеличение коэффициента может указывать на способ «вывода» основных средств – через передачу в уставной капитал других лиц (через продажу или погашение обязательств перед третьими лицами основными средствами).

4) Доля кредиторской задолженности в пассивах.

Снижение показателя при росте или неизменности доли задолженности перед бюджетом в пассивах может указывать на погашение других составляющих кредиторской задолженности без погашения задолженности перед бюджетом. Постоянство показателя при росте доли задолженности перед бюджетом в пассивах может свидетельствовать об умышленном накоплении недоимки для последующего списания.

При диагностике финансовых показателей предприятия, особое внимание нужно обратить на следующую информацию: увеличении числа дочерних и зависимых юридических лиц; изменении права собственности на объекты недвижимости по данным из управления Росрегистрации по субъекту РФ и т.д.

Наличие подобной информации может свидетельствовать о выводе с предприятия активов [5].

Таким образом, управляемые банкротства – это совокупность неправомерных действий, совершающихся руководителем должника, а также подконтрольными ему арбитражными управляющими и иными лицами, как до введения одной из процедур банкротства, так и после, и имеющих своей целью уход должника от уплаты кредиторской задолженности, связанный с выводом активов предприятия. Неправомерные действия влекут за собой ряд общественных угроз, которые отрицательно влияют на экономическую ситуацию в стране: повышение предпринимательских рисков, ухудшение возможностей кредитования, разрушении самообразующих предприятий, а также повышение безработицы и социальной напряженности. Поэтому необходимо постоянно совершенствовать нормативную базу, а также разрабатывать действенные методики по преждевременному выявлению противозаконных действий в сфере банкротств.

Список использованной литературы:

1. Буров С. В. Проблема распознавания управляемых банкротств предприятий: состояние, методическая база, перспективы (2013)

2. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики Тамбов: Грамота, 2013. № 9 (35): в 2-х ч. Ч. II. С. 48-51.

3. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ //Consultant.ru: [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/58_1.html#p77 (дата обращения: 26.02.2015).

4. Курманова Л.Р. Институциональные основы развития рынка банковских услуг: Монография. – Йошкар-Ола, ООО «СТРИНГ». 2009. – 214 с.

5. Курманова Л.Р., Курманова Д.А. Синергия институциональных и экономических изменений в деятельности коммерческих банков // Вопросы экономики и права. – 2011. № 42. – С.24-30.

© Г.Ф. Биктуганова, 2015

УДК 336.1

Г.Ф. Биктуганова, студентка 3 курса ИНЭФБ,
Башкирский государственный университет
Л.Р. Курманова, д.э.н., доцент ИНЭФБ
Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ

Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС РФ) – государственный внебюджетный фонд, созданный для обеспечения обязательного социального страхования граждан России.

Денежные средства Фонда являются государственной собственностью и не входят в состав бюджетов соответствующих уровней, других фондов и изъятию не подлежат.

Доходы Фонда социального страхования формируются за счет:

1. страховых взносов предприятий, учреждений, иных хозяйствующих субъектов независимо от форм собственности;

2. страховых взносов граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью и обязанных уплачивать взносы на социальное страхование в соответствии с законодательством;

3. страховых взносов граждан, осуществляющих трудовую деятельность на иных условиях и имеющих право на обеспечение по государственному социальному страхованию, установленному для работников, при условии уплаты ими страховых взносов в Фонд;

4. доходов от инвестирования части временно свободных средств Фонда;

5. добровольных взносов граждан и юридических лиц;

6. ассигнований из федерального бюджета Российской Федерации на покрытие расходов, связанных с предоставлением льгот (пособий и компенсаций) лицам, пострадавшим вследствие чернобыльской катастрофы или радиационных аварий на других атомных объектах гражданского или военного назначения и их последствий, а также в других установленных законом случаях;

Рассмотрим структуру и динамику доходов Фонда социального страхования Российской Федерации.

Таблица 1

Структура доходов Фонда социального страхования Российской Федерации

Статьи доходов	Сумма, млн. руб.					
	2012 г.	Уд. вес, %	2013 г.	Уд. вес, %	Изменения уд. веса, +/-	Темп прироста, %

Налоги, страховые взносы из них:	426221	68,6	474244	78,6	10	11,3
Страховые взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	344833	55,2	385448	63,9	8,7	11,8
Страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	81828	13,4	88733	14,7	1,3	8,4
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	-196	-0,03	-17	-0,003	-0,027	-91,3
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности						
Единый сельскохозяйственный налог						
Безвозмездные поступления: из них:	198299	31,4	129001	21,4	-10	-34,9
Из Федерального бюджета	180660	28,6	111209	18,4	-10,2	-38,4
Средства Федерального фонда обязательного медицинского страхования	17639	2,8	17792	3,0	0,2	0,9
Итого:	630784	100	603499	100	0	-4,3

Как видно из таблицы, доходы Фонда социального страхования в 2013 году сократились на 4,3% по сравнению с 2012 годом.

В 2013 году наблюдается повышение доходов от страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством на 11,3%. Доходы от страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в 2013 году увеличились на 11,8%, что возможно обусловлено ростом фонда оплаты труда. Однако безвозмездные поступления из Федерального бюджета в 2013 году резко сократились на 38,4%.

Ниже наглядно продемонстрируем изменение структуры доходов Фонда социального страхования Российской Федерации в 2012 - 2013 годах.



Рис. 1 Структура доходов Фонда социального страхования РФ в 2012 г.



Рис. 2 Структура доходов Фонда социального страхования РФ в 2013 г.

Как видно из рисунка, удельный вес страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством в общей структуре доходов в 2012 году составлял 55,2%, тем не менее, к 2013 году он увеличился на 8,7, и составил 63,9%. Удельный вес страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний к 2013 году незначительно увеличился с 13,4% до 14,7%. В 2013 году наблюдается сокращение удельного веса безвозмездных поступлений из Федерального бюджета на 10,2.

Основные направления расходования средств Фонда социального страхования включают:

1. выплату пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам женщинам, вставшим на учет в ранние сроки беременности, при рождении ребенка, по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет, а также социального пособия на погребение;
2. оплату дополнительных выходных дней по уходу за ребенком-инвалидом или инвалидом с детства до достижения им возраста 18 лет;
3. санаторно-курортное лечение и оздоровление работников и членов их семей, в т.ч. расходы на лечебное питание;
4. частичное содержание находящихся на балансе страхователей санаториев-профилакториев;
5. частичную оплату путевок в детские загородные оздоровительные лагеря, находящиеся на территории Российской Федерации, для детей работающих граждан;
6. проведение научно-исследовательских работ по вопросам социального страхования и охраны труда;

Рассмотрим структуру и динамику расходов Фонда социального страхования Российской Федерации.

Таблица 2

Структура расходов Фонда социального страхования Российской Федерации						
Статьи расходов	Сумма, млн. руб.					
	2012 г.	Уд. вес, %	2013 г.	Уд. вес, %	Изменения уд. веса, +/-	Темп прироста, %

Обязательное социальное страхование	410732	77,3	440055	77,7	0,4	7,1
Пособия по уходу за ребенком гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие радиационных аварий	2096	0,4	2437	0,4	0	16,3
Пособия гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие радиационных аварий и ядерных испытаний	17	0,003	15	0,003	0	-11,8
Обеспечение инвалидов техническими средствами реабилитации, включая изготовление и ремонт протезно-ортопедических изделий	14074	2,6	13909	2,5	-0,1	-1,2
Оказание государственной социальной помощи отдельным категориям граждан в части оплаты санаторно-курортного лечения, а также проезда на междугородном транспорте к месту лечения и обратно	3560	0,7	2913	0,5	0,2	-18,2
Выплата пособий по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет гражданам, не подлежащим обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	50981	9,6	56068	9,9	0,3	10,0
Оплата медицинской помощи женщинам в период беременности, родов и послеродовом периоде, а также диспансерного наблюдения ребенка в течение первого года жизни	18156	3,4	17851	3,2	-0,2	-1,7
Мероприятия в области социальной политики	538	0,1	788	0,1	0	46,5
Выплата пособий при рождении ребенка	6062	1,1	6334	1,1	0	4,5

гражданам, не подлежащим обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством						
Оплату четырех дополнительных выходных дней работающим родителям (опекунам, попечителям) для ухода за детьми-инвалидами	1159	0,2	1417	0,3	0,1	22,3
Финансирование расходов на содержание исполнительного органа Фонда	22329	4,2	23717	4,2	0	6,2
Прочие расходы	1522	0,3	721	0,1	-0,2	-52,6
Итого:	531226	100	566225	100	0	6,6

Как видно из таблицы, расходы Фонда социального страхования в 2013 году увеличились на 6,6% по сравнению с 2012 годом.

В 2013 году наблюдается повышение расходов на обязательное социальное страхование на 7,1%. Расходы на пособия по уходу за ребенком гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие радиационных аварий увеличились на 16,3%. Наблюдалось увеличение расходов на мероприятия в области социальной политики на 46,5%. Темп прироста по расходам на выплату пособий при рождении ребенка гражданам, не подлежащим обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством составил 4,5%.

Ниже наглядно продемонстрируем изменение структуры расходов Фонда социального страхования Российской Федерации в 2012 - 2013 годах.

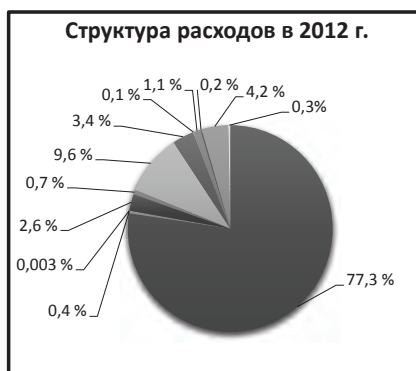


Рис. 3 Структура расходов Фонда социального страхования РФ в 2012 г.

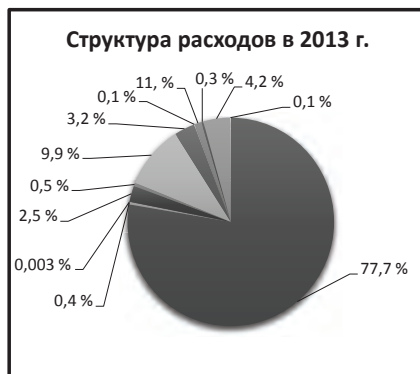


Рис. 4 Структура расходов Фонда социального страхования РФ в 2013 г.

Как видно из рисунка, удельный вес страховых взносов на обязательное социальное страхование в общей структуре расходов в 2012 году составлял 77,3%, тем не менее, к 2013 году он увеличился на 0,4, и составил 77,7%. Удельный вес расходов некоторых статей остались неизменными. А именно, расходы на пособия по уходу за ребенком гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие радиационных аварий остались неизменно составили 0,4%; пособия гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие радиационных аварий и ядерных испытаний составили 0,003.

Таким образом, проанализировав структуру и динамику доходов и расходов Фонда социального страхования Российской Федерации. Сделаем вывод, что в 2013 году удельный вес доходов Фона социального страхования составляют страховые взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством (63,9%). В расходной же части удельный вес составляют страховые взносы на обязательное социальное страхование (77,7%). Относительно динамики, доходы и расходы Фонда социального страхования увеличиваются с каждым годом. К 2013 году сумма доходов составила 603499 млн. руб., расходов – 566225 млн. руб.

Список использованной литературы:

1. Финансы: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. А. П. Балакиной и д.э.н., проф. И. И. Бабленковой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 384 с.
2. Информация с сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>

© Г.Ф. Биктуганова, Л.Р. Курманова, 2015

УДК 331.56

Г.Ф. Биктуганова
студентка 3 курса ИНЭФБ
Башкирский государственный университет
Научный руководитель: **Л.Р. Курманова**
д.э.н., доцент ИНЭФБ
Башкирский государственный университет
г. Уфа, Российская Федерация

БЕЗРАБОТИЦА: ОСОБЕННОСТИ, ПОСЛЕДСТВИЯ И МЕРЫ ПО ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЮ

Безработица – социально-экономическое явление, определяемое как отсутствие занятости у определенной части экономически активного населения.

Безработными считаются граждане 16 лет и старше, не имеющие работу, но не оставляющие попытку ее поиска в целях получения дохода с помощью службы занятости или самостоятельного поиска через различные источники.

Уровень безработицы, определяемый как доля безработных в общей численности экономически активного населения, является важнейшим показателем состояния рынка труда. Различают уровень общей безработицы (по методологии Международной организации труда) – доля всех безработных в численности экономически активного населения и уровень зарегистрированной безработицы – доля зарегистрированных безработных в экономически активном населении.

На протяжении 1990-х гг. в России происходило постепенное изменение природы безработицы. В начале реформ главным фактором роста безработицы являлось падение спроса на труд в условиях абсолютного сокращения производства. В дальнейшем возрастало значение структурных факторов, диспропорций спроса на труд и предложения труда в территориальном, профессионально-квалификационном и демографическом разрезах. Эти факторы привели к росту безработицы, усилению ее территориальной дифференциации, увеличению возрастных разрывов в уровне и продолжительности безработицы. По данным Госкомстата России, среднее время поиска работы за весь период реформ увеличилось практически в 2 раза: с 4,4 мес. В 1992 г. до 8,7 мес. в 2007 г.

Уровень общей безработицы в 1995 – 2000 гг. вырос с 9,4 до 10,6 %, а к 2008 г. снизился до 6,1%. Уровень зарегистрированной безработицы характеризуется противоположенными тенденциями: снижением с 1995 по 2000 г. с 3,2 до 1,4% и ростом к началу 2008 г. до 2,1%. Финансовый кризис внес существенные коррективы в эти цифры. По данным российских статистических служб, на апрель 2009 г. общая численность безработных в России составила 7,7 млн чел., или 10,2% от экономически активного населения; численность зарегистрированных безработных за это время также выросла – с 1,3 млн чел. до 2,25 млн. В период с 2010 по 2012 год в динамике наблюдается понижение общего уровня безработицы в России. Уже в 2012 году уровень безработицы сократился до 5,5 %.



Рис. 1 Уровень безработицы. [2]

В феврале 2015г., по итогам выборочного обследования населения по проблемам занятости, 4,4 млн. человек, или 5,8% экономически активного населения, классифицировались как безработные.

К экономическим последствиям безработицы в России можно отнести:

1. Неполное использование производственных возможностей общества и, как следствие – недопроизводство общественно значимых товаров и услуг. В соответствии с законом Оукена, формирующим зависимость между уровнем безработицы и объемом ВВП, можно определить неполученный объем благ.

2. Масштабное снижение уровня жизни людей, оказавшихся безработными, для которых трудовая деятельность является основным источником средств существования. Это, в свою очередь, способствует снижению покупательной способности населения, а значит, и сокращению спроса на потребительские товары. Потеря работы для человека оборачивается не только снижением доходов и изменением привычного образа жизни, но и риском социальной изоляции и семейно-бытовых конфликтов.

3. Снижение уровня заработной платы занятых в результате возникающей конкуренции на рынке труда.

4. Потерю налогоплательщиков, а соответственно и налоговых отчислений от доходов.

5. Увеличение налоговой нагрузки на занятых из-за необходимости социальной поддержки безработных, выплат пособий и компенсаций и т.д..

Безработица представляет собой достаточно опасное явление, требующее проведения активной политики занятости, нацеленной как на ликвидацию последствий безработицы, так и на профилактику и предупреждение ее неконтролируемого роста сверх минимально допустимого уровня.

Активность государственной политики занятости заключается в мерах профилактического характера. Профилактика безработицы и ее сведение к естественному (объективному) уровню могут быть обеспечены, если во главу угла политики занятости поставить задачу достижения определенной структуры распределения всего трудоспособного населения по видам деятельности (занятость на производстве, обучение, военная служба, домашняя работа т.д.), которая устраивала бы и отдельных граждан (по уровню дохода и социальной роли), и все общество.

Отсюда политика занятости должна включать два основных направления:

- 1) повышение эффективности занятости;
- 2) развитие социально обоснованных видов «незанятости» (учеба, воспитание детей, льготная и досрочная пенсия и т.д.).

В числе мер первого блока можно предположить следующие.

1. Создание дополнительных рабочих мест, ориентированных преимущественно на использование местного сырья и потребление готовой продукции как внутри субъекта России, так и за ее пределами. При этом приоритетное финансовое содействие следует оказывать работодателям, создающим рабочие места в наиболее трудоизбыточных районах и городах и трудоустраивающих социально незащищенных граждан.

Определенный потенциал в решении проблемы занятости создает малый бизнес, преимущества которого очевидны для трудоизбыточных и дотационных регионов. Малое предпринимательство, во-первых, способно создавать рабочие места низкой капиталоемкости. Во-вторых, здесь широко распространены гибкие условия труда и найма (неполный рабочий день, скользящий график труда, совместительство и пр.), что может помочь в решении проблемы женской, а также молодежной занятости. Содействие предпринимательской инициативе безработных граждан (предоставление льгот при создании малых предприятий и кооперативов, первоочередное выделение земельных участков для создания фермерских и личных подсобных хозяйств, оказание им прямой финансовой поддержки и др.) не только будут способствовать решению проблемы безработицы, но и поможет насытить рынок товарами и услугами постоянного спроса, развить социальную инфраструктуру региона.

2. Обеспечение временной занятости (организация общественных работ и пр.), позволяющее путем ориентации этих работ на создание производственной и социальной инфраструктур оживить регионы, сделав их привлекательными для частного капитала и предпринимательской активности. Наибольшее применение общественных работ может быть достигнуто в системе жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, торговли, на строительных и ремонтных работах, и т.д. Временное трудоустройство (например, на период каникул) поможет подросткам решить проблему выбора профессии, а также может способствовать частичному снижению роста преступности среди них, направив их активность на реализацию общественно значимых целей.

3. В порядке перераспределения неконкурентоспособной рабочей силы органам занятости необходимо оказать содействие миграции трудоспособного населения за пределы региона. Условиями ее осуществления являются совершенствование

территориального размещения производства, преодоление чрезмерной специализации регионов, восстановление прежних и создание новых хозяйственных связей между регионами.

К мерам второго блока можно отнести следующие.

1. Современный рынок труда требует формирования общегосударственной разветвленной системы подготовки, переквалификации и трудоустройства кадров, поэтому одним из основных направлений активной политики занятости сегодня должно стать профессиональное обучение безработных, направленное на повышение конкурентоспособности кадров. Систематическое пребывание значительной доли незанятого населения в системе переобучения должно явиться объективным требованием формирования «гибкой» модели рынка труда. Это особенно актуально в связи с обострением проблемы трудоустройства молодежи, во многом явившейся результатом массовой подготовки учебными заведениями специалистов, не пользующихся спросом на рынке труда. Для трудоустройства молодежи нужна новая политика, побуждающая систему образования гибко реагировать на меняющийся спрос на профессии.

2. Распространение практики досрочного выхода на пенсию при наличии необходимого стажа работы. Данное направление деятельности будет эффективным только в том случае, если размер пенсии приблизится к размеру заработной платы по соответствующей специальности.

3. Возведение деятельности женщин по уходу за детьми в ранг социальной занятости. Эта мера актуальна в условиях, где женщины составляют более половины всех безработных. Постепенное увеличение продолжительности общественно признанного периода ухода за детьми, а также изменение порядка и размера выплаты соответствующих пособий позволяют добровольно покинуть рынок труда тем женщинам, которые в силу загруженности домашними делами не могут обеспечить высокой отдачи на работе.

Приоритет проводимой сегодня политике следует отдавать активным методам регулирования, поскольку предпочтение пассивных мер ведет к поддержанию безработицы на достаточно высоком уровне и требует значительных средств на выплату пособий, расширение льгот т.д. Пассивная же политика должна опираться на систему социального страхования от безработицы, при этом в качестве источников финансирования должны быть использованы обязательные взносы работодателей, работников, а также отчисления из государственного бюджета. Подобная практика давно и успешно действует во всех странах с развитой системой социальной защиты населения [3, с. 61-62].

Также, хочется добавить некоторые пути минимизации уровня безработицы, а именно:

1. Привлечение иностранных инвестиций в развитие и усовершенствование различных технологий, что также способствует созданию дополнительных рабочих мест.

2. Поддержка граждан во время переезда в связи со сменой места работы должна курироваться местными органами власти, т.е. принимающей стороной. А это и обеспечение жильем на первое время вновь прибывших, создание условий для работы, при необходимости помощь при устройстве детей в дошкольные и школьные учреждения, первоначальные дополнительные льготы и др.

3. Развитие областей, ориентированных на общественно-полезный, а не доходный труд (волонтеры, дружинники и др.), тоже нуждается в государственном инвестировании.

4. Проблема нелегальных мигрантов требует отдельного рассмотрения. Нелегально въехавшие граждане создают серьезные проблемы на российском рынке труда, снижая тем самым предложение рабочих мест для местного населения. Введение значительных штрафных санкций за использование наемного труда нелегальных мигрантов должно дать положительную динамику для предоставления работодателями в дальнейшем рабочих мест российским гражданам.

Для решения проблем безработицы нужны совместные действия государства, местных органов власти и индивидуальных предпринимателей. Только взаимная поддержка и выполнение поставленных целей и задач дадут положительный результат для России.

Список использованной литературы:

1. Маллаева, М. И. Безработица в регионе: особенности, последствия, меры по преодолению / М. И. Маллаева // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. - № 1 – С. 57-62
2. Информация с сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>
3. Курманова Л.Р., Низаметдинов Р.Р. Социально-экономические аспекты бюджетно-налоговой безопасности на современном этапе // Безопасность бизнеса. 2005. № 2. – С.6-7.
© Г.Ф. Биктуганова, 2015

УДК 338.47

Д.В. Брынзина, студент 5 курса экономического факультета, СиБГУ, г. Сибай
научный руководитель: Н.Х. Фатхуллина,
к.э.н., доцент, экономический факультет, СиБГУ, г. Сибай

АНАЛИЗ ИЗДЕРЖКОЕМОСТИ УСЛУГ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АСТ», Г. СИБАЙ)

В производственной деятельности немаловажная роль принадлежит автомобильному транспорту, поскольку он является важным звеном в общем процессе производства, заготовки и переработки продукции [2].

Затраты, которые возникают в ходе текущей деятельности автотранспортного предприятия, являются одним из объектов управленческого учета [2]. Главная цель управления производственными затратами на предприятии состоит в установлении рациональности, оптимизации суммы и уровня затрат, обеспечивающих достижение максимальных объемов прибыли [3].

Издержкоемкость (затраты на рубль произведенной продукции) очень важный обобщающий показатель, характеризующий уровень себестоимости продукции в целом по предприятию. Исчисляется данный показатель отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции (Зобщ) к стоимости произведенной продукции в действующих ценах. При его уровне ниже единицы производство продукции является рентабельным, при уровне выше единицы — убыточным [3].

Рассмотрим анализ структуры издержкоемкости услуг по элементам затрат на 1 руб. продукции ООО «АСТ» за 2011 – 2013 гг. (Таблица 1).

По данным таблицы 1, представленной ниже, видно, что наибольшими на 1 руб. товарной продукции являются затраты на оплату труда, доля которых выросла к концу 2013 г. на 2,21% и 1,64% по сравнению с показателями 2011 и 2012 гг. Доля материальных затрат к концу 2013 г. снизилась на 1,94% и 2,42% по сравнению с показателями 2011 и 2012 гг., поскольку были значительно сокращены расходы материалов по ремонту, что и привело в основном к снижению доли материальных затрат в динамике.

Таблица 1

**Анализ структуры издержкоемкости услуг по элементам затрат
на 1 руб. товарной продукции ООО «АСТ» за 2011 – 2013 гг.**

Элементы затрат	Годы			Удельный вес, %			Изменение удельных весов (+/-), %	
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2013 к 2011	2013 к 2012
1. Материальные	0,37	0,36	0,34	36,63	37,11	34,69	-1,94	-2,42

затраты, коп.								
2. Расходы на оплату труда, коп.	0,39	0,38	0,40	38,61	39,18	40,82	+2,21	+1,64
3. Отчисления на социальные нужды, коп.	0,13	0,12	0,12	12,87	12,37	12,24	-0,63	-0,13
4. Амортизация, коп.	0,01	0,00	0,01	0,99	0,00	1,03	+0,04	+1,03
5. Прочие затраты, коп.	0,11	0,11	0,11	10,90	11,34	11,22	+0,32	-0,12
6. Полная себестоимость, коп.	1,01	0,97	0,98	100,00	100,00	100,00	-	-

Источник: разработка автора на основе данных годовой отчетности ООО «АСТ»

Рассмотрим на примере рис. 1 динамику издержкостоемости услуг по элементам затрат на 1 руб. товарной продукции ООО «АСТ» за 2011 – 2013 гг.

По данным рис. 1, расположенного ниже, видно, что материальные затраты на 1 руб. товарной продукции имеют отрицательную динамику, что материалоемкость производства снижается и это значит, что на 1 руб. товарной продукции приходится 0,37 руб., 0,36 руб. и 0,34 руб. материальных ресурсов. Что касается расходов на оплату труда, то здесь наблюдается обратная ситуация. В 2013 г. произошел значительный рост затрат на оплату труда на 1 руб. товарной продукции на 0,01 руб. и 0,02 руб. соответственно по сравнению с 2011 и 2012 гг. Данный рост свидетельствует о том, что производство предприятия является трудоемким и трудоемкость растет в динамике, поскольку в 2013 г. на 1 руб. товарной продукции приходится 0,4 руб. заработной платы персонала. Рост оплаты труда вызвал рост отчислений на социальные нужды, что вызвало также рост затрат на социальные отчисления на 1 руб. товарной продукции.

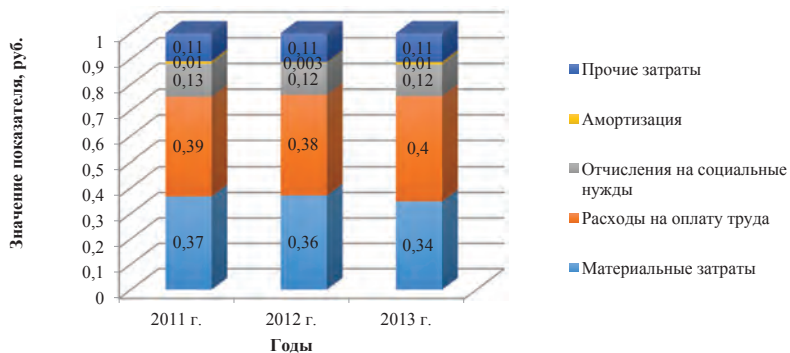


Рис. 1. Динамика издержкостоемости услуг по элементам затрат на 1 руб. товарной продукции ООО «Автоспецтранс» за 2011 – 2013 гг., руб.

Источник: разработка автора на основе данных годовой отчетности ООО «АСТ»

Далее выявим влияние факторов на изменение издержкостоемости услуг ООО «АСТ», для чего проведем факторный анализ за 2012 – 2013 гг.

Для выявления влияния факторов на изменение издержкостности услуг ООО «АСТ» представим следующую факторную модель:

$$ИЕ = \frac{Зобщ}{ВП} = \frac{В+А}{ВП*Ц},$$

где ИЕ – издержкостность продукции, руб.; Зобщ – общие затраты, тыс. руб.; ВП – выпуск продукции, тыс. руб.; ВВП – объем выпуска продукции, маш-час., В – переменные затраты на весь выпуск продукции, тыс. руб., А – постоянные затраты на весь выпуск продукции, тыс. руб.; Ц – цена единицы произведенной продукции, руб.

Итак, для проведения факторного анализа издержкостности составим вспомогательные таблицы 2-3.

Таблица 2

Основные показатели ФХД ООО «АСТ» за 2011 – 2013 гг.

Показатели	Ед.изм.	Годы	
		2012	2013
Производство продукции (ВВП)	Маш-час	182269	173068
Переменные затраты	Тыс. руб.	66520,30	64914,90
Постоянные затраты	Тыс. руб.	9680,70	9496,10
Себестоимость товарной продукции	Тыс. руб.	76171	74371
Выручка	Тыс. руб.	78774	75966
Затраты на 1 руб. товарной продукции	Руб.	0,97	0,98
Цена 1 маш-часа	Руб.	432,19	438,94

Источник: разработка автора на основе данных годовой отчетности ООО «АСТ»

Данные таблицы 2 служат вспомогательными данными для проведения факторного анализа издержкостности услуг ООО «АСТ» за 2012 – 2013 гг. Постараемся выявить, как влияют на издержкостность переменные и постоянные затраты, объем производства и цена 1 маш-часа работы автотранспорта.

Итак, с помощью таблицы 3 выявим влияние вышеперечисленных факторов.

Таблица 3

Факторный анализ издержкостности услуг ООО «АСТ» 2012 – 2013 г.

Обозначение	Затраты на 1 руб. услуг, руб.	Расчет
ИЕ ₀	0,967	$\frac{66520,30+9680,70}{182269 \times 432,19}$
ИЕ _{усл1}	0,947	$\frac{64913,90+9680,70}{182269 \times 432,19}$
ИЕ _{усл2}	0,945	$\frac{64913,90+9496,10}{182269 \times 432,19}$

		182269×432,19
ИЕ _{услз}	0,995	$\frac{64913,90+9496,10}{173068 \times 432,19}$
ИЕ ₁	0,980	$\frac{64913,90+9496,10}{173068 \times 438,94}$
ΔИЕ _{общ}	+0,013	0,980-0,967

Источник: разработка автора на основе данных Таблицы 2

По данным таблицы 3 видно, что затраты на 1 руб. услуг выросли на 0,013 руб. в 2013 г. по сравнению с 2012 г. под влиянием следующих факторов:

1. Снижение переменных затрат на весь объем услуг на 1606,40 тыс. руб. привело к снижению издержкостоемкости на 0,020 руб.;
2. Снижение постоянных затрат на весь объем услуг на 184,60 тыс. руб. привело к снижению издержкостоемкости на 0,002 руб.;
3. Снижение объема производства продукции в натуральном выражении на 9201 тыс. руб. привело к росту издержкостоемкости на 0,050 руб.;
4. Рост цен на 0,01 руб. привел к снижению издержкостоемкости на 0,015 руб.

Таким образом, на рассматриваемом предприятии издержкостоемкость выросла в 2013 г. по сравнению с 2012 г. Рост издержкостоемкости услуг в 2013 г. произошел, в основном, из-за снижения производства продукции, что привело к росту затрат и приближению ее стоимости к выручке предприятия. План машино-часов не был выполнен под влиянием снижения объемов работ. Снижение объема заказов основным заказчиком услуг ООО «АСТ» привело к снижению фактического объема выполнения показателей по машино-часам, что в свою очередь послужило причиной увеличения выплат по заработной плате персоналу и социальным отчислениям за предоставление дополнительных видов услуг и работу в загруженном ритме, поскольку на предприятии наблюдается снижение численности работников до 135 человек при плане 141 человек в 2013 г.

Проведя факторный анализ издержкостоемкости стало известно, что на рассматриваемом предприятии издержкостоемкость выросла в 2013 г. по сравнению с 2012 г. Рост издержкостоемкости услуг в 2013 г. произошел, в основном, из-за снижения производства продукции, поскольку план объема производства по машино-часам не был выполнен под влиянием снижения объемов работ.

Таким образом, процесс принятия управленческих решений невозможен без организации эффективной системы экономического анализа, которая позволит оценивать достигаемые результаты деятельности предприятия, выявлять внутренние и внешние резервы дальнейшего его развития. В ходе экономического анализа необходимо проводить исследования как по общему объему затрат, так и по образующим его отдельным элементам и статьям затрат.

Список использованной литературы:

1. Белякова Т.Н., Минаева Л.Н. Все Положения по бухгалтерскому учету с комментариями. Изд.: СПб, 2010 г., с. 288
2. Макарова Л.Г. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг). Учебно-практическое пособие: 2014 г., с. 188
3. Черных И.Н., Хамидуллина З.Ч. Организация учета затрат по центрам ответственности. Изд.: Кнорус, 2010 г., с. 160.

© Д.В. Брынзина, Н.Х. Фатхуллина, 2015 г.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В настоящее время в практике внутреннего контроля коммерческих предприятий существует много нерешенных проблем. Они не позволяют предприятиям получить все преимущества соблюдения дисциплины и соблюдения финансового порядка.

В 2013 году впервые в системе организации бухгалтерского учета компании появилось понятие внутреннего контроля. Этому роду деятельности посвящена отдельная ст. 19 нового Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (далее – Закон № 402-ФЗ). [1]

Согласно данному закону, каждый экономический субъект обязан вести внутренний контроль всех фактов хозяйственной деятельности предприятия.

Однако руководители предприятия зачастую не понимают, каким образом внедрять данную систему в компанию. Минфином РФ были опубликованы рекомендации по организации внутреннего контроля на предприятии. Однако внутренний контроль определяется не только финансовыми показателями и отражением хозяйственных операций в бухгалтерском учете, но и человеческим фактором.

Как правило, работа организованных служб внутреннего контроля зачастую носит формальный характер. Соответственно, в отчетах о результатах проверки и ведении внутреннего контроля не отражается действительное положение дел в компании.

Помимо прочего, в рекомендациях Министерства Финансов РФ предоставляются лишь поверхностные указания по организации внутреннего контроля в компании. Непосредственно инструменты и методы внутреннего контроля необходимо разрабатывать самостоятельно.

Во многих организациях разработанные планы по работе службы внутреннего контроля отсутствуют или не выполняются вовсе. Как правило, даже при выявлении нарушений, их причины не анализируются и не устраняются. Также отсутствуют повторные проверки при выявлении нарушений, на предмет их устранения. Основными причинами неэффективной организации внутреннего контроля можно назвать:

- Отсутствие у проверяющих высшего экономического и юридического образования
- Некомпетентность сотрудников служб контроля (маленький стаж работы, отсутствие необходимых знаний в данной сфере и т.д.)
- Совмещение должностей сотрудников. Как правило, внутренним контролем на предприятии может заниматься сотрудник, параллельно занимающий другую руководящую должность, например, главный бухгалтер.
- Личностные отношения между сотрудниками. В Российской практике, как правило, на работу принимаются по личным связям (например, родственники), что зачастую ведет к неэффективному контролю их деятельности. Примером может служить, если ревизор проверяет своего брата. Скорее всего, все допущенные ошибки будут игнорироваться, что негативно скажется на деятельности предприятия.

Также, помимо прочего, сложности организации внутреннего контроля можно разбить на несколько групп.

Первая группа относится к неадекватности моделирования деятельности предприятия:

- у менеджеров компании отсутствуют стратегические и управленческие навыки
- несоответствие методов управления и структуры предприятия, установленным стратегическим целям компании

- отсутствие разделения собственников и управленцев

Другая группа сложностей при организации внутреннего контроля на предприятии относится к поведению управляющих:

- некомпетентность управляющего
- отсутствие адекватной системы мотивации в компании
- различия между личными интересами управляющих и интересами компании
- сокрытие ошибок и ухудшений положения компании, а также, мошенничество.

В итоге, данные проблемы в большинстве компаний, могут существенно повлиять на их результативность. Существует множество методов по их нейтрализации, однако при их выборе не стоит забывать об особенностях компании. Соответственно при решении данных проблем следует, в первую очередь, опираться на формальную логику.

В настоящее время в качестве решения проблем по организации контроля на предприятии, все большую популярность набирает аутсорсинг данных услуг. Аутсорсинговые компании по оказанию услуг, могут, как предоставлять своего сотрудника, для организации системы внутреннего контроля или единичной проверки (ревизии) компании, так и оказывать необходимые консультационные услуги. Как правило, данный вид услуг могут предоставить аудиторские компании. Однако в настоящее время становятся распространены более узко – специализированные компании.

При аутсорсинге контроллеров отпадает необходимость в организации внутреннего отдела по контролю. Также существенным плюсом может стать высокий уровень компетентности проверяющих сотрудников фирмы, у которых были взяты сотрудники на аутсорсинг. Однако невозможно всю функцию контроля отдать на аутсорсинг. В любом случае, необходим контроль и со стороны руководства и самоконтроль своей деятельности непосредственно самих сотрудников. Вот здесь и возникает необходимость в разработке грамотной системы мотивации, благодаря которой можно решить большинство проблем компании.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"
2. Электронный ресурс [<http://www.garant.ru/article/433115>].
3. Аудит в системе внутреннего контроля (Ивашкевич В.Б.) ("Аудиторские ведомости", 2010, n 3)

© Е.А. Вельма, 2015

УДК 303

А. С. Волошина, Студентка 2 курса
Институт менеджмента и экономики, Экономическая безопасность
Югорского Государственного Университета
Г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация

ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В последнее время в мире произошли масштабные экономические, политические и социальные изменения, которые оказали существенное воздействие на мировое хозяйство в целом и международное разделение труда, в частности.

Процесс разделения труда бесконечен, но конкретные формы его проявления со временем могут изменяться, утрачивать или наращивать внутренние импульсы своего развития. Старые формы разделения труда при этом могут сохраняться, но утрачивая свою доминирующую роль (подобно тому, как элементы мануфактурного разделения труда продолжали существовать и после утверждения машинного производства).

Характер взаимодействия между общим, частным и единичным разделением труда в общей системе международного разделения труда в последние годы существенно меняется. С одной стороны, МРТ продолжает традиционно выражать процесс стихийного распределения производственных функций между странами как субъектами мировой хозяйственной системы. С другой - производственные функции, планомерно распределяясь внутри ТНК и не выходя за их рамки, "перешагивают" национальные границы.

В условиях глобализации мирового хозяйства растущее воздействие на изменения в направлениях и формах развития международного разделения труда оказывают крупнейшие ТНК и сформированные ими транснациональные воспроизводственные комплексы - ТВК, работающие в едином режиме, заданном транснациональными технологическими системами. При этом технологическое единство предприятий различных стран, входящих в состав таких ТВК, в ряде случаев дополняется финансовым и организационным единством.

Международное разделение труда реализуется в своих основных формах - международной специализации и кооперации производства.

Под международной специализацией производства понимается такая форма международного разделения труда, когда отрасли, подотрасли, отдельные технологические процессы предприятий национальных хозяйств ориентируются на выпуск однородной продукции сверх внутренних потребностей. Классифицируя различные виды международной специализации производства, можно выделить, прежде всего, межотраслевую и внутриотраслевую специализацию.

Межотраслевая специализация производства предполагает сосредоточение в отдельных странах определенных отраслей производства при отсутствии в них целого ряда других отраслей. Раньше международная специализация развивалась почти исключительно как межотраслевая, примером чего является специализация многих стран Азии, Африки и Латинской Америки на производстве минерального и сельскохозяйственного сырья, а также некоторых видов продовольствия, т.е. в области добывающей промышленности и сельского хозяйства. Такой вид международной специализации связан с недостаточным развитием производительных сил во многих странах, поэтому их место в международном разделении труда определялось наличием тех или иных природных ресурсов - минерального или сельскохозяйственного сырья, возможностью выращивания определенных продовольственных культур.

Межотраслевая специализация становится характерной и для развитых стран, особенно относительно небольших по размеру территории и величине населения. Хотя их специализация отчасти также связана с географической средой и природными условиями, она более прогрессивна и характеризуется производством промышленных продуктов и полуфабрикатов. Например, Норвегия в довоенный период специализировалась на производстве алюминия, Бельгия - чугуна и стали, Финляндия - лесоматериалов и продукции деревообработки, Голландия и Дания - на сельскохозяйственной продукции, главным образом на мясомолочной.

Россия участвует в международном разделении труда на межотраслевой основе как поставщик энергетических ресурсов (нефть, нефтепродукты, природный газ), черных и

цветных металлов, удобрений, лесобумажной продукции. В этих отраслях производства зависимость от внешнего рынка достаточно высока.

Показатели степени вовлеченности отдельных отраслей производства в международную специализацию могут быть определены двумя путями.

Во-первых, путем вычисления степени участия данной отрасли в международной специализации по сравнению с другими отраслями национальной экономики. Этот показатель может быть рассчитан на основе сопоставления экспортных квот (отношение экспорта к объему производства) отдельных отраслей.

Во-вторых, путем выявления роли отрасли данной страны в мировом экспорте соответствующей продукции. В этом случае коэффициент относительной экспортной специализации - КОЭС может быть определен как отношение удельного веса товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны к удельному весу товара (товаров-аналогов) в мировом экспорте.

Естественно, что чем выше КОЭС, тем большую роль играет страна в мировом экспорте, производя конкурентоспособную продукцию для внутреннего и внешнего рынков. Роль отдельных стран в международной специализации не остается постоянной, она изменяется под воздействием целого ряда факторов. Например, под влиянием успехов в развитии технологии производства и улучшении качества изделий в других странах данная страна может быть вытеснена с занимаемых позиций.

Для экономики страны существенное значение имеет набор отраслей, в которых она специализируется в мировом хозяйстве. Более эффективной для страны является специализация в передовых (научоемких) отраслях обрабатывающей промышленности, продукция которых более высоко оценивается и менее подвержена конъюнктурным колебаниям.

С начала научно-технической революции - НТР развивается новый вид специализации, соответствующий следующему этапу в международном разделении труда - внутриотраслевой специализации производства. Она связана с отраслями, основанными не столько на использовании природных ресурсов, сколько на результатах научно-технической деятельности, и охватывает преимущественно промышленно развитые страны, хотя ТНК втягивают в эту специализацию и развивающиеся страны.

Развитые страны, как крупные, так и малые, имеют более или менее одинаковую отраслевую структуру производства, если под отраслями понимать достаточно крупные производственные подразделения. При этом углубление международной специализации идет по линии внутриотраслевой специализации и является необходимым условием развития новейших отраслей в условиях научно-технического прогресса. Кроме того, возможность страны занять определенное место в международной специализации путем выпуска новейшей продукции определяется уровнем затрат на отраслевые научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки - НИОКР. Быстрый рост затрат в новых отраслях связан также с усилением конкурентной борьбы между странами, имеющими сходную отраслевую структуру, особенно в электронике, авиакостроении, других отраслях машиностроения, а также химии, где наблюдается высокий темп роста затрат на НИОКР.

Одним из направлений международной внутриотраслевой специализации производства является предметная специализация, заключающаяся в сосредоточении выпуска определенных видов продукции данной отрасли в той или иной стране. В ряде отраслей складывается международная специализация на производстве изделий определенных типоразмеров. Так, тракторостроение в США специализируется на производстве наиболее

мощных колесных и гусеничных тракторов, в Англии - колесных тракторов средней мощности, в ФРГ - таких же тракторов малой мощности.

Международная внутриотраслевая специализация производства развита и в автомобильной промышленности, которая в значительной степени работает на экспорт. Так, западноевропейские страны специализировались в основном на мало- и микролитражных автомобилях, которые вывозили даже в США, являющиеся одним из крупнейших производителей автомобилей в мире. Ныне положение крупнейшего экспортера автомобилей завоевала Япония.

Более тесные связи между производителями разных стран возникают на базе подетальной специализации, представляющей собой сосредоточение на заводах отдельной страны выпуска комплектующих изделий, узлов или деталей. При этом они не имеют самостоятельного применения, а используются в качестве частей конечного продукта. Такого рода международная специализация получила развитие при производстве продукции массовых видов - автомобилей, тракторов, радио-телеаппаратуры и др., и часто распространяется на выпуск двигателей, электрооборудования, коробок передач, насосов, подшипников, различных приборов и т.д.

Получает развитие, хотя и не очень значительное в международных масштабах, технологическая специализация, заключающаяся в выполнении на предприятиях определенных видов работ. К этому виду специализации может быть отнесено изготовление не только на внутренний, но и на внешний рынок поковок, литья, штамповок, заготовок и т.п.

Следует отметить, что подетальная и технологическая специализации носят, как правило, внутриотраслевой характер. Но иногда фирмы специализируются на производстве некоторых деталей или полупродуктов, получающих межотраслевое применение. В этом смысле подетальная и технологическая специализации могут иметь форму межотраслевой специализации.

Размышляем самостоятельно. В каких отраслях и сферах производства Россия могла бы в настоящее время и в перспективе участвовать в программах международной специализации и кооперации производства?

Развитие международной специализации производства сопровождается развитием международной кооперации производства. Когда речь идет о межотраслевой и предметной внутриотраслевой специализациях, то, как правило, производитель в состоянии самостоятельно организовать процесс изготовления продукции и реализовать ее на рынке, в том числе мировом. Если же специализация принимает характер подетальной или технологической, неизбежно установление прямого контакта между производителями деталей, узлов или полупродуктов (в химической промышленности) с их потребителями - производителями готовой продукции. Очень часто детали будущей готовой продукции предназначены для конкретных моделей автомобилей, самолетов, электронной продукции и т.д. Поэтому кооперация предполагает сознательное сотрудничество различных фирм в производстве готовой продукции.

К важнейшим особенностям международной кооперации производства относятся:

- согласование участниками в договорном порядке или путем внутрифирменного регулирования условий совместной деятельности, как на предварительной стадии, так и в процессе выпуска изделий на основе кооперации;

- участие в качестве непосредственных субъектов производственного кооперирования промышленных предприятий (фирм) разных стран;

- распределение между участниками кооперации в рамках согласованной программы заданий по выпуску деталей, узлов и готовой продукции; при этом возможен выпуск готового изделия на одном предприятии-кооперанте, которому остальные поставляют детали и узлы, или на двух-трех предприятиях. В таком случае между этими предприятиями возможны встречные поставки деталей и узлов готового изделия;

■ построение экономических отношений между предприятиями-кооперантами на основе не обычных договоров купли-продажи, а долгосрочных контрактов, в которых устанавливается порядок определения объемов поставки кооперируемой продукции, цен на нее и т.д. Важным элементом договоров является обеспечение ритмичности поставок, установление санкций за нарушение их сроков.

Кооперирование между фирмами разных стран развивается не только в сфере производства, но и в области научных исследований и опытно-конструкторских разработок, проектирования и сооружения объектов, в сфере сбыта, оказания услуг и др.

По формам организации необходимо выделить подрядное кооперирование, которое предполагает, что одна из сторон соглашения дает другой или другим участникам заказ на выполнение определенной работы на основе обусловленных требований, включая объемы и сроки поставок, их качество и т.д. Например, такие крупные американские и западноевропейские автомобильные концерны, как "Форд", "Дженерал Моторе", "Крайслер", "Рено", "Фиат", закупают 40-45% комплектующих изделий и материалов у фирм - субпоставщиков. Закупки у субпоставщиков японских концернов "Тойота" и "Ниссан" достигают 60-65% общей стоимости автомобиля.

Подрядное кооперирование может охватывать сотрудничество не только в производстве уже известного продукта, но и подряд на проектирование и создание нового продукта. К подрядному кооперированию могут быть отнесены и реализация готовой продукции торговыми фирмами по контракту с фирмой-производителем, техническое обслуживание и др.

Другая форма организации кооперирования - совместное производство, когда две-три или более фирм на основе соглашения совместно выпускают готовую продукцию, осуществляя между собой специализацию на выполнении отдельных видов работ. Например, авиационные фирмы Великобритании, Франции, ФРГ, а также Испании кооперируются в производстве пассажирских самолетов "Аэробус", а также ряда военных самолетов. Совместное производство может включать в себя сотрудничество фирм в широком диапазоне - начиная с создания нового продукта, его изготовления и кончая совместной его реализацией.

В ряде случаев сотрудничество фирм в организации совместного производства продукта получает более глубокий характер, и они создают совместное предприятие (joint venture). Оно является самостоятельной компанией для совместного осуществления какого-либо проекта. Фирмы - учредители совместного предприятия на паритетных началах вкладывают в его создание или финансовые ресурсы (капиталы), или новую технологию, или производственные мощности. Как правило, совместное предприятие создается для осуществления одного проекта. Для сотрудничества по многим проектам фирмы - кооперанты могут создавать партнерства (товарищества).

Формой производственного кооперирования является и договорная специализация, которая предполагает разграничение программ участников соглашения. Такие соглашения обычно направлены не только на устранение дублирования производства, что, естественно, устраняет конкуренцию между участниками на рынках соответствующих товаров, но и предполагает сотрудничество в производстве другой продукции, взаимные или односторонние субподрядные поставки, совместные научные исследования и разработки.

Межфирменные кооперационные соглашения могут включать сотрудничество в обучении персонала и налаживании производства; лицензионные соглашения; субконтракты на производство, сборку и последующую закупку продукции; контракты на управление и маркетинг; сотрудничество в геологоразведке и научных исследованиях.

Стратегическим альянсом (стратегическим партнерством) обычно называется межфирменное кооперационное соглашение, которое помимо других областей сотрудничества включает совместное производство товаров и услуг, обычно в виде принадлежащего участникам альянса совместного предприятия.

Значение соглашений о специализации и кооперировании производства состоит в том, что, ограничивая конкуренцию между отдельными предприятиями, они позволяют им использовать прежде всего выгоды крупносерийного специализированного производства.

Другой международной формой специализации и кооперирования между предприятиями разных стран является развитие деятельности ТНК. Вполне естественно, что между предприятиями, расположенными в разных странах, но принадлежащих одной компании, развиваются специализация и кооперирование в самых разнообразных и наиболее удобных формах. Ввиду того, что эти предприятия управляются из одного центра, отношения между ними более стабильные, а связи - более глубокие и долгосрочные. Но даже в пределах одной транснациональной компании международная специализация предприятий таит в себе некоторые элементы неустойчивости: возможны перебои с поставкой деталей в связи с забастовками и т.д. Поэтому ТНК часто создают на своих предприятиях в разных странах дублирующие производства.

Тем не менее, процессы углубления международной специализации и кооперирования развиваются в основных отраслях промышленности, и особенно в отраслях машиностроения, что объясняется конструктивными, качественными и технологическими особенностями выпускаемой в этих отраслях продукции. В силу указанных особенностей здесь возможна организация массового специализированного производства отдельных деталей, узлов, агрегатов и готовых изделий на десятках, сотнях и большем количестве взаимосвязанных между собой предприятий различного странмира. В результате реализации указанных направлений деятельности ТНК в ряде случаев формируются и функционируют транснациональные воспроизводственные комплексы (ТВК).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1) [Авдокушин Е. Международные экономические отношения. – М.: Юристъ, 1997]
- 2) [Киреев А. Международная экономика. – М.: Международные отношения, 2000]
- 3) [Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. Колесова В.П., Осьмовой М.Н.- М.:Флинта,2000.- 480с.]
- 4)[Мировая экономика. / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2003.]
- 5) ["Рынок: микроэкономическая модель". Э.Д.Долан, Д.Е.Линдсей; С.-П., 1994.]
- 6) ["Экономика часть2". К.Р.Макконнели, С.Л.Брю; М. 1998.]

©А. С. Волошина, 2015 г.

УДК 339.137.2

Г.А. Гаспарян, студент факультета
«Международные экономические отношения»
ФГОБУ ВО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации»,
г. Москва, Российская Федерация

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Отечественный рынок страхования переживает в настоящее время падение в связи с кризисными явлениями в мировой экономике. Следует подчеркнуть, что введение санкций против России со стороны США и ЕС самым негативным образом отражается на развитии как отечественного, так и европейского рынка страховых услуг. Также необходимо отметить процесс глобализации, который неизбежно охватывает большинство стран. Происходящие процессы глобализации коренным образом затрагивают и мировой рынок страхования, являющийся важным элементом современной мировой экономики. При этом

специфика страхования, связанная с перераспределением рисков среди страховых и перестраховочных компаний, способствует этому[1, с.65].

Классический вариант конкурентной стратегии – ведение ценовой или тарифной политики. Тарифная политика страховой компании представляет собой совокупность ценовых стратегий. Ценовая стратегия формируется с учетом факторов и методов, которые объективны при установлении рыночных цен на конкурентные виды товаров, работ и услуг. Она ориентирует на обоснованный выбор цены (или перечня цен) исходя из поставленной цели.

Таблица 1 - Основные ценовые стратегии страховых компаний

Цена услуги по сравнению с ценой конкурента	Цена услуги по сравнению с ценой конкурента		
	Ниже	Примерно одинаковая	Выше
Ниже	Демпинг	Латентный демпинг	Ориентация на определенный рыночный сегмент
Одинаковая или выше	Стратегия вхождения в рынок	Стратегия ассоциированного рынка	Стратегия лидера или «снятия сливок»

Стратегия демпинга подразумевает установление цен на страховые продукты ниже цен компаний-конкурентов. В результате проведения данной стратегии страховая компания может получить прибыль ниже среднего уровня или не получить вообще. Целью демпинговой стратегии является завоевание дополнительной доли рынка, привлечение и удержание клиентов. Стратегия латентного (скрытого) демпинга используется страховыми компаниями в отношении крупных клиентов. Для VIP-клиентов могут быть предложены особые условия страхования. Ориентация на определенный рыночный сегмент требует от страховой компании выбора конкретного сегмента рынка. При проведении сегментации по группам потребителей страховые компании выделяют из множества потребителей возможных клиентов страховой компании и группируют клиентов по характерным признакам, устанавливая социально-экономические характеристики выявленных типов участников страхового рынка[2, с. 87].

Сегментирование рынка по характеристикам предлагаемых услуг предполагает объединение страховых операций в отдельные группы. Соответственно клиентов, проявляющих интерес к одним и тем же страховым продуктам (услугам), относят к одной группе, которую в свою очередь рассматривают как единый рыночный сегмент. Сопоставление групп страховых операций с возможностями потенциальных клиентов, принадлежащих к той или иной группе страховых операций, служит основой ценообразования страховых продуктов (услуг)[3, с. 191].

Стратегия «Выход (проникновение) на рынок» используется чаще всего страховыми компаниями, которые только начинают свою деятельность, завоевывают новый рыночный сегмент. Данная стратегия направлена на то, чтобы стимулировать спрос, облегчить распространение того или иного страхового продукта (услуги).

Стратегия ассоциированного рынка связана с представлением о соизмеримости качества страховых услуг с аналогичной услугой конкурентов. В рамках стратегии

ассоциированного рынка страховые компании могут ориентироваться на такие приемы ценообразования, как:

- применение льготных цен;
- применение гибких, эластичных цен;
- применение неокругленных цен[4, с. 235].

Стратегия «снятия сливок» рассчитана на новаторские, относительно обеспеченные слои потребителей, которые активно реагируют на демонстрационные результаты и склонны приобретать новые страховые продукты (услуги) по высоким ценам. Первоначальная продажа конкретных услуг идет по высоким ценам (значительно выше уровня издержек), а потом постепенно снижается.

В дополнение к уже рассмотренным выше стратегиям страховые компании могут использовать также:

1. Стратегию скорейшего возврата средств. Данная стратегия предполагает установление цен на уровне, позволяющем прорваться на сектор рынка, где продажа страхового продукта (услуги) приносит наиболее высокий уровень прибыльности, и в короткие сроки вернуть инвестированные денежные средства. Эта стратегия предполагает сочетание элементов стратегии «снятия сливок» и «вхождения в рынок».

2. Установление цены таким образом, чтобы прибыль реализуемых страховых продуктов (услуг) покрывала убытки по прочим (возможно убыточным) продуктам (услугам). Данную стратегию называют «кросс-субсидизацией» или пакетным установлением цен.

Таким образом, грамотно сформированная ценовая стратегия страховой компании является одним из слагаемых осуществления безубыточного и успешного страхования, а также обеспечения ее конкурентоспособности.

Отечественный рынок страховых услуг трансформируется в процессе глобализации и в условиях кризисных явлений. Однако для оценки конкурентных стратегий на зарубежных рынках, необходимо проанализировать отечественный рынок страховых услуг. Российский страховой рынок в 2013-2014 г. оказался в кризисной ситуации: темпы прироста взносов резко сократились, рентабельность собственных средств упала до минимального за последние пять лет значения. После рекордных за последние десять лет темпов прироста взносов 2012 года, в 2013 году на страховом рынке появились признаки стагнации. Темпы прироста страховых взносов в 2013 году составили 12 %, это на 10 п.п. ниже показателя 2012 года. При этом объем рынка составил 905 млрд. рублей. Наиболее большее падение было в страховании имущества юридических лиц, страховании заемщиков и страховании автокаско. Несмотря на предпринятые компаниями меры по диверсификации портфелей и увеличению тарифов по страхованию автокаско, бизнес автостраховщиков высокоубыточен: в среднем 104 % у компаний с долей автострахования (суммарно ОСАГО и каско) свыше 50%.

Основная проблема - размеры страховых тарифов, которые не пересматривались нужным образом на протяжении нескольких лет, не учитывалась инфляция, рост цен на запасные части, повышение стоимости и многое другое. В 2013 году значение коэффициента убыточности-нетто по ОСАГО выросло и составило 62%, с учетом судебных расходов – превысило 70%. Также в 2013 году темпы прироста страхования жизни составили 57,7% по сравнению с 2012 годом, объем взносов был равен 84,9 млрд. рублей, или 9,4% совокупных страховых взносов. Использовать возможности страхования жизни как источника «длинных денег» отечественная экономика пока не начала[5, с. 82].

Следует отметить, что в 2013 году впервые начали продаваться электронные полисы, т.е. все больше страховщиков предлагают интерактивное урегулирование убытков. Начала

формироваться новая для российского рынка модель продаж накопительного страхования жизни – через банки. Активное развитие получили партнерские продажи через салоны связи, интернет-сайты авиакомпаний и пр. Рассмотрим сравнительную таблицу циклов 2009 и 2013 гг. (см. табл. 2).

Таблица 2 - Сравнительная таблица циклов 2009 и 2013 годов

Критерий	2009 год	2013 год
Динамика взносов	Замедление темпов роста взносов относительно 2008 года на 22 п.п.	Замедление темпов роста взносов относительно 2012 года на 10 п.п.
Рынок ОСАГО	ОСАГО как ключевой драйвер роста рынка	ОСАГО как источник проблем рынка
Точки роста	ОСАГО, программа «Зеленая карта», в перспективе - ОСОПО	Развитие альтернативных моделей продаж
Надзор	Работа над законом «О несостоятельности (банкротстве)», мониторинг числа жалоб со стороны населения	МСФО, запрет на вложения в векселя, проверки и запросы ЦБ, ежемесячная отчетность для крупных компаний, кураторы
Урегулирование убытков	Падение качества урегулирования убытков	Рост качества урегулирования убытков в ответ на изменение судебной практики
Ведущая стратегия страховых компаний	Удержание объемов бизнеса, демпинг	Санация портфеля
Рыночные позиции	Рост рыночной доли топ-20	Снижение рыночной доли топ-20

Если проанализировать данные первого полугодия 2014 г., то можно сделать следующий вывод: в первом полугодии 2014 года темпы прироста страховых взносов составили 8,4% (уровень инфляции был равен 7,8%). Объем рынка достиг 507 млрд. рублей. Наибольший прирост взносов обеспечили сегменты страхования жизни (на 11 млрд. рублей за шесть месяцев 2014 года по сравнению со аналогичным периодом 2013-го), добровольно-медицинское страхование (7 млрд. рублей), страхование от несчастных случаев и болезней (5 млрд. рублей). Наибольшее сокращение взносов наблюдается в обязательном страховании опасных производственных объектов, страховании строительно-монтажных рисков и государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих.

По итогам 2014 года общий сбор премий на страховом рынке составил 988 млрд. рублей, а выплаты — 472 млрд. рублей. По каско компании собрали 218 млрд. руб., по ОСАГО – 151 млрд. рублей. По сравнению с данными 2013 года рынок каско вырос на 2%, а ОСАГО – на 12%. При этом количество договоров по последнему виду страхования увеличилось незначительно – с 39 млн. в 2013 году до 40 млн в 2014-м. Однако на рынке каско ситуация сейчас сложная, что связано с резким сокращением продаж автомобилей, и с увеличением суммы страхования по причине роста стоимости запчастей. При этом с 1 июля 2015 года появится возможность оформить полис ОСАГО в электронном виде.

Необходимо также отметить наличие компании-лидеров по разным видам страхования в России. Например, в области страхования жизни первые строчки рейтинга по количеству

взносов занимают такие компании как «Сбербанк страхование жизни», СК «Ренессанс жизнь» и СГ «Альфастрахование». В области страхования от несчастных случаев и болезней лидируют компании СК «ВТБ страхование», ГК «Росгосстрах» и «Капитал» и «СОГАЗ». По количеству собранных взносов в секторе автострахования выделяются компании «Инго», ГК «Росгосстрах» и «Капитал», «Ресо-гарантия» и пр.

В отношении массового выхода российских страховщиков на иностранные страховые рынки можно отметить следующее: в настоящее время данный вопрос может быть реализован крайне затруднительно. Введение санкций со стороны США и ЕС, стагнация отечественной экономики показывает, что свои филиалы за рубежом смогут открыть лишь 3-5 российских страховщиков. Здесь необходимо отметить ряд проблем: необходимость выполнения требований Solvency II, предполагающих помимо наличия капитала крайне высокий уровень организации управленческого учета. Solvency II была принята Европейским советом и Парламентом в ноябре 2009 г. В 2013 г. Европейским советом была принята Директива, откладывающая вступление в действие Solvency II на 2016 г., поскольку страховым компаниям требуется длительное время для приведения своей деятельности в соответствие с новыми требованиями. К 2016 г. требования Solvency II должны быть имплементированы всеми странами ЕС, включая Великобританию[6, с. 12].

Для страховых рынков развивающихся стран основную роль играют институциональные ограничения. При этом формальное открытие рынков сопровождается зачастую жесткими ограничениями на вход. Для полноценной конкуренции с иностранными страховыми компаниями, российские компании должны будут существенно повысить собственную эффективность и клиентоориентированность.

Список использованной литературы:

1. Дразурун Н. Временная передышка//Эксперт 41 (918), 2014.
2. Юргенс И.Ю. Страховой рынок в 2014 году: вызовы и перспективы// <http://www.insur-info.ru/analysis/953/>
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. – М.: Дело, 2002.–С. 686
4. <http://www.insurance-info.ru>
5. Институт страхования при ВСС
6. Изменения регулирования страховой деятельности ЕС в соответствии с требованиями Директивы Solvency II// Евразийский юридический журнал <http://www.eurasialaw.ru>

©Г.А. Гаспарян, 2015

УДК 330.101

В.А. Головинская, Т.А. Еремеева, В.Д. Тисленко, 2 курс, кафедра ПЗИЭН
Научный руководитель: к.э.н. О.В. Старова, Сибирский федеральный университет,
г. Красноярск, Россия

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ

В настоящее время перспективы рынка строительства жилья в Красноярском крае напрямую связаны с экономической ситуацией в стране. Вследствие кризиса, инфляции, сокращений рабочих мест и других факторов покупательская способность граждан

значительно снизилась, следовательно, спрос на жилье упал. Для успешного развития строительства нужно предпринять ряд действий, стимулирующих потребителя и застройщика. Целью нашего исследования является анализ рынка строительства жилья в Красноярском крае и предложение мер оптимизации работы этого рынка. Для того чтобы определить перспективы развития рынка строительства жилья, необходимо проанализировать поведение потребителей и застройщиков, факторы, влияющие на формирование цен на недвижимость, и способы увеличения спроса на жилье.

Развитие рынка строительства необходимо для улучшения социального и экономического положения Красноярского края. Не маловажное влияние на положение края оказывает инфраструктура. Она подвергает модификации характер и особенности территориальной организации общественного производства, улучшает условия жизни и деятельности населения региона. Под влиянием инфраструктуры, мы можем увидеть, как формируется экономический, социальный и демографический облик нашей территории. Для того, что бы наш край прогрессировал, вводятся различные целевые программы, направленные на развитие экономико-социальной сферы и рынка строительства доступного жилья.

Актуальность данной темы обусловлена следующими факторами. Во-первых, значительным спадом мировых цен на энергоресурсы, доходы от которых составляют значительную часть бюджета России. Во-вторых, вводом экономических санкций в отношении страны, что привело к снижению курса рубля относительно иностранных валют. В-третьих, повышением ключевой ставки на рынке ипотечного кредитования, который формирует 40-60% сделок на первичном рынке жилья. Кроме того, сокращением потребительской активности населения.

На современном этапе развития России в числе приоритетных задач социально-экономического развития наиболее важное место занимает формирование рынка доступного жилья с помощью создания сбалансированного увеличения спроса населения на жильё, в основном за счёт развития ипотечного жилищного кредитования и за счет увеличения объемов жилищного строительства.

В настоящее время рынок строительства жилья в Красноярском крае характеризуется следующими чертами.

Застройщики, воспользовавшиеся кредитами банка, оказались в сложной ситуации. Ведь что бы получить прибыль на прежнем уровне, они вынуждены повышать цены за квадратный метр. А это один из самых важных показателей на рынке жилья. С начала 2015 года стоимость квадратного метра первичного жилья, по данным агентства недвижимости «Аревера», в Красноярске составляет 60 000 рублей, а в Красноярском крае - 37 790 рублей. В связи с этим в целях рационального использования площади и получения наибольшей выгоды строительные компании предлагают все больше проектов домов повышенной этажности.

Другой чертой в развитии строительства является тенденция к комплексной застройке города. Появляются жилые комплексы, которые предоставляют высокий уровень комфорта проживания и благодаря этому становятся наиболее востребованными на рынке. В проекты комплексной застройки инвестируются значительные средства, при этом от государства не требуется финансирования. Органы государственной власти РФ необходимо привлечь только к финансированию строительства объектов социального и коммунально-бытового назначения, здравоохранения, дошкольного, начального и среднего общего образования. Кроме того, строительство инфраструктуры значительно отстает от жилого сектора, поэтому застройщики стараются возводить необходимые социальные объекты одновременно с первой очередью жилья. Стимулируют на подобные действия

застройщиков и городские власти, которые не принимают дома в эксплуатацию без законченной инфраструктуры [2, с.1].

Строительство в Красноярском крае поддерживается государством посредством целевых программ. По данным министерства строительства и архитектуры Красноярского края существует «Программа стимулирования развития жилищного строительства Красноярского края на 2011–2015 годы». А также, такие целевые программы, как «Обеспечение жильем молодых семей в Красноярском крае» на 2012 – 2015 годы, «Строительство объектов коммунальной и транспортной инфраструктуры в муниципальных образованиях Красноярского края с целью развития жилищного строительства» на 2013–2015 годы, «Обеспечение жильем работников отраслей бюджетной сферы на территориях Красноярского края» на 2013–2015 годы. Все это стимулирует развитие строительной отрасли в крае [3, с.1].

На сегодняшний день рынок недвижимости характеризуется следующими показателями: во-первых, уменьшается число покупателей недвижимости в виду снижения платежеспособности населения; а во-вторых, растут цены на строительные материалы из-за курса доллара. Разница цен по первому и четвертому кварталам 2014 года составила 8–12%. Рост цен отразился, к примеру, на таких видах, как элементы фасадных материалов, окна, витражи прибавили в своей стоимости на 15–20%.

В связи с ростом инфляции в стране, покупать продукцию компаний, локализованных в России, станет гораздо выгоднее, нежели скупать импорт. Если посмотреть на сложившуюся ситуацию с позитивной стороны, то дешевый рубль открывает возможности для расширения экспорта. Но на рынке строительства большая доля потребления и использования материалов приходится на иностранные изделия, от которых в настоящее время строительная отрасль нашей страны отказаться не может. Следовательно, не следует ожидать снижения цен на недвижимость, так как застройщику не выгодно работать в убыток. Так же по этим причинам спрос может сместиться в сторону малогабаритного жилья, так как у людей нет средств для покупки крупногабаритного жилья.

В сложившейся экономической ситуации развитие рынка жилья во многом зависит от покупателей. Поэтому государству и застройщикам выгодно стимулировать покупательский спрос.

В первую очередь, увеличить спрос можно предоставляя населению более благоприятные условия для ипотечного кредитования. В условиях кризиса банки существенно подняли ставки на ипотечные кредиты. Для снижения процентной ставки, в марте 2015 года создана программа «Ипотека с государственной поддержкой». Это новый проект, в котором принимают участие лишь отдельные банки. Принцип программы основан на том, что Правительство частично направляет средства Пенсионного фонда на жилищное кредитование, что позволяет банкам-участникам программы использовать заниженную процентную ставку. Ипотека с государственной поддержкой предназначена для приобретения квартир в новостройках, возведение которых произошло при государственном финансировании [1, с.1]. Эксперты уверены, что льготная ипотека под 12% годовых вернет на рынок жилой недвижимости до 35% покупателей и это поспособствует развитию рынка жилья.

В связи со вступлением в силу в 2015г. новых правил уплаты налога на недвижимость, необходимо решать проблему качественной оценки объектов недвижимости. К сожалению, до сих пор, оценочная деятельность в России находится в стадии обновления – вырабатываются механизмы правового регулирования, унифицируются стандарты оценки, решаются другие вопросы, связанные с оценочной деятельностью. [4, с. 148].

Другим методом стимулирования покупательского спроса являются совместные программы банков и строительных компаний, привлекающих внимание потребителя сниженной процентной ставкой или суммой первоначального взноса.

Застройщики, в свою очередь, предлагают акции или дополнительные опции. Например, красноярская строительная компания «Монолитхолдинг» пытается идти навстречу потребителю путем увеличения срока рассрочки и фиксированием цен. А «СМ-сити» предлагает скидки на квартиры в размере 400-500 тыс. рублей. Такие методы увеличения спроса выгодны как застройщику, так и покупателю.

Таким образом, в перспективе рынок строительства жилья в Красноярском крае на 2015 год будет развиваться не такими быстрыми темпами, как в докризисные 2013–2014гг.. Спросом будет пользоваться малогабаритное жилье. Но на рынке жилья по-прежнему присутствует фундаментальный спрос, что способствует последующему восстановлению рынка, но это, скорее, перспектива не 2015 года.

Список использованной литературы:

1. Ипотека с государственной поддержкой. Электронный ресурс. Режим доступа – <http://www.ipoteka-legko.ru>
2. Комплексное освоение территорий и массовая застройка. Электронный ресурс. Режим доступа – <http://www.peresvet.ru>
3. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Красноярского края. Электронный ресурс. Режим доступа – <http://minstroy.krskstate.ru>
4. Старова О.В. Проблема оценки недвижимости в России. Наука и современность. Новосибирск: изд.–во «ЦРНС», 2013, номер 25–2, с 146–153
© В.А. Головинская, Т.А. Еремеева, В.Д. Тисленко, 2015

УДК 336

А.Н. Гордеева, Н.Б. Абашидзе,
преподаватель **Р.Р. Юмагузин**
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Г. Стерлитамак, Российская Федерация

КРИТЕРИИ РЕАЛЬНОСТИ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА

Правовое государство является продуктом нового времени, а точнее – двадцатого века. Раньше человеческое общество его не знало, хотя, конечно же, существовавшие государства использовали право как инструмент управления. Правовое государство – это государство, которое приобрело новые качества и встало на более высокую ступеньку в развитии государственного устройства.

Понятие «правовое государство» есть идея о господстве права, главенстве равноправия, справедливом укладе жизни, отсутствии насилия в обществе, в первую очередь, со стороны государства.

Начальный этап разработки проблематики соотношения государственной власти и права был положен такими мыслителями древности как Солон, Платон, Аристотель. Например, Солон еще в VI в. до н. э. утверждал, что необходимо соединять силу государственной власти и права [1, С.87]. Он полагал, что государство должно действовать на основе права.

Платон, разрабатывая модель идеального государства, написал о том, что в общественной жизни должно существовать разделение труда между тремя уровнями — это философы, стража и ремесленники. При этом он полагал, что такая страна является законной и что законные нормативы должны четко регулировать все стороны жизнедеятельности индивидов.

Теоретическая концепция правового государства была разработана на 150 лет раньше возникновения первых стран такого рода. Одними из главных ее основателей считают таких ученых, как французский просветитель Монтескье, немецкий философ Кант и другие ученые XVIII в. Практическую реализацию данная теория правового государства получила в середине двадцатого столетия в США, Англия, Франция, Германия и других развитых странах [2, С. 77].

А термин «правовое государство» был сформулирован и утвердился в немецкой юридической литературе в первой половине XIX в. в работах К.Т. Велькера, Р. фон Моля и др [3, С. 77].

Рассмотрим взгляды одного из крупнейших теоретиков правового государства И. Канта. В труде «Метафизика нравов» он определял государство как «объединение множества людей, подчиненных правовым законам». В нем формулируется и признак правового государства: «верховенство правового закона» [3, С. 77]. И. Кант неоднократно подчеркивает тезис, что благо и назначение государства – в совершенном праве, в максимальном соответствии устройства и режима государства принципам права.

Главный способ достижения правового государства, по Канту, состоит в разделении властей на законодательную, исполнительную и судебную, при этом, первой из них отдается предпочтение, так как она создает законы и выражает суверенитет народа. Исполнительная власть издает распоряжения и действует на основе этих законов, судебная власть выражает сущность права через представителей народа – присяжных. Необходимость существования представительной судебной власти (присяжных) И. Кант обосновывал тем, что у обладателей власти всегда есть соблазн толковать законы в свою пользу [3, С. 77].

Свобода реальных людей в определенное время в определенной точке пространства является абсолютной величиной, для минимального объема действия моральной необходимости и не может быть отменено во имя любых абстрактных и общих принципов, которыми так легко жонглировали политики и лорды.

Анализ идей правового государства, развиваемых с различных мировоззренческих позиций, в рамках различных типов правопонимания, правовых и политических систем позволяет выявить сущностные принципы правового государства – обеспечение прав и свобод человека; ограничение государственной власти правом. Они выступают в качестве основ правового государства, так как характеризуют формально-юридическую и содержательную стороны его сущности [3, С. 77].

Обобщая вышесказанное, следует дать современное определение понятию «правовое государство». Правовое государство является прежде всего особой политической организацией власти (социальный институт), который базируется на развитых институтах гражданского общества, выполняет функции управления в пределах юридических ограничений, и приводит общество к согласию, равновесию и благополучию.

Для более глубокого и дальнейшего раскрытия сущности правового государства рассмотрим следующие его критерии.

Во-первых, правовое государства выше гражданского (развитого) общества и соответствует его экономической, социально-политической, правовой самодостаточности. Недоразвитость институциональных инфраструктур гражданского общества не даст

создать социальное, правовое государство. Это с одной стороны. А с другой – гражданское общество разрабатывает и реализует механизмы основ взаимодействия населения и руководства государства, способности данного общества держать под контролем основные институты власти. Гражданское общество есть фактор устойчивости и стабильности развития страны, которое всегда имеет заинтересованность в мощном экономическом основании, опоре на социум, идеологической поддержке, правовой оформленности, легитимности. Сила правового государства соответствует порядку его отношения и сотрудничеству с гражданским обществом.

Во-вторых, правовое государство является юридическим закреплением основных прав и свобод человека и гражданина.

В-третьих, правовое государство представляет собой систему разделения властей, равновесие между взаимными «сдержками» и «противовесами», отсутствие условия для преимущества единого центра руководства страны и монополизации ее на всей территории, которые всегда приводят к приоритету государственных начал и интересов под всеми другими интересами и ценностями. Развитие системы разделения властей определяет формирование разрешения государства и совокупности ограничений в полномочиях филиалов и структур государственных чиновников.

В-четвёртых, правовое государство предопределяет факта существования конституционного суда, который способен поддерживать и гарантировать режим конституционализма и предотвращать любые попытки выхода за пределы конституционного пространства.

В-пятых, правовое государство является такой организацией власти, которая основана на верховенстве законности, адресованной, прежде всего, к государственным органам, органам местного самоуправления, должностным лицам, общественным объединениям.

В-шестых, в правовом государстве власть обладает свойством суверенитета.

В-седьмых, правовое государство базируется на ценностных ориентирах культуры права и на юридически закреплённом мировоззрении граждан [1, С. 135].

Таким образом, право в правовом государстве является основным регулятором отношений между гражданами и государством. Исключена произвольная, т. е. не предусмотренная, оплошная законодательством, жизнедеятельность государства по отношению к индивидам и, соответственно, граждан по отношению к государству.

Список использованной литературы:

1. Антонов М.В. К вопросу о содержании понятия «правовое государство» // Вопросы экономики и права. 2010. № 1. С. 14-18.
2. Основы права: Учеб. пособие для средних специальных учебных заведений / Под ред. В.В. Лазарева. М: Юристъ, 2009. 448 с.
3. Курбанов Р.Д. Власть и нравственность в правовом государстве // Среднерусский вестник общественных наук. 2008. № 1. С. 50-55.
4. Максимова О.Н. Политическая культура населения как основа практической реализации конституционного принципа о социальном государстве // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2010. № 26-1. С. 254 – 257.
5. Правоведение: Учебник / Под общ. ред. Г.В. Мальцева. М.: Изд-во РАГС, 2008. 584 с.
6. Борисов Г. А. Теория государства и права: учебник. Белгород: Изд-во БелГУ, 2007. 292 с.
7. Смирнова Я.Б. Право и мораль в аспекте необходимости в правовом государстве // Бизнес в законе. 2009. № 2. С. 77-80.

8. Скуратов Ю.И. Социальное государство как институт гражданского общества и конституционного права // Российский юридический журнал. 2008. № 2. С. 24-34.

© А.Н. Гордеева, Н.Б. Абашидзе, Р.Р. Юмагузин, 2015

УДК 332

Т.Гудзь, магистрант специальности “Экономика”
Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина
г.Астана, Республика Казахстан

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Лидерами по уровню развития научных исследований и разработок являются следующие регионы (свыше 101% от среднего значения, в скобках указан процент от среднего значения интегрального индекса по регионам Казахстана):

1. Западно-Казахстанская область (125%).
2. Павлодарская область (119%).
3. Мангистауская область (108%).

Данные области показывают хороший результат по показателю благодаря наличию патентов, однако количество публикаций в высокорейтинговых журналах остается низким. В Западно-Казахстанской области на 100 научных работников насчитывается 36 патентов, или почти каждый третий научный работник в 2012 году получил патент. В Павлодарской области каждый четвертый научный работник в 2012 году получил патент.

Несмотря на то, что наибольшее количество лиц, занимающихся исследованиями, сосредоточены в г.Алматы (8644) и г.Астана (3024), эффективность научных работников остается значительно низкой. В г.Алматы каждый 20-й работник получил патент или опубликовал статью в высокорейтинговом журнале, а в г.Астане - каждый 11-й. В целом по стране данный показатель равен 8,09%, или каждый 12 научный работник получил патент или опубликовал статью в высокорейтинговом научном издании.

Показатель эффективности научно-инновационной деятельности в Германии, являющейся лидером по инновационным разработкам, составляет 28%, то есть каждый 4 работник, занимающийся исследованиями, показал результат.

Анализ эффективности научно-исследовательской деятельности позволяет сделать следующие выводы:

1. Показатель эффективности научно-исследовательской деятельности остается значительно ниже общемирового значения.
2. Высокий результат эффективности научно-инновационной деятельности в некоторых регионах связан с наличием научных центров в регионах (Западно-Казахстанская область, Кызылординская область).
3. Отставание во многих регионах связано с устареванием научно-технической базы.
4. Неэффективный порядок финансирования научных исследований. Так, грантовое финансирование Министерства образования и науки РК в основном получают крупные ВУЗы страны, которые сосредоточены в гг.

Астана и Алматы, однако данные регионы показывают значительное отставание не только от мировых значений, но и от других регионов Казахстана.

5. Международная кооперация в области научных исследований значительно влияет на развитие науки в регионах. Так Западно-Казахстанская область, где сосредоточено большое количество зарубежных ученых и исследователей по результату эффективности научно-исследовательской деятельности обогнал даже Германию.

6. Тематика научных исследований в целом по стране остается не актуальной, об этом свидетельствует количество высокорейтинговых публикаций.

Лидерами показателю «Эффективность передачи знаний в экономику» (см. рис. выше) являются следующие регионы (свыше 106% от среднего значения, в скобках указан процент от среднего значения интегрального индекса по регионам Казахстана):

Показатель передачи знаний в экономику.

1. Актюбинская область (336%).
2. Карагандинская область (151%).
3. Атырауская область (155%).

Актюбинской области составил 325%. Наличие полезных ископаемых в данной области и их промышленная переработка, деятельность научно-исследовательских структур промышленных предприятий являются основной предпосылкой для формирования индустриально инновационного центра.

Лидерами по показателю «Эффективность реализованных инновационных проектов» являются следующие регионы (свыше 145% от среднего значения, в скобках указан процент от среднего значения интегрального индекса по регионам Казахстана):

1. Павлодарская область (1700%).
2. Карагандинская область (290%).
3. Западно-Казахстанская область (179%).
4. Южно-Казахстанская область (145%).

В 2012 году Павлодарская область названа лидером в области по выпуску инновационной продукции. На регион приходится 26 процентов от всех производимых в Казахстане инновационных технологий. В Павлодарской области в 2012 году Министерство индустрии и новых технологий одобрило 34 инновационных проектов. В данную область также вкладывают зарубежные инвестиции, например, проектом по строительству на границе Павлодарской и Акмолинской областей ветроэлектростанции мощностью 50 мегаватт, заинтересовался Государственный банк развития Китая.

Список использованной литературы:

1. Казахстан в цифрах, Брошюра: Агентство Республики Казахстан по статистике /на русском языке/Астана 2013;
2. Программа форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2015 года.

© Т.Гудзь, 2015

УДК 3977

Н.А. Гулямова, студентка 2-го курса

Ю.Р. Хабушева, студента 2-го курса

В.А. Адамова, студентка 2-го курса

Научный руководитель: А.Г. Мозалевский

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность» Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти, Российская Федерация.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ МИНИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВ, КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ

Сегодня минимизация налогов во многих случаях ассоциируется с незаконным уклонением от их уплаты. Однако существуют и легальные способы снизить налоговую нагрузку. Жизнеспособность каждого из них подтверждается возможностью обосновать

деловую цель сделки – неперемное условие для того, чтобы снижение налоговой нагрузки было признано правомерным.

Использование бренда. Суть метода. Компания, продающая товары по лицензионному соглашению, приобретает у «упрощенца» (уплачивающего единый налог по ставке 5%) право использовать бренд при продаже товара. А компания-организатор учитывает затраты на бренд в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией в соответствии с подпунктом 37 пункта 1 статьи 264 НК РФ. Если стоимость товарного знака будет высокой, то часть прибыли от реализации оседает на «упрощенце» и вместо 20 процентов налога на прибыль в бюджет выплачивается только 6 процентов единого налога.

Использование бренда должно способствовать увеличению продаж. Для этого компания должна регулярно проводить рекламные акции с использованием лицензионных товарных знаков. При проверке инспекторы обязательно спросят, каким образом и зачем приобретенное право используется непосредственно в деятельности компании. В ответ можно продемонстрировать планы рекламных акций, результаты использования бренда, например повышение продаж [5,с.220].

Налоговые риски, возникающие при заключении лицензионных соглашений на приобретение прав использования товарных знаков, во многом обусловлены неопределенностью понятия «использование товарного знака» в гражданском законодательстве. Так, в соответствии со статьей 22 Закона РФ от 23 сентября 1992 г. №3520-1 «использованием товарного знака считается применение его на товарах, для которых товарный знак зарегистрирован, и (или) их упаковке правообладателем или лицом, которому такое право предоставлено на основе лицензионного договора». Поэтому если товарный знак приобретает исключительно для его использования при продаже товаров, то экономическая обоснованность лицензионных платежей может ставиться налоговыми органами под сомнение [3,с.303].

Присоединение убыточной фирмы. Суть метода. Компания, имеющая стабильную прибыль, присоединяет к себе убыточную фирму. В результате присоединения все убытки в полном размере переходят к правопреемнику и уменьшают его налогооблагаемую прибыль. Причем в соответствии с пунктом 5 статьи 283 НК РФ эти убытки могут быть перенесены и на последующие налоговые периоды. Этот метод особенно актуален, учитывая борьбу ФНС с убыточными фирмами.

Деловая цель. Как и любая другая реорганизация, присоединение должно иметь под собой сутобо деловые основания: получение новых рынков сбыта или сырьевых ресурсов, создание нового направления деятельности или даже устранение неудобного конкурента. Версию деловой цели следует обосновать в специальном бизнес-плане. Кроме того, цели и задачи реорганизации можно упомянуть в протоколах учредителей, составляемых при принятии решения о реорганизации и последующей регистрации изменений в учредительные документы.

Это законный метод снижения прибыли. Глава 25 НК РФ действительно не содержит серьезных ограничений в части возможности присоединения убыточной фирмы, ее финансовых результатов, активов и т.д. Если у присоединяемой фирмы есть убытки, то компания-правопреемник уменьшает свою прибыль в соответствии со статьей 283 НК РФ. Реорганизация компаний, в том числе и присоединение к себе других организаций, – это абсолютно нормальный процесс, предполагающий развитие бизнеса [8,с.337].

Вывод автотранспорта в самостоятельную структуру. Суть метода. Автотранспортное подразделение выводится в отдельную самостоятельную фирму, которая сразу же переводится на упрощенную систему налогообложения. При этом выбор ставки единого налога зависит от того, какое соотношение расходов и доходов

предполагается в новой фирме. Если расходы составляют меньше 70 процентов от доходов, выгоднее применять ставку 5 процентов от доходов. Если же удельный вес расходов больше – 15 процентов от базы «доходы минус расходы». Поэтому минимальная экономия налога на прибыль составит 5 процентов (20-15) от увеличения расходов на транспорт.

Если же на территории деятельности новой фирмы введен ЕНВД (единый налог на временный доход) на оказание транспортных услуг, то экономия на налоге должна быть еще больше. Ведь единый налог в этом случае будет «зафиксирован» на каждую автомашину независимо от реальных доходов фирмы. Поэтому компания заинтересована в увеличении расходов по получаемым от новой фирмы транспортным услугам, поскольку налогооблагаемая прибыль при этом уменьшится, а сумма ЕНВД остается неизменной

Деловая цель. Выделение автотранспортного подразделения в самостоятельную фирму можно обосновать производственными целями: улучшением эффективности использования автопарка, повышением производительности труда. Хорошо, если достижение поставленных при реорганизации целей подтверждается фактическими показателями; среди них можно особо выделить те, которые изменились в лучшую сторону. Кроме того, можно показать налоговикам, что в результате реструктуризации появились новые клиенты транспортных услуг [1,с.302].

Консультационные услуги «упрощенца». Суть метода. Заключается договор на консультационные услуги с фирмой, работающей на упрощенном режиме и уплачивающей единый налог по ставке 5 процентов. В соответствии с подпунктом 15 пункта 1 статьи 264 НК РФ консультационные услуги относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. Экономии налога на прибыль определяет разница в ставках налога на прибыль (20%) и «упрощенного» налога (5%), что составляет 15 процентов от стоимости услуг.

Деловая цель. Тематика консультаций должна быть тесно связана с основной деятельностью компании. Меньше всего проблем с консультациями по технологическим вопросам производства. Чтобы подтвердить реальность консультационных расходов, результаты консультаций желательно оформить в письменном виде и достаточно подробно.

Возможность учесть расходы на консультационные услуги при определении налоговой базы по налогу на прибыль предусмотрена подпунктом 15 пункта 1 статьи 264 НК РФ. При проверке обоснованности таких затрат инспектор должен убедиться, что отчет об оказании консультационных услуг, с одной стороны, достоверен, а с другой – применим в хозяйственной деятельности налогоплательщика, то есть предполагает проведение весьма серьезного изучения предмета исследования. Обратите внимание: инспекторами достаточно легко устанавливается факт проведения фиктивного исследования, например, если отчет об оказании консультационных услуг подготовлен на основе материалов, размещенных в Интернете и правовых базах. Выявить подобные заимствования в настоящее время не вызывает особых затруднений [2,с.411].

Посредничество с «упрощенцами». Суть метода. Компания заключает с фирмой, находящейся на упрощенной системе, договор комиссии, по которому обязуется продавать товар комитента-«упрощенца» от своего имени, но за его счет. Таким образом, компания, как и раньше, будет продавать те же самые товары тем же покупателям, но в реализацию будет попадать не вся выручка от продажи, а только ее небольшая часть в виде комиссионного вознаграждения. Остальная часть выручки будет облагаться налогом у комитента-«упрощенца».

Деловая цель. Заключение договора комиссии является обычной практикой компаний. Вопросы у налоговиков могут возникнуть, если они обнаружат аффилированность между

компаний и «упрощенцем». При этом наибольшее внимание проверяющие уделяют составлению отчетов.

Маркетинговые услуги «упрощенца». Суть метода. Заключается договор на маркетинговые услуги с «упрощенцем». Экономия налога на прибыль, как и в случае с консультационными услугами, составляет 15 процентов от их стоимости. Маркетинговые расходы напрямую не поименованы в главе 25 НК РФ, однако по своей сути они могут быть отнесены к консультационным или информационным услугам, расходы на которые учитываются в составе прочих расходов на основании подпункта 14 пункта 1 статьи 264 НК РФ. Кроме того, подпунктом 27 пункта 1 статьи 264 НК РФ к прочим относятся также расходы на текущее изучение (исследование) конъюнктуры рынка, сбор информации, непосредственно связанной с производством и реализацией товаров, работ или услуг.

Деловая цель. Маркетинговые услуги привязываются к планам компании на освоение новой продукции или выхода на новые рынки сбыта [6, с.288].

Размещено на Allbest.ru

Список использованной литературы.

1. Остапенко В.В. Высшее финансовое образование / В.В. Остапенко // Финансы предприятия. — 2010. № 3.— С. 302.
2. Ковалев, В.В. Финансы организации (предприятий): учебник для бакалавров / В.В. Ковалев. — 3-е изд., перераб. и доп.— М.: Юрайт, 2013.— 411 с.
3. Каморджанова, Н.А. Бухгалтерский финансовый учет / Н.А. Каморджанова, И.В. Каргашова // Бухгалтерский учет, анализ и аудит.— 2010.— № 6. - С. 303.
4. Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств".—2002 [Электронный ресурс]. Дата обновления: 05.10.2008. — URL: <http://www.consultant.ru>
5. Соснаускене О.И. Оптимизация прибыли: практическое пособие / О.И. Соснаускене//.— 2010. № 7.— С. 220.
6. Тарасов В.Ф. Налоги и налогообложение: учебное пособие / В.Ф. Тарасов, Т.В. Савченко, Л.Н. Семькина.— 2011.— № 4. - С. 288.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации // Консультант плюс [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru>
8. Аникин, П.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / П.В. Аникин, Е.Ю. //.— 2011.— № 6. - С. 337.

© Н.А. Гулямова, Ю.Р. Хабушева, В.А. Адамова, 2015г.

УДК 332

Л. У. Гумерова, Студентка 4 курса
Р. А. Ханнанов, Д.э.н., профессор
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОБЩЕРАСПРОСТРАНЁННЫХ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТА РБ

Общераспространенные полезные ископаемые - полезные ископаемые, включенные в республиканский перечень общераспространенных полезных ископаемых, определяемый органом государственной власти РФ в сфере регулирования отношений недропользования

совместно с Правительством РБ. Республиканский перечень ископаемых, относимых к общераспространенным, определяется в порядке, установленном законодательством о недрах.

Государство играет огромную роль в управлении общераспространенными полезными ископаемыми, ведь деятельность органов государственной власти и их должностных лиц по практическому воплощению перечня мер информационного, научно-аналитического, экономического и юридического характера направлена на эффективное использование, охрану, воспроизводство общераспространенных полезных ископаемых на территории РФ.

Благодаря уникальному физико-географическому положению, территория Республики Башкортостан богата самыми различными полезными ископаемыми. В настоящее время государственным балансом на территории РБ числится более 1170 месторождений, где из них 940 месторождений общераспространенных полезных ископаемых.

Для РБ эксплуатация минерально-сырьевых ресурсов была и остается одной из важнейших основ хозяйственной жизни – 70 % промышленного производства приходится на топливную, химическую и нефтехимическую отрасли, машиностроение и металлообработку, черную и цветную металлургию, основанные на использовании различных видов полезных ископаемых. Бюджет республики формируется за счет добычи нефти, не менее чем на 20%. На долю Башкортостана приходится до 3,0% национального дохода Российской Федерации и около 3,3% всего объема промышленного производства.

Общераспространенные полезные ископаемые (ОПИ) на территории РБ представлены довольно таки достаточно полно. Производство строительных материалов полностью обеспечено разведанными запасами кирпичных и керамзитовых глин, песчано-гравийной смеси, строительного камня и песков, гипса, карбонатных пород для производства извести. На сегодняшний день геологи продолжают геологоразведочные работы для восполнения запасов различных видов полезных ископаемых, укрепляя сырьевую и ресурсную базу Башкортостана [3, с. 53].

В Башкортостане выявлено более 200 месторождений нефти и газа. Крупнейшие месторождения по запасам нефти являются: Арланское, Шкаповское, Туймазинское, Серафимовское, Манчаровское и Сергеевское месторождения. В настоящее время из 177 находящихся на балансе месторождений нефти разрабатывается 156, законсервировано 12 и 3 разведуются. Большинство месторождений перешагнуло пик своей максимальной добычи и находится в поздней стадии разработки с высокой степенью обводненности добываемой продукции. Степень освоения начальных суммарных ресурсов нефти составляет 78,8%, газа 27,7%.

Среди неметаллических полезных ископаемых и строительных материалов большое значение имеют известняки. Они достаточно широко применяются в строительстве, а также в содовом и цементном производстве. Строительные глины используются для производства кирпича, а огнеупорные применяются для изготовления посуды, огнеупорного кирпича и облицовочной плитки. Изготовление строительных материалов в республике полностью обеспечено разведанными запасами кирпичных и керамзитовых глин, песчано-гравийной смеси, строительных камней и песков, гипса, карбонатных пород для производства извести. Часть добытого песчано-гравийного материала и щебня экспортируется за пределы республики [2, с. 34].

По состоянию на 1 января 2014 года, на территории республики на государственном балансе запасов числятся 665 месторождений общераспространенных полезных ископаемых. Из этих 162 месторождений находятся в распределенном фонде недр, остальные — в государственном резерве. В 2013 году добыча общераспространенных полезных ископаемых велась на 162 месторождениях. Традиционно достаточно

востребованными видами ОПИ стали песчано-гравийная смесь, строительный камень и кирпичные глины.

Таким образом, в заключении хотелось бы подчеркнуть, что благоприятные физико-географические условия, высокий потенциал и производительность развитая инфраструктура и существующая минерально-сырьевая база весьма привлекательны для вложения инвестиций в добывающей отрасли республики. Также учитывая, что подавляющее большинство месторождений открытых еще в «советский» период хозяйствования и даже снятых с баланса в 50-60-х годах прошлого века из-за низких запасов и/или низкого качества сырья, находится в распределенном фонде, а перспективы недр республики далеко не исчерпаны, необходимо повышение эффективности геологоразведочных работ, уточнение запасов полезных ископаемых, открытие новых крупных месторождений, совершенствование способов и методов по добыче и переработке сырья.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Закон РФ от 21.02.1992 N 2395-1 (ред. от 29.12.2014) «О недрах» // СПС «Консультант плюс».
2. Максаковский, В.П. Географическая картина мира: В 2 кн. Кн.1: Общая характеристика мира [Текст]: учебник / В. П. Максаковский – М.: Дрофа, 2013 г. – 496с.
3. Красный, Л.И. Геология региона РБ [Текст]: учебник / Л. И. Красный – М.: Недра, 2014 г.- 315 с.

© Л.У. Гумерова, Р. А. Ханнанов, 2015

УДК 338

С.Г. Демченко

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой ИЭУП
Институт экономики управления и права
г. Набережные Челны, Российская Федерация

Е.И. Несмеянова

к.э.н., доцент кафедры менеджмента ИЭУП
Институт экономики управления и права
г. Набережные Челны, Российская Федерация

Е.В. Старикова

Начальник бюро по экспертизе и анализу экономической целесообразности сделок по номенклатуре для основной деятельности отдела экономической экспертизы сделок
Департамента экономики ОАО «КАМАЗ»,
аспирант Института экономики управления и права
г. Набережные Челны, Российская Федерация

АЛГОРИТМ ЗАКУПОЧНОЙ ПРОЦЕДУРЫ

Актуальность вопросов управления процессом закупками в последние годы постоянно растет, что в значительной степени влияет на благополучие, развитие и коммерческий успех любого предприятия. Эффективная работа предприятия напрямую зависит от бесперебойной поставки сырья.

Эффективная деятельность, которая должна быть ориентирована на прибыльное, рентабельное хозяйствование напрямую зависит от успешного функционирования проведения закупочной процедуры.

Под закупками и поставками понимают мероприятия, направленные на обеспечение проектов ресурсами, то есть имуществом (товарами), выполнением работ (услуг), передача результатов интеллектуального творчества в связи с конкретным проектом. Закупки и поставки – часть хозяйственных отношений; основной правовой формой регулирования отношений при осуществлении закупок, поставок и подрядов является контракт, договор. Роль контракта заключается в правовом закреплении отношений между субъектами закупок, установлении обязательств между ними, исполнение которых защищается законодательством [6].

Деятельность по организации и управлению закупками направлена на то, чтобы компания получила необходимые по качеству и количеству сырье, материалы, товары и услуги в нужное время, в нужном месте, от надежного поставщика, своевременно выполняющего свои обязательства, с хорошим сервисом (как до осуществления продажи, так и после нее) и по выгодной цене, т.е. осуществление закупок (снабжения) – одна из важнейших функций в каждой фирме [5].

Функционал управления закупками включает в себя в основном коммерческую и логистическую составляющие снабженческой деятельности. Распространенное определение этого функционала звучит следующим образом: управление закупками – это обеспечение организации продукцией заданного качества и количества из правильного источника, доставленной во время, в нужное место по правильной цене [3].

Любое предприятие, как производственное, так и торговое, имеет службу, осуществляющую деятельность по закупке товаров (работ, услуг). В соответствии с этим выделяют укрупненную структуру задач материально-технического обеспечения предприятия:

1. Подготовка спецификаций и технических условий, характеризующих количество и качество необходимого оборудования, машин и механизмов, конструкций, материалов, работ, услуг.

2. Планирование и организация процесса закупок.

3. Изучение возможных источников закупки ресурсов и переговоры с возможными поставщиками.

4. Предварительный отбор участников торгов.

5. Подготовка документов для торгов.

6. Проведение торгов и принятие решения о присуждении контрактов заявителям, выигравшим торги.

7. Размещение заказа, включая переговоры о поставках.

8. Контроль за поставками (своевременность, комплектность, количество и качество) с принятием необходимых мер в случае появления отклонений.

9. Разрешение конфликтов сторон.

10. Взаиморасчеты.

11. Наем на работу необходимых специалистов (подрядчиков).

12. Планирование поставок.

13. Организация бухгалтерского учета.

14. Доставка, приемка и хранение товара.

15. Учет и контроль доставки [4].

При определении эффективности системы управления закупками предприятию необходимо комплексно оценивать работу службы закупок. Проследив, таким образом, всю

деятельность отдела закупок, можно судить об эффективности системы управления закупками, а также определить имеющиеся проблемные зоны.

Б.А. Аникин предлагает, три основных показателя, по которым осуществляется контроль деятельности закупочного отдела: время, цены и надежность поставщиков.

1. Контроль фактора времени подразумевает контроль задержанных поставок, а также последствий опозданий. При этом должны анализироваться такие показатели, как:

- доля задержанных заказов;
- доля случаев, когда просрочки доставки вызвали ощутимое отсутствие материальных ресурсов/готовой продукции на складе;
- число случаев остановки производства в результате просрочки и т.п.

2. Фактор «цена» подразумевает анализ цен, уплаченных при закупках продукции, в частности, их сравнение с ранее намеченными ценами, а также попытки избежать таких отклонений от бюджета закупок.

3. Надежность поставщика подразумевает соответствие качества и объемов его поставок условиям, зафиксированным в договорах. Следующие параметры позволяют принимать обоснованные решения при выборе продавца:

- доля просроченных доставок и отказов поставки;
- доля поставок, не соответствующих договорам по качеству продукции;
- доля заказов, доставленных вопреки договоренности не единой партией;
- качество услуг различных перевозчиков, измеренное временем в пути и числом поврежденных грузов и т.п. [1].

А.М. Гаджинский считает, что важным аспектом оценки эффективности системы управления закупками является контроль и анализ процесса закупок. Контроль и анализ логистической функции (процесса) закупок компании должен осуществляться в соответствии с поставленными целями и задачами по управлению закупками в аспекте общей логистической системы фирмы. Традиционно такой анализ включает:

- анализ условий закупок и рынка поставщиков;
- контроль бюджета закупок;
- анализ финансовой деятельности;
- контроль и анализ качества закупаемой продукции;
- контроль и анализ процедур доставки материальных ресурсов и готовой продукции;
- анализ системы прогнозирования потребности и т.д. [2].

По мнению В.И. Сергеева наиболее часто эффективность закупочной деятельности фирмы оценивается следующими показателями:

- сокращение издержек на закупки в структуре общих логистических издержек;
- допустимые уровни брака применительно к закупаемой продукции;
- процент закупок осуществляемый вовремя;
- число ситуаций, когда нужного материального ресурса не оказалось на складе, что привлекло сбой в графике производства или выполнения заказа клиента;
- число изменений, внесенных в заказы по вине службы закупок (учет по каждой причине внесения изменений);
- число полученных и обслуженных заявок;
- производительность труда и загруженность работников службы закупок;
- доля транспортных издержек в структуре общих затрат на закупки [7].

Таким образом, рассмотрение мнений ведущих авторов по вопросам управления закупками показало, что в основном предложенное проведение оценки возможно по свершившемуся факту проведения закупки. Более того, предложенные показатели можно оценивать только с определенной периодичностью (после проведения конкурентных

процедур) и соответственно только по результатам проведенной оценки нарабатывать действия направленные на улучшение процедуры закупки.

Кроме того, у представленных показателей отсутствует методика определения норм, на которые следует опираться при получении данных, что не представляет возможным объективно оценить полученный результат.

Авторы исследования считают, что для обеспечения оперативного управления закупками необходимо разработать контрольный список с указанием перечня шагов проверки, которые могут (должны) использовать участники процедуры закупки.

В процессе закупочной процедуры необходимо обеспечить оперативный контроль (оценку) процесса и в случае отклонений от бюджета (плана закупок), оперативно и своевременно скорректировать действия для принятия окончательного решения, что позволит исключить риски срыва сделки.

Для установления контроля по соблюдению закупочной процедуры, при проведении оценки, авторы предлагают следующий алгоритм проверки:

1. Оценка предмета закупки:

1.1. Наличие номенклатуры в плане закупок.

1.2. Оценка целесообразности и необходимости заключения сделки.

1.3. Проведение переговоров с менеджером по закупкам, техническим экспертом:

- цель использования предмета закупки, почему именно такой объем, документ, подтверждающий его количество;

- возможные альтернативные пути (замена на другой продукт, реализация собственными силами и т.д.);

1.4. Наличие в бюджете расходов.

2. Проверка документации о закупке.

2.1. Обеспечение полноты и правильности формирования пакета документации о закупках.

2.2. Установления критериев качества.

2.3. Документация не содержит условий и требований ограничивающих конкурентность сделки.

3. Проверка однородности лота, возможность реформирования лота.

Под «однородностью лота» понимается группа однородных предметов при проведении купли-продажи во время торгов.

4. Проверка расчета сопоставимой цены.

5. Проверка итоговой оценки всех участников закупки.

6. Аналитическая работа, включает анализ рыночных цен:

6.1. Поиск других предложений по стоимости на схожие товары и/или услуги.

6.2. Анализ представленных калькуляций от поставщиков.

6.3. Оценка норм расхода.

6.4. Анализ трудовых затрат.

6.5. Анализ управленческих и коммерческих затрат.

6.6. Анализ нормы (%) прибыли.

6.7. Анализ динамики цен по сравнению с прошлыми периодами для оценки обоснованности возможного роста цен.

7. Подготовка и предоставления результатов о возможных резервах снижения цены после аналитической работы для проведения переговоров о снижении цены.

8. Выбор победителя (сравнение предложений участников закупки).

9. Подготовка документа, подтверждающего принятие окончательного решения по выбору поставщика на поставку товаров (работ, услуг).

Таким образом, представленный выше перечень шагов проверки при проведении процесса закупочной процедуры позволит оценивать и давать характеристику действий закупочной деятельности предприятия, выявлять возможные отклонения, а также разработать мероприятия по совершенствованию процедуры закупок и сокращению сроков принятия решений о закупке. Всё это в конечном итоге направлено на обеспечение эффективности системы управления закупками и в целом позволяет оптимизировать затраты предприятия.

Список использованной литературы:

1. Аникин, Б.А. Снабженческая логистика / Б.А. Аникин. – М.: Инфра-М, 2009. – 147 с.
2. Гаджинский, А.М. Основы логистики: учебник / А.М. Гаджинский. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2010. – 426 с.
3. Kenneth Lysons, Michael Gillingham. Purchasing and Supply Chain Management. – New York, Prentice Hall, Pearson Education Limited, 2003. P. 6.
4. Мазур, И.И., Шапиро, В.Д., Ольдерогге, Н.Г. Управление проектами: учебное пособие / И.И. Мазур. – М.: Омега-Л, 2004. – 664 с.
5. Новиков, О.А. Управление системой снабжения на предприятии: учебное пособие / О.А. Новиков. – СПб.: Книжник, 2010. – 310 с.
6. Романова, М.В. Управление проектами: учебное пособие / М.В. Романова. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2009. – 256 с.
7. Сергеев, В.И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / В.И. Сергеев – 2-ое изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 634 с.

© С.Г. Демченко, Е.И. Несмеянова, Е.В. Старикова, 2015

УДК 338

А.В. Долгова

Аспирант

кафедра Бухгалтерского учета, аудита и статистики

Российский университет дружбы народов

Г. Москва Российская Федерация

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Расширение границ международного сотрудничества Российской Федерации и открытие зарубежных рынков (формирование единой таможенной территории с 01.07.2010 г. между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией, а через два года 22.08.2012 г. вступление России в ВТО) продемонстрировало для предприятий цементной промышленности неспособность отечественного цемента в достаточной мере конкурировать с импортными аналогами.

Отсутствие технического регулирования в отношении цемента приводит к тому, что ответственность за некачественную и небезопасную продукцию применяться не может и поэтому правительство РФ разработало проект постановления, в соответствии с которым в России будет введена обязательная сертификация цемента. Следует отметить, что несмотря на то, что технического регламента Таможенного союза (ТС) в отношении строительных

материалов в настоящее время также не существует. Эксперты отмечают, что в соседних государствах-участниках ТС – Казахстане и Белоруссии – цемент подлежит обязательной сертификации, и без выдачи сертификата маркировка знаком соответствия не производится, что четко закреплено в Белоруссии и Казахстане на законодательном уровне. Россия же единственный участник союза, в котором отсутствует правило об обязательной сертификации цемента как механизма государственного контроля. Это приводит к тому, что в краткосрочной перспективе (до принятия технического регламента Таможенного союза и завершения переходных положений, предусмотренных после вступления в силу союзного технического регламента) существует реальная угроза для инфраструктурных проектов и большие риски для потребителей [7].

Импортные цементы, согласно проведенным экспертизам, не соответствуют ГОСТам по многим показателям, а наиболее эффективным способом борьбы с контрафактной и некачественной продукцией является создание ответственной обязательной системы сертификации продукции строительной индустрии. В этой связи вопрос конкурентоспособности предприятий-производителей цемента как элемент обеспечения экономической безопасности представляется особенно актуальным.

Мера конкурентоспособности в условиях рынка является одной из важнейших характеристик эффективности функционирования предприятия промышленности строительных материалов.

На основе анализа работ по оценке конкурентоспособности, методологическим аспектам повышения конкурентоспособности предприятий строительной индустрии мы можем сделать вывод о том, что универсального понятия «конкурентоспособность» с точки зрения его экономического содержания на сегодняшний день пока не сформулировано. К рассмотрению конкурентоспособности можно подходить дуалистически:

- с позиции конкурентоспособности отдельного вида продукции (цемента) [4],
- с позиции конкурентоспособности предприятия (предприятие-производитель цемента) как продукции [2]. При этом предприятие может рассматриваться как товар, имеющий:
 - рыночную стоимость на фондовых рынках (курс акций, рыночная стоимость бизнеса);
 - инвестиционную стоимость на рынке капиталов (стоимость инвестиций в существующий бизнес и его диверсификацию)

Для предприятия достижение определенного уровня конкурентоспособности не является главной целью функционирования, наоборот, с одной стороны, достижение основных целей функционирования обеспечивается достижением заданного уровня конкурентоспособности, с другой – является результатом их достижения [1].

Расширяя общепринятые характеристики предприятия как системы:

- рассмотрение общества как сообщества всех агентов (государство, предприятия, общественные организации и т.д.),
 - кластерный подход,
 - взаимодействие институтов,
 - постоянное обучение,
 - информатизация и инновационность субъектов.

необходимо изучать вопросы его конкурентоспособности с позиций системного подхода и синергетического эффекта от обеспечения конкурентоспособности всех элементов системы. Именно использование синергетического подхода при описании предприятия промышленности строительных материалов как системы позволяет говорить о системной конкурентоспособности, так как эффект от взаимодействия конкурентоспособных элементов системы приводит к большей конкурентоспособности предприятия в целом.

Системная конкурентоспособность состоит из определенных элементов и компонентов. Базисом такой конкурентоспособности являются такие устойчивые конкурентные преимущества как формирование ключевых компетенций и постоянное обучение персонала.

Как и любая другая система конкурентоспособность строительного предприятия формируется под воздействием определенного набора факторов (рис.1).



Рисунок 1. Модель зависимости конкурентоспособности строительного предприятия от факторов внутренней и внешней среды

Факторное пространство, в котором развивается современная системная конкурентоспособность предприятий-производителей цемента сегодня накопила в себе множество отрицательных компонентов. В период между кризисами экономики (кризис 2008-2009 гг. и новый экономический кризис конца 2014 г.) на многих предприятиях отрасли начали проводить мероприятия по обновлению устаревших производственных фондов, степень износа которых начал достигать критических отметок (в среднем по отрасли можно говорить о 70-ти процентной степени устаревания всех производственных фондов предприятий цементной промышленности, обновление которых происходит с недостаточной скоростью). Устаревание применяемых технологий долгое время препятствовало предприятиям вводить современнейшие способы производства цемента, который мог бы стать более конкурентоспособным в силу повышения своей инновационности. Однако утраченная взаимосвязь между научно-исследовательскими базами и производством цемента до сих пор не восстановлена и сегодня в России практически не создаются новые промышленные образцы, которые способствовали бы выпуску конкурентной продукции.

Предприятий, осознавших необходимость начала модернизации отрасли, на самом деле не много. Введение инновационных технологий и выпуск с их использованием инновационной продукции не превышает 10%. При этом введение новейших технологических установок выявляет низкий уровень кадрового потенциала – наличие определённых сложностей при переобучении персонала для работы с новыми технологиями производства.

Отсутствие стандартов сертификации качества производимого в России цемента как на государственном, так и на межгосударственном уровне (в рамках Таможенного союза) делает отечественный цемент изначально неконкурентоспособным на международном уровне. Подтверждением этого являются низкие показатели экспорта цемента на протяжении уже длительного времени, что в свою очередь определяет основной рынок сбыта для данного строительного материала – внутренний рынок нашей страны.

Таким образом можно сформулировать основные элементы системной конкурентоспособности (рис.2):

- объект – взаимосвязь подсистем предприятия;
- предмет – достижение ключевых (общих) целей деятельности предприятия;
- роль - обеспечение взаимодействия подсистем предприятия на инновационной основе с учетом их постоянного развития и обучения;
- цель – обеспечение устойчивого инновационного развития предприятия – отрасли – страны.

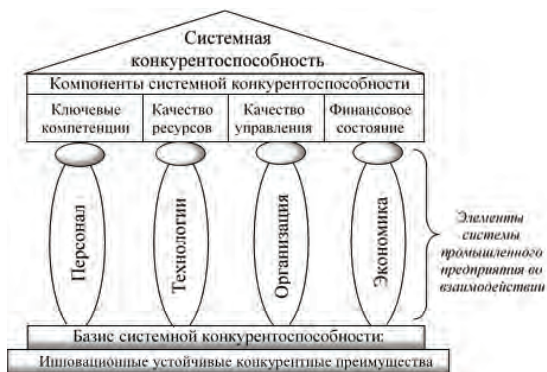


Рисунок 2. Модель формирования системной конкурентности

Конкурентоспособность как экономическая категория имеет ряд детерминирующих характеристик, таких, как: динамичность, стратегическая направленность, многофакторность и многоаспектность, мультикритериальность, иерархичность, относительность, нацеленность на перспективу [9], инновационность, адаптивность к изменениям рыночной ситуации, сегментарность (в рамках рынка, группы предприятий), ориентация на человеческий капитал [9, 5].

На основе приведенных характеристик системную конкурентоспособность можно представить, как инновационную способность промышленного предприятия, основывающуюся на способности к адаптации в условиях постоянных трансформаций рыночных отношений на опережающей основе посредством реализации интеллектуального потенциала своего персонала [5]. Существует несколько уровней, обеспечивающих системную конкурентоспособность промышленного предприятия (рис.3).



Рисунок 3. Модель ряда уровней, обеспечивающих системную конкурентоспособность

В процессе реализации конкурентные преимуществ (которые сами являются предметом конкурентной борьбы) формируется системная конкурентоспособность. В научной экономической литературе такие преимущества классифицируются в зависимости от масштаба охвата, от сроков действия, сфер реализации, от вида получаемого эффекта либо по другим основаниям [8].

Переворот в традиционном понимании конкурентных преимуществ предприятия совершили Г. Хэмел и К. Прахалад отметившие, что отраслевых лидеров, обладающих традиционными преимуществами и занимающих большую долю рынка, побеждают компании, имеющие меньшие преимущества или финансовые возможности, но способные к инновациям и нестандартным решениям [9].

Современный подход к определению конкурентных преимуществ выходит за рамки важности размера предприятия, снижения издержек производства или повышения ассортиментности выпускаемой продукции. Сегодня большую значимость представляют интеллектуальные ресурсы:

– внешние конкурентные преимущества – преимущества перед конкурентами, основанные на отличительных качествах продукции, важных для потребителя;

– внутренние конкурентные преимущества – преимущества перед конкурентами, основанные на превосходстве в отношении издержек производства, управления фирмы или товара, создающих стоимость для производителя. Ориентированность промышленных предприятий на конкурентоспособность на «будущих рынках» в условиях постоянного перераспределения сил в отрасли, которые происходят на современном этапе, определила новый вид лидерства на рынке – интеллектуальный, т.е. мы можем проследить последовательное изменение стадий приоритетных стратегий и тактик бизнеса: факторная или ресурсная – инвестиционная (инфраструктурные, технические, информационные факторы) - инновационная [5,6, **Ошибка! Источник ссылки не найден.**5].

В процессе историко-экономического развития экономической теории конкурентоспособности мы можем выделить два основных направления:

1. *Рыночный подход*, основными представителями которого являются И. Ансофф и М. Портер, наиболее важными и существенными признает внешние источники конкурентоспособности, которые формируются у предприятия посредством адаптивного подхода. Согласно этому подходу у предприятия, тем большая конкурентоспособность, чем оптимальнее происходит адаптация предприятия к изменениям внешней среды.

2. *Ресурсный подход* был описан Г. Хэмелом, который наоборот говорил о превалирующей важности внутренних факторов нематериальные (ключевые компетенции, знания, репутация) формирования конкурентоспособности предприятия. Основным критерием определения конкурентоспособности в данном подходе выступает интеллектуальное лидерство.

Конкурентные преимущества в силу своей специфичности с позиции их устойчивости могут классифицироваться по различным признакам:

- а) направленности действий (стратегическое, тактическое, оперативное),
- б) степени устойчивости (долго-, средне- и краткосрочные),
- в) источниками формирования (инновационные, ресурсные),
- г) уникальности (уникальные (труднокопируемые), имитируемые или легкокопируемые),
- д) в зависимости от получаемого эффекта (научно-технические, социальные, экономические, экологически), но важнее всего, то насколько получаемое преимущество с точки зрения длительности и уникальности способно обеспечить предприятию стратегическую направленность конкурентоспособности в условиях постоянных

трансформаций внешней, в том числе рыночной, среды, т.е. степень устойчивости конкурентоспособности определяет продолжительность лидерства предприятия перед конкурентами. Эта продолжительность зависит от объема затрат конкурентов на соответствие данному конкурентному преимуществу – способности его имитации или копирования со стороны конкурентов.

Следует учесть, что, исходя из типа получаемого конкурентного преимущества, строится управление на базе формирования инновационных тенденций:

- а) либо управление будет определяться внешними обстоятельствами (адаптивное);
- б) либо управление будет являться свободной и независимой реакцией на те или иные воздействия окружающей среды (проактивное управление)

Универсальные конкурентные преимущества (УКП) могут быть двух видов: высокого и низкого порядка. УКП высокого порядка основываются на инновациях и поэтому их стремление со стороны конкурентов воспроизвести такие УКП требуют больших затрат в силу своей уникальности. С другой стороны, УКП, созданное на ресурсной основе, может быть воспроизведено конкурентами быстрее и с меньшими затратами, что лишает предприятие стратегического аспекта конкурентоспособности.

Классификационным основанием для выделения подходов является определение источников и стратегии управления факторами КП. На современном этапе мы можем выделить ряд современных, основополагающих и наиболее распространенных научно-методических подходов к формированию УКП [8,5] (табл.2).

Таблица 2

Научно-методические подходы к формированию универсальных конкурентных преимуществ предприятия

Подход	Теоретическая основа	Источник формирования универсальных конкурентных преимуществ
Стейкхолдерский	Концепции заинтересованных сторон Э. Фримена: внутренняя и внешняя среда предприятия представляется как набор заинтересованных сторон, баланс интересов которых должен управляться для достижения целей предприятия	Координация интересов и деятельности всех сторон, участвующих в работе предприятия, то есть организация транзакций с соответствующими издержками и эффектами
Технологический	Восприятие деятельности предприятия как совокупности техники и технологий осуществления работ (ресурсоемкость и высокая доля материальных и амортизационных затрат)	Совершенствование технологий, в том числе за счет внедрения инноваций: специальные технические характеристики оборудования, технологические особенности сырья и материалов, используемых в производстве продукции, технические параметры и качественные характеристики продукции, эффективность и высокая производительность труда производственного персонала и др.

«Знаниевый»	Концепция управления знаниями, в рамках которой организация рассматривается как некая совокупность знаний, где знания являются ресурсами, которыми требуется управлять	Интеллектуальный капитал предприятия, основанный на знаниях и способностях работников
Гуманитарный	Кадры являются основным капиталом предприятия	Человеческие ресурсы предприятия: уровень знаний и компетенции персонала, командные качества, приверженность общей цели, уровень организационной культуры, психология общения с контракторами и т.д.
Информационный	Совершенствование систем поиска, обработки и хранения данных, повышение уровня автоматизации всей цепочки создания ценности, включая управление	Информационное развитие предприятия
Финансовый	Рассмотрение деятельности предприятия как его финансовых потоков. Эффективность деятельности предприятия отражается в экономических показателях: текущие показатели – прибыль, рентабельность продукции; перспективная доходность – чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR); стоимость (капитализация) бизнеса.	Совершенствование финансовых потоков предприятия, как правило, экономическими методами (сокращение издержек, инвестирование)

Из данных, представленных в таблице, можно сделать вывод о том, что все универсальные конкурентные преимущества предприятия, которые повышают его привлекательность для инвесторов, зиждутся на ресурсном подходе. Все представленные УКП можно охарактеризовать с позиции ресурсов, которыми располагает предприятие. Это и технологии, человеческий капитал и интеллектуальные ресурсы, информационные и финансовые ресурсы. Все перечисленные преимущества направлены на повышение конкурентоспособности предприятия:

увеличение стоимости	←	стратегический аспект
повышение эффективности функционирования	←	тактический аспект
увеличение занимаемой доли на рынке	←	оперативный аспект

Степень устойчивости каждого конкурентного преимущества зависит от того, из каких источников было получено (создано) такое преимущество и какова способность предприятия воздействовать (совершенствовать, возобновлять) на это преимущество. Мы можем назвать два основных источника создания УКП и следствия возможных на них воздействий со стороны предприятия:

1. Ресурсы → снижение издержек → экономическое преимущество → низкий уровень устойчивости.

Однако предприятие обладает ограниченным набором ресурсов, которые не долговечны. Такая характеристика ресурсного обеспечения как изменчивость может продлить возможности предприятия благодаря замене ресурсов, но при этом ресурсы как источник создания УКП значительно понижает их степень устойчивости.

2. Компетенции → уникальность опыта персонала, развитие и совершенствование его знаний, навыков, умений → средний уровень устойчивости.

Аккумуляция средств на обновление технологий, обучение персонала, проведение научных и маркетинговых исследований делает данный источник создания УКП более затратный по сравнению с другими ресурсами. Но при этом создаваемые УКП способны сохранить конкурентоспособность предприятия на более длительный период.

3. Компетенции и ресурсы → рост динамики спроса и инвестиционной привлекательности предприятия → высокий уровень устойчивости.

Создание предприятием устойчивых конкурентных преимуществ заставляет его адаптироваться к происходящим изменениям внешней среды.

Создание трудновоспроизводимых конкурентами ключевых компетенций посредством эффективного и уникального сочетания компетенций (нематериальных ресурсов: знания и компетентность персонала, репутация фирмы, корпоративная культура, информационная обеспеченность и т.д.) с ресурсами (материальными: размер компании, ассортиментная политика, ценовая дифференциация и низкие издержки) позволяет предприятию самостоятельно определять тенденции изменения среды.

Основу способности промышленного предприятия на опережающей основе адаптироваться к изменениям внешней среды составляет его способность к внедрению (созданию) инноваций. С этой точки зрения именно реализация интеллектуального потенциала персонала выступает базисом системной конкурентоспособности промышленного предприятия.

Отталкиваясь от выявленных особенностей системной конкуренции, мы можем утверждать, что проводить оценку конкурентоспособности промышленного предприятия стоит исходя из совокупного взаимодействия свойств эмерджентности и синергии, свойств факторов внутренней среды на основе количественных и качественных критериев.

С целью повышения объективности оценки наилучшим методом оценки конкурентоспособности предприятия представляется комплексный подход, который предполагает совместное использование форматизированных и экспертных оценок (рис.4). Использование сбалансированного показателя объясняется тем, что обособленное использование частных методов оценки не позволяет ничем компенсировать их отрицательные стороны. Так, использование качественных критериев характеризуется слабоформализуемыми показателями, использование расчетных показателей как способа объективной оценки, как правило, предполагает сопоставление предприятий отрасли с «эталонным» предприятием, а субъективные методы, строятся исключительно на экспертных методах оценки.



Рисунок 4. Основные компоненты комплексного метода оценки конкурентоспособности.

В экономической практике сегодня разработано достаточно много авторских подходов к определению структуры и значимости факторов для оценки конкурентоспособности предприятия, используя совокупный интегральный показатель. Мы можем определить последовательность расчета интегрального показателя конкурентоспособности промышленного предприятия (рис. 5): на первом этапе определяется состав и структура признаков и способ приведения их к единому показателю – оценка индексов конкурентоспособности.

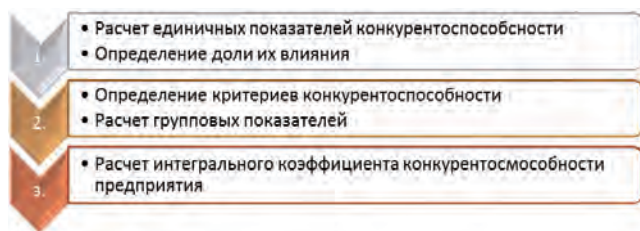


Рисунок 5. Этапы определения интегрального показателя конкурентоспособности

Большое распространение получил индексный подход с применением мультипликативных моделей, который предполагает определение общего показателя конкурентоспособности предприятия через взаимосвязь индекса конкурентоспособности по товарной массе и относительной эффективности деятельности предприятия (включающий рентабельность продаж, активов, основного и собственного капиталов, объема продаж и т.д.) [2]. Использование данной совокупности показателя оставляет без внимание такие важные составляющие конкурентоспособности промышленного предприятия, как факторы управления человеческими ресурсами, информацией и обеспечение инновационных УКП.

Существует также методика, предполагающая добавление третьего элемента в данный расчет – показатель технико-экономического состояния предприятия [3], но при этом суцность состав данного показателя недостаточно раскрываются.

На втором этапе производится «взвешивание» каждого из выбранных частных показателей для построения интегрального показателя конкурентоспособности предприятия. Данный этап представляет собой построение аддитивных моделей с оценкой частных показателей и весовых значимости каждого фактора. Однако на данный подход к оценке конкурентоспособности оказывает существенное влияние субъективизм при расчете показателей.

Следует отметить, что все существующие методики оценки интегрального показателя конкурентоспособности отличаются перечнем частных показателей (эффективность производственной деятельности, финансового положения предприятия, эффективность инновационных проектов и пр.) и методами приведения к интегральному коэффициенту [5]. Заметим, что главным недостатком таких моделей является их обнуление, если хотя бы одно из принимаемых для целей расчета значение оказывается равным нулю.

В большинстве методик оценки конкурентоспособности производится сопоставление полученного интегрального показателя либо со средним значением в выбранной совокупности (конкурентной группе) либо с «эталонным» предприятием. При этом интегральный общий показатель рассчитывается как аддитивная модель единичных показателей оценки конкурентоспособности рассматриваемого объекта рынка и других анализируемых конкурентов (принятые эталонные значения, которые рассчитываются как интегральные по группам показателей: ликвидности и платежеспособности, рыночной устойчивости, рентабельности результатов финансово-хозяйственной деятельности, оценки конкурентоспособности товара, имиджа системы и т.п.):

$$R_{ij} = \sqrt{A_1^2 + A_2^2 + A_3^2 + \dots + A_{ij}^2}, \quad (1)$$

где R_{ij} – интегральный показатель рассматриваемого объекта рынка и других j -а конкурентов;

$A_1, A_2, A_3, \dots, A_{ij}$ – единичные показатели оценки конкурентоспособности рассматриваемого объекта рынка и других анализируемых j -х конкурентов [5].

Использование интегральных моделей сопряжено со сложностью и трудоемкостью расчетов, обеспечением объективности оценок и достаточности объема данных (которые иногда бывают несопоставимы), но при это такая оценка позволяет учесть многоаспектность конкурентоспособности предприятия, о которой говорилось выше.

На основании вышесказанного мы можем сделать ряд выводов об основных концептуальных аспектах конкурентных преимуществ предприятия:

Во-первых, конкурентоспособность предприятия обладает определенным набором ключевых характеристик, таких как: динамичность; стратегическая направленность; многофакторность и многоаспектность; мультикритериальность; иерархичность (базовым уровнем является конкурентоспособность продукции); относительность; нацеленность на перспективу, инновационность, адаптивность, сегментированность, а также ориентация на человеческий капитал предприятия.

Во-вторых, доказано, что конкурентоспособность предприятия основана на синергетическом взаимодействии конкурентоспособных подсистем предприятия на инновационной основе с учетом постоянного развития и обучения.

В-третьих, системная конкурентоспособности предприятия может быть сформирована благодаря инновационной способности предприятия адаптироваться к изменениям рыночной конкуренции на опережающей основе за счет реализации интеллектуального потенциала персонала предприятия.

В-четвертых, устойчивые конкурентные преимущества в силу своей уникальности и инновационности носят долгосрочный характер и создаются в процессе функционирования всех сфер предприятия путем постоянного инновационного развития и обучения.

В-пятых, все конкурентные преимущества формируются путем реализации тех или иных инноваций, поэтому главной особенностью универсальных конкурентных преимуществ является их инновационных характер, уникальность, постоянное обновление.

В-шестых, определена методика расчета интегральных показателей оценки конкурентоспособности предприятий. Выявлено, что основные интегральные модели конкурентоспособности относятся к расчетным методикам количественной оценки, характеризующего степень отклонения реальной компании от виртуальной эталонной, либо от средней по данному сегменту рынка. С позиции системной конкурентоспособности оценка должна проводиться с учетом эффективности использования ресурсов каждой

подсистемой предприятия с учетом синергетического эффекта, формируемого при взаимодействии подсистем.

Литература:

1. Ковтуненко, А.В. Реализация векторно-адаптационного подхода при формировании стратегической конкурентоспособности предприятий сферы услуг [Текст] : автореферат дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.05 / А.В. Ковтуненко ; ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет сервиса». – Тольятти, 2012. – 28 с.
2. Конкурентоспособность предприятия [Текст] : учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.
3. Левина, М.Б. Стратегия развития как фактор повышения конкурентоспособности предпринимательских структур [Текст] : автореферат дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.05 / М.Б. Левина ; АНО ВПО «Российская академия предпринимательства». – М., 2012. – 23 с.
4. Мадьярова, Н.Р. Пути повышения конкурентоспособности специализированных строительных организаций в современных рыночных условиях : на примере г. Москвы [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н.Р. Мадьярова. – М., 2004. – 120 с.
5. Мамаев М.И. Комплексная методика управления инновационными конкурентными преимуществами развития предприятия строительной отрасли [Текст] : дис. ...канд. эконом. наук : 08.00.05 / М.И. Мамаев ; ФГБОУ ВПО «Московский государственный строительный институт». – Москва, 2014. – 163 с.
6. Портер, М. Конкуренция [Текст] / М. Портер. – СПб : Вильямс, 2001. – 495 с.
7. Рожко Г. Цемент в России подвергнут обязательной сертификации [Электронный ресурс] / Г. Рожко Г. // Информационно-аналитическое сетевое издание «ПРОВЭД» - Режим доступа: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/expert-opinions/23906-tsement-v-possii-podvergnut-obyazatelynoy-septifikatsii.html>. – 2015. – Загл. с экрана. (дата обращения 05.04.2015)
8. Сотников, А.С. Основные подходы к формированию устойчивых конкурентных преимуществ промышленных предприятий [Текст] / А.С. Сотников // Экономика и управления. – 2011. – №5. – С. 243-247.
9. Хэмел, Г. Революция в бизнесе [Текст] / Г. Хэмел, К.К. Прахалад. – М. : ЗАО Олимп-Бизнес, 2005. – 296 с.

© А.В. Долгова, 2015

УДК 657

Е. В. Дуплихина, Студентка, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Поволжский государственный университет сервиса, Г. Тольятти, Российская Федерация

И. С. Чернова, Студентка, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Поволжский государственный университет сервиса, Г. Тольятти, Российская Федерация

Научный руководитель: Е.А. Васильева, к.э.н., доцент

кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Поволжский государственный университет сервиса, Г. Тольятти, Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

В связи с развитием роста производства, совершенствования и создания новых технологий, промышленных предприятий, автотранспорта, испытаний ядерного оружия, чрезмерного применения минеральных удобрений и пестицидов, а так же других проблем современного общества наиболее важным ставится вопрос здравоохранения.

Увеличение продолжительности жизни, укрепление здоровья населения и снижение смертности от наиболее значимых заболеваний путем обеспечения доступности качественной медицинской помощи гражданину является важнейшим приоритетом политики Правительства Самарской области в сфере здравоохранения.

Для успешной реализации программ, направленных на укрепление здоровья нации, необходимо проведение всестороннего статистического исследования, позволяющего выявлять основные причины и направления развития сферы здравоохранения.

Следует отметить, что статистика здравоохранения особо изучает количественные характеристики развития системы здравоохранения: сеть и деятельность учреждений здравоохранения, их размещение, состояние и оснащенность; кадры врачей, среднего, младшего медицинского персонала (распределение по специальности, полу). [5]

Ключевой проблемой в Самарской области, до сих пор не получившей кардинального решения, является недостаточная обеспеченность отрасли квалифицированным персоналом. Динамика обновления технологий зачастую превышает динамику обновления программ подготовки и переподготовки специалистов. Низкая социальная привлекательность работы в отрасли здравоохранения также является сдерживающим фактором кадрового развития отрасли.

В настоящее время вызывает глубокую озабоченность растущий дефицит медицинских кадров в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения, снижение укомплектованности медицинским персоналом, как врачебным, так и средним. Перераспределение врачебных функций на лиц со средним медицинским образованием не всегда целесообразно, что отражается на доступности и качестве медицинской помощи. В последние несколько десятилетий приток молодых специалистов не восполняет естественную и миграционную убыль врачей и средних медицинских работников.

Потребность во врачах различных специальностей составила (чел.): терапевты – 377, кардиологи и ревматологи – 22, эндокринологи – 43, хирурги – 201, сердечно-сосудистые хирурги – 20, травматологи-ортопеды – 105, онкологи – 69, комбустиологи – 15, урологи – 46, стоматологи – 45, акушеры-гинекологи – 117, оториноларингологи – 149, педиатры – 800, неврологи – 47, офтальмологи - 155, дерматовенерологи – 106, психиатры – 86, наркологи – 61, фтизиатры 147, анестезиологи – реаниматологи – 200, эндоскописты – 63, врачи ультразвуковой диагностики – 54, рентгенологи – 102, врачи функциональной диагностики – 58, судебно-медицинские эксперты – 39, физиотерапевты – 35, врачи клинической лабораторной диагностики – 87, врачи кабинетов неотложной помощи – 25, врачи мобильной бригады – 45, врачи реанимации и интенсивной терапии – 288. [8].

По сообщению Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Самарской области, заболеваемость населения отдельными инфекционными заболеваниями в марте 2015 года имела следующую структуру (табл. 1).

Статистический анализ заболеваемости населения отдельными инфекционными заболеваниями в Самарской области показал, что продолжает оставаться напряженной обстановка с заболеваемостью населения острыми кишечными инфекциями, растет заболеваемость вирусными гепатитами В и С. Особую тревогу вызывает непрекращающийся рост заболеваемости туберкулезом, СПИДом. Значительно распространилась наркомания.

Главными причинами смертности населения продолжают оставаться заболевания сердечно - сосудистой системы, онкологические болезни, травмы, несчастные случаи и отравления, растет смертность среди трудоспособного населения.

Главной проблемой в области здравоохранения является проблема повышения качества и доступности медицинской помощи гражданам Самарской области.

Начиная с 2012 году в Самарской области наблюдается уменьшение численности врачей на более 0,1 тыс. человек, увеличение числа больничных организаций, сокращение числа фельдшер-акушерских пунктов, а также увеличение женских консультаций, детских поликлиник, амбулаторий.

Таблица 1

Заболеваемость населения отдельными инфекционными заболеваниями в Самарской области (случаев) (Источник: Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Самарской области)

	Март 2015 г.	Март 2014 г.	Март 2015 г. в % к марту 2014 г.
Кишечные инфекции			
Острые кишечные инфекции, вызванные установленными бактериальными, вирусными возбудителями, а также пищевые токсикоинфекции установленной этиологии	293	421	70
Острые кишечные инфекции, вызванные неустановленными инфекционными возбудителями, пищевые токсикоинфекции неустановленной этиологии	816	987	83
Бактериальная дизентерия	4	2	в 2 р.
Острые гепатиты	17	43	40
в том числе:			
острый гепатит А	12	37	32
острый гепатит В	4	1	в 4 р.
острый гепатит С	1	5	20
Некоторые инфекции, управляемые средствами специфической профилактики			
Краснуха	-	-	-
Коклюш	4	1	в 4 р.
Паротит эпидемический	-	-	-
Острые респираторно-вирусные инфекции			

Острые инфекции верхних дыхательных путей множественной или не уточнённой локализации	91617	58975	в 1,6 р.
Грипп	158	32	в 4,9 р.
Социально значимые болезни			
Туберкулёз (впервые выявленный) активные формы	138	143	97
Педикулёз	120	103	117
Сифилис (впервые выявленный)	61	81	75
Гонококковая инфекция	35	43	81
Болезнь, вызванная вирусом иммунодефицита человека и бессимптомный инфекционный статус, вызванный вирусом иммунодефицита человека	176	327	54

Количество аборт в Самарской области увеличилось, и наибольшее их число приходится на женщин в возрасте 20-34 лет.

Первые три места в структуре первичной заболеваемости населения занимают заболевания органов дыхания (43,9%), травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин (11,4%), болезни мочеполовой системы (7,6%).

Основную долю в структуре общей заболеваемости населения составляют болезни органов дыхания (22,8%), системы кровообращения (15,2%), болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани (10,6%), болезни мочеполовой системы (8,8%), болезни органов пищеварения (6,8%), болезни глаза и его придаточного аппарата (6,6%), травмы и отравления (5,2%).

Здоровье граждан как социально-экономическая категория является неотъемлемым фактором трудового потенциала региона. Население области относится к регрессивному демографически "старому" типу населения: доля лиц в возрасте 50 лет и старше превышает долю детей до 14 лет, а удельный вес населения 60 лет и старше составляет более 12%. В настоящее время туберкулез является актуальной медико-социальной проблемой, обусловленной влиянием экономических и социальных факторов, качеством жизни и питания. В 2012 году заболеваемость туберкулезом среди населения Самарской области составила 83,7 случая на 100 тыс. населения, смертность - 15,9 случая на 100 тыс. населения.

Так, статистическое исследование сферы здравоохранения Самарской области показало, что причинами, формирующими недостаточную динамику состояния здоровья населения, являются:

- низкая профилактическая активность в работе первичного звена здравоохранения, направленная на своевременное выявление заболеваний, патологических состояний и факторов риска, их обуславливающих;

- несбалансированность коечного фонда по ряду профилей оказания медицинской помощи и недостаточно эффективное его использование;

- низкое развитие замещающих стационар технологий;

- недостатки в организации оказания медицинской помощи сельским жителям;

- недостаточное внедрение порядков и стандартов медицинской помощи;

-отсутствие универсальных индикаторов качества оказания медицинской помощи;
-недостаточная оптимизация этапности оказания медицинской помощи, обеспечивающая оптимальную маршрутизацию потока пациентов и другие причины. [1]

Особое внимание уделять внутреннему контролю на предприятиях здравоохранения.

Внутренний контроль должен способствовать объединению всей совокупности финансово-хозяйственной деятельности организации в единую систему и обеспечивать ее бесперебойное функционирование. [2]

В связи с этим, в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 28.12.2012 № 2599-р разработана региональная программа «Развитие здравоохранения Самарской области» на 2013 – 2020 годы. Данная Программа определяет цели, задачи, основные направления и мероприятия развития здравоохранения Самарской области, финансовое обеспечение и механизмы реализации, показатели результативности.

Список использованной литературы:

1. Виноградов Н. А., Лисицын. Ю. П. Здравоохранение в РФ [Текст]: Учебное пособие / Н.А. Виноградов, Ю.П. Лисицын. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 110 с.
2. Гуськова, Т. Н. Организационный механизм системы внутреннего контроля экономического субъекта [Текст] / Т. Н. Гуськова, Е. А. Васильева // Вестн. ПВГУС. Сер. "Экономика". - 2013. - № 2 (28). - С. 93-98.
3. Зорин, В.И., Панов П.В. Оценка потенциала здравоохранения [Текст]: Учебник / П.В. Панов, В.И. Зорин. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 608 с.
4. Лисицин Ю.П. Методика оценки потенциала здравоохранения [Текст] / Ю.П. Лисицин. - М.: ЮНИТ, 2012. - 363 с.
5. Медведева, Е.В. Бухгалтерская модель управления по центрам ответственности на предприятиях сферы услуг [Текст] / Е.В., Медведева, Л.А. Насакина // Вестник ИНЖЭКОНа. - Серия: Экономика. - 2009. - Т. 29. - № 2. - С. 127-133.
6. Тарасов, П.Р. Самарский статистический ежегодник [Текст] / П.Р. Тарасов. - Самара: Самарский областной комитет государственной статистики, 2011. - 147 с.
7. Хромов Л.Н. Потенциал здравоохранения России [Текст]: Стат. Сборник / Л.Н. Хромов. – Самара: Самарский обл. комитет государственной статистики, 2010.
8. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] : офиц. сайт. - Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>. - Загл. с экрана.
9. Официальная Россия: сервер органов государственной власти России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gov.ru/>. - Загл. с экрана.
10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. – Загл. с экрана.

© Е.В. Дуплихина, И.С. Чернова, 2015

УДК: 657.22

А.С. Елифанцева, К.С. Шпора, Студенты 3 курса, Институт экономики
Астраханский Государственный Технический Университет, Г. Астрахань, РФ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление предприятием в настоящее время представляет собой процесс координации и регулирования его деятельности, направленный на достижение

поставленной перед участниками этого предприятия цели. Каждой службе, а также работнику управления на предприятии необходима информация для выполнения их функций. Управление начинается с получения и восприятия информации, оно заключается в принятии решения на основе полученной ранее информации и завершается контролем выполнения принятого решения на основе соответствующей информации. [1, с. 14]. Наиболее важным источником информации на предприятии является бухгалтерия. В настоящее время она является единственным поставщиком документально обоснованной и системно обеспеченной экономической информации о фактическом наличии и использовании имущества и ресурсов организации, о хозяйственных процессах и результатах деятельности, одолговых обязательствах, расчетах и претензиях.

В процессе перехода к рыночной экономике, приватизации и акционированию значительной мере расширяется диапазон интересов каждого предприятия. В разных странах понятие «производственный учёт» со временем было заменено на «управленческий учёт». Однако, это не было простым изменением в терминологии. Также произошла и значительная организационная и методологическая перестройка системы бухгалтерского учёта, после чего он подразделился на две отрасли учёта: финансовый и управленческий [2, с. 115].

Управленческий учёт - это область знаний на стыке бухгалтерского учёта и менеджмента, которая необходима любому, кто имеет отношение к предпринимательской деятельности. Сущность управленческого учёта может быть представлена как интегрированная система учёта затрат и доходов, нормирования, планирования, контроля и анализа, систематизирующая информация для оперативных управленческих решений и для будущего развития конкретного предприятия.

Содержание термина "управленческий учёт" в разных странах толкуется по-разному. Впервые его начали использовать авторы, которые писали на английском языке. В Германии этот термин не использовался вообще. Здесь предпочитали называть соответствующий учебный курс и практическое дело "Исчисление затрат и результатов". Таким образом, область планирования, учёта, контроля и анализа издержек ограничилась в основном выручкой от продаж и затратами текущего года. В США, Англии, Канаде управленческий учёт рассматривается шире. В область его изучения входят финансовые и производственные инвестиции, результаты их использования. Во Франции останавливают свой выбор на понятии "маржинальный учёт" и ограничиваются поиском и обоснованием управленческих решений в будущем при использовании показателей маржинальной прибыли [3, с. 115].

В большей части предприятий нашей страны управленческий учёт не существует или почти не ведётся. Главным образом это возможно объяснить отсутствием одной утверждённой методологической основы, методических рекомендаций для организации управленческого учёта в конкретных отраслях экономики нашей страны и периодом его появления и развития в отечественной практике. Между тем в наше время предприятия России, функционируя в условиях высокой конкурентной борьбы, испытывают высокую потребность в организации действующей системы управленческого учёта. Например, В.Э. Керимов обращает внимание читателя на то, что на современном этапе развития рыночной экономики самой важной задачей является совершенствование системы управления на производстве с помощью единых утверждённых принципов планирования, учёта, оценки, калькулирования, анализа и контроля. В данных условиях в значительной мере повышается значимость управленческого учёта, который является необходимым инструментом,

используемым для мобилизации всех имеющихся резервов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Подводя итог, можно сделать вывод, что значение управленческого учета в системе менеджмента предприятия очень высоко. Заключается его значение в том, что он дает возможность системно рассмотреть и проанализировать внутри предприятия вопросы, которые касаются оперативного планирования, контроля и учёта отдельных видов деятельности на предприятии. Важнейшим критерием, определяющим действенность системы, является эффективное управление финансовыми и человеческими ресурсами. Управленческий учёт, в свою очередь, обеспечивает для этого необходимый механизм.

Список использованной литературы:

1. Аксёненко А.Ф., Бобижонов М.С., Паримбаев Ж.Ж. управленческий учёт на промышленных предприятиях в условиях формирования рыночных отношений. - М.: ООО «Нонпарель», 2013.
2. Ковалёв В.В., Соколов Я.В. Основы управленческого учёта. - СПб.: «Лист», 2013.
3. Хонгрэн Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект. Под. ред. Я.В. Соколова. - М.: «Финансы и статистика», 2012.

© А.С. Епифанцева, К.С. Шпора, 2015

УДК 657.631

О.Ф. Ермишина, Ст. Преподаватель
кафедры «Бухгалтерского учета и аудита» ИЭиБ
Ульяновский государственный университет,
г. Ульяновск, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ГБУ ВПО НА ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВУЗА

Налоговые показатели представляют собой совокупность данных по налогооблагаемым показателям, налоговым базам и размерам налогов. При этом под налогооблагаемым показателем понимается объект, имеющий стоимостную, количественную или физическую характеристику с наличием которого налоговое законодательство связывает возникновение у налогоплательщика обязательств по уплате конкретного налога. Содержание налогооблагаемого показателя близко к понятию «объект налогообложения». Каждый налог имеет самостоятельный налогооблагаемый показатель, определенный законодательством по налогам и сборам.

Порядок формирования данных в учете и внутреннем контроле по достоверности налоговых показателей зависит от организационных особенностей ГБУ ВПО. В этой связи подвергаются исследованию организационные особенности ГБУ ВПО и на этой основе обосновываются теоретические подходы к содержанию учета и внутреннего контроля налоговых показателей.

Требования и нормы, регламентирующие особенности вуза представлены на рис. 1.

Государственные бюджетные учреждения высшего профессионального образования имеют сложную систему управления из-за территориальной разрозненности филиалов, большого количества структурных подразделений, различных источников финансирования.

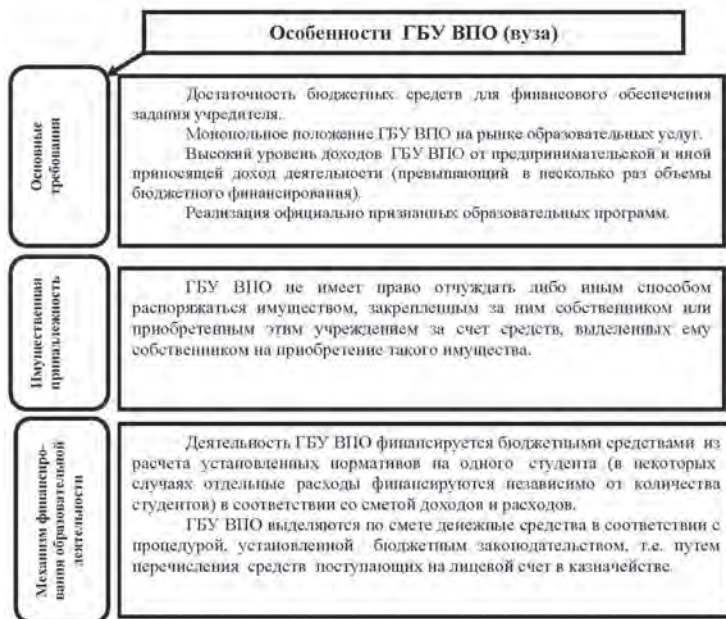


Рис. 1. – Требования и нормы, регламентирующие особенности ГБУ ВПО (вуза)

Это накладывает определенную ответственность на формирование бухгалтерской (финансовой) и налоговой информации, эффективное формирование которой позволит оптимизировать налоговую нагрузку для принятия эффективных управленческих решений.

Постоянное реформирование нормативного регулирования в области налогов и сборов Российской Федерации влияет на содержание налоговой отчетности и методику расчета налогов.

Налоговые платежи являются обязательными для вуза, что требует достоверного и своевременного отражения информации о фактах хозяйственной жизни, которые влекут за собой налоговые последствия и налоговые риски [1, с.27].

Постоянное реформирование нормативного регулирования в области налогов и сборов Российской Федерации влияет на содержание налоговой отчетности и методику расчета налогов.

Налоговые платежи являются обязательными для ГБУ ВПО, что требует достоверного и своевременного отражения информации о фактах хозяйственной жизни, которые влекут за собой налоговые последствия и налоговые риски. Поэтому при рассмотрении данной проблемы рекомендовано обосновать условия функционирования учетно-контрольной системы по формированию налоговых показателей ГБУ ВПО.

Государственные бюджетные учреждения высшего профессионального образования имеют сложную систему управления из-за территориальной разрозненности филиалов, большего количества структурных подразделений, различных источников финансирования. Это накладывает определенный отпечаток на формирование бухгалтерской (финансовой) и налоговой информации, эффективное формирование которой позволит оптимизировать налоговую нагрузку для принятия эффективных управленческих решений.

Доказано, что при формировании налоговых показателей ГБУ ВПО необходима учетно-контрольная система, основные компоненты которой направлены на сбор, обобщение, анализ, накопление, хранение и оценку всех видов информации, необходимой для принятия решений в области налогообложения и оценки налогового риска.

Учетно-контрольная система налоговых показателей базируется на общепринятой организационно-методической основе и процесс формирования данных по налоговым показателям предусматривает гармонизацию учета и контроля [2,с.67]. Поэтому рекомендуем разработать структуру учетно-контрольной системы в ГБУ ВПО, которая включает в себя бухгалтерский (финансовый), налоговый, управленческий учет и контроль, участвующие в процессе формирования отчетности вуза и позволяющие создать более эффективную систему управления вопросами налогообложения и составления налоговой отчетности (Рис. 2).

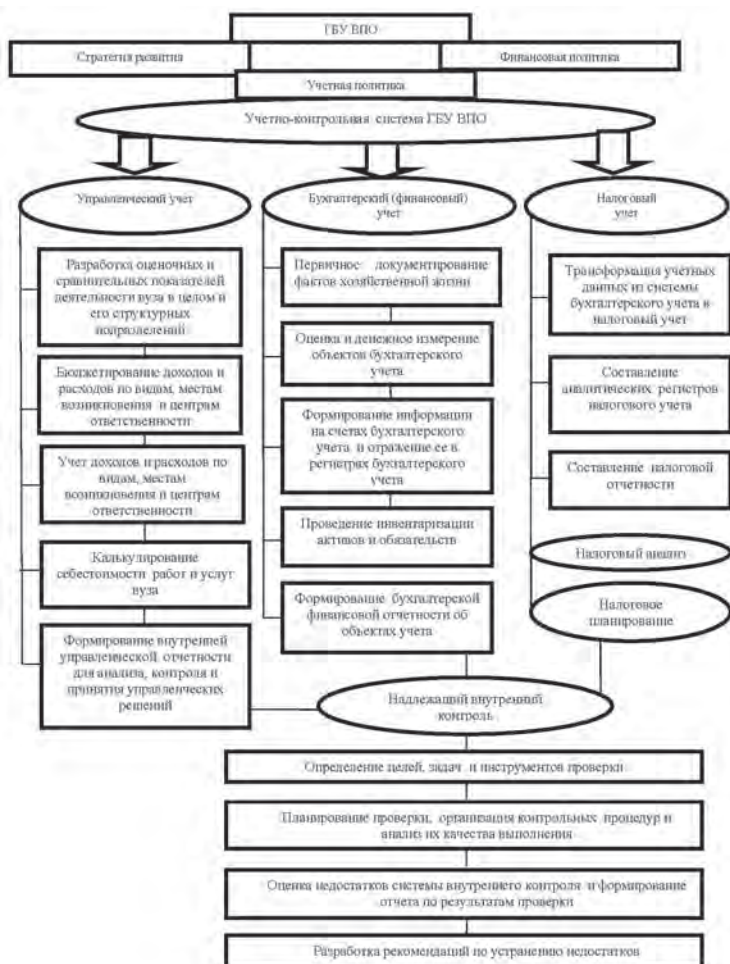


Рис. 2 – Структура учетно-контрольной системы ГБУ ВПО

Представленные компоненты учета и внутреннего контроля налоговых показателей ГБУ ВПО, направлены на минимизацию или исключение налоговых рисков. Для их реализации разрабатывается учетная политика, где закрепляется порядок формирования данных в учетно-контрольной системе.

Учетно-контрольная система помогает руководству вуза в достижении целевых установок с использованием концептуального подхода к оценке и контролю за повышением результативности образовательной и других видов деятельности.

Информация, получаемая и накапливаемая в системе управленческого учета применяется при финансовом планировании и бюджетировании вуза и представляет собой технологию финансового управления (планирования, учета и контроля) доходами и расходами получаемыми от оказания образовательных услуг и научных работ.

Целью бухгалтерского (финансового) и налогового учета в вузе является не только достоверный учет доходов и расходов, имущества и финансовых результатов деятельности, но, главным образом, формирование полной и достоверной информации об использовании полученных средств исключительно по всем видам деятельности.

Контроль данных, отраженных в налоговой отчетности, осуществляется в целях проверки информации бухгалтерского (финансового), управленческого и налогового учета на соответствие ее учетной, финансовой и стратегической политике, согласно которой внутренний контроль рассматривается, как способность влиять на результаты деятельности ГБУ ВПО.

Список использованной литературы:

1. Ермишина О.Ф. Актуальные вопросы качества учетной информации и результативности внутреннего контроля налоговых показателей в Вузе [Текст] / О.Ф. Ермишина //Вестн. эконом., права и соц.. 2014. №2. С. 24-34.

2.Ермишина О.Ф. Налоговые показатели ГБУ ВО как объект учета и внутреннего контроля [Текст] / О.Ф. Ермишина // Экономическая наука и практика: материалы III Междунар. науч. конф. (г.Чита, апрель 2014 г.)- Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. С. 66-71.- 0,58 печ.л.

© О.Ф. Ермишина, 2015

УДК 336.711

И.И Жуков,

студент кафедры «Финансы и кредит»,

В.В Стоногина,

студент кафедры «Финансы и кредит»,

Научный руководитель: И.Ю Бубнова,

к.э.н., доцент

Поволжский государственный университет сервиса

г. Тольятти, Российская Федерация.

БАНКИ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Банки и банковская система в целом представляют собой важную составляющую рыночных отношений.

В современных моделях рыночной экономики банковская система государства играет ведущую роль в функционировании экономического механизма. Она представляет собой по сути “систему кровообращения” экономики обеспечивает регулирование общей денежной массы контролирует движение финансовых потоков осуществляет аккумуляцию и инвестирование денежных ресурсов проведение взаиморасчетов между экономическими субъектами кредитование различных отраслей экономики и населения.

В странах с развитой рыночной экономикой банковские системы были сформированы достаточно давно. Так банки как денежно-финансовые предприятия в Западной Европе стали возникать еще в XV в. в Японии и США в XVIII. Начало банковской деятельности в России было заложено также в первой половине XVIII в. [2, стр. 100]

Деятельность государственных и частных национальных банков на международной арене - одна из старейших и традиционных форм международных экономических отношений в целом. Она связана с получением дохода в виде процентов по займам различного рода кредитов а также в дальнейшем и по депозитам размещенным банками одной страны в банках другой. [1, стр. 50]

Переход России на рыночные отношения потребовал от нашей страны урегулировать ее внешнею кредитную задолженность как правопреемницы Советского Союза. Это была задолженность не только по кредитам но и по оплате приобретенных товаров.

Череда финансовых кризисов в отечественной банковской системе с основания Российской Федерации и не закончившихся по сей день только подтверждает факт наличия серьезных проблем как инфраструктурного так и финансового характера мешающих её устойчивому развитию. Негативные последствия финансового кризиса усугубили положение российских банков и заставляют Правительство РФ и Центральный банк принимать более активные действия направленные на сближение отечественной банковской системы и банковских систем развитых стран. В связи с этим проведение их сравнительного анализа является весьма актуальной задачей решение которой позволит выявить основные направления развития мировой банковской системы и проанализировать правильность действий Правительства РФ и Центрального банка страны по сокращению разрыва между отечественными банками и банками развитых стран. [3, стр. 44]

По форме собственности банки развитых стран делятся на государственные акционерные кооперативные частные и смешанные банки. Государственная форма собственности чаще всего относится к центральным банкам. Подобная ситуация сложилась у центральных банков Европейского Союза.

По законодательству большинства стран на национальных банковских рынках допускается функционирование иностранных банков. В ряде стран деятельность иностранных банков не ограничивается.

Использование такой специализации позволяет банкам повышать качество обслуживания клиентов снижать себестоимость банковского продукта и развивать новые виды оказания банковских услуг. Идея специализации является более характерной для банков США Великобритании и Франции.

Немаловажной характеристикой развитой банковской системы является наличие большого числа банковских услуг предоставляемых клиентам. В последнее десятилетие сфера услуг в банковских системах развитых стран стала занимать лидирующее положение. Этому способствовало создание Европейского Союза формирование транснациональных банков и соответственно усиление конкуренции между двумя рынками банковских услуг. [2, стр. 150]

Список использованной литературы.

Алексащенко С. Астапович А. Клепач А. Российские банки после кризиса // Вопросы экономики. – 2010. - №4.

1. Антипова О.Н. и др. Центральный банк в банковской системе Франции. М. 2008.
2. Анулова Г.Н. Денежно-кредитное регулирование: опыт развивающихся стран. – М.: Финансы и статистика 2009.

© И.И Жуков, В.В Стоногина, 2015

УДК 004.91

И.И Жуков,

студент кафедры «Финансы и кредит»,

В.В Стоногина,

студент кафедры «Финансы и кредит»,

Научный руководитель: **А.Г Мозалевский,**

начальник управления по информатизации

Поволжский государственный университет сервиса

г. Тольятти, Российская Федерация.

ОБЗОР ПРОГРАММ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ С МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ

В данной статье, мы рассмотрим программное обеспечение позволяющие дистанционно управлять презентациями. Высокие технологии помогают человеку решать определенные задачи, и недавние монохромные мобильники превратились в технологичные смартфоны. Имея даже самый простой смартфон человек может оценить его возможности и понять, как сильно гаджет упрощает жизнь. В ногу с прогрессом идут и разработчики софта и приложений для смартфонов, так лет десять назад человек и представить не мог, что с помощью мобильного телефона сможет управлять компьютером. Место самых популярных операционных систем для мобильных устройств разделяют IOS и Android, именно для них мы и рассмотрим ряд приложений для управления презентациями. Далее в таблице 1 мы детально рассмотрим ряд приложений для операционных систем Android и IOS, а также их функциональные возможности и стоимость. [1, стр. 68]

Таблица 1.

Android	описание	Функции.				Рейт инг
		Создание презентац ий	Возможн ость ввода текста	Вывод рабоче го стола пк	Доступнос ть	
Remote Droid	Довольно-таки старое, зато надёжное приложение- эмулятор тачпада с	Нет	Да	Нет	Беспалатн о	2

	<p>возможностью ввода текста через установленную на смартфон или планшет клавиатуру. Remote Droid не требует каких-то сложных манипуляций в настройке, пользователю всего и нужно, что установить приложение на мобильный девайс, а программу-сервер — на компьютер</p>					
Wi-Fi Mouse Remote	<p>Данное приложение способно полностью заменить собой стандартные дистанционные контроллеры ввода (Bluetooth-клавиатуру и мышь). Благодаря полноценной виртуальной клавиатуре у пользователя появится возможность работать со всеми функциями текстовых редакторов, браузеров и даже играми.</p>	Нет	Да	Нет	Бесплатно	2
Mouse Kit (Keyboard+Presenter)	<p>Данное приложение совмещает в</p>	Нет	Да	Нет	Бесплатно	2

	себе виртуальную клавиатуру, мышь и удобный инструмент для проведения презентаций. Сопряжение мобильного устройства и ПК проводится через общую Wi-Fi сеть, а после первоначальной настройки соединения (поиск устройств по IP) повторные подключения не будут требовать авторизации.					
IOS						
Parallels Access	Access запускается как обычное приложение на iPad и позволяет загружать на экране планшета Internet Explorer, Word, Excel, Power Point, Photoshop и массу других программ и мощных офисных продуктов, которые работают на подключенном дистанционно компьютере. Пользователю доступен рабочий стол	Да	Да	Да	платно	3

	iPad Windows, на котором приложения размещены в виде иконок. Источник: iBusiness.ru					
iOS, Android						
TeamViewer HD for Remote Control	Главный плюс этого приложения — полная «бесплатность». Разработчики не заешивают экран программы рекламными баннерами, не требуют денег, не навязывают необходимость купить платную версию. Настраивается апп очень легко: после открытия программы на ПК пользователю присваивается номер, который необходимо ввести в приложении мобильного устройства Источник: iBusiness.ru	Да	Да	Да	Бесплатно	4
PocketCloud Remote Desktop	Функционально эта программа серьезно ограничена. Ее главный недостаток —	Да	Да	Да	Бесплатно	4

	<p>очень медленная работа. Еще одно важное упущение — приложение не умеет адаптировать рабочую область ПК под разрешение планшета, поэтому пользователям придется регулярно масштабировать картинку. Источник: iBusiness.ru</p>				
--	---	--	--	--	--

Итак, рассмотрев ряд программ, наивысший рейтинг получили PocketCloud Remote Desktop, TeamViewer HD for Remote Control. Они являются бесплатными, устанавливаются на обе операционные системы, имеют расширенный функционал. Даже очень требовательный пользователь по достоинству оценит данные программы. Программы, получившие наименьший рейтинг не являются плохими, так как их функционал попросту меньше и проще, они как раз подойдут для простых манипуляций и отлично помогут в проведении презентации. [2, стр. 100]

Список Использованных источников.

1. Першиков В.И., Савинков В.М. Толковый словарь по информатике. – 2-е изд. Доп. – М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Фигурнов В.Э. IBM PC для пользователей. – М.: 2007.3.
3. <https://play.google.com/store?hl=ru>
4. <http://store.apple.com/ru>

© И.И Жуков, В.В Стоногина, 2015

УДК 658.5

И.И Жуков, студент кафедры «Финансы и кредит»,
В.В Стоногина, студент кафедры «Финансы и кредит»,
Научный руководитель: **Е.А Васильева**, к.э.н., доцент

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти, Российская Федерация

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ СТАТИСТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Статистика здравоохранения помогает руководителям учреждения оперативно управлять своим объектом, а врачам всех специальностей – судить о качестве и эффективности лечебно-профилактической работы.

Интенсификация труда медицинских работников в условиях бюджетно-страхового здравоохранения предъявляет повышенные требования к научно-организационным факторам. В данных условиях возрастают роль и значимость медицинской статистики в научной и практической деятельности медицинского учреждения.

Руководители здравоохранения в оперативной и прогностической работе постоянно используют статистические данные. Только квалифицированный анализ статистических данных, оценка событий и соответствующие выводы позволяют принять правильное управленческое решение, способствуют лучшей организации работы, более точному планированию и прогнозированию. Статистика помогает контролировать деятельность учреждения, оперативно управлять им, судить о качестве и эффективности лечебно-профилактической работы. Руководитель при составлении текущих и перспективных планов работы должен основываться на изучении и анализе тенденций и закономерностей развития как здравоохранения, так и состояния здоровья населения своего района, города, области и т. д.[1;40].

Традиционная статистическая система в здравоохранении основана на получении данных в виде отчетов, которые составляются в низовых учреждениях и затем суммируются на промежуточных и высших уровнях. Система отчетов имеет не только преимущества (единая программа, обеспечение сравнимости, показатели объема работы и использования ресурсов, простота и малая стоимость сбора материалов), но и определенные недостатки (малая оперативность, жесткость, негибкая программа, ограниченный набор сведений, неконтролируемые ошибки учета и др.).[3;55]

Анализ, обобщение проделанной работы должны осуществляться врачами не только на основании существующей отчетной документации, но и путем специально проводимых выборочных статистических исследований.

План статистического исследования составляется по организации работы в соответствии с намеченной программой. Основными вопросами плана являются:

- 1) определение объекта наблюдения;
- 2) определение срока проведения работы на всех этапах;
- 3) указание вида статистического наблюдения и метода;
- 4) определение места, где будут проводиться наблюдения;
- 5) выяснение, какими силами и под чьим методическим и организационным руководством будут проводиться исследования.[2;88]

Организация статистического исследования делится на несколько стадий:

- 1) стадию наблюдения;
- 2) статистическую группировку и сводку;
- 3) счетную обработку;
- 4) научный анализ;
- 5) литературное и графическое оформление данных исследования.

Далее детально рассмотрим медико-статистический анализ медицинских учреждений

Анализ деятельности лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) проводится по данным годового отчета на основании государственных статистических отчетных форм. Статистические данные годового отчета используются для анализа и оценки деятельности ЛПУ в целом, его структурных подразделений, оценки качества медицинской помощи и профилактических мероприятий.[5;100]

Годовой отчет составляется на основе данных текущего учета элементов работы учреждения и форм первичной медицинской документации. Форма отчета утверждена Центральным статистическим управлением (ЦСУ) РФ и едина для всех типов учреждений. Каждое из них заполняет ту часть отчета, которая относится к его деятельности. Особенности медицинского обслуживания отдельных контингентов (детей, беременных и рожениц, больных туберкулезом, злокачественными новообразованиями и пр.) даются в приложениях к основному отчету в виде отчетов-вкладышей.

Информация дается в абсолютных величинах, которые являются малопригодными для сравнения и совершенно непригодными для анализа, оценки и выводов. Таким образом, абсолютные величины нужны только как исходные данные для вычисления относительных величин (показателей), по которым проводится статистический и экономический анализ деятельности медицинского учреждения. На их достоверность влияют вид и метод наблюдения и точность абсолютных величин, зависящая от качества оформления учетных документов.

При разработке первичной документации вычисляют различные показатели, которые применяют при анализе и оценке деятельности учреждения. Величина любого показателя зависит от многих факторов и причин и связана с различными показателями деятельности. Поэтому, оценивая деятельность учреждения в целом, следует иметь в виду всевозможные влияния различных факторов на результаты работы учреждений здравоохранения и диапазон взаимосвязи между показателями деятельности.

Суть анализа заключается в оценке величины показателя, сопоставлении и сравнении его в динамике с другими объектами и группами наблюдений, в определении связи между показателями, их обусловленности различными факторами и причинами, в интерпретации данных и выводов.

Показатели деятельности ЛПУ оценивают на основе сравнения с нормами, нормативами, официальными указаниями, оптимальными и достигнутыми показателями, сопоставления с другими учреждениями, коллективами, совокупностями в динамике по годам, месяцам года, дням с последующим определением эффективности работы.[4;96]

Список использованной литературы.

1. Андреев Е.М., Вишневецкий А.Г. Вызов высокой смертности в России // Народонаселение. – 2004. – № 3. – С. 75–84.
2. Андреев Е.М., Жданов, Школьников В.М. Смертность в России через 15 лет после распада СССР: факты и объяснения // « SPERO» весна-лето. – 2007. – №11. – С. 74–78.
3. Арасланова С.А. Медико-социальные аспекты социально значимых заболеваний в сельской местности: Автореф. дис. канд.мед.наук. – М., 2006. – 24 с.
4. Архангельский В.Н., Кузнецов В.Н., Иванова А.Е., Рязанцев С.В. Стратегия демографического развития России. / Под ред. Кузнецова В.Н., Рыбаковского Л.Л. М.: ЦСП, 2005. – 208 с.
5. Бальзамова Л.А., Нилова А.Г. Анализ основных направлений реформирования амбулаторной помощи по принципу общей врачебной практики в ММУ ГП №1 // Опыт реформирования здравоохранения Самарской области. – Москва-Самара, 2001. – С. 285-290.

© И.И Жуков, В.В Стоногина, 2015

УДК 332.146

И.И Жуков, студент кафедры «Финансы и кредит»,
В.В Стоногина, студент кафедры «Финансы и кредит»,
Научный руководитель: **Л.В. Нечипоренко**,
к.э.н., старший преподаватель.
Поволжский государственный университет сервиса
г. Тольятти, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Автоматизированная банковская система (АБС) – это форма организационного управления банком на базе широкого применения новых информационных технологий.

Современные автоматизированные банковские системы выполняют следующие функции: операционный день; розничные банковские услуги; межбанковские расчеты; работа банка на рынке ценных бумаг; электронные банковские услуги; управление рисками и стратегическое планирование; анализ деятельности банка и выбор оптимальных управленческих решений; информационные услуги и др. [1, с. 335].

Автоматизация деятельности банка связана с прохождением нескольких этапов (табл. 1).

Таблица 1

Этапы автоматизации банковской деятельности

Этап автоматизации	Основные признаки этапа
Использование автономных рабочих мест банковских специалистов.	Относительная простота реализации, возможностей быстрого внедрения, малочисленность команды разработчиков, практическая независимость коммуникаций.
Переход к единому операционному дню.	Формирование единой банковской бухгалтерии, ориентированной на отчетность.
Создание интегрированных систем банковского учета.	Расширение аналитических возможностей в многофилиальном банке, включая анализ клиентской базы.
Использование многофункциональных систем управления банковской деятельностью.	Интеграция в части возможностей анализа отчетности.
Развитие распределенных комплексных адаптивных систем управления банковской деятельностью.	Формирование единого информационного пространства, адаптируемость в зависимости от изменяющихся требований и внешних условий (включая изменения законодательства и нормативов, расширение номенклатуры услуг), комплексность решений, основанных на методах проектирования информационных систем.

К современным АБС предъявляются определенные требования: функциональная полнота, комплексный подход, адаптируемость системы, открытость, настраиваемость системы, централизованное управление системой, единая база данных, работа в режиме реального времени, безопасность и надежность работы. [1, с. 200].

В настоящее время большое число систем разрабатывается силами банковских специалистов, что приводит к большим затратам на разработку и сопровождение информационной системы. В связи с этим многие банки делают выбор в пользу

специализированных фирм-разработчиков АБС, адаптируемых под специфику конкретного банка.

В силу различия банков по размерам, структуре, используемой методологии, т. е. по всем тем параметрам, которые в первую очередь характеризуют банк как объект приложения информационных технологий, расширился круг используемых ими АБС. [1, с. 100].

С развитием финансового и фондового рынков сфера деятельности КБ расширилась, возрос и объем перерабатываемой информации.

В новых условиях стал неизбежным переход к комплексной автоматизации банковской деятельности.

Наиболее популярные разработчики автоматизированных банковских систем: «Диасофт», «R-Style Software Lab», «ПрограмБанк», «Инверсия», «Кворум», «ФОРС», «ЦФТ», «CSBI EE», «БИС», «МИМ-Технология». [1, с. 348].

В настоящее время в России можно выделить пять поколений банковских систем.

Основные характеристики систем, относящихся к тому или иному поколению приведены в табл. 2.

Таблица 2. Поколения АБС

<i>Поколение</i>	<i>Аппаратная платформа</i>	<i>СУБД</i>	<i>Базовый элемент технологии</i>	<i>Структура АБС</i>
1	ПК MS DOS	Clipper, foxpro, Clarion	Бухгалтерская проводка	Автономные АРМ, не связанные обмен файлами через перенос на носителе
2	ПК MS DOS + локальная сеть под Novell Net Ware	Clipper, foxpro, Clarion	Бухгалтерская проводка	Автономные АРМ, связанные данными через файлы на сервере, не связанные по функциям
3	ПК MS DOS Widows + локальная сеть под Novell Net Ware (Windows NT)	Btrive	Бухгалтерская проводка + документ	Автономные АРМ, связанные данными через файлы на сервере, слабо связанные по функциям . Переходная технология «файл-

				сервер» «клиент-сервер»
4	ПК MS DOS Widows + локальная сеть Windows NT	Профессиональная реляционная СУБД (MS SQL Server, Oracle, System, DB2, informix)	Бухгалтерская проводка + документ + сделка	Автономные АРМ, сильно связанные данными через общую БД, связанные по функциям через общее ядро. Архитектура «клиент-сервер» или «хост-терминал»
5	ПК ms windows + распределенные сети с несколькими выделенными физическими серверами приложений, работающими под многозадачными многопользовательскими ОС	Профессиональные реляционные или постреляционные СУБД (MS SQL Server, Oracle, System11, DB2, informix) + менеджеры транзакций	Документ или сделка	Логические АРМЫ, сильно связанные по данным и функциям. Архитектура трехуровневая «Application Server», сервер приложений

Как мы видим, первые поколения АБС были предназначены для решения задач автоматизации бухгалтерских операций, АБС второго и третьего поколений также реализовывали элементы автоматизированного документооборота, АБС четвертого поколения строились уже по классической схеме трехзвенной клиент-серверной архитектуры и имели модульную структуру, реализующую концепции работы многих пользователей с потоком документов. В этой концепции документ в электронном виде мог поступать на обработку последовательно нескольким пользователям, а система сама контролировала корректность переходов при обработке данного документа.

АБС пятого поколения являются информационными системами, реализующими полнофункциональную модель workflow-автоматизации бизнес-процессов.

Термин WorkFlow соответствует организации некоторой общей среды работы с документами, объединяющей весь электронный документооборот банка. [1, с. 25].

В данной статье мы рассмотрели понятие автоматизированная банковская система, детально ознакомились с этапами и принципами работы программ, которые выполняют ряд необходимых функций в работе банков.

Список использованной литературы.

1. Информационные системы и технологии в экономике и управлении [Текст]: учебник/ под ред. проф. В.В. Трофимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 521 с.
2. <http://www.programbank.ru/>
3. <http://eos.ibi.spb.ru/>

© И.И Жуков, В.В Стоногина, 2015

УДК 338

Е.П. Задворнева

магистр экономики, старший преподаватель

Е.А. Головина

магистр экономики, старший преподаватель

экономический факультет

Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина

г. Астана, Республика Казахстан

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ЧАСТЬ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ КАЗАХСТАНА

Строительство является одной из наиболее активно развивающихся отраслей Республики Казахстан. С каждым годом в стране растут объемы строительства. За последние годы строительная отрасль Казахстана показывает позитивную динамику развития, и на сегодня является одной из наиболее значимых и активно развивающихся отраслей страны. Так, в 2013 году доля строительной отрасли в ВВП Казахстана составила 7%, в республике было введено в эксплуатацию более 6,8 миллиона квадратных метров жилья, а количество людей, занятых в отрасли составило порядка 660 тысяч человек.

Необходимо решать и проблемы отрасли, например: вопросы регулирования, ценообразование, нормативную базу, разрешительную документацию, инвестиции, точки роста, социальный вопрос развития городов, туристические хабы, развитие зеленых технологий, поддержка отечественных производителей и многое другое. Доля строительства в валовом внутреннем продукте страны в 2014 году по сравнению с 2012 годом увеличилась с 6 до 8%. Количество подрядных строительных организаций выросло на 15 %. Одной из наиболее важных задач общенационального характера является жилищное строительство. Оно признано одним из приоритетных направлений Стратегии развития Казахстана до 2050 года. Государство создает благоприятные условия для комплексного решения проблем развития жилищного строительства, обеспечивающие доступность жилья широким слоям населения. Успешно реализуется Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан до 2020 года.

Только за одиннадцать месяцев 2014 года по всем источникам финансирования в республике введено в эксплуатацию более 12 млн. кв. метров жилья, из них 5,8 млн. кв. метров построено за счет средств населения. Сдано 86,2 тыс. квартир. Инвестиции в жилищное строительство за одиннадцать месяцев 2013 года по сравнению с аналогичным периодом 2012 года возросли на 35 процентов и составили 286,5 млрд. тенге. Для удешевления стоимости строительства жилья, развития и обустройства инженерно-

коммуникационной инфраструктуры районов застройки в 2013 году из республиканского бюджета было выделено более 20 млрд. тенге.

Построены Республиканский научный центр материнства и детства, Республиканский научный центр нейрохирургии и НИИ скорой медицинской помощи, Республиканский диагностический центр, уникальный киноконцертный зал (на 3500 мест), велотрек, стадион (на 30000 мест).

Жилые комплексы «Триумф Астаны», «Изумрудный квартал», «Радуга», «Северное сияние» отличаются своеобразной архитектурой. Однако их объединяет одно - использование новых технологий строительства.

Современные требования к качеству строительства промышленных и гражданских зданий и сооружений определяют применение новых и эффективных строительных материалов, соответствующих мировым стандартам. В настоящее время в Казахстане нет предприятий, производящих такие материалы и изделия, как листовое стекло, теплоизоляционные материалы на основе базальта, санитарно-технические изделия из керамики, трубы из металла, стальной прокат, отопительные приборы, пассажирские лифты, кровельные материалы на основе полимеров, фурнитура для окон и дверей и другие. Объем импорта строительных материалов, изделий и конструкций по республике, по данным Комитета таможенного контроля Республики Казахстан, только за 2013 год составил более 2,6 млрд. долларов США. Происходит и дальнейший рост импорта строительных материалов. Поэтому разработана отраслевая Программа развития промышленности строительных материалов, изделий и конструкций, которая утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан. Необходимо повышать привлекательность производства конкурентоспособных материалов и конструкций в строительной индустрии и на государственном уровне поддерживать отечественных предпринимателей. За последние годы 110 объектов уже реализованы, 35 находятся на стадии завершения из инвестиционных проектов отрасли промышленности строительных материалов.

Разработчиком программы жилищного строительства является Агентство РК по делам строительства и ЖКХ и она предусматривает два направления реализации. По первому из них предусмотрено строительство и реализация жилья через систему жилищных строительных сбережений. В рамках данного направления местным исполнительным органам будут выделены средства из республиканского бюджета на строительство жилья, реализация же построенного жилья будет осуществляться через АО «ЖилСтройСберБанк Казахстана» (ЖССБК). По второму направлению будет осуществляться кредитование застройщиков банками второго уровня, при этом 50% финансирования предполагается за счет собственных средств БВУ, а вторая половина - за счет средств банка, которые будут размещены в БВУ в виде депозита на пять лет по ставке 3%. Процентная ставка по кредиту для застройщиков должна составить не более 12% годовых. За счет этого планируется снизить конечную стоимость жилья. Эта программа рассчитана на всех, кто нуждается в жилье.

Список использованной литературы:

1. Данные с сайта Агентства по статистике РК <http://www.stat.gov.kz>

© Е.П. Задворнева, Е.А. Головина, 2015

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

В результате присоединения России к ВТО происходит постепенная интеграция российского бизнеса в мировую экономику. Перед аграрными предприятиями появилась возможность найти новые рынки сбыта продукции российского производства, привлечь иностранных инвесторов в страну [7, с. 9]. Эти процессы указывают на актуальное направление развития учётной информации предприятий АПК в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Укрепление положения российских производителей на новых рынках зависит от финансирования деятельности предприятий АПК из различных источников. Для того чтобы привлечь отечественных, а в перспективе и иностранных инвесторов, предприятиям АПК необходимо составлять финансовую отчетность с учетом требования МСФО [8, с. 92].

В сельском хозяйстве готовая продукция, методы исчисления себестоимости продукции и распределение затрат требуют специальных правил учета, которые отличаются от других отраслей производства. МСФО предлагают стандарт с универсальными учетными правилами – (IAS 41) «Сельское хозяйство», где четко описан круг вопросов, которые он регулирует [2, с. 156]. В Стандарте отмечается, что он "устанавливает порядок учета, представления финансовой отчетности и раскрытия информации о сельскохозяйственной деятельности в части, не рассматриваемой другими Международными стандартами финансовой отчетности" [4, с. 21].

Проблемы перехода отечественного учета к МСФО рассматривают в своих работах современные ученые В. Г. Гетьман, Н. А. Кокарева [3, с. 121]. Относительно отрасли сельского хозяйства наиболее известны труды В. Ф. Палий, М. А. Вахрушиной, Л. А. Мельниковой, О. А. Агеевой [1, с. 15]. Однако, практические аспекты внедрения МСФО 41 (IAS 41) «Сельское хозяйство» в российскую практику, авторы затронули недостаточно.

В связи с этим можно выделить основную проблему, которая требует дополнительного изучения: перспективы применения МСФО (IAS 41) «Сельское хозяйство» в практике сельскохозяйственных организаций Российской Федерации [6, с. 105]. Для решения проблемы поставлена задача: выявить различия между российскими нормативными актами и международными стандартами финансовой отчетности.

В основу стандарта МСФО (IAS 41) «Сельское хозяйство» заложены понятия ранее не применяемые в Российском законодательстве для учета сельскохозяйственной деятельности, это: активный рынок, биологические активы; биологическая трансформация; сельскохозяйственная продукция на момент ее сбора; правительственные субсидии, справедливая стоимость и др. Например, в стандарте МСФО (IAS 41) используется термин – активный рынок [5, с. 256]. В Российской практике в настоящее время отсутствуют активные рынки сельскохозяйственной продукции и биологических активов. Многие аграрные предприятия не являются участниками электронных торгов, не владеют данными о рыночных ценах, поэтому оценить сельскохозяйственную продукцию по справедливой стоимости довольно проблематично [9, с. 230]. Процесс формирования итоговых

показателей в соответствии с требованиями МСФО (IAS 41) «Сельское хозяйство» затруднен, так как специализированные формы отчетности в сельском хозяйстве не содержат информацию о справедливой стоимости собранной сельскохозяйственной продукции и биологических активов [10, с. 646].

Учет, понятие и порядок признания сельскохозяйственной продукции как производственных запасов на предприятиях АПК ведется в соответствии с ПБУ 5/01, в МСФО для этого предназначен стандарт МСФО (IAS 2) «Запасы» [12, с. 988]. Следует отметить, что для учета земли сельскохозяйственного назначения применяется МСФО (IAS) 16 "Основные средства" и МСФО (IAS) 40 "Инвестиционная недвижимость", а МСФО (IAS) 41 в этом случае не действует.

Производственная деятельность в сельском хозяйстве подвержена различным рискам, которые могут оказать существенное влияние на результаты деятельности предприятия [13, с. 502]. В этом случае величина соответствующих статей доходов и расходов подлежит раскрытию согласно МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения бухгалтерских оценок и ошибки».

При составлении отчетности по МСФО аграрному предприятию нужно пройти два основных этапа: 1. Создание информационной базы. Сбор информации, необходимой для подготовки отчетности. 2. Подготовка отчетности для трансформации в МСФО [14, с. 21].

На первом этапе анализируют общие требования к отчетности в формате МСФО, изучают экономическую сущность доходов и расходов предприятия, активов, обязательств, собственных средств, выполняют сравнительный анализ МСФО и РСБУ, составляют учетную политику по МСФО, выявляют расхождения в оценках, рассматривают требования МСФО (IAS 41) «Сельское хозяйство» [15, с. 460].

На втором этапе необходимо решить вопрос о том, кто будет формировать отчетность по МСФО: внешний аудитор, консультант или специальный отдел по МСФО на предприятии; выбрать формат компонентов отчетности, подготовить рабочие документы, корректировать информацию в соответствии с требованиями МСФО [11, с. 155]. Трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности – это процесс составления отчетности по стандартам МСФО путем перегруппировки учетной информации и корректировки статей отчетности, подготовленной по правилам российской системы бухгалтерского учета.

Проведенные исследования показали, что нет единого алгоритма составления отчетности по стандартам МСФО. Специалисту дано право самостоятельно определить методы и этапы трансформации отчетности для каждого конкретного предприятия

В заключение необходимо отметить, что применение МСФО (IAS 41) «Сельское хозяйство» в практике сельскохозяйственных организаций Российской Федерации возможно при обеспечении законодательной поддержки новой системы на государственном уровне, разработке подробных методических рекомендаций по трансформации РСБУ в МСФО [17, с. 20]. Кроме того, процесс адаптации МСФО (IAS 41) «Сельское хозяйство» к российским условиям требует дополнительных расходов: подготовку и обучение персонала; консультационные услуги, связанные с составлением отчетности по МСФО; автоматизацию обработки информации [16, с. 9].

Список использованной литературы:

1. Агеева, О. А., Ретизова А. Л. Международные стандарты финансовой отчетности: теория и практика: учебник / О.А. Агеева, А. Л. Ретизова. – М.: Юрайт. – 2014. – 448 с.
2. Вахрушина, М. А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / М. А. Вахрушина. – 4 -е изд., перераб. и доп. – М. Рид Групп, 2011. – 656 с.

3. Гетьман, В. Г. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / В. Г. Гетьман. – М.: Финансы и статистика. 2009. – 656 с.
4. Международные стандарты финансовой отчетности 2009: издание на русском языке. – М.: Аскери-АССА, 2009. – 1051 с.
5. Палий, В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник / В. Ф. Палий. – М.: Инфра-М, 2007. – 512 с.
6. Полонская, О. П. Использование МСФО и РСБУ при формировании финансовых результатов в бухгалтерском учете / О. П. Полонская, Г. А. Матвиенко. – В сборнике: Аграрная наука, творчество, рост Сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции. Ответственный за выпуск Башкатова Т. А. 2014. – С.102-105.
7. Трубилин, А. И. Составление отчетности в формате МСФО / А. И. Трубилин, В. В. Говдя, Ж. В. Дегальцева. – Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 38. – С.7-10.
8. Затонская И. В. Информационные технологии в управлении имущественным состоянием аграрного предприятия / И. В. Затонская, Е. В. Чуб. В сборнике: Современное состояние и приоритетные направления развития экономики Материалы Международной заочной научно-практической конференции. Новосибирский государственный аграрный университет. Россия, г. Новосибирск, 2014. – С.88-93.
9. Чуб Е. В., Затонская И. В. Моделирование организационно-экономического процесса управления инновационным развитием аграрного предприятия / Е. В. Чуб, И. В. Затонская. В сборнике: Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики Материалы 5-й научно-практической internet-конференции. Ответственный редактор Ю.С. Нагорнов. Ульяновск, 2015. – С.230-233.
10. Кругляк З.И., Калининская М. В., Левченко Е. В. Анализ налогообложения сельскохозяйственных организаций / З. И. Кругляк, М. В. Калининская, Е. В. Левченко. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – № 02 (10). С. 632 – 648. – IDA [article ID]: 1061502040. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/02/pdf/239.pdf>.
11. Затонская И. В. Финансовый потенциал аграрного предприятия как фактор конкурентоспособности / И. В. Затонская В сборнике: Современные тенденции в науке и образовании Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 5 частях. ООО "АР-Консалт". Москва, 2015. С. 154-155.
12. Жминько Н. С., Левченко Е. В. Состав и условия функционирования организаций сельскохозяйственной отрасли экономики Краснодарского края / Н. С. Жминько, Е. В. Левченко. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 106. С. 988-999.
13. Франциско О. Ю. Разработка прогнозных сценариев развития аграрных предприятий/ О. Ю. Франциско // Молодежь и наука: реальность и будущее Материалы 3-й Международной научно-практической конференции в 6-ти томах. Редколлегия: В. А. Кузмищев и другие. 2010. С. 502-504.
14. Франциско О. Ю. Обоснование экономических параметров и прогнозных сценариев развития подсобных производств аграрных предприятий / О. Ю. Франциско // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный аграрный университет. Краснодар, 2008.
15. Трубилин И. Т. Инструментальные средства финансовых вычислений: разработка и обучение применению в экономической работе на предприятиях АПК / Трубилин И.Т.,

Бурда А.Г., Франциско О.Ю. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 102. С. 459–484.

16. Затонская И.В. Методические разработки и индивидуальные задания для выполнения практических работ по дисциплине «Развитие информационного общества» для бакалавров «Бизнес информатики». Краснодар, 2012.

17. Затонская И. В. Методические разработки для выполнения курсовой работы по дисциплине «Математическая экономика». Краснодар, 2012.

© С. С. Затонская, 2015

УДК 332

А.Исмаилов

магистрант специальности “Экономика”

Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина
г.Астана, Республика Казахстан

ПРЕДПОСЫЛКИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАСТЕНИЕВОДСТВА АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В условиях глобального изменения климата важным фактором является адаптация систем земледелия к природно-климатическим особенностям различных регионов страны и применения ресурсосберегающих технологий, позволяющих в условиях ограниченного количества выпадаемых осадков, вести рентабельное ведение сельскохозяйственного производства. Это, прежде всего, касается выбора объектов оценки технологий, т.к. на территории Казахстана применяются их различные виды, начиная от зернопаровой – системы земледелия, при которой преобладающую площадь пашни занимают зерновые культуры, значительная площадь отведена под чистые пары и плодородие почвы поддерживается обработкой и применением удобрений до плодосменной системы земледелия, при которой сочетаются посевы парозаменяющих культур (бобовые, масличные) в сочетании с зерновыми. При адаптивной системе земледелия применяется комплекс адаптированных к местным условиям технологических, технических, мероприятий по использованию земли и ресурсосберегающих технологий с минимальной и нулевой обработкой почв.

Рассмотрим как идет процесс диверсификации отраслей растениеводства в условиях конкретных районов и хозяйств, расположенных в степной и сухостепной зонах Акмолинской области.

Шортандинский район расположен в степной зоне и является одним из основных сельскохозяйственных регионов, специализирующихся на зерновом производстве. Посевная площадь в 2013 г. составила 223,3 тыс. га, в том числе под зерновыми и зернобобовыми 196,6 тыс. га, масличными 13,3 тыс. га, кормовыми 12,6 тыс. га, картофелем и овощами 800 га. Последние годы с 2011 по 2013 гг. характеризуются процессом диверсификации отрасли растениеводства. Удельный вес зерновых снизился с 91.1% в 2011 г. до 88% , в 2013 г., посев бобовых культур возрос в 60 раз, масличных – в 10 раз при снижении площади кормовых культур. При прочих равных климатических условиях района ТОО «Новокубанское» достигло более высоких результатов в процессе диверсификации отрасли растениеводства. За этот период снижен удельный вес зерновых и

зернобобовых с 88,5% в 2011 г. до 67,1% в 2013 г., что позволяет сделать вывод об улучшении культуры земледелия в связи с увеличением посевов плодосменных культур.

В структуре посевных площадей в Атбасарского района Акмолинской области наибольший удельный вес занимает пшеница в разрезе посевной площади зерновых и зернобобовых культур, ее удельный вес составляет 78,7%. ТОО «Амантай» удельный вес пшеницы составляет 73,2 %, можно сделать заключение, что деятельность предприятия мало диверсифицированно поскольку производит лишь два вида продукции растениеводства

В Аршалыном районе в структуре зерновых в 2012 г. 1.5 тыс. га занимают посеы овса. К числу приоритетных бобовых культур относится горох, масличных культур – подсолнечник: 4.3 тыс. га и лен 3.2 тыс. га. В модельном хозяйстве ТОО «Агрофирма Поиск» более высокими темпами идет процесс диверсификации: удельный вес зерновых и зернобобовых культур снизился с 96,1% в 2011 г. до 84% в 2013 г. И наоборот возросла доля масличных и бобовых культур. О более высокой степени эффективного ведения сельскохозяйственного производства в отрасли растениеводства свидетельствуют среднегодовой уровень урожайности зерновых по сравнению со среднерайонными показателями.

В Сандыктауском районе почвы черноземы среднегумусные преимущественно тяжелосуглинистые с баллом бонитета почвы пашни ТОО «Улан» -50. За этот период так же увеличивается удельный вес зерновых и зернобобовых в хозяйстве «Улан - 1» с 89% в 2011 г. до 98,8% в 2013 г., что позволяет сделать вывод об улучшении культуры земледелия.

Таким образом, в более жестких условиях по сравнению с Шортандинским районом передовые хозяйства Аршалынского района получают более высокую урожайность зерновых. Именно адаптированные ресурсосберегающие технологии и последовательная диверсификация отрасли растениеводства являются главными факторами эффективного ведения зернового производства.

Список использованной литературы:

1. Казахстан в цифрах, Брошюра: Агентство Республики Казахстан по статистике /на русском языке/Астана 2013;
2. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 17 января 2014 г. "Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее", официальный сайт Президента РК <http://www.akorda.kz/>.

© А.Исмаилов, 2015

УДК 659

Р.В. Каптюхин, доцент, кафедра Маркетинга и коммерции
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)
г. Москва, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ И ЕЕ ВИДЫ

Коммуникация - в широком смысле - обмен информацией между индивидами через средство общей системы символов [5].

Второй элемент термина «коммуникации» –представляет собой «комплекс деятельности, с помощью которой организации бизнеса или любые другие осуществляют обмен материальными и нематериальными потоками между собой и своими потребителями». В современном понимании маркетинг рассматривается в качестве функции управления предприятием, включающей управление производством, финансами, персоналом, информацией и коммуникацией. Таким образом, подчеркивается глобализация функции маркетинга [3].

Представляется недостаточным простое производство товаров высокого качества и предложение необходимых потребителям услуг ввиду того, что основным условием прибыли компании является информированность покупателей о преимуществах предлагаемого продукта. Данное условие реализуется путем использования маркетинговых коммуникаций, под которыми П. Дойль понимает «процесс передачи обращения от производителя к потребителям с целью представить товар или услуги компании в привлекательном для целевой аудитории свете». При этом автор уточняет, что аудиторией, с которой устанавливаются маркетинговые коммуникации, могут быть не только потребители, но и служащие компании, акционеры, государственные учреждения и группы общественности [1].

Выделяются четыре вида коммуникаций: маркетинговая коммуникация (потребители в широком смысле слова); внутренняя коммуникация, направленная на сотрудников компании; общественная коммуникация, рассчитанная на граждан, органы власти, общественные объединения и пр.; финансовая коммуникация, которая направлена на банки и финансовые структуры, аналитиков и пр.

Необходимость донесения сообщений компаний до целевых рынков и аудиторий определяется следующими факторами:

- информирование (сообщение аудитории сведений о существовании определенных товаров и услуг, а также объяснение их предназначения, что особенно важно для новых продуктов);

- убеждение (формирование благоприятных установок аудитории относительно компании, и ее продуктов);

- создание образа (на рынках, продукты которых просты и похожи друг на друга, образы, созданные посредством коммуникаций, – единственный способ дифференциации марок потребителями);

- подкрепление (обращения направлены не столько на привлечение новых покупателей, сколько на убеждение уже существующих в том, что, приобретая продукт поставщика, они сделали правильный выбор).

В отличие от маркетинговых коммуникаций, как констатирует автор, управление продвижением ограничено лишь следующими средствами: рекламой, публицити, стимулированием сбыта, рекламой в местах продажи, персональными продажами и событийным маркетингом. При этом существует альтернативная точка зрения: к примеру, такие ученые, как Котлер Ф., Орлова Т.М., Орловская Л., Симонян Т.В. отождествляют понятия «коммуникации» и «продвижение».

Мы будем рассматривать систему коммуникаций в широком понимании, в соответствии с которым к ней целесообразно отнести такие элементы маркетинга, как товарная и ценовая политика, система товародвижения, а также организация мест продаж и предоставляемый сервис.

Присутствие коммуникационной функции в каждой из составляющих комплекса маркетинга отмечается также Н.К. Моисеевой и М.Ю. Рюминым. Исследователи пишут, что указанная функция в условиях информационного общества становится базовой [4].

На уровне продукта существуют такие коммуникационные факторы, как вербальные (название, описание состава и др.), визуальные (логотип, дизайн и др.) и прочие (вкус, запах, вес и т. п.). На уровне каналов товародвижения реализация функции происходит посредством комплекса мерчандайзинга. На уровне цены коммуникационная функция проявляется в том, что «бренд» обеспечивает товару цену намного более высокую, чем у «не брендовых» «ярморочных» товаров, вне зависимости от его реальной себестоимости».

Список использованной литературы:

1. Беквит, Г. Продавая незримое: руководство по современному маркетингу услуг / Г. Беквит; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2011. – с. 122
2. Данченко Л.А., Мхитарян С.В., Зубин С.И. Стратегический маркетинг. -М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2010.
3. Красюк И.Н., Парамонова Т.Н., Калугина С.А., Жарников Д.С., Комаров В.М., Шереметьева Е.М.: Маркетинговые коммуникации: Учебник/Под ред. И.Н. Красюк. -М.: ИНФРА-М, 2012
4. Моисеева Н.К., Рюмин М.Ю. Коммуникационная концепция маркетинга и ее методическое обеспечение // Маркетинг. — 2011. — № 6.- С. 16
5. Невоструев П.Ю. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие, М.: ЕАОИ, 2011
6. Романов А.А., Тультаев Т.А. Информационно-коммуникационные технологии: сферы использования в маркетинге/Монография. -М.: МЭСИ, 2014

© Р.В. Каптюхин, 2015

УДК 332

Н.В.Кишко

магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры “Экономика”
Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина
г.Астана, Республика Казахстан

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА АКОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сельхозпредприятия являются более эффективными в производстве продукции сельского хозяйства по отношению к крестьянским и фермерским хозяйствами, что выражается в результате финансово - хозяйственной деятельности сельхозпредприятий. Так общий валовый доход сельхозпредприятий в 2013 г. составил 14590,5 млн. тенге, что более чем в 2,2 раза больше, чем доход крестьянских и фермерских хозяйств – 6447,6 млн.тенге.

От реализации продукции растениеводства сельхозпредприятия получили 14,3 млрд. тенге прибыли (уровень рентабельности составил 25,3%), а продукции животноводства убыток в размере 0,9 млрд. тенге (-8,7%).

В 2012 году на производство продукции растениеводства сельхозпредприятиями было затрачено 60900,6 млн. тенге (на 7,5% ниже уровня 2011 года), животноводства – 13871,2 млн. тенге (на 20,3% выше уровня 2011 года).

Наиболее рентабельными видами производства продукции растениеводства являются выращивание кормовых культур (47,2%), картофеля (28,9%), культур зерновых и бобовых (на зерно) и семян масличных (уровень рентабельности – 24,9%).

Производство культур зерновых и бобовых (на зерно) и семян масличных в 2013 году было наиболее рентабельным в Ерейментауском (уровень рентабельности 90,2%), Сандыктауском (81,4%), Аккольском (59,0%) районах; картофеля – в Зерендинском (973,2%), Бурабайском (446,4%), Аршалыньском (72,1%); овощей – в Буландынском (139,9%), Целиноградском (116,0%), Коргальжынском (72,0%) районах.

Производство продукции скота и птицы было прибыльным в г.а. Кокшетау (уровень рентабельности 108,5%), Ерейментауском (73,5%), Сандыктауском (62,1%) районах; молока – в Сандыктауском (335,4%), Есильском (154,1%), Ерейментауском (117,4%) районах; шерсти – в Бурабайском (115,4%), Целиноградском (66,7%), Енбекшильдерском (60,0%) районах; яиц – в Аршалыньском (19,2%), Бурабайском (6,0%), Целиноградском (5,8%) районах.

От реализации продукции растениеводства сельхозпредприятия в 2013 году получили 13,4 млрд. тенге прибыли (уровень рентабельности составил 27%), а продукции животноводства - в размере 1,2 млрд. тенге (13,4%).

В 2013г. на производство продукции растениеводства сельхозпредприятиями было затрачено 70984,4 млн. тенге (на 16,6% выше уровня 2012г.), животноводства – 13910,4 млн. тенге (на 0,3% выше уровня 2012 г.).

Наиболее рентабельными видами продукции растениеводства являются выращивание культур зерновых и бобовых (на зерно) и семян масличных (27,5%), а также овощей (уровень рентабельности – 11,8%),

Наиболее рентабельными видами продукции животноводства являются производство молока (27,2%), скота и птицы в живой массе (уровень рентабельности – 17,4%).

Производство культур зерновых и бобовых (на зерно) и семян масличных в истекшем году было наиболее рентабельным в Ерейментауском (уровень рентабельности 108,3%), Жаркаинском (59%) районах и г.а. Кокшетау (52,4%); картофеля – в Есильском (67,2%), Буландынском (63,5%), Аккольском (50,5%) районах; овощей – в Есильском (79,2%), Атбасарском (23,1%), Коргальжынском (22,4%) районах.

Производство продукции скота и птицы было прибыльным в Бурабайском (уровень рентабельности 84,7%), Сандыктауском (74,8%) районах и г.а. Степногорска (66,7%); молока – в г.а. Степногорска (66,7%), Аккольском (54,9%), Есильском (50%) районах; шерсти – в Зерендинском (24,6%), Аршалыньском (11,1%), Бурабайском (1,6%) районах; яиц – в Бурабайском (41,9%), Целиноградском (33,3%), Енбекшильдерском (17,9%) районах.

Потенциал диверсификации формируется за счет определенных источников. В экономической теории известно четыре основных источников роста эффективности многопрофильных компаний, различающихся по типу производственной деятельности, организации и управления. К ним относятся:

1) эффект, получаемый вследствие концентрации производства, так называемая технологическая экономия, за счет снижения удельных затрат на единицу продукции.

2) эффект, достигаемый в результате расширения масштаба сферы деятельности, то есть экономия, полученная за счет новых производств, внедрения технологических инноваций, позволяющих расширить ассортимент продукции и получить дополнительный доход.

3) эффект от снижения транзакционных издержек, обусловленных осуществлением сделок, договоров, то есть экономия коммерческих и управленческих расходов организации.

4) Эффект от экономии за счет конкурентных преимуществ на агропродовольственных рынках. Здесь мотивом выступает диверсификация капитала, реализуемая в различных направлениях.

Список использованной литературы:

1. Казахстан в цифрах, Брошюра: Агентство Республики Казахстан по статистике /на русском языке/Астана 2014, 32 с., стр. 6, стр. 8;
2. «Программа по развитию Агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы» (Агробизнес – 2020).

© Н.В.Кишко, 2015

УДК 336.6

Л.А. Кондаурова

к.э.н., доцент

кафедры «Финансы и кредит»

Сибирский государственный университет путей сообщения,

г. Новосибирск, Российская Федерация

А.П. Бурдуковская

студентка 3 курса

факультета Мировая экономика и Право

Сибирский государственный университет путей сообщения,

г. Новосибирск, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СДЕЛОК M&A НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

В современных условиях одним из путей эффективного развития российских предприятий можно считать процессы слияний и поглощений компаний (M&A). Согласно ГК РФ *слияние* - это реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу, т.е. в результате образуется новая экономическая категория (новое юридическое лицо). *Поглощение* - это сделка, при которой одна компания берет контроль над другой с полным или частичным правом собственности на нее. Чаще всего это происходит путем приобретения более 30% уставного капитала поглощаемой компании, при этом компания- цель прекращает свою деятельность как юридическое лицо, а компания- покупатель остается на рынке [1, с. 48].

Одной из основных причин слияния или поглощений считается диверсификация деятельности компании. Тип слияний и поглощений обусловлен ситуацией на рынке, а также от ресурсов, которыми располагают компании- цели [2, с. 40].

К достоинствам сделок M&A можно отнести следующие: они являются инструментом для роста компаний, позволяют повысить их финансовую устойчивость, делая продукцию более рентабельной и конкурентоспособной.

Наряду с достоинствами можно выделить и ряд недостатков: существенные финансовые расходы, недооценка объема инвестиций, необходимых для слияния и поглощения компаний, риск переплаты за приобретаемую компанию.

В марте 2013 г. была совершена масштабная сделка (покупка «Роснефтью») ТНК-ВР – крупной компании, осуществляющей свою деятельность на топливном рынке), что вызвало

стремительный рост на российском рынке M&A. Величина сделки составила рекордные \$54,98 млрд. Однако, если вычесть из общего объема заключенных сделок 2013 года сделку с участием «ТНК-ВР» и «Роснефть», то получится, что суммарный объем сделок не вырос по сравнению с 2012 годом, а наоборот, уменьшился (в 2013 году \$30,88 млрд. по сравнению с \$32,64 млрд. в 2012 году) [4].

По результатам оценки информационного агентства АК&М объем российского рынка сделок M&A в 2014 г. снизился почти на 71% по сравнению с 2013 г. (по итогам 2014 г. объем сделок не превысил \$50 млрд.) [4]. Таким образом, можно отметить, что это наихудший результат.

Во многом отрицательная динамика обусловлена волатильностью курса, т.к. инвесторы стремятся обезопасить средства, вкладывая их в покупку бизнеса и в то же время не готовы значительным тратам. Также к факторам, оказывающим отрицательное влияние на динамику российского рынка M&A в 2015 г., как и в 2014 г. относятся: падение курса рубля и цен на нефть, внешнеэкономическая нестабильность, снижение темпов роста российской экономики.

Особое внимание при совершении сделок слияний и поглощений необходимо уделить финансированию при проведении таких сделок [2, с. 39]. Финансовый менеджер при выборе альтернативных источников финансирования должен оценить: наличие, доступность, стоимость и риски каждого источника финансирования; наличие и состояние активов для обеспечения внешнего финансирования; действующие кредитные соглашения; соотношение заемного и собственного капитала и риск разбавления капитала (*equity dilution*); прогноз движения денежных потоков [3, с. 74].

Не так давно особенностью российского рынка M&A являлось преобладание недружественных поглощений (по существу «захватов») с использованием административного ресурса: скупка различных пакетов акций на вторичном рынке; лоббирование доверительных сделок с государственными пакетами акций; захват контроля через процедуры банкротства и т. п.

В заключение необходимо подчеркнуть, что в течение последних четырех лет на российском рынке сделок слияний и поглощений существенно возросла их доля в инфраструктуре при снижении сделок в реальном секторе экономики. Нестабильность экономики и падение курса национальной валюты являются основной причиной того, что российские компании предпочитают проводить сделки не в крупных отраслях, а в средних и мелких для того, чтобы, обезопасить свои финансовые активы и упрочить свое положение [1, с. 57].

Список использованной литературы:

1. Варвус С.А., Клименкова А.М. Роль процессов слияний и поглощений в российской экономике // Science Time, №7 (7). 2014.- с.48- 57.
2. Кондаурова Л.А., Кошечеева У. В. Проблемы и перспективы сделок LBO на российском рынке// Фундаментальные проблемы науки: сборник статей Международной научно-практической конференции. 20 апреля 2015 г. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2015. – с.39-40
3. Кондаурова Л.А. Оценка управления структурой капитала на основе финансового левириджа // Тенденции социально- экономического развития регионов: сборник статей Международной научно- практической конференции. 12 мая 2014 г. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – с.73-75
4. www.mergers.ru – аналитический портал M&AAgency

© Л.А. Кондаурова, А.П. Бурдуковская, 2015

Ю.А. Коноплёва

К.э.н., доцент

Институт экономики и управления
ФГАОУ ВПО Северо-Кавказский федеральный университет
Г. Ставрополь, Российская Федерация

П.А. Гандалоева

Магистр

Институт экономики и управления
ФГАОУ ВПО Северо-Кавказский федеральный университет
Г. Ставрополь, Российская Федерация

БЮДЖЕТНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В современных реалиях экономического пространства существенно повышается необходимость эффективного использования финансовых ресурсов на территориальном уровне, в связи с этим существенно повышается роль финансовой самостоятельности регионов.

На сегодняшний день в России проводится политика бюджетного и налогового федерализма, заключающаяся в формировании и концентрировании большей части финансовых ресурсов на федеральном уровне и выделении части из них на другие уровни бюджетной системы. Данный механизм способствует более эффективному использованию бюджетных средств, что свою очередь способствует усилению бюджетной дисциплины. Однако в настоящее время наблюдается фактическая экономическая несостоятельность большинства субъектов РФ, а также муниципальных образований. В основном это зависит от качества использования финансовых ресурсов. Во-первых, в бюджетах муниципальных образований, сформирована неоптимальная структура бюджетных расходов. Во-вторых, низкий уровень финансово-экономического обоснования принимаемых решений, приводящий к новым расходным обязательствам; в-третьих, высокая зависимость местных бюджетов от финансовой помощи, поступающей из других бюджетов бюджетной системы; в-четвертых, межбюджетные отношения не стимулируют региональные и муниципальные органы власти к созданию условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности.

В связи с этим для решения данных проблем предпринимаются шаги по реформированию бюджетной сферы: такие как, принимаются новые законы по созданию новых форм государственных учреждений, и механизму их финансирования; совершенствуется система финансового контроля за расходованием бюджетных средств, кроме того, изменился принцип построения бюджета, так в 2014 году федеральный бюджет уже был построен на программной основе, то есть большая часть расходов сформирована по программно-целевому методу. Причем региональные и муниципальные власти получили право формировать свои бюджеты также по данному принципу.

Все перечисленные меры призваны для решения одной из главных задач территорий – повышение бюджетных расходов и роста качества управленческой работы. При этом под эффективностью следует понимать обеспечение сбалансированности бюджетов территорий.

Так, принцип сбалансированности означает, что предусмотренные бюджетом расходы должны соответствовать доходам бюджета и источникам финансирования дефицита

бюджета. Таким образом, органам власти муниципального образования должно хватить собственных средств для решения задач местного значения, иначе они должны будут покрывать расхода за счет финансовой помощи от других уровней бюджетной системы, в связи, с чем теряют финансовую самостоятельность и становятся дотационными[6].

С принципом сбалансированности бюджета непосредственно связан принцип самостоятельности бюджетов, который означает право и обязанность органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно обеспечивать сбалансированность бюджетов и эффективность использования бюджетных средств[4]. Самостоятельность бюджетов проявляется в бюджетной компетенции государственной власти и органов местного самоуправления, которая закрепляется Конституцией РФ и действующим законодательством РФ.

С рассмотренными принципами непосредственно связано понятие финансовой устойчивости, под которым понимают сбалансированность денежных доходов и расходов региона и их пропорциональное изменение под воздействием внешних и внутренних факторов в целях обеспечения полномочий органов власти региона, его социально-экономического и политического развития в текущей и долгосрочной перспективе. Устойчивость бюджета - состояние бюджета, при котором обеспечивается нормальное функционирование субъекта публичной власти, реализация всех закрепленных за ним полномочий на основе полного и своевременного финансирования предусмотренных по бюджету расходов, включая погашение и обслуживание внутреннего и внешнего долга[1].

Так, финансовая устойчивость муниципального образования характеризуется, таким соотношением собственных доходов и заемных средств в источниках финансирования дефицита бюджета, при котором за счет собственных средств полностью могут быть погашены как прежние, так и новые долги, возникшие в результате дефицита бюджета.

Во-вторых, динамика структуры его доходов и расходов, показывающих изменение удельного веса отдельных статей доходов и расходов. Так, доходная база бюджета муниципального образования является прямым следствием увеличения средств, которые объективно могут быть использованы в создании валового регионального продукта и обеспечения населения всеми социально-экономическими благами.

Для повышения финансовой устойчивости необходимо оказывать финансовое стимулирование муниципальных образований. Так, под финансовым стимулированием муниципальных образований следует понимать, организационную форму регулирования финансовых отношений между участниками бюджетного процесса, основанную на использовании межбюджетных трансфертов из бюджетов субъектов РФ для муниципальных образований региона, и ориентированную на развитие у каждого муниципального образования заинтересованности в повышении уровня налоговых и неналоговых бюджетных доходов и развитии социально-экономического потенциала[10].

Как и отмечалось выше, для развития муниципального образования, повышения инвестиционной привлекательности, муниципалитеты должны самым серьезным образом подойти к вопросам увеличения роста налоговых поступлений, эффективности бюджетных расходов, оптимизировать участие регионального бюджета в софинансировании муниципальных программ.

Как известно, программа социально-экономического развития муниципального образования является механизмом реализации Концепции социально-экономического развития муниципального образования, и направлена на обеспечение реализации стратегических приоритетов устойчивого социально-экономического развития территории в конкурентной среде[9]. При этом, цель стратегического планирования, должна заключаться в комплексном, гармоничном развитии территории, выработки эффективной

социально-экономической политики по отношению ко всем сферам жизнедеятельности и секторам экономики[11].

В связи с этим методология управления экономикой регионов, должна учитывать современные приоритеты и условия развития региональной экономической политики, такие как: переход к бюджетированию, ориентированному на результат, внедрению принципа программно-целевого планирования, тенденции изменения методов управления региональным развитием от традиционных, основанных на государственной поддержке, к стратегии активного самообеспечения; создание инновационно-технологической матрицы региона, основанной на долгосрочной конкурентоспособности; условия неравномерности развития бюджетных механизмов в территориальном аспекте; сокращение источников доходов бюджетов во многих регионах и уменьшение бюджетных расходов, стагнации и увеличению расхождений в системе бюджетного планирования между целевыми показателями и результатами использования бюджетных средств, что позволило установить взаимосвязи, характеризующие возможности влияния финансово-бюджетного контроля на социально-экономическое развитие регионов; выборочное осуществление мероприятий программ, изменяющее их первоначальный замысел, отставание в создании механизмов реализации, слабая координация между программами по отдельным направлениям, недостаточный контроль за расходованием бюджетных средств и за соответствием получаемых результатов целям программ, слабая проработка инвестиционных проектов; выявить особенности организации и направления активного воздействия на экономику регионов различных типов посредством применения адекватных форм и методов контроля для эффективного использования бюджетных ресурсов рисунок 1.

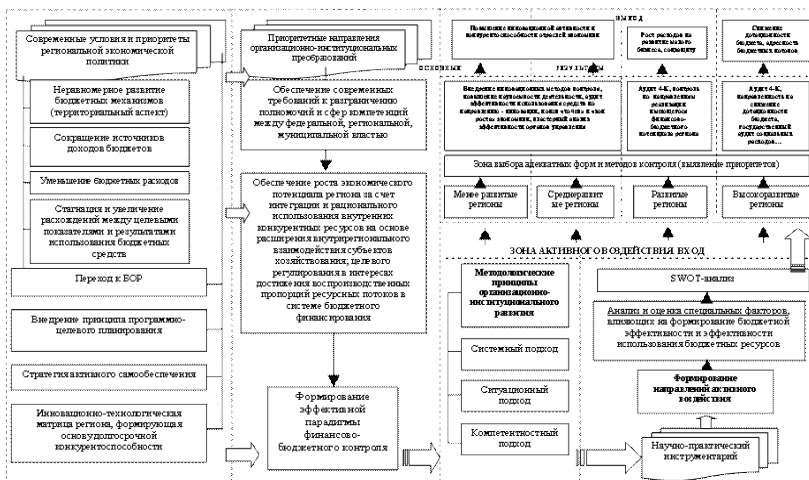


Рисунок 1. Методология управления экономикой регионов, основанная на формировании парадигмы эффективного финансово-бюджетного контроля[5]

Также в соответствии с Бюджетным посланием Президента РФ на 2014-2016 гг. для обеспечения бюджетной финансовой устойчивости необходимо на уровне муниципального образования сформировать эффективную систему управления рисками, позволяющую

обеспечивать прогнозирование и предотвращение кризисных ситуаций и быстрое реагирование на них, организовать работу по постоянному мониторингу системных рисков[2].

Таким образом, необходимо разрабатывать мероприятия, которые позволят не только повысить финансовую самостоятельность местных бюджетов, но и обеспечат устойчивое социально-экономическое развитие муниципальных образований.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 22.10.2014).
2. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 13.06.2013 «О бюджетной политике в 2014 - 2016 годах».
3. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 04.10.2014) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 21.10.2014).
4. Бурещ, О. В. Управление устойчивым развитием региона: зарубежный опыт и российская практика / О. В. Бурещ, И. А. Масюто // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2014. - № 4 (165). - с. 53-59.
5. Васильева, М.В. Совершенствование управления экономикой регионов на основе применения методики сравнительной комплексной оценки эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления / М. В. Васильева // Управление экономическими системами. – 2011. – (36) УЭК, 12/2011
6. Исмагилова, Э. Р. Программно-проектный инструментарий повышения финансовой самостоятельности муниципальных образований / Э. Р. Исмагилова // Международный студенческий научный вестник. - №1. - 2014.
7. Кондрашова А. С. Программно-целевой метод как фактор повышения эффективности управления государственными и муниципальными финансами / А. С. Кондрашова // Молодой ученый. — 2014. — №8.2. — С. 25-27.
8. Косинский, П. Д. Правовые и бюджетные отношения в практике формирования местных бюджетов в Российской Федерации / П. Д. Косинский, А. Г. Ашарат // Федерализм. - 2013. - № 4. - с. 135-148.
9. Никулина, О. В. Совершенствование механизма финансирования проектов, реализуемых в рамках федеральных целевых программ / О. В. Никулина, А. А. Слюсаренко // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 4. - с. 32-39.
10. Панфилов, В.С. Финансовая политика России в перспективном периоде / В. С. Панфилов // Проблемы прогнозирования. - 2012. - № 6. - с. 35-51.
11. Первухин, А. В. О бюджетной самостоятельности как факторе повышения финансовой устойчивости муниципального образования / А. В. Первухин // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. - 2012. - № 4. - с. 195-199.
12. Сенчагов, В. Модернизация финансовой сферы / В. Сенчагов // Вопросы экономики. - 2011. - № 3. - с. 53-64.
13. Соломко, И. М. Регулирование доходов местных бюджетов: теоретические и практические аспекты / И. М. Соломко, М. Н. Соломко // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 4. - с. 328-333.
14. Филичкина, Ю. Ю. Актуальные проблемы формирования и исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации / Ю. Ю. Филичкина, К. А. Каючкина // Современные гуманитарные исследования. - 2014. - № 3 (58). - с. 37-41.

15. Шимширт, Н. Д. Повышение устойчивости бюджетов субъектов Федерации как стратегическая задача повышения эффективности публичных финансов Н. Д. Шимширт // Вестник Томского государственного университета. Экономика. - № 2 (22). – 2013.

© Ю. А. Коноплева, П. А. Гандалоева, 2015

УДК339.924

А.А. Курашова, ст. преподаватель КБ-10
Московский государственный университет
приборостроение и информатики,

Ван Цяо, магистр кафедры менеджмента
Российского государственного университета дружбы народов

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ СОВРЕМЕННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА И ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ЕГО КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Одной из важнейших тенденций современной экономики является глобализация, которая активно способствует международной интеграции бизнеса, которая в свою очередь, обусловлена рядом факторов, которые можно разделить на косвенные и прямые. Среди косвенных факторов выделяют деятельность межгосударственных союзов, снижение роли отдельных национальных экономик, конкурентную борьбу и рост интеграции хозяйственной деятельности на уровне компаний. Следует обратить особое внимание на последние два фактора, поскольку они также являются детерминирующими факторами конкурентоспособности в контексте модели «национального ромба» М. Портера.

Конкурентная борьба представляет собой аналог фактора «стратегии фирм», а рост интеграции хозяйственной деятельности отражает смысл фактора «поддерживающие отрасли». Следовательно, конкурентная позиция в значительной степени определяется уровнем международной интеграции бизнеса. Связано это также и с тем, что современная экономика характеризуется усилением конкуренции субъектов бизнеса и инновационной направленностью этой конкурентной борьбы. Инновационное развитие способствует быстрому распространению новых технологий, компьютеризации экономической деятельности и в целом меняет характер ведения регионального бизнеса. В такой ситуации усиливаются интеграционные процессы, основанные прежде всего на интенсивном обмене различными типами информации.

Международная интеграция позволяет региональным компаниям завоевывать новые рынки, осваивать новые ресурсы, расширять производство, добиваться снижения рисков и в целом усиливать свои конкурентные преимущества. Такие возможности у компаний появляются, главным образом, благодаря прямым факторам международной интеграции - росту информационных технологий, возможности преодоления таможенных барьеров, и, разумеется, возрастающей значимости Всемирной торговой организации.

Необходимо отметить, что одним из способов повышения конкурентоспособности является корпоративное управление, которое на сегодняшний день является основной формой международной интеграции. Стремление современного бизнеса к корпоративным объединениям обосновано, в первую очередь, социальной природой корпоративных структур.

Международная интеграция в отношении самого региона может происходить в различных формах: торговой, экономической, административно политической. Выбор формы интеграции региона в мировую экономику является главным фактором эффективности этой интеграции, а значит, и фактором конкурентоспособности территории.[1] В связи с этим актуальной становится модель «разноскоростной» интеграции, в рамках которой для различных регионов применяются различные формы интеграции в зависимости от индивидуальных особенностей.

Интенсификация международных экономических связей и хозяйственной деятельности привела к появлению новых форм и видов юридических лиц, интегрированных бизнес-структур, деятельность которых распространяется за пределы границ одного государства. Появление таких корпораций и их объединений обусловлено происходящим в мировом сообществе и международной экономике процессом интеграции. Интеграция мировой экономики основана на интернационализации частных компаний, международном корпоративном регулировании, комплексном управлении и синхронизации деятельности.

Тесная связь развития экономик современных государств с деятельностью и сотрудничеством с транснациональными корпорациями (ТНК) предопределяет логическую целесообразность коллективного изучения процессов экономической интеграции мирового сообщества и происходящих преобразований, а также международного корпоративного регулирования.

Основным методологическим пробелом современных правовых исследований международного корпоративного регулирования является недостаточно внимательное отношение к проблемам унификации и гармонизации, вызванных объективным процессом экономической интеграции. В настоящее время трудно сделать адекватные выводы относительно развития международного корпоративного регулирования без учета влияния процессов экономической интеграции, а также конструктивных преобразований в рамках современного правового регулирования деятельности международных корпораций.[3] При решении задач экономической интеграции в рамках региональных объединений, а также правового регулирования деятельности международных корпораций важное значение приобретают и вопросы выбора адекватного метода унификации.

Требования к корпоративным структурам определяются системой бизнес-целей. В качестве примеров таких целей можно назвать:

- расширение ассортимента и увеличение объемов производства продукции;
- выход на новые рынки сбыта или увеличение доли, занимаемой на существующих рынках;
- приобретение дополнительных активов;
- реализацию первых публичных предложений или выпуск облигационных займов;
- обеспечение выплаты доходных средств владельцам бизнеса.

Корпоративная структура формируется не только на основе системообразующих элементов, но и подсистем, выделяемых из общей структуры по отличительному признаку, отражающему их характерную особенность через закреплённые свойства, критерии или качества, в то же время подчиненных и управляемых самой системой.

Также не менее известным в теории и практике является выделение центров ответственности. Предлагается рассматривать центры ответственности как виды подсистем корпоративной структуры, в которых отличительным качеством от других выступают критерии оценки их деятельности, соответственно: затраты, доходы, прибыль, инвестиции.

Для корпораций в принятии решений по различному спектру вопросов с учетом специфики национальных законодательных баз актуальным является место нахождения дочерние и/или зависимые организации относительно страны регистрации/нахождения головной компании, а также размещение их активов и/или обязательств. [2]

С позиции разработки маркетинговой стратегии, как общей корпоративной, так и индивидуально по компаниям, целесообразно выделение подсистем с учетом

классификации потребителей по уровню их дохода и территориально-географическому размещению.

Причем территориально-географическое размещение клиентской базы может предусматривать не только ее присутствие в пределах одной страны. Возможны варианты размещения потребителей в пределах других стран, посредством экспорта продукции, работ или услуг. Это при принятии решений будет требовать учета данных обстоятельств, в том числе и в выборе ассортимента, исходя из национальных приоритетов.

Таким образом, следует отметить, что в целом наблюдается тенденция упрощения и систематизации корпоративных структур частных компаний за счет:

- уменьшения количества юридических лиц путем слияний и консолидации по видам деятельности;
- ликвидации перекрестного владения акциями внутри группы;
- сокращения уровней владения в операционной части в рамках отдельных бизнес-направлений;
- вывода непрофильных активов в отдельные подразделения.

В заключение хотелось бы сказать, что международная интеграция, как бизнеса, так и самого региона в мировую экономику является основным компонентом стратегий развития этих единиц. Конкурентоспособность территории сегодня определяется, в первую очередь, ее значимостью в масштабах мировой экономики. Именно поэтому усиление интеграции компаний в международные экономические отношения является приоритетным направлением развития.

Список использованной литературы:

1. Григорьев В.Ю. Синергетический эффект интеграции интересов отраслевых корпораций и регионального бизнеса, как фактор повышения их конкуренто-способности // Журнал «Проблемы современной экономики» № 1, 2012.

2. Иншакова Агнесса Олеговна. Унификация корпоративного регулирования в Европейском Союзе и Содружестве Независимых Государств: диссертация доктора юридических наук - Москва, 2008.

3. Пономарева Татьяна Германовна. Роль экономических объединений в развитии корпоративного сотрудничества // РНЖ «Экономика и управление» №1 (75), 2012.

© А.А. Курашова, Ван Цяо, 2015

УДК: 339.923

А.А. Курашова, ст. преподаватель КБ-10
Московский государственный университет
приборостроение и информатики
Ян Ян, магистр кафедры менеджмента
Российского университета дружбы народов

КИТАЙСКИЙ КОРПОРАТИВНЫЙ СТАТУС И РЕКОММЕНДАЦИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДОЙ

В июне 1992 г. на «Конференции ООН по окружающей среде и развитию (КОСР)» в Рио-де-Жанейро получила признание «концепция устойчивого развития человечества», основные положения которой были изложены в документе под названием «Повестка дня на XXI век». Основной проблемой, обсуждаемой на данной конференции стала деятельность человека и ее влияние на окружающую среду. Признание концепции устойчивого развития

повышало ответственность предприятий, поскольку их деятельность не должна вызывать в биосфере процессов разрушения, деградации, результатом которых может стать возникновение принципиально неприемлемых для человека условий.

Устойчивое развитие предполагает, по мнению многих специалистов, переход от потребительского общества к духовной цивилизации. Предприятия по реализации экологического менеджмента должны сначала создать концепцию экологического менеджмента, которая должна проявляться в создании системы устойчивого развития и корпоративного осознания необходимости охраны окружающей среды и рационального использования ресурсов.

Опрос показал, что большинство крупных китайских компаний считают социально-экономическое развитие предприятий и корпоративная ответственность оказывают положительное влияние на устойчивое развитие компании в целом. Тем не менее, нельзя забывать о существовании мелких поселковых и сельских предприятий, которые полагают, что экологическая политика компании ограничивает развитие экономики и рост компании, поскольку не имеют достаточного количества средств для реализации «концепции устойчивого развития человечества».

В связи с этим ученые выделяют две точки зрения управления бизнесом – это «концепция ответственности», «теория управления», «теория жертвы». В обследованных компаниях, 76% придерживаются «концепции ответственности» и полагают, что охрана окружающей среды и рациональное использование ресурсов должны быть важнейшими задачами предприятий, мы называем эту концепцию «ответственности». 21,6% компаний считают, что повышение эксплуатационных расходов предприятий по охране окружающей среды, может ограничить развитие предприятий", и эта точка зрения называется "теорией управления". Но существуют отдельные компании, которые полагают, что для максимального роста, необходимо пользоваться любыми предоставленными возможностями, даже в ущерб окружающей среде, и это мнение называется «теория жертвы». Следует отметить, что приверженцы последней теории занимают лишь 2,4% от общего объема опрошенных предприятий. Это говорит о том, что большинство компаний осознают необходимость охраны окружающей среды и разумного использования ресурсов, однако не стоит забывать о тех компаниях, которые для реализации своих бизнес-интересов, готовы пожертвовать окружающей средой, не задумываясь о будущих поколениях.

Проведенный анализ, практика экологического менеджмента китайских предприятий по-прежнему далека от идеальной, компании по-прежнему являются главными источниками загрязнения окружающей среды. Однако, в одиночку правительство, не может решить эти проблемы в силу нехватки правовых, административных и экономических средств. Экологическая политика должна быть основана на бизнес-ориентированных, готовых мобилизовать свой собственный энтузиазм и инициативу управления окружающей средой компаниях.

Правительство несет ответственность за основу национальную экологического образования, и должно избрать другой подход к образованию и обучению, в целях повышения уровня информированности населения об охране окружающей среды, и повысить уровень экологического сознания общества в целом. В частности, донести до населения концепцию зеленого потребления, поощрять предприятия, проводящих политику дальнейшего повышения экологической осведомленности, и осуществляющих концепции экологического менеджмента.

Между тем, правительство должно увеличить корпоративную пропаганду, чтобы сотрудники, особенно лица, принимающие решения были осведомлены о возможных негативных последствий промышленного загрязнения, тем самым повышая экологическую осведомленность, и укрепляя экологический менеджмент в стране.

Кроме того, правительство должно способствовать внедрению стандартов экологического менеджмента ИСО 14000. Реализация стандартов экологического

менеджмента ISO14000, должна привести к корпоративной приверженности высшего руководства и поддержки идей «устойчивого развития человечества» в системе корпоративной стратегии, развитии экологической политики. В соответствии с тем же стандартом изменить требования ко всему жизненному циклу продукта и процессу экологического планирования, экологического менеджмента и предпринимать конкретные действия, с тем чтобы содействовать улучшению реализации мер по предупреждению загрязнения окружающей среды и улучшению экологических показателей.

Компаниям следует установить зеленую маркетинговую концепцию на основе гибкого использования зеленых стратегий маркетинг-микса. "Зеленый маркетинг" берет свое начало в социальном маркетинге. Это точка зрения, согласно которой не достаточно думать лишь об удовлетворении клиентов, маркетинг должен учитывать интересы общества в целом. Согласно теории заинтересованных сторон, при определении целей и стратегии нужно принимать во внимание всех, кого коснется деятельность компании. Эта точка зрения привела к усилению тенденции "позеленения" компаний. "Зеленый маркетинг" толкуют как "процесс управления компанией, направленный на определение, предсказание и удовлетворение требований клиентов и общества при обеспечении прибыльности и устойчивости роста".

На сегодняшний момент экология и современное производство в Китае находятся в противостоянии. Выводы, сделанные учеными относительно ситуации, сложившейся в Китае, пессимистичны. Мировое экономическое сообщество ожидает от страны дальнейшего роста, но мало кто беспокоится о том, к каким экологическим последствиям этот рост приведет. Ведь Китай – не закрытая система, и его экологические проблемы – это актуальные вопросы современной глобальной экологии.

Список использованной литературы:

1. Марфенин Н.Н. «Концепция устойчивого развития» в развитии / Россия в окружающем мире: 2002 (Аналитический ежегодник) // Под общей редакцией: Данилова-Данильяна В.И., Степанов С.А. - М.:Изд-во МНЭПУ, 2002.
2. Темнышова Е.П. Международный менеджмент: учебник для бакалавров // М.: Издательство Юрайт. 2015, - 456 с.
3. https://ru.wikipedia.org/wiki/ISO_14000

© А.А. Курашова, Ян Ян, 2015

УДК 338

Н.Н. Мелешенко, кандидат экономических наук, доцент
Е.П. Задворнева, магистр экономики,
старший преподаватель экономической факультет
Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина,
г. Астана, Республика Казахстан

РАЗВИТИЕ АСТАНИНСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Проблема использования трудовых ресурсов сельской территории Астанинской агломерации отражает социально-трудовые отношения, связанные с реализацией способностей к труду каждого человека на основе спроса и предложения на рабочую силу, мотивации и конкуренции специалистов на рынке труда.

Механизм эффективного использования трудовых ресурсов включает комплекс мер, направленный на мотивацию труда в производстве на основе конкурентоспособности отрасли и создания на селе, а в сельских районах территории агломерации 115 СНП,

социально-культурно-бытовых условий жизнеобеспечения, обеспеченность предприятий всех форм собственности профессиональными кадрами и их закрепление на работах по специальности в сельской местности.

Механизм эффективного использования трудовых ресурсов сельскохозяйственного производства, ориентирующийся на особенности поведенческого настроения специалистов этой сферы деятельности, их целей, трудовых ценностей должен основываться на изучении конкурентоспособной среды, сложившейся конъюнктуры аграрного рынка труда, оценке возможностей сельскохозяйственных предприятий способствовать эффективному использованию своих ресурсов труда. Такой механизм позволит раскрыть условия, при которых предприятие может обеспечить себя квалифицированными специалистами, соответствующими требованиям предприятия с учетом его специфики, в то же время создать условия для самореализации работника в конкурентной среде.

Социально-экономические составляющие механизма по эффективному трудоустройству территории агломерации предусматривают: формирование и оптимальное распределение трудовых ресурсов по сферам экономической деятельности, социальную защиту безработных, социальную защиту лиц, невостребованных на рынке аграрного труда, приоритетные направления повышения занятости путем реализации соответствующих инновационных программ и проектов, развитие сельской социальной и инженерной инфраструктуры, проведение государством протекционистской политики для молодых аграрных кадров.

Организационные аспекты механизма эффективного использования трудовых ресурсов в производстве предусматривают: углубление специализации производства на основе его диверсификации и кооперации, развития интеграционных процессов, дальнейшее совершенствование управления, организации и оплаты труда, развитие малого предпринимательства в сельской местности, обучение, подготовка и переподготовка работающих кадров сельхозформирований, приток и закрепление в селе специалистов-выпускников профессиональных учебных заведений.

По данным натурального обследования численности населения сельских районов территории выявлено, что в сельском хозяйстве занято всего 22,9%.

На использование ресурсов труда сельской территории Астанинской агломерации определенное влияние оказывает такой атрибут рынка труда как безработица. В настоящее время ее уровень достаточно высок и составляет около 7%. Несмотря на это, общая численность безработных в сельской местности медленно, но снижается. Самозанятые в структуре экономически активного населения сельских районов территории агломерации составляют 48,3%. Самозанятое население в основном сосредоточено в личном подсобном хозяйстве и сфере торговли.

В настоящее время не представляется возможным проанализировать тенденцию изменения в трудовых ресурсах села в отраслевом аспекте, поскольку во вновь созданных организационно-правовых формах сельского хозяйства не ведется учет затрат труда по отраслям производства, не рассчитываются расходы рабочей силы на производство растениеводческой и животноводческой продукции, не учитывают их и статистические органы.

Предполагается, что в ходе реализации «Программы занятости 2020» республики Казахстан к 2016 году уровень бедности снизится с 8,2% до 6%; уровень безработицы не будет превышать 5,5% (сегодня в сельских районах территории агломерации уровень безработицы равен 6,5%); доля самостоятельно занятых в составе всего занятого населения снизится с 33,3% (на территории – 48%) до 26%; дополнительный рост производительности труда составит 20%. Реализация Программы осуществляется по следующим

направлениям: обучение и содействие в трудоустройстве самозанятого, безработного и малообеспеченного населения; содействие развитию предпринимательства на селе; повышение мобильности трудовых ресурсов. Одним из важнейших инструментов организации исполнения «Программы занятости 2020» являются социальные контракты между местными органами занятости и непосредственными участниками Программы РК. Однако Программа не содержит основного источника повышения занятости населения – создание дополнительных рабочих мест.

Список использованной литературы:

1. Программа занятости Республики Казахстан 2020.

© Н.Н. Мелешенко, Е.П. Задворнева, 2015

УДК 338

В.Г. Мишанова

К.т.н., доцент кафедры

«Экономика и управление»

Московский государственный

технологический университет (МАТИ)

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

В современном мире выживаемость любой фирмы, ее устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяются уровнем ее конкурентоспособности. В свою очередь конкурентоспособность связана с двумя основными показателями – уровнем цены и уровнем качества продукции. Причем второй фактор постепенно выходит на первое место.

Опросы потребителей показывают, что среди всех показателей конкурентоспособности (цена, сроки поставки, сервис и др.) качество на 70 % определяет решение о выборе продукции.

Все многообразие существующих современных трактовок категории «качество» можно объединить в шесть групп:

1. Качество как абсолютная оценка. В этом распространенном значении качество — синоним превосходства. Однако совершенство — категория абстрактная и субъективная, его восприятие людьми может значительно различаться. Поэтому это определение качества не может быть положено в основу оценки продукции или услуг.

2. Качество как свойство продукции. В этом значении качество служит производной от какого-либо измеримого количественного параметра продукта. Чем больше параметр, тем выше качество. Однако подобное определение слишком узкое, так как оно не отражает полезность продукции для потребителя.

3. Качество как соответствие назначению. Согласно данной трактовке качество представляет собой способность продукта или услуги выполнять свои функции.

4. Качество как соответствие стоимости. С этой точки зрения качественным является продукт, который по своим полезным свойствам соответствует продуктам конкурентов, но продается дешевле либо превосходит по своим характеристикам аналогичные товары при равной цене.

5. Качество как соответствие стандартам. В рамках данного производственного подхода качество определяется как соответствие техническим стандартам и условиям, включающим целевые и допустимые значения тех или иных параметров продукции или услуг.

6. Качество как степень удовлетворения запросов потребителей. Определение категории «качество» с помощью таких понятий, как ожидания и запросы потребителей, является закономерным подходом. Главной фигурой является потребитель.

Рассмотрение качества с точки зрения удовлетворения запросов и нужд потребителей фактически стало переходом от теории, методологии и практики контроля и обеспечения качества к менеджменту качества.

В соответствии с Государственным стандартом СССР ГОСТ 15467-79 «Качество – совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением» [1].

В соответствии со стандартом ISO 8402–1994: «Качество – совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности» [2].

В Российской Федерации понятие качества продукции регламентировано государственным стандартом ГОСТ Р ИСО 9000-2001 «Системы менеджмента качества»: «Качество – это степень соответствия совокупности присущих изделию характеристик требованиям». Оно обычно предполагается или является обязательным (характеристика – это отличительное свойство, а требование – потребность или ожидание, которое установлено) [3].

Комплексное управление качеством получило свое развитие в Советском Союзе в 50-х – 60-х годах. В это время было разработано и предложено много инженерных и организационных решений по системам качества, таких как:

- Саратовская система бездефектного изготовления продукции (БИП) – 1955г.;
- Горьковская КАНАРСПИ (Качество, Надежность, Ресурс с первого Изделия) – 1958 г.
- Ярославская система научной организации работ по повышению моторесурса двигателей (НОРМ) – 1964 г.;
- Рыбинская научная организация труда, производства и управления (НОПТУ), разработанная на Рыбинском моторостроительном заводе;
- Львовская комплексная система управления качеством продукции на базе стандартизации (КСУКП) 1975 г. и др.

Лучшая продукция в те времена награждалась Знаком качества.

Огромное значение в системе выпуска качественной продукции имеет жизненный цикл продукции или петля качества. Петля качества – концептуальная модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество на различных стадиях: от определения потребностей до оценки их удовлетворения.

Объектами управления качеством продукции являются все элементы, образующие петлю качества.

Под петлей качества в соответствии с международными стандартами ИСО понимают замкнутую в виде кольца модель связанных между собой способов деятельности, которые оказывают воздействие на особенность продукции на разных стадиях - от определения потребностей до удовлетворения этих потребностей, включающую следующие основные этапы: маркетинг; проектирование и разработку технических требований, разработку продукции; материально-техническое снабжение; подготовку производства и разработку технологии и производственных процессов; производство; контроль, испытания и обследования; упаковку и хранение; реализацию и распределение продукции; монтаж; эксплуатацию; техническую помощь и обслуживание; утилизацию.

В практической деятельности в целях планирования, контроля, анализа и других эти этапы могут разбиваться на составляющие. Наиболее важным является обеспечение целостности процессов управления качеством на всех этапах жизненного цикла продукции.

С помощью петли качества осуществляется взаимосвязь изготовителя продукции с потребителем и со всеми объектами, обеспечивающими решение задач управления качеством продукции.

Петля качества представлена на рис. 1.



Рис.1. Петля качества Деминга

Методы управления качеством представляют собой способы и приемы осуществления управленческой деятельности и воздействия на управляемые объекты для достижения поставленных целей в области качества.

Основные методы контроля продукции и процесса – это статистические методы контроля, которые позволяют проводить анализ факторов, влияющих на качество, наблюдать и регулировать процесс технологических операций, а также проводить оценку качества продукции.

В их число входят: контрольный листок, гистограмма, расслоение данных (стратификация), причинно-следственная диаграмма Исикавы, диаграмма Парето, диаграмма разброса и контрольная карта.

Список используемой литературы

1. ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения»
- 2.Международный стандарт ISO 8402–1994 «Управление качеством и обеспечение качества – Словарь».
3. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь».

© В.Г.Мишанова, 2015

М. Б. Молдажанов

ст.преподаватель кафедры «Финансы и учет»
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
г. Семей, Республика Казахстан

М. Т. Исабекова

Студент 2 курс специальность 5В050800- «Учет и аудит»
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
г. Семей, Республика Казахстан

О ФАКТОРАХ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КАЧЕСТВО ТУРИСТСКИХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ ПРОЦЕССАХ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИЗМОМ

Современная рыночная экономика для туризма основана на преобладании взаимоотношений, связанных между продавцами туров и их покупателями, и играет важную роль в развитии любого туристского предприятия. Для решения важнейших экономических проблем, связанных с удовлетворением потребителей и эффективного развития туристского бизнеса, рынок создал «предложение», «конкуренцию» и «спрос» [1, с. 4].

Под «Предложением» в туризме понимается продажа турпродуктов, предоставление за плату туристских услуг [2, с. 22]. По сути, туристский продукт - совокупность туристских услуг, достаточных для удовлетворения потребностей туриста в ходе путешествия [3].

По мнению Нурсеит Н. А. современная рыночная экономика выражается четырьмя типами конкуренции: совершенная, монополистическая, олигополия, чистая монополия [4, с. 377].

Анализ типов конкуренции показывает что, для туристского бизнеса характерна совершенная конкуренция, которая характеризуется [1, с.14],[4, с.378]:

- большим количеством турфирм;
- стандартными турпродуктами;
- контролем цен рынком;
- открытым доступом на рынок.

В свою очередь под «Спросом», в туристском бизнесе понимается то количество турпродукта, которое может быть куплено потребителем туруслуг [1, с.8].

Совокупность туристских предложений, и их сбыт в условиях рыночной конкуренции – это важнейшие звенья в деятельности туристского предприятия, которые нацелены на привлечение и увеличение числа постоянных и потенциальных клиентов, удовлетворяющие потребности последних. Именно поэтому рынок является унифицированной средой для развития туристского бизнеса, и определяет актуальность изучения данной темы в настоящее время.

Рынок и конкуренция заставляет конкретную туристскую фирму прибегать к основному инструменту повышения сбыта – совершенствованию управления в маркетинге.

Современные процессы управления предъявляют турфирмам высокие требования к качеству туруслуг.

В понятие «качество» с позиции потребителя рассматривают многие авторы [5],[6],[7],[8]. Некоторые из них подходят к этому понятию следующим образом: «Качество – это удовлетворение ожиданий потребителя за цену, которую он себе может позволить, когда у него возникла потребность. Высокое качество – превышение ожиданий потребителя за более низкую цену, чем он предполагает».

При оценке качества услуги потребитель сравнивает то, что ему предоставили, с тем, что он желал получить. Ожидаемая услуга представляет собой ожидаемое качество и может соотноситься с желаниями и индивидуальными нормами потребителей, с объективными представлениями об ожидаемом или другом стандарте сравнения. Оценка услуги зависит от опыта обращения к производителям подобных услуг, от знания услуги, рыночной коммуникации (сведений из рекламы, СМИ, каталогов, проспектов), личных желаний потребителя и имиджа производителя [9].

В свою очередь на указанное качество влияют внешние и внутренние факторы, перечисленные на рисунке №1.



Рисунок 1. – Факторы, влияющие на качество туруслуг.

Политика и право. Политика государства, которая проводится по отношению к туристской деятельности, напрямую зависит от развития в данной стране туристской отрасли и прибытию капитала в страну. Отношение государства в развитии туризма выражается в ряде признаков, среди них:

- концепции приоритетного развития туризма;
- принятие законов и иных нормативно-правовых актов, стимулирующих и регулирующих развитие туризма;
- в финансировании и экономическом поддержании туристской инфраструктуры (в частности строительство дорог, гостиниц и повышение качества индустрии гостеприимства).

Безопасность. Повышение спроса на туристские продукты в современном рынке затрагивают вопросы безопасности в местах размещения и пребывания. Зачастую для туристов стало нормой ожидать от страны-туроператора, осуществления соответствующих мер по обеспечению безопасности жизни и здоровья туристов в местах отдыха, их собственности.

Любые конфликты либо военные действия, вспышки преступности, терроризма, экстремизма или агрессии к правительству оказывают отрицательное влияние на развитие туризма в стране производителя туруслуг. В целях реализации безопасности своих сограждан, министерства иностранных дел стран – генераторов международного туризма – ежегодно публикуют списки стран, потенциально опасных для посещения туристами.

Не маловажное значение имеет санитарное состояние мест размещения и объектов общественного питания в посещаемых странах. Туристам необходимо обладать объективной информацией о состоянии питьевой воды, возможных рисках инфекционных и бактериальных заболеваний во время путешествия. От возможных видов медицинской опасности могут обезопасить необходимые прививки, медицинские страховки и т.п.

Экономика страны. Туризм в экономическом аспекте зависит от макроэкономической нестабильности в стране (к ним относятся: рост безработицы, инфляция и т. п.) в результате не оставляет выбора гражданам страны организовать свой досуг или провести отпуск вне места проживания или воздерживается от поездок вообще. И наоборот, высокие темпы производства, и наличие устойчивой финансовой системы повышают возможности населения на потребление товаров и услуг, в частности удовлетворять свои материальные потребности. Что является потенциалом для обеспечения спроса и на туристские услуги.

Культура. Культурное наследие страны, выраженное является тем незаметным инструментом, который привлекает туристов. Такое наследие создается человеком, накапливается в истории и передается из поколения в поколение. Ценности культуры, служат предметом национальной гордости. К примеру, туристы, которое ценят искусство, едут в Мадрид посетить музей Прадо, Париж зайти в Лувр, в Вену послушать Венский симфонический оркестр.

Кроме культурного наследия туристов может привлекать жизнь и быт других народов, что может отражаться местных обычаях, в выступлении хора, ансамбля, элементах народного быта, фольклора, народных забав, игр, развлечений, праздников.

Социальные и демографические изменения. На рынке туристских услуг на поведение потребителей влияют изменения их стиля жизни. Это подтверждают следующие факторы. Во-первых, сформировалась группа потребителей, имеющие возможность оплатить туристские поездки и это связано с повышением уровня доходов населения. Во-вторых, произошли изменения восприятия населением туристских услуг – изменилось мнение о том, что туристские поездки могут себе позволить только избранные, на то, что теперь любой человек, имеющий возможность оплатить услуги может удовлетворить свои потребности в туристских поездках. В-третьих, вследствие ускорения темпов жизни, увеличения городского шума все стремятся отдыхать на лоне природы. В-четвертых, в связи с дифференциацией доходов населения сформировался эффект демонстративного потребления, и люди в целях повышения своего авторитета стали путешествовать.

Состояние инфраструктуры. Туристская инфраструктура «прокладывает путь», по которому турист следует от своего дома в аэропорт или на вокзал, из одного города в другой, с вокзала в гостиницу, из гостиницы на место проведения досуга и обратно, обеспечивая максимально комфортное и безопасное перемещение и пребывание туриста. Между состоянием пассажирского транспорта и туризмом существует прямая зависимость: прогресс в совершенствовании транспортных средств и появление новых более мощных моделей с улучшенными характеристиками непосредственно отражаются на возрастании объемов туристских путешествий. По мере того, как спрос на путешествия увеличивается, вместимость транспортных средств является одним из ключевых факторов, способствующих туристскому обмену или сдерживающих его рост.

Для многих популярных туристских дестинаций еще важнейшее значение приобретет состояние инфраструктуры, в особенности аэропортов и автодорог, их пропускная способность может сыграть решающую роль в сдерживании туристских потоков.

Первое впечатление от города посетители получают в аэропортах, на железнодорожных и автовокзалах. Заинтересованные в поступательном развитии туризма города должны иметь развитую инфраструктуру, хорошие транспортные связи с аэропортами и вокзалами, дающие возможность туристу добраться до места размещения быстро и беспрепятственно. В местах временного пребывания современный турист требует наличия необходимых удобств и оснащения для поддержания своей физической формы, поэтому необходимы спортивный зал с современными тренажерами, плавательный бассейн, спортивная дорожка для легкой пробежки и т.д. [10].

Торговля. Отправляясь в зарубежное путешествие, турист обязательно приобретает товар в стране пребывания для потребительских целей. Это могут быть уникальные изделия местных народных промыслов, сувениры на память о поездке, подарки для родных и друзей, бизнес. Повсюду в местах, посещаемых туристами, имеются сувенирные магазины, торговые павильоны, рынки, торговые дома, где продаются товары туристского спроса.

Некоторые страны ориентируют свою экспортную промышленность на нужды иностранных гостей и получают выгоду не только от продажи туристских услуг, но и от продажи сувениров. Целый ряд стран, например, Объединенные Арабские Эмираты, Турция, Греция, Италия, Сингапур и другие, привлекают к себе иностранных туристов не только культурными ценностями и местами размещения, но и активной торговлей товарами по выгодным ценам.

Инновации. Достижения научно-технического прогресса широко используются в индустрии туризма. К основным инновациям необходимым для развития туризма является:

- WEB-сайты с более полным описанием деятельности турфирмы и предлагаемыми туристскими услугами;
- наличие усовершенствованного транспорта;
- свободный выход в интернет в местах размещения;
- повышенный и качественный сервис;
- усовершенствованные турпродукты;
- высокая квалификация кадров за счет составления закупки у специализированных учебных заведений с последующим трудоустройством.

Совершенствование турпродукта. Турпродукт туристских дестинаций является результатом усилий представителей разных секторов туристской индустрии. Наиболее важной представляется связь между секторами размещения, пассажирского транспорта и сектором организаторов и продавцов туристских услуг. За последние годы гостиницы в местах размещения научились работать с авиакомпаниями и туроператорами, ориентируясь на определенные целевые сегменты туристского рынка. Однако качество турпродукта во многом зависит от состояния окружающей среды и инфраструктуры, в этом отношении велика роль туристских организаций: региональных туристских администраций, правительственных структур, профессиональных ассоциаций, которые могут объединить усилия для создания подлинной атмосферы гостеприимства, привлечь необходимые инвестиции. Немаловажная роль в совершенствовании туристского продукта отводится предприятиям досуга, розничной торговли, а также общественного питания.

Развитие сферы услуг. Туроператорский продукт представляет собой комплекс туристских услуг, именуемый турпакетом, который формируется фирмой и продается конечным потребителям. Туроператоры работают в тесном контакте с гостиницами

(местами размещения) и авиакомпаниями. Обычно этот тесный контакт имеет заранее о квоте мест в гостиницах и транспорте, который позволяет турфирмам вести продажу туров без проблем в бронировании. Политика туроператоров в отношении пакета услуг и цен во многом определяет конъюнктуру рынка туризма.

Развитие профессиональной турагентской сети. Турагентская сеть составляет основу распределительной сети, по которой оптовики продают свои туры. Помимо этого они выполняют другие важные функции – поддерживают связь с местными сервисными организациями и организуют выполнение туристской программы и предоставление дополнительных услуг. От их работы во многом зависит качество оказания туристских услуг, начиная от встречи в аэропорту и доставки в отель и заканчивая организацией экскурсий, мероприятий и спортивных состязаний.

Системы дистрибуции. Такие системы сводят в единую цепь поставщиков, продавцов и покупателей туристского продукта. Новые информационные технологии позволили значительно упростить систему дистрибуции туристских услуг, сделать ее более информативной и эффективной для всех участников. Путешественник XXI века во многом отличается от своего предшественника времен 60-х. Современные системы дистрибуции легко адаптируются к нуждам покупателей, предоставляя им всевозможные варианты путешествия.

Использование человеческих ресурсов. Развитие туристской индустрии способствуют повышению занятости, причем не только в развитых, но и в развивающихся странах. В связи с тем, что в развитых в экономическом отношении странах наблюдается замедление темпов прироста населения, в недалеком будущем могут возникнуть трудности с набором персонала для туристских предприятий. Возможно, для этих целей некоторым странам придется импортировать рабочую силу.

В развивающихся странах проблема иного рода. Все большую долю населения будут составлять молодые люди, не имеющие образования и навыков для работы в туристском секторе. Нехватка квалифицированных рабочих, а также возрастающий спрос на туристские услуги в этих странах вызывают повышенные потребности в образовании и подготовке работников для туристской индустрии.

Маркетинг. Маркетинг – это стратегическая философия фирмы, обозначающая какие товары и услуги необходимо производить и для каких потребителей. Маркетинг определяет цели и оценивает их достижение, и таким образом направляет деятельность предприятия. Как и в любой другой отрасли в туризме роль маркетинга велика и является системой взаимосвязанных инструментов используемых фирмой для целевого управления спросом.

В результате проведенного исследования можно прийти к следующим выводам:

1) Рынок стал основой для реализации всех потребностей покупателей туруслуг, в частности: выбор турфирмы, турпродукта, предъявление высоких требований к обслуживанию и, в целом, к качеству туруслуг;

2) Развивающаяся конкуренция и спрос потребителей заставляют туристские фирмы и бизнес в целом, прибегать к инструментам маркетинга, для минимизации риска банкротства, обеспечения конкурентоспособности, внедрения инноваций, в сфере обслуживания клиентов, повышения качества работы персонала, а самое главное в привлечении клиентов и увеличении прибыли.

В заключении можно отметить, что современный рынок, благодаря науке и исследованиям, стал максимально прогнозируемым и позволяет туристскому бизнесу участвовать в обеспечении роста экономики страны.

Список использованной литературы:

1. Гептинг В. Н. Основы рыночной экономики: Учебное пособие. – Астана: Фолиант, 2007. – С. 128
 2. Шулебаева Ф. А. Практикум по основам рыночной экономики: Учебное пособие. – Астана: Фолиант, 2007. – С. 144
 3. Закон Республики Казахстан «о туристской деятельности в Республике Казахстан» от 13 июня 2001 года №211
 4. Нурсеит Н. А. Основы экономики: общие понятия и микроэкономические аспекты. Курс лекций и семинаров: Учебное пособие. – Алматы, ТОО «Издательство LEM», 2011. – С. 540
 5. Всеобщий менеджмент качества: учебное пособие / под общ. ред. С.А. Степанова. – СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2001. – С. 200
 6. Окрепилов В.В. Управление качеством: Учебник для ВУЗов / 2-е изд., доп. и перераб. СПб.: ОАО Изд-во «Наука», 2000. – С. 912
 7. Ребрин Ю.И. Управление качеством: учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – С. 174
 8. Ефимов В.В. Управление качеством: учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2000. – С. 141
 9. Зиядин С.Т., Молдажанов М.Б., Зиядина С.Т. Применение маркетинговых инструментов в туристском бизнесе // Фундаментальные исследования . 2014. №8-5. С.1118-1122.
 10. Янкевич В.С., Безрукова Н.Л. Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме: российский и международный опыт. М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 416
- © М. Б. Молдажанов, М. Т. Исабекова, 2015

УДК 338.012

Г.К. Нарбаева

Старший преподаватель

Г.Д. Алимжанова

Старший преподаватель

Экономический факультет

Казахский Агротехнический университет им. С. Сейфуллина
г. Астана, Республика Казахстан

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕВАТОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА

В период освоения целинных и залежных земель, в нашей республике создана достаточно мощная техническая база для послеуборочной обработки, сохранности и переработки зерна, представленная тремя крупными звеньями.

Первый уровень работы с зерном – это механизированные тока агроформирований, выполняющие функции приема и первичной обработки зерна, поступающего с поля, кратковременного хранения и формирования зерновых партий, предназначенных на внутрихозяйственные нужды и реализацию.

Второй уровень – глубинные хлебоприемные предприятия системы элеваторной промышленности. Они закупают зерно, доводят его до определённых кондиций,

формируют однородные партии зерна, осуществляют их хранение и отгрузку потребителям: мукомольным, крупяным и комбикормовым заводам, также относящимся к третьему уровню линейным элеваторам, расположенным на крупных железнодорожных и водных магистралях.

Третий уровень – линейные и портовые (распределительные) элеваторы, выполняющие роль накопителей и перевалочных баз по формированию крупных партий зерна, предназначенных для межрегиональных и межгосударственных потребителей, семенных и переходящих фондов, госрезервов, сосредоточенных в областных центрах и крупных городах. В отдельных случаях эти элеваторы могут также выполнять функцию хлебоприемных пунктов по закупкам зерна из близлежащих зернопроизводящих хозяйств.

Стоимость основных средств первой и второй частей примерно одинакова. Однако научно-технический процесс, их разрешающая возможность в деле обеспечения сохранности зерна, имеет большое различие и, к сожалению, не в пользу первого уровня. Выполняя свои функции по закупкам и хранению зерна в условиях государственной хлебной монополии, последние два уровня зернохранилищ находились в наиболее благоприятных условиях материально-технического снабжения. Особый приоритет получали крупные элеваторы (3 уровень), удаленные от мест производства на значительные расстояния.

Основная часть (около 85%) элеваторно-складских емкостей республики сосредоточена в элеваторной промышленности. Они обеспечивают одновременное хранение около 25,0 млн. тонн зерна, из них 10,0 млн. тонн или 40% на элеваторах, 14 млн. тонн (56%) на механизированных складах и 754 тыс. тонн (3,2%) на немеханизированных складах.

Экспертные оценки специалистов элеваторной промышленности позволяют сделать вывод о том, что имеющиеся емкости хранения достаточны с учётом потребностей закупок не только в среднеурожайные и высокоурожайные годы. В сельскохозяйственных предприятиях республики емкости зернохранилищ (с учётом коэффициента заполняемости 0,75) покрывают лишь 30% потребности в хранении семян и фуражного зерна. В составе этих емкостей всего лишь 25% хранилищ типовые, но и они не обеспечены средствами механизации загрузки, распределения и выгрузки.

Для достижения максимальной обоснованности темпов и пропорций развития зернохранилищ требуется комплексный подход, при котором вся их сеть рассматривается в единой системе независимо от их принадлежности. С одной стороны необходимо использовать для хранения внутрихозяйственных зерновых фондов складские емкости элеваторной промышленности, с другой, наращивание и модернизация их в хозяйствах. При этом интересы оперативного выполнения всего комплекса технологических операций на начальном этапе организации уборочно-заготовительных работ и на этой основе предотвращения значительных потерь зерна требует пересмотра сложившихся приоритетов в направлении опережающего увеличения емкостей зернохранилищ первого и второго звена, расположенных вблизи производства размещаемого в них зерна.

В настоящее время по северным областям Казахстана из имеющихся объемов зернохранилищ только 10,4% размещены в местах производства зерна, а это в 8,6 раза меньше объемов зернохранилищ, которые размещены в несельскохозяйственной сфере.

У сельских товаропроизводителей ограничиваются возможности в повышении экономической эффективности и организации внутрихозяйственных взаимоотношений, которые определяются сложившимися рациональными связями и отношениями перерабатывающих предприятий с производителями сырья. Начальным этапом в этом вопросе является упорядочение экономических отношений между ними.

Список использованной литературы:

1. Ходос Д. В. Экономический механизм сельскохозяйственного производства региона.//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008, № 5.
2. Мизанбекова С.К. Функционирование зернопродуктового кластера на рынке зернопродуктов Казахстана.// Сборник материалов научно-практической конференции «Современные проблемы экономики, менеджмента и маркетинга в отраслях пищевой промышленности» – М.: Издательский комплекс МГУПП, 2011. – 96 с.
© Г.К. Нарбаева, Г.Д. Алимжанова, 2015

УДК 330.322

Т.С. Науменко, канд. экон. наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента
г. Краснодар, Российская Федерация

КОНКРЕТИЗАЦИЯ СУЩНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ЦЕЛЯХ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

При анализе финансовой устойчивости коммерческих организаций актуальным и важным этапом является проведение оценки состояния и движения собственного капитала, его качества и структуры. При этом возникают различные сложности в связи с многогранностью понятия «капитал», различными трактовками его состава и расчета. Например, Ковалев В.В. выделяет два основных подхода к определению сущности капитала: экономический и бухгалтерский [2]. В соответствии с первым подходом капитал рассматривается как стоимость всех ресурсов организации, которые определяются как итог баланса по активу. Согласно второму подходу капитал определяется как вклад собственников в активы организации и рассчитывается вычитанием из суммы активов суммы обязательств, а его величина совпадает с итогом третьего раздела баланса «Капитал и резервы». В этом случае речь идет о собственном капитале организации, хотя это название довольно условно. Это связано с тем, что активы находятся в собственности организации как юридического лица, а не его учредителей.

Пониманию сущности собственного капитала способствует изучение его важнейших функций:

-защитной – обеспечение гарантии защиты капитала кредиторов, что выражается в наличии чистых активов (в размере не менее зарегистрированного уставного капитала) и резервного капитала;

-оперативной – поддержание непрерывного функционирования организации, для чего величина уставного капитала должна не опускаться ниже уровня минимальной величины, предусмотренной законодательством;

-информационной – величина собственного капитала выступает индикатором финансовой стабильности организации и определяет финансовую политику в отношении ее потенциальных инвесторов;

-регулирующей - правовые возможности владельцев различных видов акций определяют степень их участия в управлении организацией;

-распределительной – участие собственников в распределении прибыли.

В соответствии с Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике России капитал (собственный капитал) определяется как вложения собственников и прибыль, накопленная за время деятельности организации. Такого определения придерживаются многие экономисты, но проблема возникает при определении точного числового значения этого показателя, так как величина собственного капитала и его доля в общей величине источников финансирования является одним из определяющих показателей финансовой устойчивости коммерческой организации. Большинство экономистов, при проведении финансового анализа, величину собственного капитала определяют как итог третьего раздела баланса «Капитал и резервы», что не совсем точно отражает его величину и может привести к искажению значений финансовых коэффициентов, рассчитанных на его основе, а значит к недостоверным выводам о финансовом положении анализируемой организации.

При расчете величины собственного капитала коммерческой организации надо учитывать, что согласно МСФО собственный капитал определяется как часть активов, принадлежащих собственнику, и является синонимом понятия «чистые активы». Такое определение собственного капитала означает приоритет кредиторов перед собственниками организации в случае ее ликвидации. Этому мнению придерживается, например Ефимова О.В., которая определяет собственный капитал как разность между активами и обязательствами и считает его тождественным величине чистых активов [1]. Шеремет А.Д., рассматривая состав и структуру источников коммерческого предприятия, использует термин реальный собственный капитал, который должен совпадать с величиной чистых активов [3].

В соответствии с приказом Минфина России «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» от 28.08.2014 г. № 84н величина чистых активов определяется как разница между величиной принимаемых к расчету активов организации и величиной принимаемых к расчету обязательств организации. При этом к активам, не включаемым в расчет, относится часть дебиторской задолженности в виде задолженности участников (учредителей) по взносам в уставной капитал, а в состав обязательств, не включаемых в расчет, относятся доходы будущих периодов, признанные организацией в связи с получением государственной помощи, а также в связи с безвозмездным получением имущества. Таким образом, для точного расчета величины собственного капитала необходимо корректировать итог третьего раздела баланса, увеличив его на величину строки 1530 «Доходы будущих периодов» и уменьшив на величину задолженности участников (учредителей) по взносам в уставной капитал. В этом случае величина собственного капитала организации будет совпадать со стоимостью ее чистых активов, контроль за величиной которых предусмотрен концепцией МСФО о сохранении капитала. Согласно этой концепции величина чистых активов коммерческой организации в конце отчетного периода должна превышать ее величину на начало отчетного периода на сумму полученной прибыли (при прочих равных условиях). Особенно большое значение имеет контроль за величиной чистых активов для акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью: если величина чистых активов в конце отчетного года окажется ниже величины уставного капитала, то собственники общества должны его уменьшить до уровня чистых активов.

Пониманию сущности собственного капитала будет способствовать рассмотрение его составных частей. Согласно МСФО собственный капитал состоит из вложенного (инвестированного) капитала и заработанного (накопленного) капитала. Вложенный (инвестированный) капитал включает в себя номинальную стоимость акций и может меняться только за счет дополнительных инвестиций. Заработанный капитал – это накопленная нераспределенная чистая прибыль, доходы и расходы, относимые напрямую

на капитал и резервы. Кроме рассмотренных составляющих в составе собственного капитала можно выделить его часть, зависящую от изменения стоимости активов коммерческой организации в связи с их переоценкой, так называемый оценочный капитал. Классификация собственного капитала на составные части позволяет оценить эффективность деятельности организации. Так, увеличение удельного веса заработанного (накопленного) собственного капитала в общей его сумме указывает на способность организации сохранять и наращивать капитал и оптимизировать свою финансовую устойчивость.

Таким образом, в целях проведения достоверного финансового анализа по данным баланса и отчета об изменениях капитала собственный капитал должен трактоваться как вложения собственников, результат переоценки имущества организации и прибыль, накопленная за время ее деятельности, а величина реального собственного капитала должна совпадать с суммой чистых активов.

Список использованной литературы

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений.- М.: Омега-Л, 2013.- 349 с.
2. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Анализ баланса или Как понимать баланс: учебно-практическое пособие.-М.: Проспект, 2011.- 560 с.
3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций.- М.: ИНФРА-М, 2013, 208 с.

© Т.С. Науменко, 2015

УДК 336.027

М.С. Петухов,
студент Факультета
международных экономических отношений
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
г. Москва, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РОССИИ

Процессы глобализации и интеграции в мировое пространство являются неотъемлемой частью развития российского финансового рынка. Одной из целей стратегического развития российской экономики является укрепление лидерства в интеграционных процессах на евразийском пространстве, постепенное становление одним из глобальных центров мирохозяйственных связей (в том числе в качестве международного финансового центра) и поддержание сбалансированных многовекторных экономических отношений с европейскими, азиатскими, американскими и африканскими экономическими партнерами. Мероприятия в области развития финансового рынка имеют сегодня секторальную направленность и представлены Стратегией развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года.

Валютный рынок России можно рассматривать в рамках мирового финансового рынка – мировой валютный рынок и в рамках национальной экономики – внутренний валютный рынок.

Выделяют следующие виды сделок на валютном рынке:

Спот сделки – это сделки, по которым полный расчет между продавцом и покупателем происходит на следующий день после «подписания» соглашения. При этом спот-курс является важнейшим индикатором при торговле на рынке Форекс[1, с. 69].

Срочные сделки подразделяются на несколько видов:

- **Фьючерс (FUTURES)** – контракт по купле-продаже валюты на заранее определенных условиях (дата покупки, количество валюты, ее стоимость), которые не подлежат изменениям.

- **Форвард (FORWARD)** – заключенный вне биржи контракт о будущей поставке предмета соглашения. Основное назначение форвард-сделок – это страхование возможных рисков.

- **Опцион (OPTION)** – валютная сделка, при которой покупатель имеет право купить валюту в заранее установленном объеме, по предварительно согласованной цене.

- **Валютный своп (SWAP)** – подвид форвардного контракта, при котором одновременно покупается и продается иностранная валюта на одинаковую сумму, но с различными датами совершения окончательного расчета. Валютный своп имеет и другие популярные названия: овернайт (overnight) и ролловер (rollover).

Осенью 2014 г. повышенный спрос на валюту фактически заставил Банк России перейти к свободному курсообразованию. Однако проданные им в октябре 2014 г. из валютных резервов 30 млрд.долл. не смогли стабилизировать рынок, поэтому уже в начале ноября ЦБ ограничил ежедневные валютные интервенции 350 млн.долл., а впоследствии отказался от регулярных интервенций[2, с. 12].

Структура рынка ценных бумаг представлена следующими составляющими:

- Рынок краткосрочных ликвидных ценных бумаг – казначейские облигации, чеки, векселя, банковские сертификаты и пр.

- Рынок капитального долевого финансирования – акции, инвестиционные паи, ипотечные сертификаты участия.

- Рынок долгового капитального финансирования – долгосрочные корпоративные облигации, ипотечные облигации и т.п.

- Деривативы – рынок срочных контрактов, рынок производных финансовых инструментов.

Московская биржа является крупнейшим организатором торгов ценными бумагами, валютой, инструментами денежного рынка и драгоценными металлами. Это российский биржевой холдинг, созданный в 2011 году в результате слияния ММВБ (Московской межбанковской валютной биржи) и биржи РТС (Российской торговой системы). В состав холдинга входит центральный депозитарий (НКО ЗАО «Национальный Расчетный Депозитарий») и крупнейший клиринговый центр - ЗАО АКБ «Национальный Клиринговый Центр». Основные индексы Московской Биржи - Индекс ММВБ и Индекс РТС, которые представляют собой ценовые, взвешенные по рыночной капитализации (free-float) композитные индексы российского фондового рынка, включающие 50 наиболее ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, виды экономической деятельности которых относятся к основным секторам экономики, представленных в ЗАО "Фондовая биржа ММВБ"[3, с. 113].

Необходимо отметить, что в июне 2014 г. волатильность российского рынка в рейтинге Bespoke Investment Group составила 37,21%. Это самый высокий показатель среди 40 мировых финансовых рынков. Таким образом, отечественный фондовый рынок был официально признан самым нестабильным.

Серьезное влияние на фондовый рынок России оказало заявления П. Порошенко о вводе российских войск на территорию Украины - 28 августа индекс ММВБ откатился на 1,84%, а индекс РТС упал сразу на 3,47%. Следующее падение индекса ММВБ произошло в октябре 2014 г. до 1369 пунктов, а индекса РТС – до 1069 пунктов[4, с. 97].

Наличие определенного запрета фондирования на европейских и американских площадках побудило российские компании обратить внимание на финансовый рынок Азиатско-Тихоокеанского региона. Сбербанк и ряд других крупных банков и компаний начали поиск источников финансирования, в том числе в Азии. По данным Банка России, компаниям и банкам придется выплатить по внешним долгам и процентам в первом квартале 2015 года порядка 41,6 млрд.долл., в том числе 18,6 млрд. в марте.

Например, НК «Роснефть», которой необходимо выплатить западным кредиторам в 2015 году - 19,5 млрд. долл., выпустила биржевые облигации на 1 трлн. рублей. ОАО «Газпром» провел осенью 2014 г. road show в Гонконге, делая ставку на Азиатско-Тихоокеанский регион.

Рынок золота является особым сегментом финансового рынка. Объектами торговли на рынке драгоценных металлов являются золото, серебро, платина и металлы платиновой группы. Основная роль на данном рынке отводится золоту, т.к. исторически именно золото выполняло роль всеобщего эквивалента (денег).

Международный рынок золота представлен оптовым рынком с ограниченным количеством участников: транснациональными банками и корпорациями, которые имеют положительную репутацию и огромными финансовыми ресурсами. Основные международные центры торговли золотом находятся в Лондоне, Нью-Йорке, Франкфурте, Цюрихе, Чикаго, Гонконге. По статистике наибольший объем операций с физическим золотом приходится именно на Лондон и Цюрих.

В настоящее время Россия является одним из крупнейших производителей золота в мире. Россия занимает шестое место в мире по производству золота (это около 8% от всего производимого в мире золота) и продолжает быть одним из основных поставщиков данного драгоценного металла на мировой рынок золота. В современных условиях в РФ золото используется на различные нужды: технические – на них приходится примерно 15-17 т. золота (55-60% от всего количества золота, которое потребляется в государстве), а также на изготовление ювелирных изделий – около 12 т (40-45%). Удельный вес России среди стран, которые потребляют золото, составляет около 1,0%.

Важно отметить, что в сентябре 2014 г. РФ стала одним из лидеров по покупке золота (наряду с Казахстаном и Азербайджаном). ЦБ РФ увеличил свои резервы золота на 37 тонн. В октябре 2014 года цена на золото опускалась до отметки 1183 доллара за одну унцию, что было самым низким показателем с июня 2013 г. В начале 2015 года ценовой диапазон варьировался в интервале 200 пунктов и составлял от 1405 до 1207 долларов за 1 унцию. По объему производства золота Россия занимает второе место после Китая, увеличив его на 9% с 248,8 т в 2013 г. до 272 т в 2014 г. (см. табл. 1).

Таблица 1 – Топ-10 стран-производителей золота в 203-2014 гг. (тонн)

Номер	Страна	Объемы производства в 2013 году	Объемы производства в 2014 году	Изменения в годовом исчислении
1	Китай	438,2	465,7	+ 6%
2	Россия	248,8	272,0	+ 9%
3	Австралия	268,1	269,7	+ 1%
4	США	228,2	200,4	-12%

5	Перу	187,7	169,3	-10%
6	ЮАР	177,0	164,5	-7%
7	Канада	133,3	153,1	+ 15%
8	Мексика	119,8	115,7	-3%
9	Индонезия	109,2	109,9	+ 1%
10	Гана	107,4	106,1	-1%

В РФ торги драгоценными металлами проходят на платформе Валютного рынка Группы «Московская Биржа». В качестве центрального контрагента и клиринговой организации выступает ЗАО АКБ «Национальный Клиринговый Центр». Новое название рынка Валютный рынок и рынок драгоценных металлов.

Основные участники торгов:

- Кредитные организации (банки) с лицензией на осуществление операций с драгоценными металлами;
- Небанковские организации (брокеры) — профессиональные участники РЦБ;
- Банк России;
- Внешэкономбанк;
- Кредитные организации – резиденты стран ЕврАзЭС.

Для кредитных организаций необходимо иметь лицензию Банка России на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов (резиденты) или разрешение местного надзорного органа на проведение операций с драгоценными металлами (резиденты ЕврАзЭС). Небанковские организации должны также иметь лицензию на осуществление брокерской (дилерской) деятельности по управлению ценными бумагами и размер собственных средств не менее 180 млн. рублей. Государственные организации должны получить право осуществлять куплю-продажу драгоценных металлов в соответствии с действующим российским законодательством. На рисунке 1 представлена схема функционирования рынка драгоценных металлов.



Рисунок 1 – Функционирование рынка драгоценных металлов в России

Выделим основные проблемы функционирования рынка драгоценных металлов в России:

- контроль государства над его производством, потреблением и обращением;
- между монополией государства и отсутствием механизма воздействия на спрос на металлы внутри страны;
- между либерализацией рынка золота и сохранением системы его государственных закупок т.д [5, с. 56].

Российский финансовый рынок формируется всего два десятилетия в условиях рыночной экономики. Однако Московская биржа как основная фондовая площадка постоянно расширяется, стремится принять и адаптировать в своей деятельности условия интеграции. Жесткие ограничения (санкции) самым негативным образом отражаются на инвестиционной привлекательности страны, ограничивают приток иностранных инвесторов и капитала.

Список использованной литературы:

1. Гурнович Т.Г. Функционирование рынка золота в России: состояние и перспективы//Экономика.-2015-№17
2. Малиновская В. Что ждет фондовые рынки России в 2015 году// <http://www.investmentrussia.ru/rinok-investitsii/rinok-aktzii/fondovye-rynki-v-2015.htm>
3. Кириновский И. Одолжим у азиатов//Эксперт.11 марта 2015
4. GFMS: Топ-10 стран производителей золота в 2013/2014 году (тонн)
5. <http://moex.com/PreciousMetals>

© М.С. Петухов, 2015

УДК 336.66

К. А. Понкратова

магистрант 1 курса

Экономический факультет

Кубанский государственный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

В. А. Гребенникова

к.э.н., доцент

Экономический факультет

Кубанский государственный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

ИСТОЧНИКИ И МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИЗОЛЯЦИИ РОССИИ

Современные экономические условия России актуализируют проблему поиска источников финансирования для реализации инвестиционных проектов, поскольку данная сфера в последние годы стала более значимой не только для руководителей государств и деловых кругов, но и всего общества в целом. Мы разделяем мнение Александровой Е.Н. и ее соавторов, считающих, что «модернизация экономической системы, ускорение темпов экономического роста, повышение международной конкурентоспособности страны невозможны без привлечения иностранных инвестиций. Зарубежные капиталовложения привлекательны для реципиента в том случае, если они представляют собой прямые инвестиции, в том числе финансирование инфраструктурных проектов, что сократит

нагрузку на государственный бюджет, передачу новых современных технологий, которые позволяют диверсифицировать экспорт и расширить производственную базу» [1].

Поэтому активное развитие экономики России не представляется возможным без эффективной внешнеэкономической деятельности и привлечения иностранных инвестиций. Условия экономического кризиса и его последствия, введенные санкции против России, нестабильность политической ситуации в мире создают предпосылки для совершения краткосрочных инвестиций в экономику нашей страны, отраслевое распределение которых достаточно неравномерно. Иностранные инвесторы проявляют больший интерес к кредитованию российских предприятий, чем к тому, чтобы быть их совладельцами. В связи с этим отмечается высокий показатель инвестиций в реальный сектор экономики.

Динамика поступления иностранных валютных инвестиций показана на рисунке 1.



Рисунок 1. Динамика поступления иностранных валютных инвестиций, млн долл. по данным ФСГС за соответствующие годы [2]

После преодоления кризиса 2008-2009 гг. заметно увеличение иностранных валютных инвестиций, а в 2011 г. отмечается самый высокий показатель – 190 млрд. долларов, но в 2012 г. этот показатель снижается. Нельзя не согласиться с мнением авторов Кочиевой А.К. и Запорожской А.Г., которые в своей работе ранее утверждали, что основными факторами такого положения дел стали «непрозрачность экономики и несоответствие корпоративного управления мировым стандартам», «политика, коррупция и дисбалансированная власть» [3]. Что касается нынешней ситуации, то в первом полугодии 2014 г. поступление иностранных валютных инвестиций сократилось на 70% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, и этот показатель составил 19 млрд. долларов (по данным доклада Конференции ООН по торговле и развитию) [4]. Основными причинами резкого снижения интереса инвесторов к стране стали санкции Запада против России, а также отрицательные перспективы роста экономики.

Для преодоления возникающих в экономике трудностей следует внимательно изучать вопрос привлечения ресурсов, необходимых для реализации инвестиционных проектов, поскольку данная проблема является ключевой при планировании инвестиционной деятельности любого предприятия». Проанализировав источники и методы финансирования, можно решить не только проблему привлечения ресурсов, но и обеспечить бесперебойное финансирование инвестиционной деятельности, наиболее эффективно использовать собственные средства, повысить экономическую эффективность отдельных проектов, обеспечить финансовую устойчивость проекта и предприятия в целом [5].

Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал отечественных предприятий за последние годы значительных изменений не претерпела. Динамика

инвестиций в разрезе источников финансирования в основной капитал представлена в таблице 1.

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал отечественных предприятий по источникам финансирования, % к итогу по данным ФСГС за соответствующие годы [2].

Наименование источников	Год				
	2010	2011	2012	2013	1 полугодие 2014
Инвестиции в основной капитал - всего	100	100	100	100	100
в том числе по источникам финансирования:					
собственные средства	41,0	41,9	44,5	45,3	52,5
привлеченные средства	59,0	58,1	55,5	54,7	47,5
из них:					
кредиты банков	9,0	8,6	8,4	10,0	10,3
в том числе иностранных банков	2,3	1,8	1,2	1,1	1,4
заемные средства других организаций	6,1	5,8	6,1	6,2	6,8
инвестиции из-за рубежа				0,8	0,7
бюджетные средства (средства консолидированного бюджета)	19,5	19,2	17,9	19,0	12,4
в том числе:					
федерального бюджета	10,0	10,1	9,7	10,0	6,0
бюджетов субъектов Российской Федерации	8,2	7,9	7,1	7,5	5,5
средства местных бюджетов			1,1	1,5	0,9
средства внебюджетных фондов	0,3	0,2	0,4	0,3	0,2
средства организаций и населения на долевое строительство	2,2	2,0	2,7	2,9	3,2
из них средства населения	1,2	1,3	2,1	2,3	2,6
прочие	21,9	22,3	20,0	15,5	13,9

Из данных приведенной выше таблицы видно, что в 1 полугодии 2014 г. из общего объема инвестиций в основной капитал собственные средства составили 52,5%, привлеченные, соответственно, – 47,5%, заемные средства других организаций составили 6,8%. Однако в предыдущие годы показатель привлеченных средств был выше собственных.

Построение оптимальной схемы финансирования инвестиционного проекта является одним из важнейших этапов работы. Предприятия, которые делают акцент только на собственный капитал, имеют высокую финансовую устойчивость (так как коэффициент

автономии равен единице), но при этом они упускают возможность использовать заемные финансовые средства для прироста прибыли на вложенный капитал, ограничивая, таким образом, темпы своего развития. Использование же заемного капитала может способствовать увеличению рентабельности капитала, может обеспечить более высокий потенциал развития и расширить масштабы финансово-хозяйственной деятельности предприятия, однако при этом предприятие столкнется с ростом рисков, с вероятностью банкротства, что не следует упускать из виду при разработке оптимальной схемы финансирования. Разрабатывается данная схема с целью создания такой структуры денежных потоков, при которой достигается неотрицательное значение обобщенного накопленного сальдо потока денежных средств на каждом шаге расчета. Схема финансирования показывает потоки реальных денег и отображает окончательное состояние средств для проекта. Порядок поступления денежных потоков должен быть четко организован во времени, поскольку при неправильном распределении финансов проект может испытывать дефицит средств или их излишек. Как правило, нехватка финансовых средств приводит к использованию дополнительных кредитных средств. Для избегания таких случаев при разработке схемы финансирования анализируется достаточность денежных средств и определяется потребность в привлеченных средствах [6].

Нынешняя экономическая ситуация в стране ограничивает доступ к заёмным средствам из-за повышенных ставок по кредитам или отказа в их предоставлении. Подтверждает данный факт то, что в начале 2015 г. международные рейтинговые агентства («Moody's», «S&P», «Fitch») впервые за последнее десятилетие понизили суверенный кредитный рейтинг России до уровня, ниже инвестиционного «спекулятивного» с негативным прогнозом. Основными причинами этого эксперты называют резкое падение рубля и цен на нефть, а также повышение ключевой ставки. Динамика кредитного рейтинга России представлена на рисунке 2.

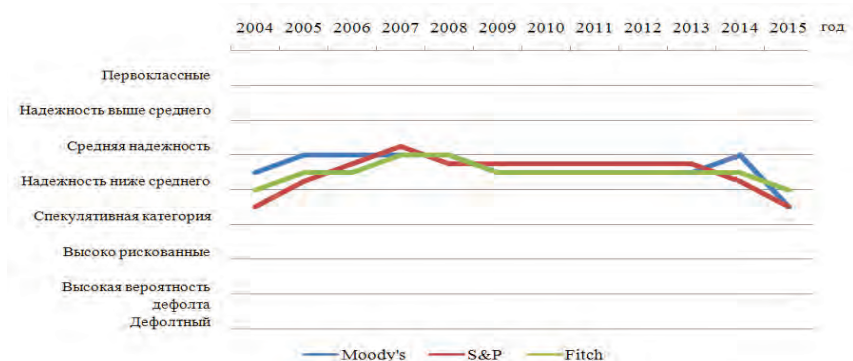


Рисунок 2. Динамика кредитного рейтинга России за соответствующие годы по данным РБК.

Нестабильность экономики вынуждает пересматривать компоненты структуры капитала и отдавать предпочтение менее рисковым источникам. Особенность российского бизнеса состоит в использовании собственных средств для минимизации рисков и уменьшения совокупных затрат, что противоречит западным теоретическим постулатам о более высокой стоимости собственных средств по отношению к заёмным [7].

Наиболее распространенными методами финансирования отечественных инвестиционных проектов в условиях нынешней экономической ситуации являются:

- самофинансирование (реализуется за счет использования собственных средств, к которым относят прибыль, амортизационные отчисления, внутрихозяйственные резервы, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и др.);
- акционирование (привлечение капитала с помощью размещения обыкновенных акций);
- кредитное финансирование (применяется, как правило, в быстрореализуемых и высокоэффективных проектах. К этому методу относят такие источники, как кредиты банков и кредитных организаций, средства от эмиссии облигаций, целевой государственный кредит, средства, полученные в форме кредитов и займов от международных организаций и иностранных инвесторов);
- лизинг (форма кредита, выражаемая в материально-вещественной форме);
- смешанное финансирование (различные комбинации вышеперечисленных методов и может быть использовано для различных форм инвестирования) [8].

Любому инвестиционному проекту требуется индивидуальный подход к выбору источников финансирования, но, несмотря на это, данная процедура всегда начинается с анализа внутренних финансовых возможностей, которые представлены такими источниками, как амортизация и нераспределенная прибыль. Для того чтобы определить сумму средств, которые могут быть направлены на финансирование, рекомендуется составить укрупненный финансовый план деятельности предприятия, где не будут учтены операции, связанные с ведением обычных видов деятельности.

Также к внутренним, хоть и не собственным, источникам финансирования относится прирост кредиторской задолженности. Данный источник не может быть использован для финансирования обновления производственных мощностей, но он идет на финансирование потребности в оборотных средствах, возникающие в результате реализации проекта технического перевооружения. В инвестиционной фазе проекта может произойти сокращение объема выпуска продукции или процесс может быть приостановлен. В этом случае наблюдается сокращение потребности в оборотных активах, которые могут быть использованы в качестве временного источника финансирования.

Опыт мировой практики показывает, что наиболее эффективным способом финансирования проектов является проектное финансирование, особенно актуально оно для стран и регионов, которые нуждаются в расширении и модернизации производственных мощностей капиталоемких отраслей промышленности. Как правило, для реализации проектного финансирования создают отдельную управляющую компанию, которая грамотно использует проработанную финансовую модель, применяя ее к реализации проекта.

Проектное финансирование – пока еще достаточно уникальная услуга в продуктовой линейке российских банков, на него приходится не более 10% от их кредитных портфелей. На практике наибольшее количество заявок на проектное финансирование поступает от компаний из промышленной и строительной отрасли (недвижимость – самая «проектно финансируемая» сфера среди российских банков), а также из топливно-энергетического сектора и телекоммуникационного бизнеса.

Банковские инвестиции стали источником финансирования крупнейших инвестиционных проектов в Краснодарском крае:

- строительство и эксплуатация Торгово-выставочного комплекса «Красная площадь»;
- строительство комплекса элитного жилья «Немецкая деревня»;

- строительство комплексов элитного жилья Строительной-инвестиционной компанией «Девелопмент-Юг»;

- расширение и модернизация производственных мощностей по выращиванию бройлеров Группой агропромышленных предприятий «Ресурс» и т.д.

Таким образом, опыт успешного освоения предприятиями региона многомиллиардных банковских инвестиций свидетельствует о необходимости развития долгосрочного кредитования через совершенствование механизмов взаимодействия банковской сферы и реального сектора экономики.

Любой инвестиционный проект характеризуется наличием значительного количества участников и стремлением каждого из них минимизировать риски потери собственных ресурсов (финансовых, временных, трудовых). В результате, как отмечалось ранее Гребенниковой В.А., «несмотря на детальную регламентацию деятельности банка по предоставлению кредитов на цели финансирования инвестиционных проектов, данный процесс является организационно сложным (вне зависимости от суммы рассматриваемого кредита) и длительным, относительно предоставления других банковских продуктов» [9].

Таким образом, структура источников финансирования инвестиционных проектов в разных сферах деятельности и даже в одной отрасли различна. Для выбора оптимального источника финансирования в условиях нынешней экономической ситуации необходимо проанализировать его влияние на структуру капитала предприятия и действовать с учетом особенностей проекта, а также оценить рациональность соотношения отдельных групп источников средств в составе собственного и заемного капитала предприятия.

Список использованной литературы:

1. Александрова Е.Н., Мароголов В.Н., Сухенко А.С. Факторы и тенденции развития процесса прямого и иностранного инвестирования в современных условиях // Экономика: теория и практика. – 2012. – №1. – С.18-25.

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>

3. Кочиева А.К., Запорожская А.Г. Современные тенденции развития инвестиционного рынка России в контексте международного сотрудничества // Экономика: теория и практика. – 2013. – №4. – С.31-36.

4. Официальный сайт UNCAD. – URL: <http://unctad.org/>

5. Шепелев О.М. Механизмы снижения рисков в инвестиционном проектировании // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №12.

6. Игонина Л.Л., Опрышко Е.Л. Оптимизация структуры источников финансирования инвестиционной деятельностью компании: принципы, подходы, модель // Финансы и кредит. – 2014. – №1.

7. Ушаева С.Н. Грани оптимизации структуры капитала в условиях кризиса // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – №5.

8. Калошина М.Н. Процедуры выбора оптимального источника финансирования // Альманах современной науки и образования. – 2011. – №2.

9. Гребенникова В.А., Савв С.К. Банковское проектное финансирование в России: управление рисками соискателя инвестиций и банка // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2008. – № 11. – С. 27-31.

© К.А.Понкратова, В.А.Гребенникова, 2015

Л.Г. Порфирьева

студентка 3 курса, кафедра банковского дела
и финансового менеджмента МГУЭСИ г.Москва

О.С. Катаева

студентка 3 курса, кафедра банковского дела
и финансового менеджмента МГУЭСИ г.Москва

А.А. Абалакин

Научный руководитель
К.э.н. доцент кафедры Финансового менеджмента
и банковского дела МГУЭСИ г.Москва

ПОГОДНЫЕ ДЕРИВАТИВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ХЕДЖИРОВАНИЯ РИСКОВ

В современной экономике деятельность многих отраслей народного хозяйства прямо или косвенно зависит от погодных условий. Так, например, погодные условия могут стать экономическим индикатором таких факторов как доходность и прибыльность многих отраслей: энергетическая отрасль терпит убытки в случаях теплой зимы, парки развлечений – в случае плохой погоды. Риск погодных условий достаточно специфичен, поскольку он не поддается контролю и довольно непредсказуем, несмотря на технологии метеорологических компаний. Изначально, чтобы компании не терпели убытки в связи изменениями погоды, использовались инструменты страхового рынка, например, страховой полис. Однако такие инструменты распространялись только в случаях катаклизмов, вероятность наступления которых была крайне мала. Актуальность темы состоит в том, что результаты экономической деятельности компаний находятся в зависимости от колебаний погоды, а такой инструмент как погодные деривативы являются гибким механизмом для хеджирования возникающих рисков.

Погодные деривативы – финансовые контракты, выплаты по которым находятся в прямой зависимости от погодных условий. Каждый контракт стандартизирован, выступает на публичных торгах, с прозрачными ценами.

Впервые деривативы на погоду появились в США в августе 1997 года для обеспечения защиты доходов производителей, объем продаж которых имеет тесную связь с погодными условиями. А 1999 году Чикагская товарная биржа ввела в оборот погодные фьючерсы и опционы. Возможность рассчитать количественную оценку погоды позволяет продавать этот продукт на уровне валюты, продукции сельского хозяйства и промышленности, драгоценностей, фондовых индексов и т.д. В 2000 году этот контракт получил распространение и в Европе. Так, 20 января 2000 года Лондонской международной финансовой биржей фьючерсов и опционов (LIFFE) был открыт интернет-рынок погодных деривативов, а уже 10 декабря 2001 года биржа стала торговать фьючерсами, в основе которых ведется учет среднесуточной температуры международных аэропортов в Берлине, Париже и Лондоне.

Рынок погодных деривативов очень динамичный. С момента их появления на рынке они показали значительный рост объемов торговли. От нескольких тысяч контрактов в год в первые годы (до 2004) их оборот вырос до 50 тысяч контрактов в предкризисном 2008. Кризис серьезно ударил по этому рынку. За 2009 год объемы снизились почти вдвое. Однако в последние годы наблюдается тенденция к росту. Эксперты прогнозируют возвращение на предкризисный уровень уже через 1,5 - 2 года (рисунок 1).[9]

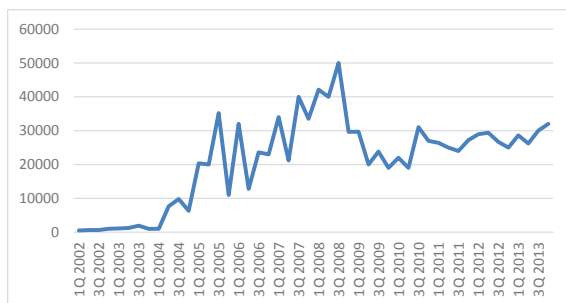


Рисунок 1. Объем рынка погодных деривативов (тыс.)

Большую часть операций с погодными деривативами в 2014 году осуществляли североамериканские биржи, что естественно, так как именно там этот инструмент получил первоначальное развитие (рисунок 2).[9]

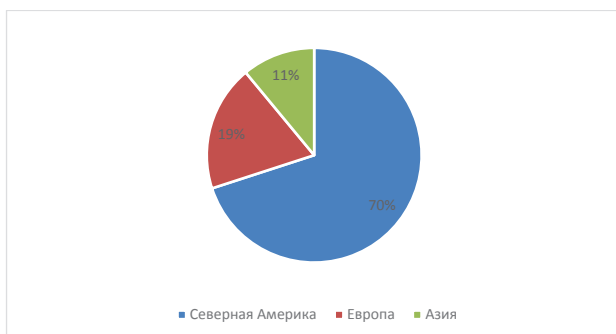


Рисунок 2. Доля стран на рынке деривативов

Однако доля североамериканских бирж в обращении погодных деривативов снижается в последние годы, хотя и остается значительной. Данный инструмент прокладывает свой путь на европейские и азиатские рынки (рисунок 3).[9]

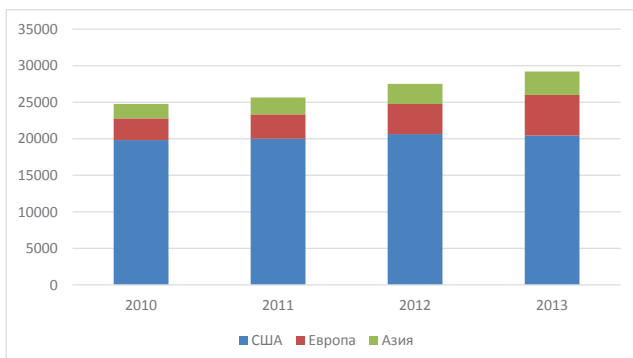


Рисунок 3. Динамика доли стран по объему торговли погодными деривативами

Погодные производные инструменты основаны, прежде всего, на сложившейся в данный период времени ситуации, а также интересов конкретного инвестора. Такими ситуациями могут быть: атмосферное давление, скорость ветра, влажность, количество осадков (дождей, глубина снежного покрова), температура воздуха и т.п. Однако наибольшее распространение получили деривативы, основанные на показаниях термометра.

Базовым активом погодных деривативов выступают индексы для зимних и летних месяцев. На Чикагской товарной бирже CME каждый контракт базируется по итоговому значению месячного или сезонного индекса, который рассчитывается корпорацией Earth Satellite. Погодные контракты для зимних месяцев привязаны к значению индекса градусодней отопительного сезона (heating degree day, HDD). Его значения фиксируют температуру дней, когда используется отопление. Он рассчитывается для каждого из семи месяцев с октября по апрель следующего года. Для летних месяцев учитывается значение индекса градусодней сезона кондиционирования (cooling degree day, CDD), когда энергия не идет на отопление. Он рассчитывается для каждого из семи месяцев в период с апреля по октябрь. В летние месяцы для Европы рассчитывается индекс кумулятивной средней температуры (CAT). Как HDD, так и CDD рассчитываются как отклонение среднесуточной температуры от референтной точки 65^0 по Фаренгейту (18^0 по Цельсию). [1,2]

Выплата по погодным деривативам определяется как произведение определенной суммы денег на отклонение от значения индекса, указанного в контракте.

Клиент, заключая фьючерс на определенный срок по CDD или HDD, вносит залог. Такая сделка является беспоставочной: при экспирации физической поставки товара не происходит. Если текущее значение индекса выше цены «покупки» или ниже цены «продажи», то биржа выплачивает владельцу открытой позиции эту разницу, помноженную на стоимость пункта. Если наоборот – владелец выплачивает сумму расчетной палате биржи. Поскольку в данной схеме есть покупатель и продавец, то сумма выплат равна 0. Помимо этого, существуют put- и call- опционы, опционы и фьючерсы на средненедельную температуру (температура рассчитывается для будних дней).

Необходимо отметить особенность погодных деривативов: базисный актив не торгуется на спотовом рынке. Это меняет принцип ценообразования этого инструмента, поскольку отсутствует возможность с помощью спекуляции создать дефицит актива для получения прибыли по срочным сделкам. Ценообразование погодных деривативов основывается на двух группах факторов: на ожидании будущих погодных условий участниками рынка, на соотношении спроса и предложения с учетом потребностей рынка.

Однако в Европе, особенно в Германии, погодные деривативы еще не являются зрелыми продуктами. С тех пор как они появились на рынке, рыночные игроки не используют весь их потенциал. Их осведомленность о том, что могут предложить погодные деривативы, остается низкой, что порождает неликвидность рынка погодных деривативов. Это является большой проблемой, в частности в Германии. Ситуация может быть улучшена путем развития ноу-хау, сокращения издержек на сбор информации о погоде, и расширения возможностей погодных деривативов. Это должно помочь рыночным игрокам освоить новый финансовый инструмент и повысить число активных игроков.

Однако проблема отсутствия общепринятой модели ценообразования остается нерешенной. Стандартная модель, используемая для рынков акций или товарных рынков, не подходит для погодных деривативов. Модели, которые применяются вместо нее, базируются на анализе ставки отрицательного денежного потока (меньше IRR) или на более трудозатратную модель Монте-Карло. Первый подход использует исторические данные, тогда как модель Монте Карло использует случайно сгенерированные стоимости. [7]

Если бы удалось разработать единую модель ценообразования для погодных деривативов, то это в разы повысило бы прозрачность рынка.

В современной зарубежной практике довольно широко используются погодные деривативы для хеджирования рисков, обусловленные климатическими колебаниями, которые мешают нормальному ведению бизнеса. При этом каждой отрасли присуще своя специфика риска от погодных условий. [2]

- Розничная торговля. Выделяют две группы торговцев: сезонные и ситуативные. В первом случае риск появляется в течение сезона. Например, летом торговля панамок, а зимой – рукавиц. Во втором случае необходимы специальные погодные условия, у которых объем продаж прямо зависит от них, поэтому появляется ситуативный риск. Например, торговля зонтами в дождливую погоду.

- Производство напитков и мороженого. Такие продукты очень чувствительны к погоде. В жаркие летние дни, объем продаж напитков и мороженого идет в рост, а в холодное время – на убыль.

- Сельское хозяйство. Аграрный комплекс зависит по показателям урожайности и состояния животноводческого сектора. Риск для сельского хозяйства – осадки, температура, заморозки.

- Строительство. Строительный сектор зависит от исполнения проектов. Задержки проекта связаны с дополнительными расходами на рабочую силу, а также на товарно-материальные запасы.

- Топливо – энергетическая отрасль. Одним из важнейших критериев потребления природного газа, нефтепродуктов является продолжительность и суровость зимы. Риск компаний – теплые зимы.

- Транспорт. Изменение погоды не только опасно для этой отрасли, но и несет значительный ущерб. Например, задержки рейсов авиакомпаниями, что влекут за собой значительные издержки, приостановка доставки груза в случае значительных погодных событий.

- Туристическая отрасль. Выбор клиентов места отдыха зависит от сложившихся погодных условий. Погодные деривативы, в этом случае, обеспечивают защиту от риска неблагоприятных условий, вследствие чего происходит отток туристов и снижение доходов.

- Электрические компании. Важный фактор: температурный баланс и продолжительность теплых дней. Риск компаний: прохладное лето, поскольку доход основан на объеме потребляемого электричества.

К сожалению, в Российской Федерации погодные деривативы не обращаются на рынке погодных деривативов. Однако с 2006 года РТС совместно с Росгидрометом разрабатывали фьючерсы на температурные индексы. Базовым активом должен был стать среднемесячная температура в аэропорту Внуково. При помощи корреляции среднемесячных температур между аэропортом Внуково и регионами Центрального федерального округа погодный фьючерс охватил бы все 16 регионов этого округа. Также планировалось, что стоимость 1 градуса будет равна 100 рублям. Однако этот проект не реализовался по ряду причин.

Стоит отметить, что такой инструмент является необходимым для Российской Федерации. Это станет страховым инструментом, который позволит не только привлечь дополнительные средства, а также позволит снизить риски реального сектора экономики.

Россию можно назвать одной из самых холодных стран, если учитывать средние январские температуры воздуха, взвешенные по количеству человек. По оценкам, понижение температуры воздуха на один градус ведет к росту энергопотребления на 7-8 МВт, а также увеличение 25-30 млн. куб м газа в день. Кроме того, издержки производства

в Сибири превышают в 4 раза, чем издержки в европейской части страны. [3] При неблагоприятных условиях сибирское производство может стать не только нерентабельным, но и не конкурентоспособным. И это при том, что основные сырьевые отрасли располагаются именно в этом регионе. Поэтому погодные деривативы являются наиболее привлекательным инструментом для различных отраслей России.

Однако в России это пока не работает. Причины есть: слабая законодательная база, общая неразвитость рынка деривативов, низкая ликвидность и т.п.

Для решения ряда проблем, в первую очередь, необходимо совершенствовать правовую базу, то есть вносить поправки в действующее законодательство, а также разработать новые положения, которые сделают прозрачный рынок. Кроме того, необходимо провести ряд мероприятий по подготовке квалифицированных кадров, а также привлекать компании, заинтересованных в хеджировании своей прибыли.

Но даже если будут преодолены законодательные барьеры, то остается довольно серьезная проблема в оценке погоды. Необходимо отметить, что на протяжении суток температура воздуха меняется, что затрудняет планирование режимов работ генерирующих областей (например, ТЭЦ). По данным Гидрометцентра, достоверность прогноза температуры воздуха на первые сутки составляет 92-95%, на вторые – 85%, на третьи – 75%, на пятые – 65%. [4] Поэтому необходимы инвестиции со стороны государства в российскую метеорологию, тогда, возможно, прогнозы будут более достоверными.

Таким образом, погодные деривативы являются уникальными инструментами финансового рынка, позволяющие компаниям реального сектора экономики хеджировать риски и оптимизировать свои финансовые потоки. Зарубежный рынок погодных деривативов достаточно динамичен и имеет оптимистичный прогноз. Кроме того, учитывая разнообразные климатические условия Российской Федерации, можно утверждать, что все сектора нашей экономики чувствительны к природным условиям, и, следовательно, для минимизации рисков они заинтересованы в развитии внутреннего рынка этого инструмента.

Список используемой литературы:

1. «Погодные производные и возможности их применения в России» // Методический журнал «Международные банковские операции» - №3/2004
2. «Погодные деривативы – перспективный продукт хеджирования рисков» // журнал «Деньги и кредит» Центробанк РФ - №5/2007
3. «Погодные деривативы в электроэнергетике» // - журнал "ЭнергоРынок" - №3/2006
4. Гидрометцентр [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.meteoinfo.ru (дата обращения 19.04.2015)
5. Cao M. Weather Derivatives: A New Class of Financial Instruments by Melanie Cao, Jason We, Anlong Li
6. Weagley D.R. - Essays on the Weather Derivatives Market
7. Deutsche Bank Research [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://www.dbresearch.com/> (дата обращения 21.04.2015)
8. The Economist [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.economist.com/> (дата обращения 19.04.2015)
9. WRMA [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://wtma.org/> (дата обращения 19.04.2015)

© Л.Г. Порфирьева, О.С. Катаева, 2015

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УСЛОВИЯХ КОМПЬЮТЕРИЗАЦИИ

Одним из условий успешной хозяйственной деятельности любого предприятия является система внутреннего контроля. Однако, в результате разных причин организованная на предприятии система внутривозвратного контроля не всегда достаточно эффективна. Сегодня выделяется новая форма внутривозвратного контроля – внутренний аудит, основным заданием которого является выявление отклонений в деятельности предприятия и разработка рекомендаций относительно их устранения. В результате выполнения данного задания, определяется эффективность функционирования внутреннего аудита, которая зависит от уровня его организации и осуществления на предприятии.

Внутренние аудиторы работают как в государственном, так и в частном секторе. Внутренние аудиторы осуществляют независимую экспертную оценку управленческих функций фирмы или компании. Они предоставляют своему руководству, которое осуществляет управление, результаты анализа, оценки, рекомендации, советы и информацию о деятельности предприятия, которое они проверяют. В основном, внутренний аудит рассматривает бухгалтерскую информацию и ее достоверность. Задача внутреннего аудита - помочь соответствующим работникам фирмы или компании исполнять свои обязанности максимально квалифицированно и эффективно.

Внутренние аудиторы отчитываются перед высшим руководством предприятия. За внутренний аудит отвечает сама фирма или один из ее отделов, то есть контрольный орган внутри фирмы. Руководитель такого контрольного органа (или внутренний аудитор) подчиненный руководству предприятия. Внутренний контрольный орган осуществляет аудиторские проверки на самом предприятии или в его подразделениях.

Цель внутреннего аудита - совершенствование организации и управления производством, выявления и мобилизация резервов его роста.

Внутренний аудит анализирует ситуацию риска и предостерегает от банкротства, использует ноу-хау для увеличения прибыли и эффективности новой технологии, принимает меры, которые оказывают содействие финансовой деятельности предприятия.

Внутривозвратные аудиторы могут проводить обычные проверки на соответствие (определять, соблюден ли в хозяйственной системе тех специфических процедур или правил, которые приписанные персонала высшим руководством (администрацией), или заниматься операционным аудитом (проверка любой части процедур и методов функционирования хозяйственной системы с целью оценивания производительности и эффективности). После окончания операционного аудиту менеджеру выдают рекомендации для совершенствования операций. Кроме того, внутривозвратные аудиторы в последние годы приобрели высокой квалификации относительно оценки компьютерных систем.

Основные функции внутреннего аудита: контроль за правильностью оформления, прием и отпуска материальных ценностей, оприходования, выдачи и перечисления денежных

средств, создания и расходования собственного капитала; контроль за соблюдением правил штатно-финансовой дисциплины, правильным созданием и распределением прибылей.

Главная цель внутреннего аудитора - определить, имеет ли финансовая отчетность предприятия существенные искажения. Роль и функции внутреннего аудита определяются руководством предприятия и целью его развития.

Эффективная деятельность службы внутреннего аудита дает возможность внешнему аудитору изменять характер и срок выполнения и сокращать объемы аудиторских процедур, но не может обусловить полное невыполнение им прежде запланированных процедур проверки.

Аудитору следует сосредотачивать свое внимание на системе учета и внутреннего контроля, ориентируясь при этом на методическое, информационное, программное и техническое обеспечение компьютерной информационной системы клиента. Это подразумевает пересмотра требований к компетенции аудитора, то есть привлечения руководства к проведению проверок специалистов по вопросам информационных систем и технологий, и к прохождению курсов, утвержденных Министерством Финансов РФ [2, с.1].

Особого внимания заслуживают программные средства контроля формирования и использования учетной информации, используемые также и для защиты ее от несанкционированного пользователя.

Методы оценки могут неоднократно применяться в практике аудита, целесообразно создать экспертную компьютерную систему оценки организационного уровня автоматизации, хотя это и требует достаточно больших интеллектуальных усилий и затрат времени [1, с.1].

Аудит автоматизированных систем учета является неотъемлемой частью процедуры общего аудита хозяйственной деятельности предприятия.

На основе предварительного анализа организационного уровня автоматизации учета аудитор включает в план проведения проверки, наряду с мероприятиями по аудиту счетов бухгалтерского учета, отчетности и т.д., мероприятия по проверке возможных искажений, утери и фальсификации учетной информации в связи с применением компьютеров. Еще раз подчеркнем прикладной характер аудита автоматизированных систем учета, так как он является одним из инструментов аудитора в процессе определения факта достоверности финансовой информации предприятия. Особенно важны сверка учетной информации компьютеров с данными первичных документов, а также правильность выведения итогов, выдаваемых программами.

AuditXP Комплекс Аудит — Программа автоматизации аудиторской деятельности. Отличается простотой в использовании и установке, готовой последовательной методикой проведения аудита, а также подитоживанием результатов проверки в сравнении с уровнем существенности (делает вывод какое заключение необходимо дать клиенту).

ЭкспрессАудит:ПРОФ — очень актуален при проведении повторного аудита и аудита по специальным заданиям. Отличается простотой и легкостью в использовании (наполнение программы нормативно-справочной документацией).

Система AuditNET автоматизирует как проведение аудита в соответствии с аудиторскими стандартами, так и управление и контроль качества в организациях. Позволит выполнять аудит в соответствии со спецификой клиента и в соответствии с техническим заданием.

Основная задача аудита автоматизированных систем учета — проверка достоверности учетной машинной информации. При ведении автоматизированного учета на основе

персональных компьютеров основной проблемой является разделенность баз данных и несовершенство способов передачи информации вследствие различных причин.

Переход аудита на международные стандарты, а так же программа по повышению квалификации аудиторов в среде компьютерных технологий позволит множеству аудиторских организаций в скором времени полностью перейти на специально разработанное программное обеспечение.

Список использованной литературы:

1. Гольдберг Е. Я. Автоматизация аудиторской деятельности в программе «Помощник аудитора» [Текст]: Аудитору о работе на компьютере / Е. Я.Гольдберг // Аудит и финансовый анализ: Ежеквартальный журнал. — 2000. — № 3. — С. 173–182.

2. Шибилева О. В. Компьютеризация аудиторской деятельности в современных условиях [Текст] / О. В. Шибилева, Я. М. Козичева // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 453-455.

© О.С. Резникова, 2015.

УДК 338.1

Н.С.Русаков

Студент 5-го курса

Экономический факультет

Научный руководитель: **В.П.Кулешова**

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОАО «УМПО»

Инвестиционная привлекательность - это обобщающая характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов с позиции конкретного инвестора.

ОАО «УМПО» – крупнейшее в России предприятие в области авиационного двигателестроения. ОАО «УМПО» ежегодно включается в рейтинг «200 крупнейших предприятий России» как наиболее динамично развивающаяся компания. ОАО «УМПО» специализируется на производстве авиадвигателей, приводов для газоперекачивающих и энергетических установок, узлов и агрегатов для вертолетов, автомобильных двигателей, снегоходов, водных мотоциклов, мотоблоков, токарных станков, игл для медицинских шприцов разового применения, медицинских инструментов, электрообогревателей, широкой гаммы товаров повседневного спроса. В Таблице 1 представлена оценка финансового потенциала ОАО «УМПО» [1].

Таблица 1 - Оценка финансового потенциала

Факторы финансового потенциала	Характеристика
1. Финансовое состояние и стабильность организации	- Устойчивое
2. Величина финансовых ресурсов	- Достаточная

3. Источники финансирования	- Собственные средства; - Заемный капитал.
4. Планирование финансов	- Осуществляется на основе анализа предыдущих периодов и опыта.
5. Состояние отчетности	- Оформляется по всем правилам, нормативам и стандартам.

Основными конкурентами ОАО «УМПО» являются: ФГУП ММПП «Салют», г. Москва, ОАО «Пермский моторостроительный комплекс», г. Пермь, ОАО «Казанское моторостроительное производственное объединение», г. Казань, ОАО «Невский завод», г. Санкт-Петербург, ОАО «Турборемонтный завод», г. Екатеринбург.

Сильные стороны конкурентов: Положительная репутация на рынках разных стран, более выгодное географическое положение, приближенное к Центральному региону страны.

Слабые стороны конкурентов: Низкие показатели по вложениям НИОКР, отсутствие гражданского профиля в продуктовой линейке, невысокое качество продукции. Основные конкуренты предприятия ОАО «УМПО» находятся на рынке относительно давно, представляют покупателям раскрученные бренды, поэтому организация стремится отвоевать сегменты рынка за счет более низкой цены и качества на продукцию. В табл.2 проведен анализ конъюнктуры рынка.

Таблица 2 - Анализ конъюнктуры рынка

Факторы	Характеристика
1. Степень насыщенности рынка	Практически полное заполнение
2. Тенденции изменения емкости и насыщенности рынка на ближайшие 2-5 лет	Произойдет увеличение рынка
3. Признаки, указывающие на падение либо рост рынка	Высокие темпы развития стран региона «БРИГ» (Бразилия, Россия, Индия, Китай) - укрепление суверенитета стран за счет роста расходов на вооружение российского производства. Увеличение расходов государства на модернизацию ВВС.
4. Общая тенденция спроса на продукцию организации	Продукты производства пользуются стабильным спросом со стороны Министерства обороны, оборонных структур ряда зарубежных стран (Индия). Сегмент гражданской продукции является востребованным на рынке, однако сохраняется невысокая доля его в выручке предприятия
5. Экономическая ситуация в важнейших потребляющих регионах	Экономическое укрепление стран, стремление к повышению безопасности за счет современного вооружения, военной авиации. Повышение уровней доходов государства, за счет благоприятной конъюнктуры цен на сырьевых рынках, так и наращивание военного и оборонного потенциала страны

В результате анализа конъюнктуры рынка можно сделать выводы: рынок данной продукции заполнен практически полностью, в ближайшее время произойдет увеличение доли рынка. Во-первых, из-за угрозы безопасности в некоторых регионах мира и стремления обеспечить ее за счет современного российского вооружения по геополитическим причинам. Во-вторых, из-за увеличения военного бюджета России в дальнейшем времени, из-за чего произойдет увеличение оборонного заказа страны.

Главной задачей, выполнение которой предопределяет успех в этой очень не простой конкурентной борьбе, является максимальное качественное повышение инвестиционной привлекательности.

Таблица 3 - Матрица SWOT-анализа ОАО «УМПО»

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Значительный портфель заказов. 2. Уникальная продукция. 3. Государственная поддержка. 4. Основной поставщик для НПК «Иркут». 5. Умеренная долговая нагрузка. 6. Уникальный центр прототипирования. 7. Собственное инструментальное производство. 8. Большой производственно-технический потенциал. 9. Удачное месторасположение. 10. Эффективная связь с местными органами власти. 11. Эффективная кадровая политика. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая потребность в оборотном капитале. 2. Зависимость от поставщиков комплектующих. 3. Невозможность экспортировать продукцию напрямую, минуя Рособоронэкспорт. 4. Высокая степень изношенности производственного оборудования. 5. Ограниченность спроса на продукцию в силу геополитических причин.
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Вероятная консолидация в интегрированную двигателестроительную корпорацию (ИДК). 2. Участие в производстве двигателя для истребителя 5-го поколения. 3. Увеличение портфеля заказов. 4. Производство газотурбинных установок. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Укрепление рубля. 2. Серьезная конкуренция на мировом рынке. 3. Ухудшение отношений России с основными покупателями военной авиации. 4. Возможный рост долговой нагрузки в случае увеличения портфеля заказов. 5. Возможный негативный новостной фон в связи с иском ФАУФИ к Республике Башкортостан (РБ), оспаривающим создание УК Уфимские моторы и добивающимся передачи 25%-ного пакета акций УМПО в федеральную собственность.

В результате проведения SWOT-анализа были сформулированы различные пути развития в зависимости от сложившейся ситуации и внутренних возможностей организации.

Например, при наиболее благоприятном использовании событий организацию ожидает выход на новые рынки, увеличивая тем самым ассортимент, добавляя на рынок свои товары и услуги.

При самом негативном сочетании факторов внешней и внутренней среды организация будет вынуждена покинуть данную отрасль.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт ОАО «УМПО» [Электронный ресурс] <http://www.umpo.ru/>

© Н.С. Русаков, 2015

УДК 338

В.И. Самбур

Студент 4 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Университет Сервиса

Научный руководитель: **О.В. Маркова**

к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент»

Поволжский Государственный Университет Сервиса
г.о. Тольятти, Российская Федерация

ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ВИДОВ УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИЕ

В 2014 г. национальная экономика столкнулась с серьезным валютно-финансовым кризисом, вызванным, прежде всего, введением жестких санкций Евросоюзом по отношению к России. Данное обстоятельство обусловило снижение темпов роста ВВП нашей страны, которое в конце анализируемого периода впервые с 2009 г. приняло отрицательное значение, [1]. Кроме того, снижение покупательной способности рубля за указанный период составило порядка 70%.

Не секрет, что основу развитых мировых экономик составляет малый бизнес, на долю которого, по данным 2014 г., в США и ряде стран Европы приходилось более 50%. В России же ситуация складывалась несколько иначе: до кризиса доля ВВП за счет малого бизнеса составляла 23,6% от значения показателя на уровне страны. Вследствие этого признанные финансовым сообществом аналитики приходят к единому мнению: сектор малого бизнеса в России развит слишком слабо, [2].

По мнению ряда экспертов, 2015 год может стать настоящим испытанием для малого предпринимательства в силу значительной интенсификации конкуренции и ужесточения банковской кредитной политики. В то же время отмечаемое потребителями снижение качества оказываемых услуг побуждает их к поиску наиболее надежных и ответственных поставщиков продукции и услуг.

По мнению многих специалистов, термин «услуга» впервые был введен Ж.-Б. Сэем в 1803 году. В своих трудах он писал о существовании нематериального богатства наряду с материальным и рассматривал термин «услуга».

Выделяют следующие признаки услуг: неосвязаемость, отсутствие овеществленного результата; невозможность накопления, складирования впрок; производство и потребление осуществляется одновременно; потребитель участвует в производственном процессе; непосредственно индивидуальное назначение.

Разработка и внедрение новых видов услуг проходит в семь этапов, которые приведены ниже, [3]:

I. Разработка стратегии нового вида услуг.

Главной целью данного этапа является определение потенциального целевого рынка и стратегических целей вывода новой услуги. В этот период формируются только общие представления о будущей услуге на основе маркетинговых исследований рынка и проведения SWOT-анализа.

II. Формирование идеи будущей услуги.

Источниками создания новых идей являются: отделы R&D компаний, потребители, сотрудники фирм, конкуренты. Услуги конкурентов, получившие успех на рынке, либо провал, являются источником новаторских идей. Это не подразумевает полное копирование ассортимента услуг конкурентов. Своевременное выявление маркетинговых и технологических плюсов и минусов новых услуг конкурентов позволяет создавать более улучшенные услуги на основе новых идей.

III. Оценка альтернативных идей.

На данном этапе проводятся пробные продажи идеи (а не продукта). Получив конкретную потребительскую оценку идеи будущего продукта, фирма одновременно может определить, как позиционирует новинку покупатель. Итогом третьего этапа является выбор одной или нескольких наиболее привлекательных идей нового продукта.

IV. Изучение количественных параметров проекта внедрения новых видов услуг: затраты и внедрение на рынок новой услуги, расчет точки безубыточности услуги и периода её окупаемости и методы финансирования.

V. Разработка этапов проведения услуги и проведение виртуальных тестирований.

Этот этап требует от компании финансовых вложений и является основным фактором успеха нового продукта на рынке.

VI. Пробный запуск услуги для постоянных клиентов.

Если новинка успешно прошла этап маркетингового тестирования она переходит к следующему этапу.

VII. Коммерциализации.

За счет снижения качества услуг, предприятия теряют своих как постоянных, так и потенциальных клиентов. Предприятия, находящиеся в неустойчивом положении, теряют свою позицию на рынке. В этих условиях одним из направлений, обеспечивающим эффективную работу предприятия, является внедрение новых видов услуг на предприятии.

Список использованной литературы:

1. Прогнозы по ВВП России пока не вызывают положительных эмоций году [Электронный ресурс] // 2015. - Режим доступа: <http://www.ereport.ru/news/1503132338.htm>;
2. Возможности малого бизнеса в 2014 году [Электронный ресурс] // 2013. - Режим доступа: <http://sb-advice.com/biznes-idei/248-perspektivi-malogo-biznesa-2014.html>;
3. Бурдей Кирилл. Выведение нового продукта на рынок. Этапы и информационная поддержка [Электронный ресурс] / Кирилл Бурдей, Наталья Троян // Электронный журнал «Рекламные идеи» // Режим доступа: <http://www.advi.ru/>.

© В.И. Самбур, 2015

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В РАСКРЫТИИ ИНФОРМАЦИИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Традиционные системы управленческого учета основываются на финансовых показателях. Но, в настоящее время, есть необходимость представлять нефинансовые количественные и качественные показатели по базовым параметрам, которые необходимы для эффективного конкурентирования на рынке, а так же для поддержки стратегии экономического субъекта.

Имеется ряд проблем методического и технического характера, которые связаны с разработкой и внедрением модели учета нефинансовой информации. Главным вопросом является то, насколько вообще возможно определить необходимую для раскрытия информацию, которая являлась бы полезной. Само понятие «полезности» невозможно точно определить, какое влияние оказывают те или иные показатели на эффективность деятельности экономического субъекта, это происходит из-за сильной диверсификации рынка [7].

Основной целью, сформированного в 2012 году Комитета по Международной интегрированной отчетности (International Integrated Reporting Committee, IIRC), является создание такой модели, которая «объединяет и взаимоувязывает два вида отчетности, финансовую и нефинансовую, в одну интегрированную бизнес-отчетность, получаемую не «простым сложением», а в результате более сложного процесса, которая выявляет взаимосвязи между этими двумя видами информации, обеспечивающего необходимый для понимания уровень, сфокусированный на стратегии хозяйствующего субъекта [5].

Отражение нефинансовой информации в составе интегрированной отчетности основывается на цели предоставления информации в доступной и понятной форме для пользователей отчетности об основных процессах планирования и реализации стратегической программы развития деятельности организации.

В системе сбалансированных показателей основные финансовые и нефинансовые показатели взаимосвязываются с учетом всех связей результирующих показателей с ключевыми факторами, под влиянием которых они формируются. Для эффективного измерения и оптимизации деятельности организации, необходимо выбрать небольшое количество показателей, которые особо важны и взаимосвязаны между собой [2].

Система сбалансированных показателей основывается на 4 базовых аспектах деятельности организации: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие персонала [6].

В каждом из направлений развития формулируются цели организации, которые основываются на ее миссии, при этом происходит подготовка системы показателей, для измерения уровня достижения целей.

Далее осуществляется расширение сформированной системы сбалансированных показателей для каждого участка организации, центра ответственности, проекта, а также, для каждой организационной позиции. Цели организации должны быть вертикально сбалансированы. Важно, чтобы каждая цель шла по линии подчинения снизу вверх, то есть цель нижнего уровня будет приводить к цели верхнего уровня, и, наоборот, с верхнего уровня к поддержке цели нижнего [8].

Формирование правил взаимодействия при обмене информацией с иными подразделениями организации, такими как, логистика, служба маркетинга, управление

персоналом, является основным моментом сбалансированности целей. В то же время нужно определить список источников информации, ответственных лиц за формирование и дальнейшей передачи определенного количества данных.

Использование как финансовых, так и нефинансовых показателей эффективности в отчетности делает ее более полной и показательной, так как будут представлены не только финансовые результаты за прошлые периоды, но и элементы стратегии [4].

Разработка системы показателей и формирование методик для их определения и количественного выражения должны соответствовать главной цели - удовлетворения пользователей в данной информации. Приемлемым на корпоративном уровне и на уровне отдельных подразделений полагается использование 10-25 основных ключевых сбалансированных показателей [7].

К наиболее информативным составляющим показателям для интегрированной отчетности относятся:

1. Финансовые составляющие:

- рентабельность капитала;
- рентабельность объема продаж;
- затраты на единицу продукции, руб.

2. Клиентские составляющие:

- доля рынка;
- годовой объем продаж;
- удовлетворенность клиентов.

3. Составляющие внутренних бизнес-процессов:

- длительность операционного цикла;
- коэффициент эффективности операционного цикла;
- рост производительности труда.

4. Составляющие потенциала и развития:

- показатель трудового потенциала;
- удельный вес расходов в исследования и разработки;
- средняя заработная плата ключевых специалистов (ключевыми специалистами являются те сотрудники, которые могут повлиять на тот или иной показатель сбалансированной системы: удовлетворенность клиента).

Если, на сегодняшний день, экономический субъект преследует цели не только «выживания», но и достижения успеха, то необходимо, чтобы его системы оценки и управления основывались на стратегических задачах и возможностях организации. Увы, при разработке стратегии, большинство организаций ориентируются на взаимоотношения с клиентами, ключевые эффективные пути и направления, собственные возможности, стимулируют сотрудников и дают оценку результатам только по финансовым показателям.

Список использованной литературы:

1. Ерофеева В.А. Учет, информация, управление: прямые и обратные связи. М., 1992.
2. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М., 2003.
3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты: пер. с англ. М., 2005.
4. Каспина Р.Г. Бухгалтерская отчетность в системе корпоративного управления. М., 2004.
5. Каспина Р.Г. Международная система финансовой отчетности. М., 2003.
6. Каспина Р. Г. Формирование бухгалтерской отчетности на основе сбалансированных показателей //Аудит и финансовый анализ. 2004. № 2. С.24-27.
7. Кочнев А.Ф. Разработка сбалансированной системы показателей: шаг за шагом (часть 1) // Интернет-ресурс: www.iteam.ru/

УДК 332

О.В. Святаш, Магистрантка кафедры мировой экономики
Кубанский Государственный Университет, г. Краснодар, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ТИПА В СФЕРЕ ЭКОЛОГИИ

В настоящее время одной из актуальнейших задач совершенствования отечественной экономики является развитие сельскохозяйственной сферы, исторически считавшейся для России приоритетной и стратегически значимой. Роль сельского хозяйства в экономике любой страны имеет огромное значение. Многие государства, даже промышленно развитые, непрерывно инвестируют в развитие аграрного сектора экономики, считая его основой для достижения экономической, социальной и политической стабильности и безопасности. В настоящее время в РФ на федеральном и региональных уровнях приняты законы и реализуется программы содействия развитию сельского хозяйства [1, 3, 9, 10].

Одним из передовых аграрных регионов является Краснодарский край. В силу своих природно-климатических условий регион ориентирован прежде всего на развитие сельского хозяйства и туризма, тем более именно эти отрасли были обозначены губернатором края, как приоритетные сферы экономического развития в принятом в феврале 2015 года антикризисном плане [16].

Согласно данного плана упор сделан на формирование и развитие технической базы аграрного сектора. Реалии прошлых периодов явно свидетельствуют о том, что технических средств для эффективного развития регионального АПК явно недостаточно, а то, что используется на полях требует ремонта и модернизации.

Однако развитие технической базы регионального АПК сопряжено с рядом проблем экологического характера. К сожалению, техника, необходимая для нормального функционирования аграрной промышленности, а также развития сельского хозяйства в целом, помимо полезного эффекта, имеет ещё и негативную сторону, проявляющуюся в виде выбросов в атмосферу вредных веществ [6, 8]. Загрязнение атмосферы вредными веществами оказывает негативное влияние на состоянии экологии всего края в целом, что негативно сказывается не только на здоровье населения региона, но и на его привлекательность для туристов.

В связи с этим помимо наращивания технических средств сельского хозяйства актуализируется проблема формирования современных инструментов защиты окружающей среды, разработанных на базе инновационных технологий [14, 18], а также разработке стратегии её продвижения на рынок для улучшения экологической обстановки Краснодарского края [5, 11]. Совершенно очевидно, что в условиях современного рынка любая, даже прогрессивная идея требует хорошего маркетингового сопровождения. Маркетинговые коммуникации на сельскохозяйственном рынке должны быть экономической, гибкими, восприимчивыми к политике аграрного бизнеса, нуждам, потребностям и спросу потребителей, конъюнктуре рынка, конкуренции, коммерческим изменениям, предпринимательству, уровню производства продукции [15].

Одним из вариантов маркетинга технологических инноваций является стратегия маркетинговых коммуникаций компании Toyota, реализуемые для продвижения на рынок инновационного фильтра очистки выхлопных газов для сельскохозяйственной техники.

При продвижении на рынок инновационных фильтров компаниями Toyota были использованы различные маркетинговые коммуникации, в зависимости от этапа выхода товара на рынок. Маркетологи компании сделали основной упор на четыре классических вида продвижения.

Первым стало подробное информирование потребителей о товаре и его параметрах. В данной ситуации, конкурентные преимущества товара и любые связанные с ним инновации бессмысленны, пока о них не узнает потребитель. На данном этапе важно, что производитель объяснил, в чем заключается их преимущество, принципиально отличающие от обычных фильтров. Дополнительную убедительность информационному сообщению фирмы добавили восторженные отзывы потребителей, собранные во время проведенного опроса, что еще больше усилило послы рекламной компании товара.

Значительная роль была отведена формированию образа престижности, низких цен и новаторству. После выхода на рынок и популяризации товара, интегрированные маркетинговые коммуникации уже были направлены на поддержания популярности товара среди в лице целевой аудитории. На этом этапе рекламная компания была интегрирована со стимулированием сбыта, что позволило наиболее эффективно предложить потребителям ряд «выгодных предложений» и акций, поддерживающих спрос, расширяющих осведомленность потребителей, повышающих их привязанность к товару и доверие к торговой марке.

Однако спад популярности товара на рынке неизбежен, и тут потребовалось применение новых маркетинговых коммуникаций. Компания Toyota стала позиционировать инновационный фильтр не только как «борца за экологию», но и подчеркивать при этом его компактность и экологичность. Исходя из данных, представленных на официальном сайте компании, именно этот маркетинговый ход возобновил прежний интерес потребителя.

Пример компании Toyota демонстрирует способность маркетинговых коммуникации построить эффективную стратегию разработки и внедрения технологической инновации [2, 7, 13]. При планировании и принятии управленческих решений для внедрения технологических инноваций, необходимо выбрать соответствующую маркетинговую стратегию. Она должна включать в себя комплекс маркетинговых мер, а также наиболее эффективные маркетинговые коммуникации [1]. При разработке маркетинговой стратегии для продвижения технологических инноваций, можно использовать мировой опыт, так как помимо Toyota существуют и другие зарубежные компании [4, 17], которые успешно реализуют маркетинговый инструментарий для продвижения и реализации на рынке товаров и технологических инноваций, способных улучшить экологическую ситуацию как за рубежом так и в России.

Список использованной литературы:

1. Березин И.С. Маркетинг и исследования рынков. - М.: Русская Деловая Литература, 2013.-416с.
2. Клиффорд Ф.Г. Управление проектами: Практ. руководство: Пер. с англ. Ф.Г. Клиффорд, У. Эрик, Ларсен. - М.: Дело и Сервис, 2013.
3. Козырь Н.С. Реструктуризация бизнеса и оценка его стоимости// Наука и экономика. 2010. № 2. С. 95-99.
4. Костарева А.М., Старкова Н.О. Особенности применения вирусного маркетинга в развитии рыночной деятельности современных предприятий // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 88. С. 642-652.
5. Костецкий А.Н., Старкова Н.О. Управление интеллектуальными активами //: Учеб. пособие – Краснодар: М-во образования и науки Российской Федерации, Кубан. гос. ун-т., 2006. – 317с.

6. Куницына Н.Н., Савцова А.В. Региональные экономические системы: цикличность и неопределенность динамики (монография) – Ставрополь: Ставропольское книжное издательство, 2008. 184 с.

7. Никулина О.В. Стратегические ориентиры инновационного развития экономики: монография – Краснодар: Просвещение – Юг., 2010 – 190 с.

8. Никулина О.В. Тенденции развития современных предприятий в условиях динамичности и неопределенности внешней среды // Экономический анализ: теория и практика, 2008, №17 (122) 2008. С. 40-45.

9. Никулина О.В. Системный подход к управлению инновационным развитием промышленных предприятий // Качество. Инновации. Образование. 2011. № 10 (77). С. 37-47.

10. Никулина О.В. Перспективы развития деятельности современных предприятий в условиях инновационной экономики // Финансы и кредит. 2009. № 37 (373). С. 37-44.

11. Никулина О.В., Тассо А.Ю. Кластеризация российской экономики в условиях инновационного развития // Финансы и кредит. 2010. № 26 (410). С. 29-48.

12. Попова, В.Л. Управление инновационными проектами / В.Л. Попова. - М.: Изд-во ИНФРА-М, 2009. - 416 с.

13. Старкова Н.О., Кизим А.А. Управление маркетингом промышленных предприятий // Экономика устойчивого развития. 2012. № 9. С. 183-189.

14. Старкова Н.О., Костецкий А.Н. Интеллектуальные активы фирмы: идентификация и управление // Экономика. Управление. Право. 2000. № 4. С. 16-21.

15. Старкова Н.О. Особенности применения маркетинга в деятельности современных сельскохозяйственных предприятий. //Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 81. С. 787-799.

16. Старкова Н.О., Скрынникова Ю.В. Возможности и перспективы участия Краснодарского края в реализации программы импортозамещения сельскохозяйственной продукции на продовольственном рынке РФ //Стратегия устойчивого развития регионов России. 2015. № 25. С. 105-109.

17. Старкова Н.О., Балануца Е.С. Экономическое сотрудничество РФ и КНР// Проблемы современной экономики. 2015. № 23. С. 43-47.

18. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Старков И.С. Информационные ресурсы и интеллектуальные активы современного предприятия // Экономика и предпринимательство. 2014. №9. С. 769-772

© О. В. Святаяш, 2015

УДК 65.011.56 К.В.

Семенов, студент факультета
«Прикладная математика и информационные технологии»
кафедры «Бизнес-информатика»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г.Москва, Российская Федерация
Научный руководитель к.т.н, доцент О.А. Морозова

КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ФОНДА

Институт Негосударственных Пенсионных Фондов (НПФ, Фонд) является одним из ключевых финансовых институтов, обеспечивающих финансовую и социальную устойчивость национальной экономики.

Для своевременного исполнения требований контролирующих органов, мгновенной реализации основных функций и задач, повышения управляемости и прозрачности бизнеса необходима не только централизация управленческих функций, но и объединение всех информационных потоков в единую систему сбора, хранения и учета данных в едином информационном пространстве организации в целом. Для обхода существующих ограничительных факторов, снижения внутренних и внешних рисков НПФ следует уделять должное внимание собственной IT-инфраструктуре, составу программных средств и сервисов, и находить способы получения конкурентных преимуществ от IT.

Суть бизнеса НПФ как юридического лица реализующего свои экономические интересы заключается в реализации следующих функций [1]:

- 1) аккумулятивное средств пенсионных накоплений и резервов;
- 2) размещение этих средств и организации процесса их инвестирования;
- 3) тщательный и полный учёт пенсионных средств и обязательств фонда;
- 4) назначение пенсий и осуществление выплат участникам и правопреемникам;
- 5) своевременное предоставление отчетности контролирующим уполномоченным финансовым органам.

На рис.1 представлены основные процессы НПФ и их связь со стратегическими задачами Фонда.

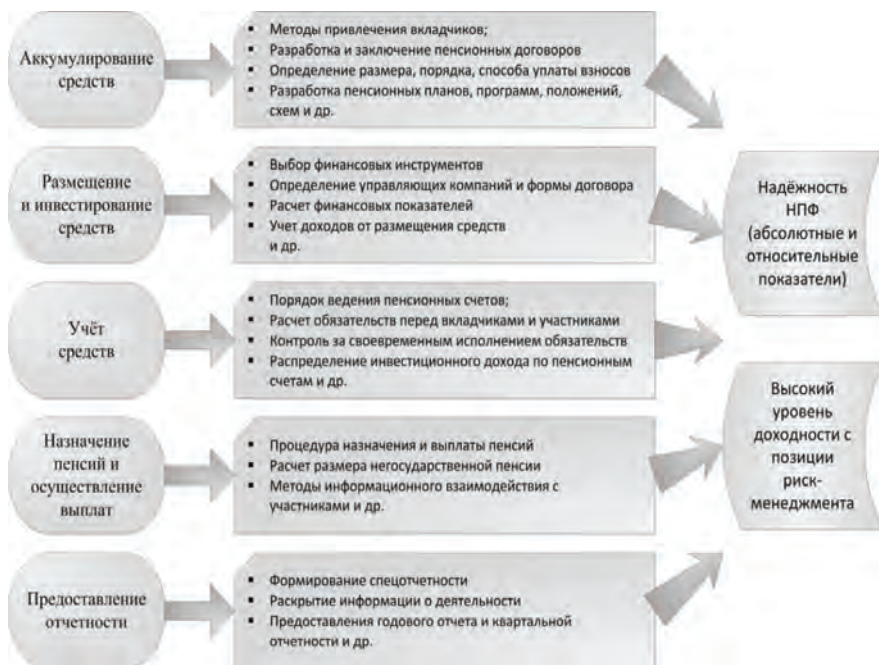


Рисунок 1 Состав элементов пенсионной технологии

Для типового НПФ характерен сложный ИТ-ландшафт, представленный большим количеством информационных систем и специализированных программных продуктов. На рис.2 представлена укрупненная схема информационного обмена между компонентами информационной инфраструктуры в рамках реализации основных процессов фонда.

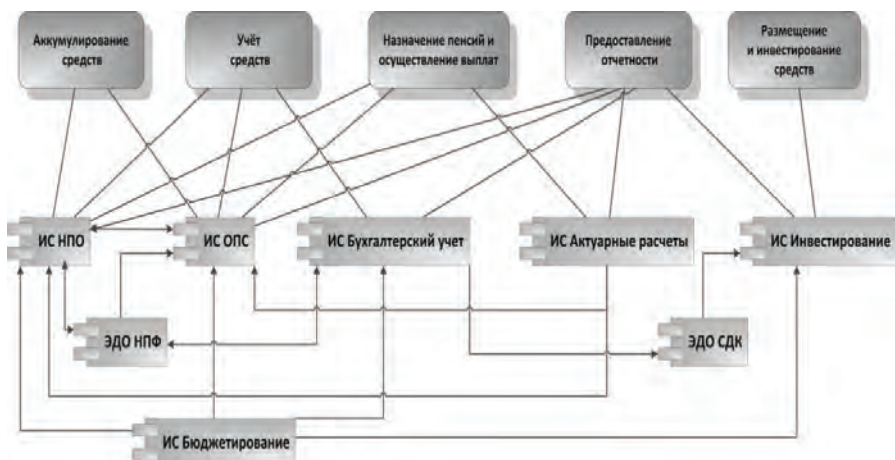


Рисунок 2 Диаграмма взаимодействия компонентов информационной-инфраструктуры типового НПФ.

Связи между компонентами реализованы по типу «точка-точка». В большинстве, представленные выше компоненты не являются автономными решениями, и взаимодействуют друг с другом на разном уровне, используя различные технологии соединения, транспортировки и преобразования данных. С технологической точки зрения подобное интеграционные решения исключительно сложны в поддержке и плохо масштабируются, как правило в них используются большое количество операций загрузки-выгрузки, и многочисленные промежуточные преобразования данных, зачастую выполняемые в ручном режиме.

Следствием неоптимально организованного информационного обмена являются следующие бизнес-проблемы, типичные для большинства НПФ: «проблема единого клиента», связанная с десинхронизацией данных о клиенте в базах данных различных информационных систем; проблема семантической несогласованности, вызванные отсутствием общекорпоративной «канонической» модели для ключевых бизнес-данных; проблема низкого качества данных, возникающая, прежде всего, вследствие большого количества операций ручной обработки данных, отсутствия автоматизированных процедур очистки и выверки данных.

Таким образом, клиент может иметь одновременно договор негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) и договор обязательного пенсионного страхования (ОПС), проходить по разным пенсионным схемам находясь в различных состояниях учета, и, таким образом, иметь разные записи в ИС «ОПС» и ИС «НПО», которые будут обрабатываться отдельно друг от друга. В результате появляются несколько записей об одном клиенте, заводится несколько пенсионных счетов, для которых отдельно рассчитывается, начисляется и выплачивается несколько разных пенсий. При обнаружении подобных случаев сохраняется единственная запись о клиенте, для которой дополнительными документами переносится накопленная история движений денежных средств, а остальные пенсионные счета закрываются и остаются в ИС, что, в свою очередь, замедляет и затрудняет поиск необходимой информации и «засоряет» данные.

Нормативно-справочная информация накапливается и ведётся отдельно в каждой ИС, в частности, адресные классификаторы, реестры активов, списки контрагентов –

обновляются отдельно, что ведёт к возникновению ряда проблем. Например, структура адресов в ИС «ОПС» разделяет каждый элемент адреса в отдельное строковое поле, когда в ИС «Актуарные расчеты» она хранится в одном поле как единый объект. В тоже время, в первом случае используется КЛАДР 1.0 и основным является американский формат адреса, а во втором - КЛАДР 2.0 и российский формат адреса, что увеличивает вероятность возникновения ошибок и потери данных при трансформации и обмене.

Данные о корпоративных участниках, находящихся в накопительном периоде актуализируются ежегодно. Для этого агенты собирают все необходимые данные и передают их в Фонд в виде Excel-файла со списком всех клиентов. Получив файл по электронной почте, специалист отдела НПО загружает данные в ИС «Актуарные расчеты», где они проверяются и сверяются. Если в данных найдены ошибки, отчет о проверке отправляется обратно агентам и весь процесс повторяется снова, пока все данные не будут проверены и обработаны, что занимает достаточно долгое время. К тому же, из-за дополнительных проверок корректности, несоответствия типов данных, операций репликации повышается риск потери данных и снижается скорость их обработки.

Системное решение указанных проблем, обеспечение технологической базы для последующего развития НПФ, возможно только на базе интегрированной корпоративной информационной системы (ИКИС).

Целями внедрения ИКИС являются:

- Совершенствование существующих бизнес-процессов;
- Обеспечение прозрачности, надёжности и высокого качества информации;
- Сокращение времени реакции на запросы ключевых бизнес-пользователей и внешних получателей информации;
- Создание отказоустойчивой информационной инфраструктуры с возможностью ее быстрой адаптации к изменяющимся условиям.
- Переход от частной обработки данных на рабочих местах пользователей к централизованной модели.
- Расширение единого информационного пространства Фонда.

В логической архитектуре ИКИС предлагается выделить несколько подсистем (см. рисунок 3). Каждая подсистема представляет собой логическую структуру, предназначенную для выполнения группы взаимосвязанных функций, и обеспечивает сквозную функциональность, востребованную остальными компонентами.

Подсистема **«Метаданные»** реализует функции управления метаданными и содержит описание всех объектов информационной системы, своеобразный справочник о данных. Он включает терминологию предметной области, сведения об источниках данных, описание источников исходных данных, сведения об алгоритмах обработки исходных данных и т.д.

Подсистема **«Информационная безопасность»** обеспечивает функции шифрования, защиты от несанкционированного доступа к информации и функционалу:

- ведение реестра пользователей и реестра ролей,
- управление привилегиями, в том числе привилегиями, имеющими различную область действия и отличающимися по способу создания.
- управление системными и прикладными ролями пользователей,
- управление привилегиями пользователей,
- настройку прав доступа к объектам системы (командам и источникам данных),
- настройку прав доступа к объектам БД (таблицам, процедурам, функциям, представлениям и др.).
- ведение аудита действий пользователей.



Рисунок 3 Логическая архитектура ИКИС

Подсистема **«Хранение данных»** предназначена для хранения всех данных - загруженных или рассчитанных. Логически данная область делится на 6 частей:

1. Подсистема **«НСИ»** хранит и управляет нормативно-справочной информацией Фонда (в частности, адресные классификаторы, реестры активов, списки контрагентов и др.) – общие сведения, своеобразный базис статичных элементов данных, который остаётся единым для всех подсистем.

2. Подсистема **«Качество данных»** осуществляет семантическое согласование данных во всех подсистемах и реализует очистку «мусора», предназначена для временного хранения данных на момент их контроля и обогащения в процессе сеанса загрузки и обработки.

3. Подсистема **«Изменения»** предназначена для хранения общих данных, которые используются в текущий момент и активно изменяются в подсистемах витрин данных.

4. Подсистема **«Архив»** хранит очищенные и проверенные данные, рассчитанные и загруженные из области общих данных.

5. Подсистема **«Клиенты»** предоставляет клиентам механизм удаленного взаимодействия с Фондом для обмена информацией и документами. Для усовершенствования взаимодействия с вкладчиками, участниками и застрахованными лицами необходимо разработать дополнительные средства доступа, анализа и коллективной работы с данными. В частности:

- личные кабинеты, позволяющие клиентам самостоятельно выполнять различные операции с пенсионными счетами и содержащие актуальную информацию о них;
- портал для вкладчиков, осуществляющих взносы в рамках корпоративных программ, для обмена с Фондом персональными данными, данными о стаже и др.;
- портал для управляющих компаний для обмена в режиме реального времени данными о совершённых сделках, составе и структуре инвестиционного портфеля.

6. **Витрины данных** - область, в которой осуществляется хранение специализированной информации, срез определённой части хранилища относящейся к конкретным бизнес-единицам и подразделениям.

Подсистема **«ЭДО»** представляет собой электронный документооборот Фонда, который решает задачи автоматизации учета документов, взаимодействия сотрудников, контроля и анализа исполнительской дисциплины.

Подсистема «НПО» обеспечивает ведение договоров негосударственного пенсионного обеспечения и учет пенсионных резервов.

Подсистема «ОПС» обеспечивает ведение пенсионных счетов по программе обязательного пенсионного страхования и учет пенсионных накоплений.

В подсистеме «Финансы» рассчитываются доходность и риски инвестиций, осуществляется анализ финансовых показателей портфеля активов и контроль инвестиционной деятельности управляющих компаний и Фонда.

Подсистема «Актуарные расчеты» осуществляет: актуарные расчеты; мониторинг, контроль, расчет стоимости текущих обязательств; вычисления, связанные с начислением негосударственных пенсий; прогнозирование в среднесрочном периоде размеров пенсионных выплат и др.

В подсистеме «Бухгалтерский учет» ведётся бухгалтерский и налоговый учет.

Подсистема «Отчетность» предоставляет информацию о деятельности Фонда в порядке, установленном контролирующими органами.

В целях сохранения инвестиций в ИТ и ввиду отсутствия на рынке интегрированной системы, покрывающей все бизнес-потребности типового Фонда, целесообразно предложить концепцию ИКИС, объединяющую существующие компоненты информационной инфраструктуры на базе единого корпоративного хранилища данных. Переход на единую технологическую платформу, объединение всех информационных потоков в едином информационном пространстве, поможет НПФ получить ряд новых конкурентных преимуществ от ИТ, сохранить текущие и завоевать новые позиции на рынке НПФ.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 7 мая 1998г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» (в ред. Федерального закона от 10.01.2003 N 14-ФЗ);
2. Михайлова А.В., Харченко О.В. Принципы построения идеального НПФ // Пенсионное обозрение [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – апрель, 2010 –Режим доступа: <http://www.pensionobserver.ru>

© К.В. Семенов, 2015

УДК 368.025.6

Р.А. Сиков, студент

Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»
г. Йошкар-Ола, Российская Федерация

М.В. Стафиевская, Канд. экон. наук, ст. преподаватель

Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»
г. Йошкар-Ола, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К КАЛЬКУЛИРОВАНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Существует мнение, что успех бизнеса во многом зависит от информации о себестоимости продукта. Так, себестоимость продукта - это важный элемент образования

объективной, выгодной и конкурентоспособной продажной цены. Исчисление себестоимости единицы продукции является одной из главных функций бухгалтерского учета затрат. Рассмотрим два основных традиционных подхода к калькулированию себестоимости продукции: позаказный и попроцессный. Позаказный метод используется в индивидуальном производстве либо при изготовлении уникального, выполняемого по специальному заказу изделия. К сфере применения данного метода относят: заводы тяжелого машиностроения, выпускающие прокатные станки, экскаваторы больших мощностей; предприятия военно-промышленного комплекса, где производится неповторяющаяся или редко повторяющаяся продукция, а также мелкосерийные промышленные предприятия, например, судо-и авиастроительные, полиграфические предприятия, учреждения здравоохранения. При данном методе прямые затраты (затраты основных материалов и заработная плата основных производственных рабочих), а также накладные расходы относят к определенным заказам или партиям продукции. Определяя себестоимость единицы, итог производственных затрат по заказу делят на число годных единиц, произведенных согласно заказу[1,2]. Можно выделить следующие особенности позаказного метода учета затрат:

- Все производственные затраты относят к определенной работе или партии продукции;
- Измеряются затраты на каждую законченную работу, даже если учетный период не закончен;

- Стоимость незавершенного производства определяется суммированием затрат по незаконченным заказам;

- Используется один счет «незавершенное производство», который поддерживается вспомогательной книгой, содержащей таблицы на каждый заказ, не заверченный к концу периода[3].

Попроцессный метод учета затрат используют компании, производящие большое число схожих продуктов, или с длительным производственным процессом. К таким видам производства относятся, например, металлургическая, химическая промышленность, нефтепереработка, текстильное производство и др. В указанных производствах целесообразнее считать затраты за определенный период времени, себестоимость единицы исчислять делением суммы производственных затрат определенного подразделения за неделю или месяц на число годных единиц, произведенных за тот же период[4,5]. Среди особенностей попроцессного метода учета затрат выделяют следующие:

- Производственные затраты группируются по подразделениям или центрам затрат, причем признак заказа несуществен;

- В расчет берется календарный период времени. А не время изготовления определенного заказа;

- Используется несколько счетов незавершенного производства – по одному на каждое подразделение или центр затрат.

Следует заметить, в реальности системы учета затрат весьма различны, но все они базируются на концепциях двух методов калькулирования себестоимости продукции – позаказного и попроцессного[6].

Эти методы позволяют обеспечить предприятие данными о себестоимости единицы продукции для образования цены, контроля затрат, оценки имущества и составления отчета о доходах. С использованием показателя себестоимости единицы продукции формируются данные на конец периода по счетам, стоимость проданных товаров, незавершенное производство и готовая продукция.

Список использованной литературы:

1. Сарычева Т.В. Сравнительный анализ структурных сдвигов в занятости населения региона // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2012.- № 2. - С.- 170-176.
 2. Смирнов А.А. Производственная эффективность в современной экономике: сущность, содержание, формы проявления, показатели // Современное искусство экономики. - 2012.- № 1 (3). - С. 5-13.
 3. Смирнов А.А. Взаимосвязь инвестиционной и инновационной политики современного развития экономических систем // Инновационное развитие экономики – 2014 - № 2 (19) - С. 79-82.
 4. Стафиевская М.В., Ларионова Т.П. Теоретические аспекты управления информационными рисками в условиях неопределенности. Перспективы развития науки Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: А.А. Сукиасян. г. Уфа, Респ. Башкортостан, 2014. С. 145-147.
 5. Стафиевская М.В. Бухгалтерский учет рисков в коммерческих организациях // Международный бухгалтерский учет. - 2014. - № 35. - С. 16-29.
 6. Швецов М.Н. Концепция учетно-аналитического обеспечения управления образовательной организацией // Экономические науки. 2008. № 44. С. 172-176.
- © Р.А. Сиков, М.В. Стафиевская, 2015

УДК 330

О.А.Спирченкова, студентка 3 курса филиала ЮУрГУ в г.Сатка
И.В.Семенова, студентка 3 курса филиала ЮУрГУ в г.Сатка
Г.Сатка Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

При рассмотрении страны с точки зрения рыночной экономики можно увидеть огромное количество различных аспектов ее жизни, а также множество показателей, по которым складывается впечатление о благосостоянии, уровне развития и жизни. *Важнейшим критерием является инвестиционная привлекательность, описываемая несколькими важными факторами, от которых зависит приток капитала в страну, а значит ее потенциальные возможности к развитию. Данные факторы основываются на многих показателях жизни страны.*

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской или иной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта. [1]

В функционировании и развитии экономики инвестиции играют большую роль. Инвестиционные ресурсы являются ведущим источником развития национальной экономики, обеспечения темпов экономического роста. Но нерациональное использование влечет за собой замораживание ресурсов, а следовательно сокращение объемов производимой продукции. Таким образом, эффективность использования инвестиций имеет важное значение для экономики: увеличение масштабов инвестирования без достижения определенного уровня его эффективности не ведет к стабильному экономическому росту.

Инвестиционная привлекательность - это совокупность критериев, побуждающих инвестора относиться с предпочтением к вложению капитала в данную отрасль. [2]

Но кто в настоящее время выполняет функцию инвестора? Раньше данную роль играло государство, которое фактически и являлось инвестором, диктовавшим обществу финансовую политику. Сегодня же, инвесторов великое множество, а средства у них ограничены.

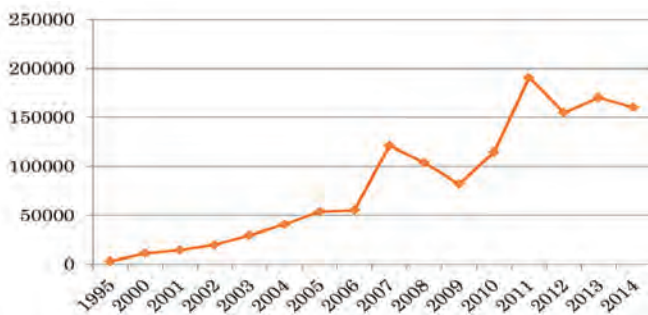


Рисунок 1 – Инвестиции в Российскую Федерацию из-за рубежа

С 1995 года по 2011 год наблюдался заметный рост иностранных инвестиций (не считая времени, когда был кризис 2008 года.) То с 2011 – 2014 год величина притока инвестиций извне сократилась)

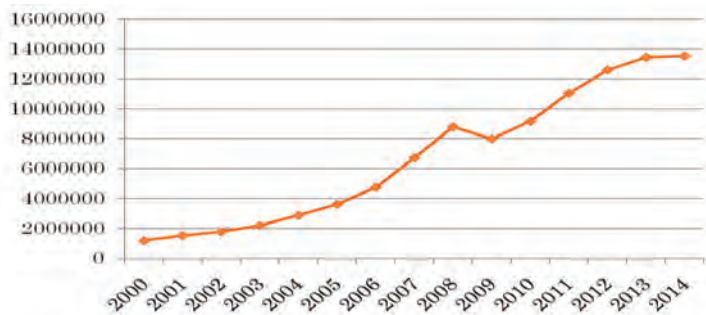


Рисунок 2 – Инвестиции в основной капитал Российской Федерации

Здесь хорошо прослеживается рост инвестиций по сравнению с графиком инвестиции из-за рубежа. Данное развитие осуществлялось в период с 2000 по 2014 год (не считая времени, когда был кризис 2008 года).

Инвестиционная привлекательность является характеристикой, которая может применяться и к региону (отрасли), и к конкретному инвестиционному объекту (предприятие, финансовый инструмент). Этот параметр отражает факт соответствия данного инвестиционного объекта конкретным целям определенного инвестора.

Инвестиционная привлекательность региона – это совокупность объективных экономических, социальных и природных признаков, средств, возможностей и ограничений, определяющих приток капитала в регион и оцениваемых инвестиционной активностью. В свою очередь инвестиционная активность региона может рассматриваться как интенсивность притока капитала. [3]

Так, наиболее значимыми для оценки инвестиционного потенциала региона являются следующие факторы:

1. Ресурсно-сырьевой (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);
2. Производственный (совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе);
3. Потребительский (совокупная покупательная способность населения региона);
4. Инфраструктурный (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обустроенность);
5. Интеллектуальный (образовательный уровень населения);
6. Институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
7. Инновационный (уровень внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе). [4]

Инвестиционный потенциал является одним из возможных критериев классификации регионов.



Рисунок 1 – Типология Российских регионов

Отмечают, что «Первые три типа, - регионы - «локомотивы», «опорные регионы» и «полоса роста» объединяет наличие высокого инвестиционного потенциала и значительных внутренних ресурсов развития, позволяющих им достаточно устойчиво развиваться без существенной поддержки федерального центра.

Регионы – «точки роста» - небольшие по численности населения и экономической мощи, отличающиеся низким инвестиционным риском. В отличие от «полосов роста» эти регионы имеют ограниченные перспективы экономического роста и уже через 10-15 лет достигают своего «потолка», когда даже высокая инвестиционная привлекательность не в состоянии «притянуть» дополнительные инвестиции вследствие ограниченности трудовых, территориальных, водных и других ресурсов.

К «проблемным» относятся регионы, обладающие не до конца использованными ресурсами роста вследствие худшего инвестиционного климата и недостатка инвестиций.

При повышении инвестиционной привлекательности наиболее крупные из них могут стать «полосами», а небольшие – «точками» роста.

Наиболее многочисленную группу составляют регионы «с неопределившимися перспективами», судьба которых зависит от профессионализма управления региональных властей». [5]

Таким образом, уровень инвестиционной привлекательности региона в целом определяется соотношением инвестиционного риска и инвестиционного потенциала, насколько, исходя из существующего положения и перспектив будущего развития региона, риски, связанные с инвестированием в данный регион, компенсируются доходами, которые на эти инвестиции можно получить.

Список использованной литературы:

1. <http://www.konspektov.net/question/5435027>
2. <http://www.rae.ru/monographs/70-2651>
3. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1117>
4. <http://helion-ltd.ru/economymanagement/>
5. <http://www.studfiles.ru/preview/1620255/page:2/>

© О.А. Спирченкова, И.В. Семенова, 2015

УДК 658.014.1

М.В. Стафиевская

Канд. экон. наук, ст. преподаватель
Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»
г. Йошкар-Ола, Российская Федерация

Т.А. Соколова

ст. преподаватель
Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»
г. Йошкар-Ола, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА

Организация труда – это составная часть экономики. В настоящее время возрастает значение различных факторов, которые воздействуют на эффективность производства. Организация труда занимает существенное место среди факторов эффективности. Ведь даже от слабом оснащении технического производства при научной организации труда можно получить максимальный результат[1,2].

В целом трудовой процесс предполагает:

- установление цели деятельности;
- установление перечня производственных операций;
- разделение работ между работниками и налаживание взаимодействия;
- удобство работы, т.е. приспособление рабочих мест;
- разработка методов труда;
- установление норм труда и системы оплаты.
- создание безопасных условий труда;

- планирование и учет труда;
- воспитание дисциплины труда;
- подготовка кадров[3,4].

Все перечисленные элементы составляют содержание организации труда на предприятии. Элементами организации труда являются:

- повышение квалификации работников;
- разделение труда;
- кооперация труда;
- организация рабочих мест;
- организация обслуживания рабочих мест;
- создание безопасных условий труда;
- стимулирование труда;
- организация оплаты за труд;
- планирование труда;
- учет труда;
- воспитание дисциплины труда[5,6].

На практике постоянно требуется совершенствование организации труда. Это требует изменение техники и технологии, а также передовой опыт новых организационных решений. Если производство быстро реагирует на все новое и внедряет его в практику, то вправе говорить о наличии научной организации труда.

Функциями научной организации труда является:

- ресурсосберегающая;
- оптимизирующая;
- трудоощающая;
- возвышения труда;
- воспитательная и активизирующая;
- формирование эффективного работника

Решение проблем организации труда на предприятии – это правильное понимание научной организации труда. Для научной организации труда должно быть обязательным условием единство указанных функций[7,8].

Список использованной литературы:

1. Сарычева Т.В. Сравнительный анализ структурных сдвигов в занятости населения региона // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2012.- № 2. - С.170-176.
2. Сарычева Т.В. Статистические подходы к анализу спроса и предложений на региональном рынке труда. В сборнике: Формирование основных направлений развития современной статистики и эконометрики материалы I-ой Международной научной конференции. научный редактор В.Н. Афанасьев. 2013. С. 108-117.
3. Бакуменко Л.П., Сарычева Т.В. Методические подходы к оценке уровня жизни населения мезосистемы // Вестник Самарского государственного экономического университета.- 2009. - № 12 (62). - С. 10-16.
4. Бакуменко Л.П., Сарычева Т.В. Анализ интенсивности структурных сдвигов занятости в регионе // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. - 2011. - № 1. - С.82-96.
5. Смирнов А.А. Производственная эффективность в современной экономике: сущность, содержание, формы проявления, показатели // Современное искусство экономики. - 2012.- № 1 (3). - С. 5-13.

6. Швецов М.Н. Особенности стратегий компании в состоянии финансового кризиса // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2010. - № 9. - С. 160-166.

7. Швецов М.Н. Концепция учетно-аналитического обеспечения управления образовательной организацией // Экономические науки. 2008. № 44. С. 172-176.

8. Швецов М.Н. Реализация инвестиционной политики в сфере портфельных инвестиций // Вопросы экономики и права. 2014. № 68. С. 85-90.

© М.В. Стафиевская, Т.А. Соколова, 2015

УДК 338.1

Э.В. Стоянова

Студентка 4 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Университет Сервиса

Научный руководитель: **М.Ю. Смирнова**

к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент»

Поволжский Государственный Университет Сервиса
г. Тольятти, Российская Федерация

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В 2014 г. российская экономика столкнулась с серьезным валютно-финансовым кризисом, причиной которого послужило введение жестких санкций со стороны западных стран в отношении российской экономики. На протяжении всего года происходило снижение темпов роста ВВП страны, а к его концу этот показатель впервые с 2009 г. перешел в зону отрицательных значений, [1]. Рубль потерял порядком 70% своей стоимости.

По данным 2014 г. в США и ряде стран Европы малый бизнес занимал более 50% предприятий. В России ситуация складывалась несколько иначе: доля ВВП, приносимая малым бизнесом, составляла 23,6% от всего ВВП страны. В России на долю малого бизнеса приходится около 22% рабочих мест. В следствии этого мировые финансовые аналитики приходят к единому мнению о том, что сектор малого бизнеса в России развит слишком, [2].

По мнению ряда экспертов, 2015 год может стать настоящим испытанием для малого бизнеса: конкуренция на рынке растет, ужесточается кредитная политика банков. При этом снижается качество услуг, вследствие чего потребители вынуждены искать наиболее социально ответственных поставщиков продукции и услуг. Организации, находящиеся в неустойчивом положении, теряют свою позицию на рынке. Чтобы оставаться лидером в своей отрасли в период кризиса, предприятие должно быть конкурентоспособным на рынке. Для этого необходимо сохранять стабильный потребительский спрос, а именно следить за всеми тенденциями и перспективами в своей отрасли, внедрять новые товары, услуги и даже новые виды деятельности.

Появилась необходимость не просто возобновление роста российской экономики, но и ее дальнейшее развитие. Одним из направлений формирования устойчивой экономики является рост конкурентоспособных предприятий, для которого в свою очередь необходимы инвестиции в создание новых продуктов, услуг, отраслей и производств, а именно диверсификация предприятия.

Диверсификация – это инвестирование капитала в активы (акции или имущество с целью уменьшения рисков); распространение производства региона на новые сферы с целью получения большей выгоды или снижения рисков (рис. 1), [3].



Рисунок 1. Типы диверсификации

Прежде чем диверсифицировать предприятие необходимо провести его анализ, изучить потенциал, возможность роста в его настоящей отрасли, а также конкурентные позиции предприятия, [4]. Диверсификация предприятия целесообразна в том случае, если:

- Отсутствует потенциал роста существующего вида деятельности предприятия;
- Предприятие занимает слабые позиции среди конкурентов на рынке, находящемся в стадии спада;
- Возможно достижение синергического эффекта путем внедрение нового вида деятельности;
- Предприятие имеет возможность выделения дополнительных ресурсов для развития нового бизнеса.

Диверсификация обладает рядом достоинств:

- Высокий уровень адаптации диверсифицированного предприятия к изменениям рынка;
- Снижение риска банкротства;
- Компенсация налоговых платежей.

В сложившейся экономической ситуации в стране именно у малого предпринимательства есть потенциал к поддержке и развитию российской экономики. Оно способно снизить уровень безработицы и социальной напряженности, а также сформировать здоровую конкурентную среду, [5].

Список использованной литературы:

1. Прогнозы по ВВП России пока не вызывают положительных эмоций году [Электронный ресурс] // 2015. - Режим доступа: <http://www.ereport.ru/news/1503132338.htm>;
2. Возможности малого бизнеса в 2014 году [Электронный ресурс] // 2013. - Режим доступа: <http://sb-advice.com/biznes-idei/248-perspektivi-malogo-biznesa-2014.html>;
3. Ерохина Л.И. Региональная диверсификация: особенности развития : монография [Текст] // Л. И. Ерохина, В. В. Янов, А. Н. Кара // Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – 260 с.;

4. Смирнова М.Ю. Холистический подход к управлению организациями сферы услуг [Текст] // Казанская наука. 2014. № 4. С. 86-89;

5. Шамраева С.А. Издержки и выгоды корпоративной диверсификации [Текст] // Журнал «Корпоративные финансы» №2(14) 2014, 36-46 с.

© Э.В. Стоянова, 2015

УДК 338

Т.С. Тарасова

аспирант

факультет Мировой экономики и государственного управления
Байкальский государственный университет экономики и права

Г. Иркутск, Российская Федерация

АУТСОРСИНГ: АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»

Предлагается определение понятия аутсорсинга. Рассматриваются ключевые моменты, связанные с данным понятием. Описываются модели аутсорсинга. Рассматриваются положительные и отрицательные стороны аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, услуги, модели аутсорсинга.

Тенденции развития сферы услуг в рамках современной экономики имеют явно выраженный положительный наклон. Развитие данного сектора стало более заметным как на уровне отдельных государств, так и на общемировом уровне. Для поддержания собственной конкурентоспособности организации, оказывающие услуги, все чаще сталкиваются с проблемой повышения качества предоставляемых услуг и качества обслуживания клиентской базы. В этой связи, ими разыскиваются различные эффективные механизмы, способные без особенных усилий и финансовых затрат решить данную проблему. Одним из таких механизмов является аутсорсинг.

История бизнеса в России намного моложе западной в силу чисто исторических причин. Поэтому рынок аутсорсинга только начинает складываться как со стороны компаний-провайдеров, готовых предлагать аутсорсинговые услуги достойного уровня, так и со стороны компаний-клиентов, видящих целесообразность их использования [2, с. 34].

Аутсорсинг – это передача на длительный срок управленческих функций и при необходимости соответствующих ресурсов внешним исполнителям, которые могут выполнять эти функции эффективнее» [1, с. 7].

Он имеет отличительные черты и особенности, из которых можно выделить ряд основных:

- стратегический характер принятия решений;
- длительный срок кооперации между партнерами;
- высокий уровень доверия между партнерами и надежности подписанных соглашений;
- наличие возможностей для выбора партнеров (развитие отношений в конкурентной среде)[1, с. 8].

Услуги аутсорсинга могут носить совершенно различный характер. Это может быть аутсорсинг, направленный на выполнение простейших задач, который включает в себя, например, элементарный ввод данных и техническую поддержку клиента. А также, аутсорсинг, ориентированный на обеспечение бизнес-процесса, который предполагает

выполнение поставщиком (т.е. фирмой, оказывающей услуги аутсорсинга) ряда бизнес-процессов, таких как, например, заключение договоров с клиентами, доставка товаров клиентам и прочих других.

Более того, выполнение бизнес-процесса включает в себя ответственность, которую несет поставщик услуг за свои действия перед организацией, принявшей решение использовать аутсорсинг.

На сегодняшний день существует три общие модели аутсорсинга, которые могут использовать организации (см. рис. 1).

В рамках первой «частичной» модели, организация на постоянной основе передает на аутсорсинг лишь выборочные задачи, связанные с выполнением того или иного бизнес-процесса.

Согласно второй модели, которая носит название «временной», на аутсорсинг передается весь процесс, однако его передача происходит на временной основе.

И, наконец, третья «общая» модель предполагает на постоянной основе передачу поставщику целого бизнес-процесса.

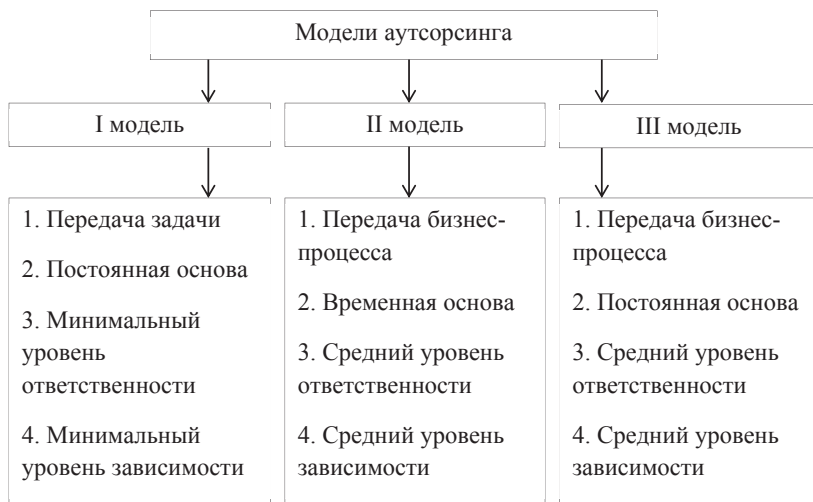


Рисунок 1. Модели аутсорсинга

Чаще всего в России встречается третья модель, поскольку многие организации заинтересованы в снятии с себя ответственности и нагрузки, связанной с инфраструктурой, необходимой для поддержания бизнес-процессов. Это может быть аутсорсинг информационных технологий, а также деятельность поставщика, связанная с обработкой данных, организацией рабочего места членов персонала, обработкой транзакций, выполнением заказов, отбором персонала, осуществлением бухгалтерского учета и др. В большинстве случаев на аутсорсинг передаются второстепенные процессы, которые в меньшей мере влияют на создании конкурентных преимуществ.

Процесс принятия решения целесообразности использования аутсорсинга в той или иной организации должен включать в себя анализ положительных и отрицательных сторон данного явления. Далее рассмотрены основные аргументы «за» и «против» использования аутсорсинга.

Аутсорсинг хорош тем, что он повышает производительность организаций, предлагает низкую стоимость собственных услуги и гарантирует выполнение процессов посредством использования специальных знаний. Аутсорсинг позволяет организации сконцентрироваться на тех областях, в которых она может достичь конкурентные преимущества. Что же касается второстепенных процессов, по ряду причин (отсутствие как такового влияния на конкурентные преимущества, обеспечивающая функция второстепенных процессов по отношению к основным), они передаются на аутсорсинг поставщикам, обладающим определенными навыками.

Использование аутсорсинга дает организациям возможность значительно сократить собственные затраты за счет выгоды, которую они могут получить от предложенной поставщиком цены (при больших объемах), предложенного опыта (в большинстве случаев поставщики услуг высоко специализированы) и обеспечения различного рода удобств.

Как известно, попытка организаций контролировать и первенствовать на всех этапах, которые создают конкурентные преимущества, давным-давно потерпела поражение. Это не удивительно, поскольку из года в год, требования потребителей становятся все более критичными, а технологии все более сложными. И преуспеть за всеми этими изменениями весьма сложно. Передача на аутсорсинг большинства внутренних второстепенных процессов позволяет исключить возможность кратковременных перерывов в обслуживании и обеспечивает непрерывный рост спроса клиентов на рынке.

Аутсорсинг обеспечивает гибкость организации в случае передачи поставщикам тех услуг, которые включают быстро меняющиеся технологии. Такая стратегия позволяет организациям переложить бремя риска и неопределенности на поставщиков, которые должны следить за всеми происходящими изменениями и новшествами в рассматриваемой области.

Многие организации неохотно идут на аутсорсинг, потому что они боятся, что могут потерять способность к инновациям в будущем. Однако, данное предположение ошибочно. Зачем пытаться повторить возможности поставщиков, если можно использовать механизм аутсорсинга, который в полной мере позволяет использовать инвестиции, инновации и возможности поставщиков – специалистов? Помимо этого, сегодня существует возможность построения таких отношений с поставщиками, которые с течением времени будут способны обеспечить конкурентное преимущество.

Интересным является тот факт, что успешный аутсорсинг отдельных процессов может создать предпосылки для возникновения, а затем и укрепления своеобразных и ценных отношений с поставщиками. В свою очередь, данные отношения могут способствовать перекрестному созданию идей и стимуляции инноваций.

Кроме всего прочего, довольно часто организации, предающие услуги на аутсорсинг, получают значительные преимущества. Так, например, американская компания «IBM», которая известна всему миру как одна из крупнейших производителей и поставщиков аппаратного и программного обеспечения, а также ИТ-сервисов и консалтинговых услуг, снизила свои затраты за счет поставщика, с которым у нее сложились отличные отношения. Он взял на себя инвестиции и затраты на разработку некоторых видов технологий. В итоге, IBM снизила расходы, связанные с поставкой своих услуг для всех клиентов.

Многие банки в сфере отрасли финансовых услуг отдают на аутсорсинг большой объем обработки транзакционных функций (например, электронные платежи, обработка чеков) для того, чтобы снизить стоимость каждой транзакции.

Стандартизация процессов и их деление на модули позволяет большим организациям отделить один бизнес-процесс от другого и разделить функции этих бизнес-процессов.

Разделение на модули цепи поставок в электронной промышленности привело к разукрупнению проектирования, инжиниринга и производственных процессов для многих производств, что в свою очередь в совокупности привело к снижению затрат.

Поставщики услуг расширяют спектр возможностей в разрезе организационной структуры. Использование аутсорсинга в одной области способно создать и укрепить возможности в другой. Чаще всего, передача на аутсорсинг информационно-коммуникационных услуг позволяет разработать такие методы в области управления, которые способствуют усилению технических возможностей и развитию более качественного и предметного понимания потребностей клиента.

Однако, не смотря на то, что тенденция в сторону аутсорсинга стремительно растет, подводные камни данного механизма продолжают сохраняться.

В первую очередь, использование аутсорсинга способно привести организацию к потере критически важных навыков и потенциала для инноваций в будущем. В норме, в долгосрочной перспективе, организация должна поддерживать инновационный потенциал в ряде ключевых процессов, в целях использования новых возможностей для поддержания ее целевых клиентских рынков. Однако, постоянная передача организацией на аутсорсинг большого количества важных процессов на аутсорсинг, в значительной мере уменьшает его способность к инновациям. Ярко выраженное представление этих рисков возможно в случае расхождения целей организации, использующей аутсорсинг, и поставщика услуг.

Например, факт того, что цель клиента заключается в создании краткосрочного контракта с поставщиком для получения услуг по низкой цене, а также в поддержании продавца в слабой позиции, способен серьезно подорвать все стимулы для поставщика передать какие-либо преимущества связанные с инновациями клиенту.

Есть основания полагать, что при использовании механизма аутсорсинга, существует вероятность того, что вместо экономии затрат мы получим их рост, то есть издержки не уменьшатся, как изначально ожидалось, а в некоторых случаях даже увеличатся. Чаще всего это связано с будущими расходами, о которых организация периодически забывает. Это происходит в связи с предвкусением организацией денежных пособий и долгосрочной экономии.

Кроме того, организации часто предполагают, что поставщики способны улучшить производительность в тех процессах, которые ранее традиционно вызвали различного рода проблемы. Однако они ошибочно полагают, что использование аутсорсинга способно искоренить данные проблемы. Для организации более разумно было бы до момента использования аутсорсинга разобраться в причинах плохой работы, поскольку именно такое развитие событий было бы способно позволить поставщикам обеспечить более высокий уровень производительности.

Еще одной проблемой является то, что организации могут столкнуться с существенными рисками, связанными с передачей процессов, которые ранее выполнялись в рамках организации, на аутсорсинг. Следует отметить, что все они напрямую связаны с характеристикой процесса, передаваемого на аутсорсинг.

Это могут быть риски, связанные с передачей на аутсорсинг процессов, содержащих ценную и важную информацию об интеллектуальной собственности организации (важна гарантия того, что сотрудники поставщика не раскроют любую ценную для конкурентов информацию). Также это могут быть риски, связанные с передачей процессов, включающих обработку данных, представляющих собой конфиденциальную информацию (например, финансовая сфера услуг, работающая с конфиденциальной и секретной информацией своих клиентов). Еще одним из видов рисков, может быть риск, связанный с

правовой и юридической деятельностью. И, наконец, существует немало источников риска, связанного с потерей репутации.

Самое главное, о чем должна помнить организация, которая приняла решение об использовании аутсорсинга, это то, что больший риск предполагает большую потребность в контроле. Поэтому, перед тем, как подписать контракт, следует отдать его на проверку специалистам.

Чрезмерная надежда на конкретного поставщика может привести к оппортунизму поставщиков. Оппортунистическое поведение (преследование собственной выгоды и пренебрежение договором) может подтолкнуть поставщика извлекать для себя больше польза, чем нужно, уклоняться от выполнения согласованных обязательств или скрывать информацию на будущее повышение цен. В большинстве случаев, это связано с тем, что многие организации не считают нужным следить за изменениями, происходящими на рынке поставщиков, и связанными с развитием аутсорсинга.

Случаются ситуации, когда организация на основании присутствия конкуренции между несколькими поставщиками передает свои процессы другому поставщику. В таком случае баланс сил остается в неизменном состоянии. Однако баланс сил может сместиться в сторону рынка поставок, если произошло объединение нескольких небольших поставщиков в нескольких крупных. Поставщики на рынках аутсорсинга чрезвычайно умело играют лобой наивность со стороны организаций, желающих передать процессы на аутсорсинг, в таких областях, как переговоры по контрактам и управление отношениями.

В качестве еще одного минуса следует отметить то, что аутсорсинг в некоторых случаях влечет за собой существенные организационные изменения, которые часто игнорируются в пользу необходимости снижения затрат. Эффективное управление последствиями организационных изменений имеет решающее значение для работников, на которых может быть обрушена клевета и обвинения в их производительности. Аутсорсинг может включать в себя перераспределение персонала в рамках организации, использующей аутсорсинг, или передачу персонала поставщику.

И наконец, аутсорсинг оказывает негативное влияние на обеспеченность работой и лояльность сотрудников даже тогда, когда они сохраняют свои позиции в организации. Перспективы сотрудников всех уровней и должностей могут оказать значительное влияние на успешное осуществление стратегических изменений процессов.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что в большей мере аутсорсинг, как явление, обладает положительным характером. Он способствует экономическому росту и качественному развитию существующих в рамках современной экономики организаций.

Такие явления, как глобализация и развитие технологий, позволили организациям передавать на аутсорсинг бизнес-процессы, связанные с информационными технологиями, человеческими ресурсами, юридическими и бухгалтерскими услугами.

В современном обществе, многие организации зарывают глаза на недостатки, связанные с использованием аутсорсинга в виду того, что они заинтересованы в получении преимуществ, таких, как: экономия затрат, дешевая рабочая сила и доступ к высоко квалифицированным кадрам, которые способны предоставить им данный механизм.

Список использованной литературы:

1. Дубицкий Л.Г. Аутсорсинг и качество продукции и услуг. Взгляд на проблему / Под ред. Н.П. Дедкова. Часть 1. — М.: АСМС, 2013. — 296 с.
2. Сафарова Е.Ю. Аутсорсинг учетных процессов / Е. Ю. Сафарова. — М.: Книжный мир, 2009. — 192 с.

© Т.С. Тарасова, 2015

УНИКАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГА

Аннотация Интернет-трейдинг предоставляет уникальные возможности, поскольку для участников биржевых торгов, которые могут получить доступ к торговому терминалу из любой точки, главным источником служит соединение с интернетом. Такое соединение может быть и обыкновенная телефонная линия, спутниковая связь.

Internet-Trading provides a unique opportunity, because the exchange traders, who can gain access to the trading terminal from any point, the main source is the Internet connection. Such a compound may be an ordinary telephone line, satellite communications.

Качество и надежность системы интернет-трейдинга говорит о том, что не стоит забывать о сохранении легкости в понимании и применении пользователем всех функций, которые реализованы в программном обеспечении, они же способствуют быстрому освоению возможности программы. В которой необходимо определить золотую середину.

Функциональность и сложность управления должны быть оптимальными и зависит от многих индивидуальных потребностей клиента. Клиент может не оценить все предлагаемые ему программные возможности, которые в дальнейшем могут облегчить работу на фондовом рынке и отказаться от предлагаемых функций системы. И будет хорошо, если он заранее осведомится нужной информацией, которая поможет ему удовлетворять интересы интернет-трейдеров.

Воспользовавшись услугой интернет-трейдинга, клиент имеет возможность получить большой объем нужной информации, которая необходима для принятия важных решений. Благодаря биржевым технологиям можно проводить сделки с активами, которые ведутся на все возможных площадках.

Система интернет-трейдинга предоставляет связи клиента с инвестиционным портфелем, который содержит в себе активы и совершенные сделки. Кроме того биржевой терминал оценивает потенциальный спрос и предложение на рынке. На бирже в споре продавцов и покупателей рождается рыночная цена акций. Системы интернет-трейдинга позволяют увидеть все преимущества самого процесса и результатов. Преимущества, которые получают интернет-трейдеры являются возможностью выставления различных биржевых заявок. В частности:

Рыночная заявка – это заявка с гарантией исполнения, которая используется для срочной покупки и продажи акций по настоящей биржевой цене.

Лимитированная заявка представляет собой акцию, которая интересует, но не клиент не может за нее заплатить. В таком случае клиент может предложить свою цену и в случае согласия, автоматически будет заключена сделка, независимо находите ли вы за рабочим столом или нет.

Заявка «стоп-лосс» - допускает установить уровень падения цены, что и способствует быстрой продажи акций.

Скользкая заявка интересна таким инвесторам, которые хотят сохранить бумаги пока они не перестанут расти в цене. И в срочном порядке продать их в случае появления такой возможности.

Система интернет-трейдинга позволяет принять инвесторам независимое торговое решение. Активные инвесторы большое внимание уделяют достоверным статистическим данным, и инструментам для расчета и предоставлению различных технических показателей. На фондовом рынке важной частью является получение самой свежей информации в режиме онлайн.

Нынешняя система интернет-трейдинга допускает обмен нужной информации с другими компьютерными программами. Возможности технического анализа дают сигналы о покупке и продаже акций на основе появившихся рыночных условий. Интернет-трейдеры создают собственные механические торговые системы, которые благоприятно совершают биржевые операции.

При правильном составлении биржевых приказов, трейдер заранее предусматривает различные ситуации и может обезопасить себя от различных потерь на фондовом рынке. Поданные биржевые заявки через систему интернет трейдинга, выполняется не зависимо от того находится клиент за рабочим столом или нет.

Безусловно, все перечисленное действительно в том случае когда, программное обеспечение для интернет-трейдинга возможно тогда когда брокер поддерживает выше перечисленные возможности.

Интернет-трейдинг — это возможность совершать сделки со всем классом активов и валют посредством интернет. Преимущество интернет - трейдинга заключается в практически мгновенном исполнении, а также возможности проводить торговые сделки из любой точки мира 24 часа в сутки.

Список использованной литературы

1. <http://www.aton-line.ru> – Информационный портал интернет – трейдинга [Электронный ресурс]
2. <http://skinwp.ru> – Информационный портал возможности интернет – трейдинга [Электронный ресурс]

© Э.Х. Текуева, 2015

УДК 330.45

А.А. Тер-Григорьянц

д.э.н., доцент

М.И. Бердникова

студентка

Институт экономики и управления
Северо-Кавказский федеральный университет
г. Ставрополь, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Анализ представляет собой метод научного исследования, который предполагает изучение отдельных свойств, частей, сторон явления или объекта. В настоящее время существует множество различных видов анализа: статистический, химический, математический, физический, экономический и многие другие. Выделению экономического анализа в качестве самостоятельной отрасли науки способствовало

развитие производительных сил и производственных отношений, рост и усложнение взаимосвязей хозяйствующих субъектов.

Совокупность элементов, обеспечивающих комплексное выполнение анализом своих функций и своей роли, составляет содержание экономического анализа организации. К важнейшим элементам анализа деятельности предприятия можно отнести следующие: определение цели и задач анализа; организация экономического анализа; формирование информационной базы; выбор системы показателей; выбор методов, приемов и разработка процедур анализа субъекта; обобщение и формирование результатов анализа; разработка вариантов управленческих решений; выбор оптимального решения; осуществление регулирующего воздействия; проверка эффективности принятого решения [2].

Основу анализа деятельности хозяйствующих субъектов составляют основополагающие принципы. При этом принцип - это основное, исходное положение какой-либо теории, учения; руководящая идея, основное правило деятельности; внутреннее убеждение и взгляд на вещи, определяющие нормы поведения; основа устройства, действия какого-либо механизма, прибора, установки [3]. Наибольшее распространение в научной литературе получило выделение следующих принципов экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организации [1]:

- научность – означает изучение сущности экономических явлений, процессов, их оценка, выявление тенденций и темпов развития, использование достижений НТП и передового опыта, а также новейших методов экономических исследований и многое другое (этот принцип осуществляется путем усовершенствования теории экономического анализа, его методов и процедур);

- системность – изучение любого объекта (явления) как единое целое, которое включает в себя множество составляющих его элементов (структурных подразделений), находящихся в определенном взаимодействии друг с другом;

- комплексность – необходимость всестороннего изучения экономических процессов и явлений, факторов их формирования, причинных и опосредственных связей между ними;

- объективность, конкретность и точность означает, что в ходе анализа должны быть получены проверенные и достоверные данные, которые реально и объективно отражают сущность изучаемого явления, выводы при этом должны быть основаны на точных аналитических расчетах;

- массовость – предполагает участие в исследовании значительного числа работников и специалистов организации, что позволяет наиболее полно и всесторонне изучить хозяйственные процессы, а также выявить внутрихозяйственные резервы.

- регулярность (периодичность) анализа - за одними объектами может устанавливаться постоянное и непрерывное наблюдение, за другими – через определенные промежутки времени, например, ежеквартально, ежемесячно, ежегодно и др.;

- оперативность – быстрое и четкое проведение экономического анализа, а также принятие различных управленческих решений по результатам этого анализа, своевременное выявление причин отклонений от норм и их предупреждение;

- действенность предполагает активное воздействие на ход производства, а также его результаты (на основе анализа решаются такие вопросы: какими способами можно достичь запланированного результата и насколько это возможно, какие существуют недостатки и упущения в работе и как их можно устранить и многие другие);

- преемственность – проведение анализа на основе единых правил, а также сопоставление выводов и результатов работы за различные периоды, их взаимосвязь;

- эффективность (экономичность) – затраты и ресурсы на проведение экономического анализа должны соизмеряться с тем эффектом, который будет получен. Это означает, что расходы на проведение экономического анализа должны давать многократный результат.

Таким образом, экономический анализ хозяйственной деятельности организации, базирующийся на определенных принципах, направлен на познание методологии оценки, диагностики и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия и осуществляется с целью выявления внутрихозяйственных резервов и повышения эффективности функционирования субъекта.

Список использованной литературы:

1. Вахрушина, М. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: пособие для вузов / ред. М. А. Вахрушина. - М.: Вузовский учебник, 2012. - 463 с.
2. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. - 11-е изд, испр. и доп. - М.: Новое знание, 2011. - 651 с. - (Экономическое образование). - Библиогр.: с. 638-642.
3. Словарь иностранных слов. - М. : Русский язык, 1980. - 624 с.

© А.А. Тер-Григорьянц, М.И. Бердникова, 2015

УДК 336

С.В. Филимонов

Студент 4 курса факультета «Учёт и Аудит»
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕДИНЕНИЯ БИЗНЕСА В РСБУ И СОПОСТАВЛЕНИЕ С МСФО

В марте 2005 года вступил в силу новый стандарт МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса», пришедший на смену одноименному МСФО (IAS) 22. Произшедшие изменения направлены в первую очередь на сближение международных стандартов с US GAAP.

МСФО (IFRS) 3 распространяется на все (за некоторым исключением) сделки по объединению бизнеса. Данный стандарт был разработан в рамках проекта Совета по Международным стандартам финансовой отчетности по конвергенции требований МСФО с положениями аналогичного стандарта в США. Новый стандарт устранил практически все существенные различия в порядке отражения таких операций, включая метод учета и подходы к отражению нематериальных активов, приобретенных в рамках объединения бизнеса.

В МСФО (IFRS) 3 впервые дается определение бизнеса. Это совокупность активов, которыми управляют, и операций, которые производят в интересах акционеров с целью извлечения прибыли и прочих экономических выгод. В данном контексте активы и операции – это интегрированная группа, которая включает в себя и процессы, и рабочую силу, а также все, что позволяет бизнесу «работать».

Критерии признания приобретенных активов и обязательств в новом стандарте в целом сохраняются теми же, что и в МСФО (IAS) 22. Они соответствуют «обычным» критериям признания, содержащимся в других стандартах. В то же время меняется порядок признания нематериальных активов и условных обязательств. В результате этих изменений при

объединении бизнеса признаются те нематериальные активы и условные обязательства, которые вне такой сделки обычно не отражаются в финансовой отчетности.

Конечно, такие активы признаются лишь в том случае, если они поддаются идентификации и их стоимость можно достоверно определить. Нематериальные активы идентифицируемы, если они возникают в результате контрактных или юридических прав или если они являются отделимыми. Примером нематериального актива, возникающего в результате юридических прав, является операционная лицензия на оказание услуг мобильной связи в каком-либо регионе страны. Ее справедливая стоимость должна быть отражена как нематериальный актив, если она приобретена в составе бизнеса. Отделимым нематериальным активом является любой объект, который можно отделить от предприятия – передать, продать, арендовать, обменять. Например, база данных или запатентованная технология.

Изменяется и порядок отражения возникшего «отрицательного гудвила». Согласно МСФО (IAS) 22, «отрицательный гудвилл» отражался в Отчете о прибылях и убытках. Но только в той мере, в какой признавались ожидавшиеся будущие убытки и затраты, включенные в план покупателя по реструктуризации приобретенного бизнеса, а также в части амортизации приобретенных немонетарных активов.

Покупатель должен идентифицировать дату приобретения, которая является датой, когда он получает контроль над приобретаемым предприятием.

РПБУ не располагают руководством в отношении объединения бизнеса.

На практике приобретенные активы и принятые обязательства (чистая балансовая стоимость приобретаемой компании) первоначально отражаются в сводной бухгалтерской отчетности приобретающей компании о первоначальной балансовой стоимости. Неконтрольная доля участия оценивается по приходящейся на нее пропорциональной части чистой балансовой стоимости чистых активов приобретаемой компании.

Дополнительно раскрывается информация о местонахождении дочерней компании. При этом раскрытие информации о справедливой стоимости приобретенных активов и обязательств не требуется.

Объединение бизнеса у нас совершенно не развито, это обусловлено в первую очередь тем, что это довольно редкое явление для российской действительности. Объединяются в основном крупные игроки. И в связи с этим в российском законодательстве в этом направлении существуют большие проблемы. Что с одной стороны дает почву для исследований и разработок, а с другой возможность для злоупотребления неполнотой освещения этой темы в законодательстве в корыстных целях.

Объединение бизнеса это очень интересная и объемная работа, IFRS 3 довольно полно освещает разные стороны этого вопроса, однако стандарт не содержит прямого требования о внедрении дополнительных систем и процессов. Однако ряд особенностей стандарта может повлиять на системы и механизмы контроля, а также на необходимый внутри компании уровень знаний.

Список литературы:

1) Приказ Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. N 153н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)"

2) Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О консолидированной финансовой отчетности" (27 июля 2010 г.) / <http://base.garant.ru/12177506/>

3) НОВАЯ РЕДАКЦИЯ МСФО (IFRS) 3: Влияние на финансовые результаты <http://www.pwc.ru/> (Мироновой Л.П., дата обращения: 15.12.2014)

© С.В. Филимонов, 2015

ERP-СИСТЕМА КАК ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ИНТЕГРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ОПЕРАЦИЙ КОМПАНИИ

Российский рынок можно назвать одним из наиболее быстрорастущих и перспективных. По оценкам различных аналитических компаний ежегодный прирост составляет 25-30%. Основная тенденция такого роста заключается в том, что рынок будет и дальше расти, по крайней мере, на протяжении пяти-семи лет. Кроме того, российский рынок ERP-систем по масштабам уже сравним с европейским. На внедрение ERP-систем компании всё более подталкивают такие факторы, как усиление конкуренции, заинтересованность собственников и менеджеров сделать бизнес более прозрачным и требования со стороны бизнес-партнёров. [3] Объясняется рост российского рынка ERP-систем также увеличением стабильности в российском обществе и экономике. В первую очередь системы этого класса выбирают динамично развивающиеся предприятия, руководство которых стремится, с одной стороны, повысить инвестиционную привлекательность своих компаний, с другой – получить эффективный инструмент контроля за быстрорастущим бизнесом. Поэтому многие западные и российские компании – разработчики ERP-систем стремятся занять прочные позиции на рынке. [4]

Российский рынок имеет свои особенности, которые можно сгруппировать в соответствии:

- 1) со спецификой бизнес-процессов в российских компаниях;
- 2) с уровнем и стилем менеджмента на российских предприятиях;
- 3) со спецификой организационной культуры большинства российских предприятий;
- 4) с уровнем подготовленности персонала к работе с ИС.

Что касается первой группы особенностей, то многие специалисты уверены, что если у предприятия есть цель – зарабатывать деньги для акционеров, либо эффективно работать в интересах общества, если эти цели поставлены руководителями внятно и гласно, то подходы к внедрению таких систем в основном совпадают с мировой практикой и речь будет идти только о настройке системы на конкретные отраслевые особенности, виды и формы отчётности, модель учёта, формы оптимизации налогов и ту систему анализа эффективности работы, которая принята на предприятии. А основополагающие принципы управления операций в реальном масштабе времени. [5]

В то же время в России совершенно уникальные особенности ведения бизнеса. В одной и той же отрасли у двух внешне одинаковых компаний можно встретить принципиально разную организацию стандартных бизнес-процессов. Партнёры компании SAP в западных странах после реализации одного проекта практически получают «коробочное» решение, а в России внедренцам каждый раз на каждом новом предприятии приходится решать новую задачу. [1]

Вторая группа особенностей проявляется в отношении руководства компании к проекту внедрения. Нередко первые лица своё участие в проекте сводят к минимуму. Они полностью переключают проект на ИТ-подразделение, не понимая, что внедрение ERP-системы – это бизнес-проект, в котором информационная составляющая является лишь инструментом. Зачастую требуется реструктуризация предприятия, осуществить которую

без участия первых лиц невозможно. Поэтому успех реализации проекта прежде всего зависит от готовности к автоматизации самого предприятия и его первых лиц. Собственник также должен понимать, что система не подсказывает конкретных решений, а лишь предоставляет необходимую аналитику ответственным за эти решения менеджерам. [2]

Третья группа особенностей внедрения систем управления на российских предприятиях связана с возможным противодействием проекту со стороны менеджмента. Многие привыкли жить короткими ожиданиями и не готовы к серьёзным изменениям, которые могут быть связаны с необходимостью перестройки старых бизнес-процессов при внедрении. [7]

Четвёртая группа особенностей связана с уровнем готовности персонала российских компаний работать по-новому, с использованием ИС. На российских предприятиях в основном отсутствует традиция детально документировать управленческие решения. А использование ERP-систем требует ввода информации в систему регулярно и на всех уровнях управления. Это повышает загрузку низшего и среднего звеньев управленцев, которые не привыкли так работать и поэтому могут сопротивляться процессу внедрения системы. [6]

Российская специфика проявляется и при попытке классифицировать ERP-системы. На западном рынке наиболее распространена классификация таких систем по функциональности для разного размера бизнеса – для малого, среднего и крупного. В России пока не существует чётких границ определения масштабов бизнеса, а наиболее известные поставщики позиционируют свои продукты как системы комплексного управления одновременно и для крупного, и для среднего бизнеса. [8] Отсутствие чёткой структурированности российского рынка ИСУП затрудняет предприятиям выбор наиболее приемлемой для них системы и порождает необоснованные ожидания от внедрения той или иной системы. Впоследствии это может привести к оценке проекта как неудачного.

Ещё одна проблема внедрения ERP-систем в российских компаниях – частая смена топ-менеджмента предприятий. В этом случае финансирование проекта затрудняется, могут уйти ключевые, уже обученные специалисты. А на обучение участников проекта тратится немалая часть бюджета внедрения.

Многие проекты тормозятся из-за недостаточной квалификации персонала. Уровень подготовки сотрудников на предприятии может оказаться сильно дифференцированным: от продвинутых пользователей до тех, кто ни разу не сидел за компьютером. Возможно, успешной реализации проекта внедрения могло бы помочь создание специальной системы мотивации менеджеров компании, которая бы ставила их в зависимость от результатов внедрения системы.

В настоящее время российский рынок ERP-систем становится всё более зрелым. Крупнейшие мировые производители программного обеспечения отмечают рост своих доходов в России. Отечественные предприятия поняли, что могут работать эффективнее, используя информационные технологии, и готовы инвестировать в автоматизированные системы управления.

Таким образом, ERP-системы становятся необходимым условием выживаемости российских компаний, особенно крупных и диверсифицированных. В то же время этому препятствует ряд факторов, связанных с состоянием российской экономики, ситуацией на российских предприятиях и состоянием российского рынка ИТ.

Список использованной литературы:

1. SAP R/3 System. Function in detail. Material Management / Production Planning, SAP. 1994 / Управление материальными потоками. Перевод на русск. яз. 2010 г. [1, с. 161]

2. Автоматизация систем управления предприятиями стандарта ERP-MRP II / Обухов И.А., Гайфуллин Б.Н. - М: Интерфейс-пресс, 2010 [2, с. 18]
3. ERP-системы: выбор, внедрение, эксплуатация. Современное планирование и управление ресурсами предприятия / Дэниел О'Лири - М.: Вершина, 2011 [3, с. 378]
4. Точно вовремя для России. Практика применения ERP-систем / Питеркин С.В. и др., – М.: Альпина. бизнес бук, 2012г. [4, с. 784]
5. Автоматизация систем управления предприятиями стандарта ERP/MRP II / Гайфуллин Б.Н. – М.: Обухов И.А., 2012 [5, с. 364]
6. Case-технологии. Консалтинг в автоматизации бизнес-процессов / Калянов Г.Н. - М:Интерфейс-пресс, 2012 [6, с. 69]
7. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. /Шеер Август-Вильгельм – М.: Альпина, 2010 [7, с. 259]
8. ERP-системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия/ Дэниел О'Лири- М:Интерфейс-пресс, 2012 [8, с. 489]

© Ю. Р. Хабушева, 2015

УДК 330.322.5

Р.Р.Хамидуллин

Студент 5 курса, специальности Финансы и кредит

В.П. Кулешова

Научный руководитель, к.э.н.,
доцент кафедры Финансы и кредит
ФГБОУ ВПО БашГАУ
г. Уфа, Российская Федерация

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СПК «ОКТЯБРЬ» ЧЕКМАГУШЕВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН (МЕТОДОМ Н.Д.БАГРЕЦОВА)

Инвестиционная привлекательность - это обобщающая черта дефектов и превосходств в инвестировании отдельных направлений и объектов с позиции индивидуального инвестора.[1, 27]

В настоящее время, существует множество методов оценки инвестиционной привлекательности предприятий: Крейнина М.Н., Власова В.М., Шарпа У., Брызгалова Н.Ю. и др. Каждый метод имеет свои преимущества и недостатки. На фоне множества методов, метод, предлагаемый Н.Д. Багрецовым, отличается своей ясностью и простотой.

По мнению Багрецова Н.Д. предлагаемая методика отличается от ряда существующих методик тем, что позволяет количественно отобразить влияние качественных показателей, а также относительной простотой и удобством в применении, использованием информации из открытых и доступных источников. [2, с. 9-10]

Для анализа можно использовать минимальный набор финансовых коэффициентов. Данная методика была применена для оценки инвестиционной привлекательности СПК «Октябрь» Чекамгушевского района РБ.

Основные финансовые коэффициенты были рассчитаны с помощью программы Финансовый Экономический Анализ 2014 версия 7.9.3. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 Основные финансовые коэффициенты

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение +,-
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	0,41	0,64	0,6	0,19
Коэффициент текущей ликвидности	3,71	3,26	3,46	-0,25
Коэффициент оборачиваемости активов	0,92	0,99	1,15	0,23
Коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли %	25,8	27,51	33,7	7,9
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	16,69	24,91	23,92	7,23

Таблица 2 Оценка инвестиционной привлекательности СПК «Октябрь» методом Н.Д. Багрецова (в среднем за 2012-2014 гг.)

Фактор инвестиционной привлекательности	Абсолютное значение фактора	Оценка в баллах	Интегральный коэффициент весомости	Оценка фактора с учетом весомости 2012г.
1	2	3	4	5
Коэффициент соотношения СК и ЗК	от 0,5 до 1 меньше 0,5 больше 1	3	0,09	0,27
		2		0,18
		1		0,09
Коэффициент текущей ликвидности	больше 1,7 от 1,2 до 0,6 меньше 1,2	3	0,16	0,48
		2		0,32
		1		0,16
Коэффициент оборачиваемости активов	больше 0,6 от 0,4 до 0,6 меньше 0,4	3	0,16	0,48
		2		0,32
		1		0,16
Рентабельность продаж по чистой прибыли %	больше 0,16 от 8 до 16 меньше 8	3	0,12	0,36
		2		0,24
		1		0,12
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	больше 8 от 3 до 8 меньше 3	3	0,12	0,36
		2		0,24
		1		0,12
Инвестиционный климат	Благоприятный Неблагоприятный Наихудший	3	0,05	0,15
		2		0,10
		1		0,05
Инвестиционный климат в отрасли	Высокая Средняя Низкая	3	0,05	0,15
		2		0,10
		1		0,05
Рынок сбыта продукции	Зарубежный Российский Региональный	3	0,08	0,24
		2		0,16
		1		0,08

Стадия жизн. цикла основной продукции	Рост	3	0,06	0,18
	Зрелость	2		0,12
	Старение	1		0,06
Степень конкуренции на товарном рынке	Низкая	3	0,08	0,24
	Средняя	2		0,16
	Высокая	1		0,08
Экологическая нагрузка на окружающую среду	Низкая	3	0,03	0,09
	Средняя	2		0,06
	Высокая	1		0,03
Развитость транспортной инфраструктуры	Хорошая	3	0,03	0,09
	Средняя	2		0,06
	Низкая	1		0,03

Далее рассчитывается интегральный коэффициент.

$$K_{un} = \sum_{i=1}^n F_i / F_{max} \quad (1)$$

где: K_{un} – коэффициент интегральности;

F_i – балловая оценка фактора с учетом весомости.

F_{max} – максимально возможное количество баллов.

Чем ближе значение интегрального коэффициента инвестиционной привлекательности предприятия к 1, тем привлекательнее оно для инвестора:

1) Значение коэффициента свыше 0,8 может характеризовать организацию, как высокопривлекательную для инвесторов;

2) От 0,6 до 0,8 - как среднепривлекательную;

3) Менее 0,6 как низкопривлекательную. [2, 9-10]

$$K_{un}(\text{СПК «Октябрь»}) = 2,54/3 = 0,85.$$

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что СПК «Октябрь» является высокопривлекательным для инвесторов. Но появились и несколько отрицательных моментов.

- 1) Недостаточный инвестиционный климат в отрасли.
- 2) Необходимость выхода на отечественные рынки.
- 3) Необходимость обновления ассортимента производимой продукции.
- 4) Необходимость улучшения транспортной инфраструктуры.

Следовательно, данная методика позволяет выделить слабые стороны и наметить пути их преодоления.

Список использованной литературы

1. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / И.А. Безрукова // Учебное пособие - 2010. - с.27-30

2. Багрецов, Н.Д. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности организаций [Текст] / Н.Д. Багрецов, А.В. Шульгина //Аграрный вестник Урала. – 2010. – № 11. – с.9-10

3. Финансовый анализ. Все о финансовом анализе. [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://www.1-fin.ru/> - 24.04.2015 г.

© Р.Р. Хамидуллин, В.П. Кулешова 2015.

РОЛЬ ЛИЗИНГА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Агропромышленный комплекс играет важную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны. В условиях применения санкций, по отношению к Российской Федерации, наиболее важным становится решение проблем импортозамещения продуктов питания, семян, удобрения. Для этого хозяйствам необходимо применять новую высокотехнологическую технику и оборудование. Лизинг в этой ситуации выступает для предприятий АПК «спасательным кругом», который дает им шансы для решения данной проблемы.

Таблица 1 Динамика инвестиций в АПК и сельское хозяйство в 2011-2014 гг., млн. руб.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп прироста в %	
					2012 г. к 2011 г.	2014 г. к 2013 г.
1	2	3	4	5	6	7
Инвестиции в основной капитал АПК, всего	13807 7	17212 3	25846 2	38172 2	124,7	147,7
Собственные средства предприятий и организаций	88900	10150	12480 0	17860 0	11,4	143,1
Средства федерального бюджета	2772	3100	3781	4843	111,8	128,1
Средства бюджетов субъектов РФ	1920	2500	6479	7364	130,2	113,7
Из общего объема инвестиции в основной капитал иностранные инвестиции	6700	4400	10900	7500	65,7	68,8
Инвестиции в основной капитал по малым предприятиям	2485	2825	5597	13386	113,7	239,2

Согласно Федеральному закону №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. [1, с.2]

За последнее время техника и оборудование на предприятиях АПК сильно устарела. Данная техника часто ломается и требует технического ремонта. Затраты на покупку запасных частей с каждым годом растут из-за роста цен на рынке.

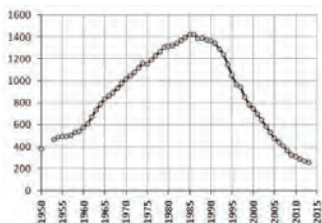


Рисунок 1 Парк тракторов в сельскохозяйственных предприятиях РСФСР и РФ, тыс. Штук

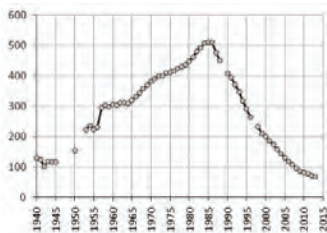


Рисунок 2 Число зерноуборочных комбайнов в сельскохозяйственных организациях в РСФСР и РФ, тыс. Штук

Примерно такая же картина наблюдалась и с парками другой сельхозтехники. К 2013 г. в реформы парк плугов сократился в 7,5 раз, культиваторов – в 5,9 раз, сеялок – в 6,3 раз, жаток – в 11 раз, косилок – в 7,7 раз, пресс-подборщиков – в 3,5 раза, дождевальных и поливальных машин – в 15 раз и др. [4, с. 2]

По данным рейтинга агентства «Эксперт РА», в 2014 году «ЕВРОПЛАН» стал лидером лизинга в сегменте «Сельскохозяйственная техника» в России среди лизинговых компаний. В целом по России, по данным «Эксперт РА», «ЕВРОПЛАН» заключил в 2014 году 29 274 договоров лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования на сумму более 64,9 млрд. рублей. Лизинговый портфель компании вырос на 15% по сравнению с 2013 годом и составил более 34,5 млрд. руб. [5, с.6]

Сабликов М.С. выделяет следующие преимущества лизинга для арендаторов.

- 1) стоимость имущества выплачивается постепенно, как и при кредитовании, но при этом сумма лизинговых платежей относится на себестоимость приобретаемого имущества.
- 2) Быстрота в принятии решения и оформления сделки, в большинстве лизинговых компаний это занимает не более 5 дней.
- 3) Лизинговые платежи выбираются исходя из удобства клиента.
- 4) Лизингополучатель имущества досрочно или после окончания срока договора имеет право на приобретение его в собственность.
- 5) Лизинг предполагает 100-процентное финансирование и не требует быстрого возврата всей суммы долга.
- 6) Лизинг способствует большей мобильности при инвестиционном и финансовом планировании.

7) Приобретение активов посредством лизинга выполняет «золотое правило финансирования», согласно которому финансирование должно осуществляться в течение всего срока использования актива.

8) Лизинг позволяет арендатору, не имеющему значительных финансовых ресурсов, начать крупный проект. [2, с.3]

Таким образом, на сегодняшний день лизинг является главным способом оказания практической помощи АПК в приобретении машин и оборудования, в подъеме и мощном укреплении материально-технической базы села и перерабатывающих предприятий. Практика применения лизинга, как за рубежом, так и в Российской Федерации, подтвердила его высокую экономическую эффективность.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» [Электронный ресурс] : федеральный закон РФ от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ : (ред. от 04.11.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. Сабликов М.С. Лизинг со стороны получателя. Плюсы и минусы. [Текст] / М.С. Сабликов. // VI Международная студенческая электронная научная конференция "СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ 2014".

3. РискПром.рф. Официальный сайт. [Электронный ресурс] <http://www.nats.ru/> Дата посещения: 21.04.2015г.

4. Европлан. Официальный сайт. [Электронный ресурс] <http://www.europlan.ru/> Дата посещения: 23.04.2015г.

© Р.Р. Хамидуллин, В.П. Кулешова 2015.

УДК 338.984

Ю.А. Цебро

студентка 4-го курса ФЭФ

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Финансовое планирование - это прогнозирование платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Планирование финансовых ресурсов и вложений которое гарантирует выполнение обязательств перед бюджетом, кредиторами и акционерами, которое обеспечивает финансирование предпринимательской деятельности.

Основная задача финансового планирования – это деятельность по сбалансированности и пропорциональности финансовых ресурсов. Сбалансированность при этом означает оптимальное соотношение между финансовыми ресурсами, находящимися в распоряжении государства, и доходами, остающимися в руках хозяйствующих субъектов. Пропорциональность – рациональное соотношение между величиной дохода до уплаты налога и после уплаты по предприятиям, отраслям хозяйства и регионам. Государство через увеличение или уменьшение этого соотношения может стимулировать или ограничивать их развитие.

Финансовое прогнозирование – обоснование показателей финансовых планов, предвидение финансового положения на тот или иной период времени. Главной целью

финансового прогнозирования является определение реально возможного объема финансовых ресурсов и их потребности в прогнозируемом периоде. Они позволяют разрабатывать различные сценарии решения социально-экономических задач, стоящих перед всеми субъектами финансовой системы.

Финансовые ресурсы характеризуют финансовое состояние экономики и одновременно являются источником ее развития. Для эффективного управления финансовыми ресурсами важная роль должна отводиться их прогнозированию и планированию. Финансы - это система экономических отношений по поводу образования, распределения и использования денежных средств всеми субъектами хозяйствования (экономическими единицами).

Различают централизованные (образуются на уровне государства) и децентрализованные финансовые ресурсы (образуются на уровне предприятий, организаций, объединений). Перераспределение средств из отрасли в отрасль в условиях рыночных отношений осуществляется через рынок финансовых ресурсов.

Рынок финансовых ресурсов выполняет множество различных функций, в том числе две основные. Первая перемещает финансовые ресурсы из одной отрасли в другую, обеспечивая тем самым структурные пропорции и балансы. Вторая перемещает финансовые ресурсы к более эффективным сферам их применения.

В мировой практике при прогнозировании финансов широкое распространение получили методы экспертных оценок, экстраполяции и моделирования. В моделях используются два вида переменных: экзогенные и эндогенные.[1]

Разрабатываемые финансовые планы-прогнозы (программы) представляют собой комплекс мероприятий, направленных на достижение заданных макроэкономических целей.

Процесс разработки финансового плана можно представить в следующем виде: оценка экономических проблем; формулирование целей и разработка комплекса мер; подготовка прогнозов для отдельных секторов (отраслей) экономики; анализ целесообразности и потребности в дополнительных ресурсах и определение их источников.

Для осуществления государством своих функций по регулированию финансовых ресурсов необходимо располагать информацией о финансовых потоках в экономике, в процессе которых формируются ресурсы финансов. Информацию о финансовых ресурсах может дать сводный финансовый баланс.

Сводный баланс включает в себя: баланс денежных доходов и расходов населения; государственный финансовый баланс страны; кредитно-денежный баланс; баланс платежный; финансовый баланс нефинансового сектора экономики (предприятий - производителей продукции и услуг). Он позволяет получить целостное представление о процессах образования, пополнения и использования финансовых ресурсов внутри страны, а также финансовых взаимоотношениях с внешним миром. [2]

Финансовые ресурсы экономики формируются как совокупность финансовых ресурсов секторов. Они создаются преимущественно в нефинансовом и финансовом секторах и выступают в форме прибыли, дохода и амортизационных отчислений.

Список использованной литературы:

1. Финансы: учебник / Под ред. Е.В. Маркиной.-М.: КНОРУС, 2014.-432с.- (Бакалавриат)
2. Финансы организаций (предприятий): учебник / Под ред. Н.В.Колчиной.-5-е изд., перераб. и доп..-М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2013.- 407с.

© Ю.А. Цебро, 2015

В.С. Черняк,
студент группы Б-Э-307
Т.В. Пахомова
к.э.н., доцент
факультет экономики и менеджмента
Саратовский государственный аграрный университет
им. Н.И. Вавилова
г. Саратов Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГМО В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ

Генетически модифицированные организмы – это организмы (бактерии, растения, животные), в которые встроены чужеродные гены с целью улучшения его полезных свойств, например, развития устойчивости к гербицидам (средствам от сорняков), пестицидам (средствам от вредителей), для повышения урожайности и т.д.[2].

О генномодифицированных продуктах говорят, закатывая глаза или заламывая руки, трагическим шепотом, а при словосочетании генномодифицированный почему-то представляются глазастые помидоры или зубастую кукурузу. Венчает список страшных продуктов злодейка соя [1].

Противники генной инженерии заявляют, что вмешательство в порядок, данный свыше, есть большой грех, за который нам всем придется расплачиваться жизнями. Поборники здорового образа жизни и любители экологически чистых продуктов оперируют фактами многочисленных исследований. Суть подобных сводится к экспериментам, в ходе которых то мышей, то кроликов, то крыс делают на две группы, и одну группу кормят просто соей, а другую – генномодифицированной соей, и смотрят, что же из всего этого получится[4].

Роспотребнадзор предлагает начать использование при выращивании сельскохозяйственных культур генно-модифицированных организмов, в настоящее время запрещенных в России. Анализ результатов научных исследований, проведенных в рамках процедуры регистрации ГМО в РФ, а также данных мировой научной литературы, посвященной проблеме безопасности ГМО, свидетельствует об отсутствии каких-либо негативных эффектов для здоровья человека. Об этом сообщается в материалах Роспотребнадзора по контролю за пищевыми продуктами, содержащими ГМО, представленными за подписью Геннадия Онищенко к парламентским слушаниям о законодательном регулировании оборота ГМ продуктов в РФ, которые провел в Малом зале Госдумы глава комитета по науке Валерий Черешнев[5].

В материалах Роспотребнадзора также приводятся следующие сведения. Из доклада ВОЗ о современной биотехнологии пищевых продуктов, здоровье человека и развитии (за 2005 г.) следует, что существующие генетически модифицированные продукты прошли оценку на наличие рисков и вряд ли представляют опасность для здоровья людей, а потребление таких продуктов не вызывает отрицательных последствий [6]. Поэтому можно констатировать, что пищевые продукты, полученные из ГМО, прошедшие медико-биологическую оценку и зарегистрированные в установленном порядке, не отличаются по изученным свойствам от аналогов, полученных традиционными методами, являются безопасными для здоровья человека и разрешены для реализации населению и использованию в пищевой промышленности без ограничений, и их использование не вызовет нежелательных последствий для организма человека.

В настоящее время в мире зарегистрировано и допущено к промышленному производству пищи и кормов более 140 линий ГМО – в США допущено к промышленному производству 85 линий ГМ растений, в ЕС зарегистрировано 37 линий ГМ культур[3]. Российская система оценки ГМО является одной из самых строгих в мире. Она включает длительные – 180 дней (ЕС 90 дней) токсикологические исследования на животных, а также применение современных методов анализа: определение геннотоксичности, геномный и протеомный анализы, оценка аллергенности на модельных системах и др. С 2004 года по 1 июля 2010 года Роспотребнадзором зарегистрировано 67 продуктов, полученных на основе ГМО, в т.ч. ГМ микроорганизмов. Из них зарегистрировано 20 продуктов с ГМО: 9 сортов кукурузы, 2 сорта картофеля, 4 сорта сои, 1 сорт сахарной свеклы, 1 сорт риса и 3 БАД. С использованием ГММ зарегистрировано 67 продуктов. В рамках Таможенного союза Роспотребнадзором зарегистрировано 44 продукта, полученных на основе ГМО, в т.ч. ГММ 25 продуктов и других ГМО 19 - 10 сортов кукурузы, 5 сорта сои, 1 сорт сахарной свеклы, 1 сорт риса и 2 БАД.

В 2011 году Роспотребнадзором исследовано 26960 проб пищевых продуктов на наличие компонентов, полученных с содержанием ГМО. Удельный вес компонентов ГМО, обнаруженных в пищевых продуктах, снижается из года в год. Если в 2003 года данный показатель составлял около 12%, то в 2011 – 0,1%.

Роспотребнадзор в своих рекомендациях предложил рассмотреть вопрос об увеличении финансирования научных исследований в области биотехнологии, рекомендовал продолжить работу по государственному контролю и регистрации пищевых продуктов с ГМО, обеспечить формирование позитивного имиджа продуктов с ГМО и создание российскими учеными линий ГМО, адаптированных для выращивания на территории России, внедрение ГМО в агропромышленный сектор России.

Председатель думского комитета по охране здоровья Сергей Калашников в своем выступлении отметил, что за последние годы в 96 раз возросла площадь посевов ГМО и общий объем оборота превысил 300 млрд долларов, при этом до сих пор нет каких-либо исчерпывающих научных данных об отрицательных последствиях употребления ГМО, как нет и данных о длительных мутационных воздействиях.

«Очень мало профессионалов, которые понимают ту или иную проблему» - отметил по итогам обсуждения зампред думского комитета по науке Николай Герасименко. В комментарии СМИ он отметил, что все это больше имеет политический акцент. Во всем мире идет активное развитие биотехнологии. Биотехнология входит в шестерку важнейших направлений развития технологии. Есть Картахенский протокол о генноинженерных модифицированных продуктах, к которому присоединилось 163 страны. США не присоединились и по табаку. В США колоссальные затраты на здравоохранение – нигде в мире таких нет, в то же время смертность выше и продолжительность жизни ниже, чем в Западной Европе или Японии, где затраты на здравоохранение в два раза ниже. Нужно знать, что на что влияет, чтобы обезопасить своих людей. Между Западной Европой и США идет торговая война против монополизма фирмы Монсанто на гены ГМО, иначе бы генномодифицированной соей можно было бы накормить всех голодных в мире.

Также Н. Герасименко прокомментировал ситуацию в России. Он напомнил, что у нас уже в 90-х годах разрушили заводы, которые производили сою и больше не производят. У нас нет ни одного завода по производству антибиотиков, это же тоже генная инженерия. Н. Герасименко призвал не отрицать развитие науки и призывает налаживать собственное производство и науку, т.е. использовать комплексный подход.

Список использованной литературы:

1. Клещенко, Е.М. ГМО: городские мифы. «Химия и жизнь», 2012. - №7.

2. Вельков ,В.В. Опасны ли опыты с рекомбинантными ДНК. Природа, 2003. - N 4, с.18-26.
3. Красовский, О.А. Генетически модифицированная пища: возможности и риски // Человек, 2002.- № 5, с. 158-164.
4. Пахомова, Т.В. КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКЕ / Пахомова Т.В. / В сборнике: ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ АПК Сборник трудов. 2014. С. 142-150.
5. Чечилова, С. Трансгенная пища. Здоровье, 2004.-№ 6, с. 20-23.
6. www.gmo-net.info

© В.С. Черняк, Т.В. Пахомова, 2015

УДК 336.2

В.В. Шелехова

Студентка 2 курса факультета экономики НовГУ,
г. Великий Новгород, РФ

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Современный бизнес существует в достаточно жестких условиях хозяйствования. Мировой финансовый кризис, инфляционные процессы, направленные против России санкции, изменчивость налогового законодательства и многие другие причины и факторы обуславливают актуальность четкой, грамотной и качественной работы бухгалтера предприятия в целях минимизации внешних и внутренних рисков.

Практика показывает, что большинство новых компаний закрываются в первый же год своей работы. Это связано с тем, что открытие своего бизнеса является не только перспективным, но и очень сложным и даже рискованным делом.

Российский малый бизнес, несмотря на все трудности, связанные с его деятельностью, продолжает развиваться (рисунок 1).

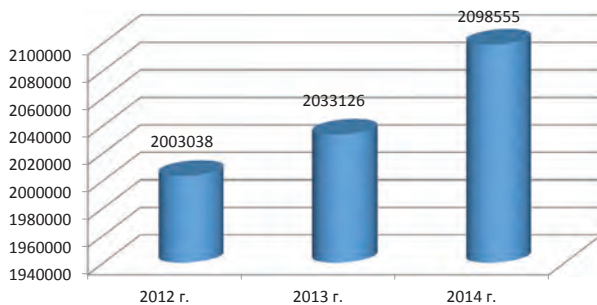


Рисунок 1 – Количество малых предприятий РФ [4]

Анализ рисунка 1 показывает постоянный рост количества малых предприятий (включая микропредприятия) за период 2012-2014 гг. В 2014 г.по сравнению с 2012 г.наблюдается

увеличение количества предприятий малого бизнеса на 95517 ед. (что составило рост на 4,8%). В 2014 г. по сравнению с 2013 г. наблюдается меньшее увеличение количества предприятий малого бизнеса – на 65429 ед. (что составило рост на 3,2%).

На рисунке 2 представлены результаты исследования ассоциации молодых предпринимателей России.



Рисунок 2 – Проблемные области бизнеса, % [2]

По результатам опроса (рисунок 2) видно, что наибольшая часть существующих проблем связана с кадрами, продажами и бухгалтерским/налоговым учетом, из чего напрашивается вывод о существенном влиянии здесь человеческого фактора. Основным фактором данных рисков классически является недостаточность или низкая квалификация персонала (кадры, продажи), а также существенная нагрузка на бизнес со стороны государства, как регулятора, что проявляется в частом изменении законодательства, за которым зачастую не успевают даже крупные компании, не говоря уже о малом и среднем бизнесе, и при этом существенные санкции за нарушение законодательных норм в данной сфере. При этом интересно, что непосредственно органы власти, как источник проблем, обозначили лишь 3% опрошенных, что показывает очень позитивный результат с точки зрения условий ведения своего дела и открытия нового бизнеса, несмотря на то, что в последнее время в СМИ много говорится о многочисленных случаях прекращения своей деятельности частными предпринимателями из-за роста, в частности, налогового бремени. С другой стороны, данные опроса говорят о том, что большое влияние оказывают не конкретные структуры и чиновники, а условия для бизнеса в стране в целом, то есть страновой риск, отражающийся в процентных ставках на заемные средства, уровне инфляции и т.д.

Несомненно, предпринимательская деятельность тесно связана с риском, однако, если собственник бизнеса не идет на риск, то возникает вероятность неполучения прибыли.

В отечественной и зарубежной литературе дается множество определений понятия «риск». Автор придерживается такого определения риска, в котором риск является не только потенциальной возможностью угрозы наступления неблагоприятного события, способного повлечь различного рода прямые и косвенные убытки, но и возможностью выгоды.

В бизнесе риск присутствует на всех этапах хозяйственной деятельности: работа с поставщиками, покупателями, кредитно-финансовыми организациями, органами государственной власти, налоговыми органами и другими субъектами.

Налоговый риск – это возможность для налогоплательщика понести финансовые и иные потери, связанные с процессом уплаты и оптимизации налогов, выраженная в денежном эквиваленте.

Налоговый риск в ряду с другими рисками хозяйствующего субъекта чаще всего возникает либо вследствие изменения законодательства[1], либо вследствие налоговой ошибки бухгалтерской службы предприятия.

С точки зрения практики можно выделить несколько видов налоговых рисков, существенно отличающихся своей спецификой. Это риски:

- налогового контроля;
- риски усиления налогового бремени;
- риски уголовного преследования[3].

Для малого бизнеса ошибки в области налогообложения являются очень весомыми, поскольку их приходится исправлять, выплачивая штрафы, пени, недоимки, т.е. изымать для их покрытия оборотные средства.

Анализ деятельности российских предприятий показывает недостаточную степень оценки налоговых рисков в малом бизнесе.

Если риски законодательства предотвратить невозможно в силу такого признака налогов как «императивность», то проведение грамотной налоговой политики на самом предприятии может осуществляться в следующих направлениях:

- уменьшение налогового бремени;
- сокращение ошибок при расчете налогов, подлежащих уплате в бюджет;
- отсутствие штрафов по налоговому (административному и уголовному) законодательству.

В целях минимизации налоговых рисков в бухгалтерской деятельности автор видит следующее:

- наличие на предприятии грамотной учетной политики, в которой необходимо правильное отражение аспектов деятельности организации, касающихся налогообложения;
- ведение налогового планирования с целью уменьшения налогового бремени.

Список использованной литературы:

1. Актуальные налоговые бухгалтерские изменения с 1 января 2014 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/article/507979/> (дата обращения: 10.04.2015).
2. Основные показатели деятельности малых предприятий [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/pmicro14.htm (дата обращения: 20.04.2015).
3. Шахов С.А. Налоговые риски в современной экономике // Финансы. – 2013. – №2. – С. 72-75
4. Уровень развития культуры риск-менеджмента в малом и среднем бизнесе России. Исследование Комитета по управлению рисками. Ассоциация молодых предпринимателей

УДК 330

А. В. Шеховцова, Т. Г. Масюкова
Студентки 3 курса кафедры ФЭУ
Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ АВТОЗАПРАВОЧНЫХ СТАНЦИЙ

Автомобильная заправочная станция – это комплекс оборудования на придорожной территории, предназначенный для заправки топливом транспортных средств. АЗС располагаются на автодорогах и в населенных пунктах, в местах, обеспечивающих удобный заезд и выезд автомобилей. На некоторых загородных АЗС есть площадки для техобслуживания и мойки автомобилей, бытовые помещения, кафетерий.

На территории РФ постоянно развиваются сети автодорог и увеличиваются транспортные потоки. В 2014 году транспортный поток в России увеличился почти в 2 раза по сравнению с 2012, за счет этого увеличения потребление нефтепродуктов растет на 15-20%, что ведет к постоянному увеличению числа АЗС.

Оценка АЗС – это оценка имущественного комплекса, в который входят здания, сооружения, земельные участки, оборудование, запас топлива, и т.д. Кроме всего этого необходимо учесть дополнительные услуги владельцам транспортных средств: продажа масел, смазочно-охлаждающих жидкостей, запчастей, услуги общепита и т.п. В настоящее время почти все АЗС оснащены телефонами, банкоматами и пунктами приема платежей. Размещение наружной рекламы приносит дополнительную прибыль. Все эти факторы повышают доход АЗС, тем самым отражаясь на ее рыночной стоимости.

Практикующему оценщику необходимо знать, что АЗС – это особый вид активов является достаточно узкоспециализированным объектом имущества, связан с торговой средой, поэтому требуется анализ его операционной деятельности и нужен учет потребности в оборотном капитале, необходимый для нормального функционирования, а также анализ источников финансового капитала.

Оценка АЗС может потребоваться в следующих случаях: для распределения долей, определения арендной ставки АЗС (если речь идет о сдаче в аренду), целей выкупа, получения кредита, целей купли-продажи, оптимизации налогообложения; при банкротстве и ликвидации компании, внесении взноса в уставный капитал, страховании, расторжении партнерства и т.д. В 80% случаев оценка проводится в целях получения кредита или определения размера взноса в уставный капитал компании.

Отсутствие развитого рынка АЗС создает сложности для решения задачи оценки реальной рыночной стоимости отдельной станции или ее сетей.

Существует более 10 видов АЗС в России, но оценочное сообщество предложило свою классификацию АЗС. Отдельные виды объединили в классы: 1 класс – обыкновенные АЗС, то есть реализуют наиболее ходовые марки топлива. Они характерны для сельской местности, дорог местного значения и небольших городов – районных центров. 2 класс – средний – наиболее распространенный класс АЗС. Ассортимент топлива наиболее широк, добавляется бензин АИ-95, а иногда АИ-98. Предусматривает дополнительные услуги (min магазин по продаже масел и других жидкостей). Они характерны для городов, областных центров и трасс межобластного значения. 3 класс – АЗС высшего класса. Обеспечивает

реализацию всех видов топлива и имеет максимально возможный набор дополнительных услуг. Они характерны для крупных мегаполисов, трасс федерального уровня, еще их называют автозаправочным комплексом (АЗК).

А.Е.Яскевич рассматривает оценку АЗС не как имущественный комплекс, а как оценку действующего бизнеса, основным источником дохода которого является реализация ГСМ [1, с. 3]. В Международных стандартах оценки «Оценка стоимости связанного с торговлей имущества» указано, что имущество, связанное с торговлей, представляет собой обособленное имущество, такое как гостиницы, АЗС и рестораны, которое обычно переходит от одного владельца к другому без приостановки своей деятельности. Эти объекты считаются отдельными торговыми предприятиями и обычно оцениваются на основании их возможной прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации материальных и нематериальных активов. То есть, обобщая выше сказанное, основной акцент при оценке АЗС делается на применение доходного подхода [2, с. 29].

В настоящее время имеется ограниченное количество материалов по оценке АЗС. Единственным методическим руководством по оценке АЗС на территории РФ являются «Методические рекомендации по оценке АЗС для целей залога», подготовленные комитетом Ассоциации российских банков по оценочной деятельности в 2009г [3, с.14]. В данных рекомендациях указано, что доходный подход целесообразно применять, для АЗС вышедших на стабильный уровень дохода; затратный подход для АЗС недавно построенных и не вышедших на стабильный уровень дохода или тех АЗС, эксплуатация которых прекращена; применение сравнительного подхода носит справочный характер. При определении итоговой величины стоимости приоритет отдается тому или иному подходу в зависимости от жизненного цикла АЗС.

Процедура оценки доходным подходом включает в себя следующие этапы: определение валового дохода; определение величины операционных расходов; определение величины чистого операционного дохода; определение рыночной стоимости.

Определение валового дохода может формироваться как от реализации топлива, так и от продажи различных товаров и оказания услуг, а также от сдачи части имущества в аренду.

Реализация топлива является основным источником дохода. Кроме того, источником дополнительного дохода может являться торговля сопутствующими товарами и продуктами питания, кафе, шиномонтаж, терминалы по приему платежей.

При определении валового дохода нужно учитывать, что на некоторых АЗС не ведется раздельный учет доходов и расходов от основной и сопутствующей деятельности, а в отчете об оценке необходимо отдельно рассчитывать и прогнозировать доходы от основной и сопутствующей деятельности. Это создает дополнительные трудности для оценщика, поскольку разделение дохода от основной и сопутствующей деятельности может носить приблизительный и неточный характер и основываться на предположениях оценщика, что может привести к погрешностям в расчетах.

При определении валового дохода также возникает вопрос – рассчитывать валовый доход исходя из данных представленных собственником или из среднерыночных показателей. В оценочном сообществе сложилось четкое мнение по поводу этого. Они считают, что нужно использовать информацию представленную собственником АЗС, но данную информацию необходимо тщательно проверять и сравнивать полученные данные со среднерыночными показателями, так как иногда собственники АЗС предоставляют оценщику недостоверные данные о количестве реализуемого топлива «прокачке» и закупочным ценам.

При определении операционных расходов (постоянные, переменные расходы и резерв на замещение) необходимо не основываться на информации представленной собственником, а заняться поиском среднерыночных показателей. Вся необходимая информация является либо устаревшей, либо платной, что ведет к удорожанию оценки.

Определение чистого операционного дохода осуществляется в основном после выплаты налогов. Формула величины чистого операционного дохода будет иметь вид: $ЧОД_{\text{пн}} = ВД - ОР - НП$, где НП – налог на прибыль.

Рыночная стоимость АЗС с применением доходного подхода может быть определена либо методом прямой капитализации, либо методом дисконтирования денежных потоков. Ставку капитализации и ставку дисконтирования можно рассчитать при помощи метода кумулятивного построения и методом рыночной экстракции. Метод рыночной экстракции может дать далекий от реалий рынка результат, поскольку данный метод основывается на собственных суждениях оценщика, его понимании ситуации на рассматриваемом рынке, но оценщик не является риск менеджером и не может учесть все риски, присущие оцениваемому объекту. Большинство практикующих оценщиков считают, что наиболее достоверный результат при оценке АЗС может дать только метод кумулятивного построения.

Подводя итог можно сделать вывод, что: 1. При оценке АЗС как доходного объекта основным подходом должен являться доходный и при согласовании результатов в отчете наибольший вес присваивается именно ему. 2. В настоящее время очень мало информации по оценке АЗС и единственным руководством при оценке может являться «Методические рекомендации по оценке АЗС для целей залога», разработанные комитетом Ассоциации российских банков. 3. Информация, полученная от собственника АЗС, должна тщательно проверяться и составляться со среднерыночными показателями. 4. Вопрос остается открытым о том, что выступает объектом оценки при определении стоимости АЗС - имущественный комплекс или бизнес. Оценочное сообщество утверждает, что бизнес, а официальные документы и рекомендации, что имущественный комплекс. Поэтому право выбора остается только за оценщиком.

Список используемых источников

1. Яскевич, А.Е. Анализ факторов влияния на стоимость АЗС / А.Е. Яскевич. - Режим доступа: <http://khabroo.ru/d/357920/d/analiz-faktorov-vliyaniya-na-stoimost-azs.pdf>
2. Международные стандарты оценки. - Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/afa/97_2_005-080.pdf
3. Методические рекомендации по оценке АЗС для целей залога. - Режим доступа: http://www.pro-roo.ru/images/files/Kom36_Rekom-2009-10-07.pdf

© А.В. Шеховцова, Т.Г. Масюкова, 2015

УДК 338.22.021.4

Т.А. Яркова, к.э.н., доцент кафедры ЭТ
Новокузнецкий институт (филиал) КемГУ
г. Новокузнецк, Российская Федерация
М.А. Хохлова, студент
Новокузнецкий институт (филиал) КемГУ
г. Новокузнецк, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, РИСКИ И ТРУДНОСТИ

В работе исследуются основные перспективы и направления инновационного развития России, анализируются сопутствующие риски и трудности.

Проблема перевода российской экономики на инновационную траекторию уже несколько лет активно обсуждается экспертами, политическими деятелями и бизнес-сообществом. Однако результативность всех дискуссий и решений остается низкой. Об

этом говорит углубляющийся разрыв не только с развитыми экономиками, но и с другими государствами, например, входящими в группу БРИК. Дискуссионным является вопрос о характере, направлениях и общественном контексте назревших преобразований. Что важнее: точечные инновации, базирующиеся на прорывах в высокотехнологичных секторах, или широкий спектр мер, включая модернизацию традиционных отраслей?

Для России немаловажен факт, что, несмотря на предпринимаемые в последние годы усилия по модернизации экономики и выхода на инновационную траекторию, их результативность остается весьма низкой. Об этом свидетельствует углубляющийся в последние годы разрыв не только с развитыми странами, но и по отношению к государствам с сопоставимым потенциалом. Что касается разрабатываемых для решения этих проблем правительственных документов и стратегий, то многие из них подвергаются критике со стороны специалистов, в том числе за недостаточную продуманность целевых ориентиров намечаемых «инновационных прорывов», а также механизмов, призванных служить их достижению.

В числе этих документов — Инновационная стратегия 2020, представленная в декабре 2010 г. Министерством экономического развития РФ, т.е. ведомством, которое призвано быть ведущим аналитическим агентством правительства по стратегическим вопросам. Достоянием общественности, благодаря деятельности независимых исследовательских институтов, становятся и отнюдь не малочисленные факты неэффективной реализации инновационных и модернизационных стратегий в ряде ключевых секторов российской экономики, включая инфраструктурные.

Усиливают неопределенность в обществе, порождая отнюдь не оптимистические настроения, данные международных рейтингов и ранкингов. Глобальный индекс инновационности (GII), который разрабатывается бизнес-школой INSEAD и согласно которому в 2011 г. Россия заняла 56 из 125 мест. Специалистами, наряду с путями выхода экономики страны на инновационную траекторию, активно дискутируются степень радикальности требуемых для этого преобразований, а также направления «главного удара».

В данном контексте, с одной стороны, обсуждается правомерность уделять преимущественное внимание так называемым точечным инновациям, базирующимся на прорывных решениях в ряде высокотехнологичных секторов, при одновременном формировании в этих целях соответствующих институтов развития, включая Сколково. С другой стороны, оценивается целесообразность активизации усилий широким фронтом, включая меры по радикальной модернизации традиционных отраслей при сбалансированной поддержке не только крупного, но и среднего, а также мелкого бизнеса, и при создании для этого специальных институтов гражданского общества, примером которых является Агентство стратегических инициатив.

Вместе с тем, для ряда российских исследователей все еще характерен акцент на производственно-технологические инновации как таковые, являющиеся результатом НИОКР, которые, отметим, действительно играют существенную роль, но преимущественно в части формирования инновационного предложения.

Важно учитывать, что закономерным итогом этой деятельности должны стать, наряду с современными производственно-технологическими системами и их компонентами, также продуктовые и сервисные инновации, поддерживаемые новыми институциональными механизмами.

Завершают данную комплексную картину в качестве важного компонента инновационной системы социальные и поведенческие инновации, которые имеют принципиальное значение для формирования устойчивого спроса на нововведения, прежде всего, продуктовые и сервисные.

К числу приоритетных относится относительно слабо исследуемый российскими авторами вопрос о формировании в процессе освоения инноваций новых рынков. Он представляет несомненный интерес для всех стран, включая Россию, особенно с учетом хронического запаздывания интеграции ее бизнеса в новые рыночные ниши.

Таким образом, стремлению к постоянному обновлению в области продуктовых и процессорных инноваций способствуют свободные рынки, конкурентный баланс на которых должен поддерживаться созданными в обществе институтами. Отметим важные замечания:

- при формировании инновационного ядра целесообразно принимать во внимание осуществление соответствующих усилий и нашими конкурентами на глобальных рынках;

- целесообразно принимать во внимание роль сектора в национальной экономике, который будет определять, в частности, масштаб эффекта от инновационного прорыва, а также численность занятого в нем персонала. В этом отношении следует поддерживать усилия по модернизации машиностроительного сектора страны, включая такие его ключевые направления, как вертолето- и авиастроение, атомное и энергетическое машиностроение и ряд других;

- критерием отбора отраслей, как и предлагается рядом специалистов, должны быть темпы роста. Однако следует полнее учитывать, что высокие темпы роста имеют не только сектора экономики, которые связаны с нанотехнологиями и т.п., а также отрасли, создаваемые в ответ на современные глобальные вызовы. В их числе — отрасли альтернативной энергетики, которым в нашей стране, в том числе вследствие консерватизма ряда правительственных структур, не уделяется должного внимания.

Дополняя сформулированные выше выводы по кругу обсужденных в работе проблем, следует отметить, что формирование экономики инновационных изменений представляет собой комплексный многосложный процесс, для успешного развертывания которого необходимо держать в поле внимания все его приоритетные направления, включая технико-технологические и процессорные инновации, организационно-управленческие изменения, институциональные и социальные преобразования.

Для достижения этой цели наиболее целесообразно применять смешанную стратегию, реализуя сбалансированные усилия по формированию ее инновационного ядра при одновременной интенсивной модернизации базовых для страны, включая инфраструктурные.

Принципиальное значение для формирования инновационной экономики, которая еще именуется экономикой знаний или интеллектуальной экономикой, играет сфера образования, условием радикального реформирования которой служит осмысление и учет передового зарубежного опыта. Особенно жесткие требования современная эпоха предъявляет к отбору преподавательских кадров и к их последующей профессиональной деятельности. Оценка этой деятельности целесообразно проводить по международным критериям, которые формируются на становящемся все более глобальным рынке образовательных и научных услуг.

Список использованной литературы:

1. Голиченко О. Модернизация и реформирование инновационной стратегии России: проблемы и решения // Вопросы экономики. - 2010. - № 8. - С. 41 - 53.

2. Карпухин А. Будущее России: модернизация или инновации. // РИСК. - 2013 - №1. 2013 - С. 92 - 95.

3. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Индустриальные инновации и политика устойчивого развития: вызов для российского государства и бизнеса. В кн.: Глобализация, новая

экономика и окружающая среда. Проблемы общества и бизнеса на пути к устойчивому развитию. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005. - С. 256 - 262.

4. Смотрицкая И., Черных С. Государственные закупки и формирование инновационной экономики // Вопросы экономики. - 2010. - № 6. - С. 108 - 111.

5. Шиллов А. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес // Вопросы экономики. - 2011. - № 1. - С. 127 - 137.

© Т.А. Яркова, М.А. Хохлова, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Khadartseva Larisa, Karaeva Tamara MAIN PUBLIC – SPEAKING RULES	3
В.А. Адамова, Н.А. Гулямова, Ю.Р. Хабушева ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	6
Алиев Аяз Азад оглы ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ: РОЛЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	9
В.О.Анохина ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ЛИТВЫ В СВЯЗИ СО ВСТУПЛЕНИЕМ В ЕС	13
И.В. Артюхова СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	15
Г.Ф. Биктуганова НЕКОТОРЫЕ МЕРЫ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ БАНКРОТСТВА	17
Г.Ф. Биктуганова, Л.Р. Курманова АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ	20
Г.Ф. Биктуганова БЕЗРАБОТИЦА: ОСОБЕННОСТИ, ПОСЛЕДСТВИЯ И МЕРЫ ПО ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЮ	25
Д.В. Брынзина АНАЛИЗ ИЗДЕРЖКОЕМОСТИ УСЛУГ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АСТ», Г. СИБАЙ)	29
Е.А. Вельма ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	33
А. С. Волошина ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	34
Г.А. Гаспарян КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	39

В.А. Головинская, Т.А. Еремеева, В.Д. Тисленко ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ	43
А.Н. Гордеева, Н.Б. Абашидзе, Р.Р.Юмагузин КРИТЕРИИ РЕАЛЬНОСТИ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА	46
Т.Гудзь АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	49
Н.А. Гулямова, Ю.Р. Хабушева, В.А. Адамова ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ МИНИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВ, КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ	50
Л. У. Гумерова, Р. А. Ханнанов УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОБЩЕРАСПРОСТРАНЁННЫХ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТА РФ	53
С.Г.Демченко, Е.И. Несмеянова, Е.В. Старикова АЛГОРИТМ ЗАКУПОЧНОЙ ПРОЦЕДУРЫ	55
А.В. Долгова КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	59
Е. В. Дуплихина, И. С.Чернова СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	69
А.С. Епифанцева, К.С. Шпора УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ	73
О.Ф. Ермишина ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ГБУ ВПО НА ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВУЗА	75
И.И Жуков, В.В Стоногина БАНКИ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ	78
И.И Жуков, В.В Стоногина ОБЗОР ПРОГРАММ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ С МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ	80
И.И Жуков, В.В Стоногина АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ СТАТИСТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	84

И.И Жуков, В.В Стоногина АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	86
Е.П. Задворнева, Е.А. Головина НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ЧАСТЬ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ КАЗАХСТАНА	90
С. С. Затонская ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	92
А.Исмаилов ПРЕДПОСЫЛКИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАСТЕНИЕВОДСТВА АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	95
Р.В. Каптюхин МАРКЕТИНГОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ И ЕЕ ВИДЫ	96
Н.В.Кишко ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	98
Л.А. Кондаурова, А.П. Бурдуковская СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СДЕЛОК M&A НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ	100
Ю.А. Коноплёва, П.А. Гандалоева БЮДЖЕТНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	102
А.А. Курашова, Ван Цяо ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ СОВРЕМЕННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА И ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ЕГО КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ	106
А.А. Курашова, Ян Ян КИТАЙСКИЙ КОРПОРАТИВНЫЙ СТАТУС И РЕКОММЕНДАЦИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДОЙ	108
Н.Н. Мелешенко, Е.П. Задворнева РАЗВИТИЕ АСТАНИНСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	110
В.Г. Мишанова УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ	112

М. Б. Молдажанов, М. Т. Исабекова О ФАКТОРАХ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КАЧЕСТВО ТУРИСТСКИХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ ПРОЦЕССАХ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИЗМОМ	115
Г.К. Нарбаева, Г.Д. Алимжанова ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕВАТОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА	120
Т.С. Науменко КОНКРЕТИЗАЦИЯ СУЩНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ЦЕЛЯХ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА	122
М.С. Петухов СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РОССИИ	124
К. А. Понкратова, В. А. Гребенникова ИСТОЧНИКИ И МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИЗОЛЯЦИИ РОССИИ	128
Л.Г. Порфирьева, О.С. Катаева ПОГОДНЫЕ ДЕРИВАТИВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ХЕДЖИРОВАНИЯ РИСКОВ	135
О.С. Резникова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УСЛОВИЯХ КОМПЬЮТЕРИЗАЦИИ	139
Н.С. Русаков АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОАО «УМПО»	141
В.И. Самбур ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ВИДОВ УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИЕ	144
Р.Р. Самерханова ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В РАСКРЫТИИ ИНФОРМАЦИИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ	146
О.В. Святаш ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ТИПА В СФЕРЕ ЭКОЛОГИИ	148
Семенов КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ФОНДА	150

Р.А. Сиков, М.В. Стафиевская ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К КАЛЬКУЛИРОВАНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	155
О.А. Спирченкова, И.В. Семенова ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ	159
М.В. Стафиевская, Т.А. Соколова ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА	160
Э.В. Стоянова ДИВЕРСИФИКАЦИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	162
Т.С. Тарасова АУТСОРСИНГ: АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»	164
Э. Х. Текуева УНИКАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГА	169
А.А. Тер-Григорьянц, М.И. Бердникова ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	170
С.В. Филимонов ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕДИНЕНИЯ БИЗНЕСА В РСБУ И СОПОСТАВЛЕНИЕ С МСФО	172
Ю.Р. Хабушева ERP-СИСТЕМА КАК ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ИНТЕГРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ОПЕРАЦИЙ КОМПАНИИ	174
Р.Р.Хамидуллин, В.П. Кулешова ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СПК «ОКТЯБРЬ» ЧЕКМАГУШЕВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН (МЕТОДОМ Н.Д.БАГРЕЦОВА)	176
Р.Р.Хамидуллин, В.П. Кулешова РОЛЬ ЛИЗИНГА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК	179
Ю.А. Цебро ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ	181
В.С. Черняк, Т.В. Пахомова ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГМО В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ	183
В.В. Шелехова НАЛОГОВЫЕ РИСКИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА	185

А. В. Шеховцова, Т. Г. Масюкова
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ АВТОЗАПРАВОЧНЫХ СТАНЦИЙ 188

Т.А. Яркова, М.А. Хохлова
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ:
ПРОБЛЕМЫ, РИСКИ И ТРУДНОСТИ 190



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей конференций. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течении 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru а так же отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы

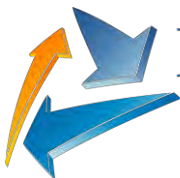
С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

Aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Журнал издается в печатном виде формата А4

Периодичность выхода: 1 раз месяц.

Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца

В течении 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

Aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
30 апреля 2015 г.**

Часть 1

В авторской редакции

Подписано в печать 06.06.2015 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 12,30. Тираж 500. Заказ 250.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»**

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

aeterna-ufa.ru

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68