



**ПРОРЫВНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ
В УСЛОВИЯХ РИСКА
И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
1 октября 2017 г.**

Челябинск
НИЦ АЭТЕРНА
2017

УДК 001.1
ББК 60

П 57

ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: сборник статей Международной научно-практической конференции (1 октября 2017 г., г. Челябинск). - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 184 с.

ISBN 978-5-00109-270-4

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно-практической конференции «ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ», состоявшейся 1 октября 2017 г. в г. Челябинск. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

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

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

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

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

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-00109-270-4

© ООО «АЭТЕРНА», 2017
© Коллектив авторов, 2017

Ответственный редактор:

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

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
МГИМО МИД России

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
Мордовский государственный педагогический институт им. М. Е. Евсевьева,

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

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

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

Professor Dipl. Eng **Venelin Terziev**, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
University of Rousse, Bulgaria

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

Агеева Е.С.

канд.экон.наук, ст. преподаватель
СТИ НИТУ МИСиС им. А.А. Угарова
г. Старый Оскол, Российская Федерация
E - mail: elena - ageeva28@rambler.ru

Полторацких В.В.

студентка 4 –го курса
СТИ НИТУ МИСиС им. А.А. Угарова
г. Старый Оскол, Российская Федерация
E - mail: Vikusya_130996@mail.ru

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ДИАГНОСТИКА УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА АО «ОСКОЛЬСКИЙ ЗАВОД МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ»

Основным компонентом общей устойчивости предприятия является финансовая устойчивость. Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходим анализ его финансового состояния [1, С.67].

Объектом анализа является АО «Оскольский завод металлургического машиностроения» (АО «ОЗММ»), основным видом деятельности данного предприятия является обработка металлических изделий с использованием основных технологических процессов машиностроения.

По данным финансовой отчетности [2] для оценки угрозы банкротства, необходимо проанализировать финансовое состояние АО «Оскольский завод металлургического машиностроения» за 2015 - 2016 гг. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ финансового состояния АО «ОЗММ»

№ п / п	Наименование показателя	Значение		Отклонение	
		2015 год	2016 год	Абсолютное	Относительное
1	Среднемесячная выручка, т. р.	127168,9	150860,3	23691,4	118,63
2	Доля денежных средств в выручке	0,8	0,8	0	100
3	Среднесписочная численность работников, чел.	1011	1160	149	114,74
4	Степень платежеспособности общая	7,56	7,73	0,17	102,25
5	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	2,49	2,90	0,41	116,47
6	Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	1,55	1,21	- 0,34	78,07

7	Собственный капитал в обороте, т. р.	- 472002	- 637739	-165737	135,11
8	Доля собственного капитала в оборотных средствах	- 0,97	- 1,21	-0,24	124,74
9	Коэффициент автономии	0,30	0,18	- 0,12	60
10	Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	3,85	3,51	- 0,34	91,17
11	Коэффициент оборотных средств в производстве	2,54	2,19	- 0,35	86,22
12	Коэффициент оборотных средств в расчетах	1,31	1,32	0,01	100,77
13	Рентабельность оборотного капитала, %	- 13,49	- 30,19	16,7	223,8
14	Рентабельность продаж, %	+13,12	- 6,11	- 7,01	46,57
15	Среднемесячная выработка на одного работника, т.р.	125,79	130,06	4,27	103,4
16	Эффективности внеоборотного капитала	0,15	0,18	0,03	120
17	Коэффициент инвестиционной активности	0,83	0,78	- 0,05	93,98

На основании полученных данных о финансовом состоянии АО «ОЗММ» можно сделать следующие выводы: величина среднемесячной выручки на предприятии увеличилась на 18 % или на 23691,4 тыс. руб., что свидетельствует о росте масштаба бизнеса организации.

Показатели степень платежеспособности общая и степень платежеспособности по текущим обязательствам увеличились, это говорит о снижении платежеспособности. Также неблагоприятным фактором является то, что коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами снизился на 21,93 % , это означает снижение уровня ликвидности активов. Значение показателей собственный капитал в обороте и доля собственного капитала в оборотных средствах являются одними из важнейших показателей финансовой устойчивости организации, с 2015 год по 2016 год данные показатели снижаются на 165737 тыс. руб. и 0,24, следовательно, отрицательно характеризует деятельность данного предприятия.

Отрицательные значения имеет и показатель рентабельность продаж, с 2015 года по 2016 год он уменьшился на 7,01 тыс.руб. из этого следует, что предприятие является убыточным, и коэффициент инвестиционной активности – 0,03 тыс.руб. значения данного показателя свидетельствуют о неправильной стратегии развития организации или недостаточном контроле собственников организации за деятельностью предприятия.

Таким образом, результаты анализа характеризуют финансовое состояние АО «ОЗММ» как неудовлетворительное.

В целях подтверждения или опровержения результатов анализа, оценим угрозу банкротства АО «ОЗММ» с помощью пятифакторной усовершенствованной модели Э. Альтмана.

Для производственных предприятий используется следующая формула Z - счёта:
 $Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,420 * X_4 + 0,998 * X_5$ [3, С.171].

Промежуточные расчеты и итоговые значения Z - счёта представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет Z - счёта пятифакторной
 усовершенствованной моделью оценки угрозы банкротства Э.Альтмана

№ п / п	Показатель / порядок расчета	Значение на 2015 год	Значение на 2016 год
1	2	3	4
1.	$X_1 =$ Чистый оборотный капитал / Общие активы	0,13	0,07
2.	$X_2 =$ Резервный капитал + Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) / Общие активы	0,20	0,08
3.	$X_3 =$ Прибыль (убыток) до налогообложения + Проценты к уплате / Общие активы	- 0,08	- 0,20
4.	$X_4 =$ Капитал и резервы / Общие обязательства	0,42	0,21
5.	$X_5 =$ Выручка (нетто) от продажи / Общие активы	1,12	1,29
6.	Z - счёт	1,30821	0,87217

В зависимости от полученного значения Z - счёта можно судить об угрозе банкротства в таблице 3.

Таблица 3 – Пограничные значения Z - счёта

Степень угрозы	Для производственных предприятий
Высокая угроза банкротства	<1,23
Зона неведения	1,23 – 2,90
Низкая угроза банкротства	>2,90

По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы: значение Z - счёта на 2015 год составило 1,30821, а на 2016 год – 0,87217. Из этого следует, что в 2015 году угроза банкротства АО «ОЗММ» мала, а в 2016 году наблюдается высокая степень угрозы банкротства, это является неблагоприятной тенденцией для предприятия.

Для устранения угрозы банкротства, предприятию АО «ОЗММ» необходимо разработать ряд мероприятий для улучшения его финансового состояния, такие как устранение неплатежеспособности, путем сокращения внешних и внутренних обязательств за счет увеличения объема денежных ресурсов, восстановить финансовую устойчивость, снижая затраты и уменьшая текущие финансовые потребности.

Список использованной литературы:

1. Финансовый менеджмент. 2 - е издание. Учебное пособие / О.В. Хлыстова, Е.В. Неяскина. — 2 - е издание. — Москва : Проспект, 2017. — 367 с.
2. Бухгалтерская отчетность АО «Оскольский завод металлургического машиностроения» 2015 - 2016 гг.
3. Анализ финансовой отчетности / Пласкова Н.С. Учебник. — М.: Эксмо, 2010. — 384 с.
© Е.С. Агеева, В.В. Полторацких, 2017

УДК 338

Г.М. Аргинбаева, докторант
Академия государственного управления
При Президенте Республики Казахстан
Г.Астана Республика Казахстан
argin_gm@mail.ru

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УПРАВЛЕНИЕМ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ КАЗАХСТАНА

Аннотация

Энергетическая безопасность является важной составляющей экономической, экологической и общем результате национальной безопасности каждой страны. В течение длительного времени энергетическая безопасность является одной из наиболее политизированных мировых проблем и зависит от многих факторов, в том числе, наличия ископаемых источников энергии и географического положения страны, доступа к природным ресурсам, политических отношений между экспортерами и импортерами энергоносителей.

Целью данного исследования является анализ нефтегазовой промышленности с точки зрения экспортного потенциала нефти и нефтепродуктов, как один из основных составляющих энергетической безопасности Казахстана.

В процессе работы использовались общенаучные методы (анализ, синтез, обобщение) для изучения научной литературы и экспертных материалов по проблеме реализации национальных интересов в практике государственного управления нефтегазовой промышленности.

Результаты исследования показали, что в кратко и среднесрочной перспективе основной экспортный продукт является нефть, в долгосрочной перспективе необходимо увеличивать долю в экспорте качественных нефтепродуктов. В связи с чем можно сделать следующие выводы о необходимости поддержания стабильности спроса казахстанской нефти, модернизации мощностей в целях улучшения экологии, как одно из компонента энергетической безопасности, решения вопроса сбыта отечественных нефтепродуктов в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: энергетика, энергетическая политика, энергетическая безопасность, государственное управление, охрана окружающей среды, нефтегазовая промышленность.

Энергетика вошла во все сферы экономики страны и обеспечивает функционирование всех отраслей национального хозяйства, вносит значительный вклад в формирование доходной части бюджета и поступления валютных средств. Для обеспечения экономического роста в промышленно развитых странах должно быть реализовано опережающее развитие энергетического и транспортного комплексов. Функционирование всех элементов жизнедеятельности общества зависит от гарантированного обеспечения его энергетическими ресурсами. Именно поэтому энергетическая безопасность является одной из важнейших составляющих экономической безопасности любого государства. В связи с этим, поиск путей обеспечения энергетической безопасности Казахстана посредством управления богатыми природными ресурсами Казахстана является ключом для удовлетворения растущих потребностей.

Казахстан, являясь девятой страной мира по размерам своей территории, занимает 12 - е место в мировой экономике по запасам нефти, учитывая, что мировые запасы нефти в настоящее время насчитывают 239,8 млрд. тонн. Казахстан является вторым после России производителем нефти в группе стран бывшего Советского Союза и входит в первую двадцатку в мире добывающих нефть. В настоящее время более 30 % бюджета Казахстана формируется за счет продажи им своих нефтяных ресурсов, несмотря на то, что добыча нефти в стране связана с высокими издержками, а мировые цены снизились. Подтвержденные углеводородные запасы Республики Казахстан включают в себя 169 месторождений, из них 87 нефтяных, 17 – газовых, 30 – нефтегазовых, 25 – нефти - и газоконденсатных, 20 – нефтеконденсатных. Прогнозные ресурсы на суше и казахстанской части шельфа Каспия оцениваются экспертами в 5,9 трлн. куб. м, потенциальная ценность месторождений оценивается в 222,5 млрд. долл. США [1, стр.176].

По последним данным (за 2016 г.) в Казахстане добыто сырой нефти около 80 млн. тонн, природного газа – 46 млрд. куб. м.

Доля нефтегазовой промышленности Казахстана в общем объеме промышленной продукции в 2016 году составила 36,1 % и в валовом внутреннем продукте – 22,8 % .

Нефтедобывающая промышленность занимает около 42 % всего промышленного производства Казахстана, на газовую отрасль приходится 0,9 % , на услуги, связанные с добычей нефти и газа – 0,9 % .

Лидирующим регионом по добыче нефти в Республике Казахстан является Атырауская область с суммарным объемом добычи около 32,2 млн. тонн. Далее следуют Мангистауская (18,1 млн. тонн), Западно - Казахстанская (12,5 млн. тонн), Кызылординская (10,5 млн. тонн), Актюбинская (8,3 млн. тонн), Жамбылская (21,9 тыс. тонн) и Восточно - Казахстанская (1,4 тыс. тонн) области.

Лидирующими компаниями по добыче нефти по данным за 2016 год являются:

- ТОО «Тенгизшевройл» - 26 млн. тонн;
- Карачаганак ПетролиумОперейтинг - 11млн. тонн;
- АО «РД «КазМунайГаз» - 8 млн. тонн;
- АО «СНПС - Актюбемунайгаз» - 5 млн. тонн;
- АО «Мангистаумунайгаз» - 6 млн. тонн;
- СП ТОО «Казгермунай» - 3 млн. тонн;
- АО «Петро Казахстан Кумколь Ресорсиз» - 2 млн. тонн;
- АО «Каражанбасмунай» - 2 млн. тонн.

На долю указанных компаний в совокупности приходится порядка 72 % от общего объема добычи нефти и газового конденсата в республике [2].

По данным ежегодного отчета BP Statistical Review of World Energy, при текущем уровне добычи запасов нефти хватит лишь на 46 лет (мировых запасов - на 53 года) [3].

Поставки нефти на экспорт растут вместе с добычей. Экспорт нефти и газового конденсата составляет порядка 88 % от всей добычи по РК. Оставшиеся 12 % поставляются на внутренний рынок РК.

Из них объемы экспорта по действующим направлениям составляют:

- КТК –39,8 % от общего объема экспорта;
- Атырау - Самара –21,2 % ;
- Атасу - Алашанькоу –16,3 % ;
- ОГПЗ –1,1 % ;
- мор.порт Актау – 8,5 % ;
- железная дорога –12,4 % .

Основные объемы добытой в РК нефти традиционно экспортируются на рынок Европейского Союза и Китая [4].

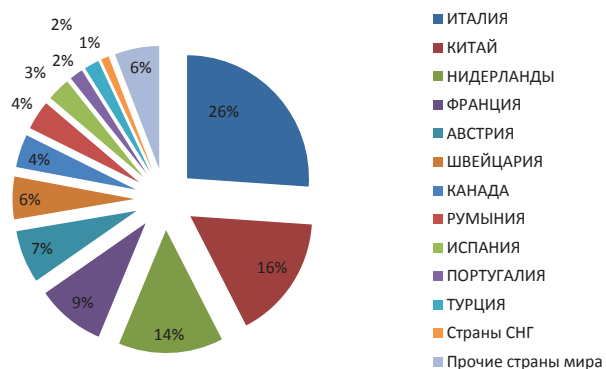


Рисунок: Экспорт казахстанской нефти за 2016 год по странам.

Источник: Составлено по данным Комитета Таможенного Контроля МФ РК [5]

Стратегия по развитию нефтетранспортных систем направлена на обеспечение надежной, безопасной и высокоэффективной транспортировки нефти, как на внутренний рынок, так и на экспорт с соблюдением интересов Республики Казахстан и других участников.

На сегодня система нефтепроводов в Казахстане представляет собой сеть различных по направлениям и протяженности магистральных трубопроводов.

Из них три магистральных нефтепровода занимают ведущую роль в транспорте нефти:

- Узень - Атырау - Самара протяженностью более 1 380 км;
- Тенгиз - Новороссийск (Каспийский трубопроводный консорциум – КТК) протяженностью 1 510 км;
- Атасу - Алашанькоу протяженностью 965,1 км.

Специфика рынка нефти состоит в том, что это мировой рынок, где действуют законы глобальной экономики и где, политика превалирует над экономикой. Поэтому в прогнозе, осуществляемом на данном рынке аналитиками многих компаний, говорится, что на его развитие могут влиять такие непредсказуемые ситуации, как война в Ираке, условия заключения межгосударственных договоров и т.д.

Потребление растет ежегодными темпами на 5 - 7 % , а по объему потребления на душу населения Казахстан находится в "средней" группе – 3 - 4,5 тонн н.э. на душу населения. Тогда как у значительной части Европейского союза, Китая, стран Латинской Америки данный показатель составляет около 1,5 - 3 тонн.

Рассмотрев прогнозы крупнейших игроков и агентств на период 2030 - 2035 гг., можно сделать следующие выводы.

- ❖ К 2035 г. прогнозируется рост мирового потребления первичной энергии на 40 % по сравнению с 2013 г. до порядка 17,5 - 18 млрд. тонн н.э.

- ❖ Более 90 % данного роста будет обеспечено странами с развивающейся экономикой.

- ❖ Прогнозы мировых агентств сходятся в том, что потребление нефти в США за счет внедрения и использования более экономичных автомобилей и технологий не будет расти прежними темпами, а в перспективе - будет неуклонно снижаться.

- ❖ Аналогичные прогнозы имеются и по европейским странам, на которые сегодня приходится более 80 % экспорта казахстанской нефти.

- ❖ В долгосрочной перспективе мировые поставки сырой нефти будут смещаться с развитых на развивающиеся рынки и, в первую очередь, на Азиатско - Тихоокеанский регион.

- ❖ Рост потребления ВИЭ к 2035 г. прогнозируется в 3 - 4 раза по сравнению с текущими уровнями.

- ❖ Доля нефти в энергопотреблении будет неуклонно снижаться, а доля потребления первичной энергии транспортной отраслью снизится с 15 - 17 % до 13 % вследствие применения новых энергосберегающих технологий, однако снижение потребления нефти в физическом выражении не прогнозируется - нефть по - прежнему будет играть ключевую роль в глобальном энергопотреблении [6].

В целом можно отметить, что для Казахстана как экспортера сырой нефти видятся хорошие перспективы, несмотря на ряд негативных проблем в отрасли. В частности, высокие транспортные затраты в себестоимости конечного продукта, дисбаланс межрегионального спроса и предложения – месторождения и порт находятся на западе, а потребители – на юге Казахстана при ограниченном развитии железнодорожных путей и их технологической отсталости, высокий уровень морального и физического износа добывающих мощностей.

Следует отметить, что последний пункт увеличивает техногенную нагрузку на окружающую среду. При разработке месторождений нефти и газа изымаются из оборота большие площади сельскохозяйственных земель. Так, в радиусе 500 - 800 м от буровой вышки растительность уничтожается на 70 - 80 % , а в радиусе 100 м в результате более интенсивного загрязнения глинистым раствором она практически полностью исчезает. На значительных площадях уничтожается растительный покров при транспортировке буровых установок, прокладке дорог и трубопроводов. Вследствие загрязнения почвы нефтью

может происходить отрицательное ее воздействие на человека и животных через пищевые цепи. Большое количество растений на расстоянии 2 - 3 км от газовых факелов сильно повреждается, а в радиусе 200 - 250 м они исчезают полностью [7, стр. 45].

Кроме того, если говорить об энергетической безопасности с точки зрения страны, богатой ресурсной базой, то главный упор делается на поддержании «стабильности спроса», в отличие от стран - импортеров, где энергобезопасность рассматривается прежде всего как «безопасность предложения» – создание гарантированных внутренних и внешних источников энергии в целях преодоления внешней энергетической зависимости.

В связи с чем, анализируя экспортные возможности страны, то безусловно основной статьей дохода в кратко и среднесрочной перспективе видится экспорт сырой нефти, нежели нефтепродуктов. И вот по какой причине. В северном направлении экспорт в Российскую Федерацию в среднесрочной и долгосрочной перспективе невозможен, т.к. с 2017 г. в РФ ожидается профицит нефтепродуктов. Кроме того, российские нефтепродукты являются более конкурентоспособными по цене, по сравнению с казахстанскими. Восточное направление: экспорт нефтепродуктов в Китай в среднесрочной и долгосрочной перспективе также маловероятен, т.к. в соответствии со спецификой китайской экономики, более выгодным для китайских предприятий является закуп сырья и его переработка на китайских НПЗ, где стоимость рабочей силы ниже, чем в других странах. Также в КНР намечается избыток нефтеперерабатывающих мощностей.

Экспорт нефтепродуктов в Западном направлении также неэффективен, т.к. близлежащие страны - соседи по Каспийскому морю имеют собственную развитую нефтяную промышленность, а для стран Европы более целесообразно покупать сырую нефть, а также темные нефтепродукты, и перерабатывать ее на высокотехнологичных НПЗ или закупать сравнительно более дешевые нефтепродукты в РФ. Основными рынками остается Центральная Азия, учитывая «короткое плечо» доставки и низкую развитость нефтеперерабатывающей промышленности, которые на сегодняшний день покрывают свои потребности в светлых нефтепродуктах импортом из РФ, Туркменистана и других стран [8].

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Казахстан, имеющий статус страны, богатой энергоресурсами, в целях обеспечения энергетической безопасности необходимо в краткосрочной и среднесрочной перспективе продолжить работу по диверсификацию экспортных путей, то есть поддерживать «стабильность спроса».

2. Ослабление действующих правил внутреннего ценообразования со временем выравнивает внутренние и экспортные цены на нефть, в связи с чем необходимо стимулировать нефтедобывающие компании вкладывать средства на модернизацию основных фондов.

3. Завершение модернизации трех основных нефтеперерабатывающих заводов безусловно позволит выпускать более качественную продукцию, что значительно повысит его конкурентоспособность на мировых рынках, а также уменьшит вред окружающей среде, но при этом для государственного управленческого аппарата на повестке дня станет разработка долгосрочной стратегии по поиску рынка сбыта казахстанской продукции.

4. Для защиты окружающей среды и улучшения экологической обстановки необходима реализация эффективного комплекса природоохранных мероприятий при

разработки месторождений нефти и газа, производственных объектов по бурению, разработке, подготовке, транспортированию и хранению природных углеводородов и продуктов их переработки. Одним из выходов из данной ситуации является ускорение развития нефтегазового машиностроения и других отраслей, обеспечивающих данный сектор экономики.

Список использованной литературы:

1. «Национальный энергетический доклад - 2015» Казахской ассоциации организаций нефтегазового и энергетического комплекса «KAZENERGY».
2. BP Statistical Review of World Energy 2013, http://www.bp.com/content/dam/bp-country/fr_fr/Documents/Rapportsetpublications/statistical_review_of_world_energy_2013.pdf
3. BP Statistical Review of World Energy 2014, http://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_de/PDFs/brochures/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf
4. Доклад Министра энергетики Республики Казахстан Бозумбаева К.А. на расширенном заседании Коллегии Министерства энергетики РК об итогах деятельности за 2016 год и задачах на 2017 год, <http://energo.gov.kz/index.php?id=9913>
5. Статистические данные Комитета таможенного контроля Министерства финансов Республики Казахстан.
6. BP Statistical review of world energy 2014, http://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_de/PDFs/brochures/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf
7. Концепция экологической безопасности Республики Казахстан на 2004 - 2015 годы. Указ Президента Республики Казахстан от 3 декабря 2003 года N 1241
8. Служебные материалы АО «КазМунайГаз - ПИМ»

© Г.М. Аргинбаева, 2017

УДК 36

Атмурзаева Ж.Б., Жученко М.В., Коломоец А.В.
Ростовский Государственный
Экономический Университет (РИНХ)
Студентки 4 курса
zhannet_atmurzaeva@mail.ru

КАК ПРОДВИГАТЬ СОЦИАЛЬНУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КРУПНЫХ СПОРТИВНЫХ СОБЫТИЙ

Аннотация: Данная статья посвящена вопросу продвижения социальной устойчивости крупных спортивных событий. Спортивные мероприятия рассматриваются как ключ к устойчивому развитию общества без вредного влияния на окружающую среду, оказывают положительное влияние на человека, на социальные и экономические сферы общества.

Ключевые слова: спорт, спортивное мероприятие, союз, выгоды, экономика, социальная устойчивость, здоровье, Европа, Олимпийские игры, события.

Европа - это континент, который принимал не только самое большое количество международных спортивных соревнований, но и половину всех Олимпийских игр. Кроме того, он организует наибольшее количество соревнований по всему континенту во всех спортивных дисциплинах и категориях. В связи с этим существуют значительные трудности для использования и обмена между европейцами и другими частями мира о том, как организовать основные спортивные события на устойчивой основе. Европа могла бы привести пример и стандарты в отношении организации и управления устойчивыми крупными спортивными событиями, дальнейшего развития экономического, социального и спортивного развития в Европе.

«Устойчивое развитие» состоит в балансировании местных и глобальных усилий по удовлетворению основных потребностей человека без разрушения или деградации природной среды. Организация крупных спортивных мероприятий, таких как Кубок мира ФИФА, Чемпионат Европы или Олимпийские игры, как правило, очень ресурсоемкая, ставит под сомнение их влияние, в частности в долгосрочной перспективе.

Вопрос об устойчивости является ключевым для государственных органов, которым предлагается поддерживать инвестиции и предоставлять гарантии. Поэтому им необходимо убедиться, что проект основан на долгосрочном видении, которое принесет выгоды, выходящие за рамки спортивного события. Существует еще большее значение для планирования, осуществления и мониторинга устойчивости крупных спортивных событий, поскольку эти события стали дорогостоящим делом, и жители потенциальных принимающих общин опасаются негативных последствий, приводя к снятию с первоначальных заявок как возможных хозяев (таких как Осло, Стокгольм, Мюнхен и Санкт - Мориц в Швейцарии).

Многие из вопросов, связанных с устойчивостью, выходят далеко за рамки обязанностей организаторов спортивного мероприятия. Учитывая огромный общественный интерес к результатам крупных событий, государственные органы должны выходить за рамки вспомогательной роли организаторам соревнований, которые имеют дело с устойчивостью с точки зрения управления рисками, в качестве побочной цели для своей общей организационной миссии и принимают определенную стратегию устойчивого развития, которая должна рассматриваться как возможность реализации политического видения.

Чтобы извлечь выгоду из возможных выгод и гарантировать положительное соотношение затрат и выгод, важно, чтобы потенциальное экономическое, социальное и экологическое наследие являлось неотъемлемой частью общего планирования. Завоевания идеально соответствуют целям развития страны и города - хозяина.

Рефлексия по устойчивости должна быть частью проекта с этапа торгов. В рамках конкурсных и организационных процедур, разработанных такими спортивными организациями, как МОК или УЕФА, города - заявители должны показать в своем заявлении тщательное и точное планирование мероприятия, при этом все соответствующие организации, власти и заинтересованные стороны будут работать вместе.

В процессе проведения торгов (крупных спортивных мероприятиях или) Олимпийских играх также рассматриваются важные вопросы, связанные с соблюдением определенных критериев благого управления и прав человека.

Для того чтобы включить управление устойчивостью во все стороны сложных многогранных проектов, потенциальные организаторы могут извлечь выгоду из рекомендаций и передовой практики, предоставляемых спортивной организацией, под эгидой которой организовано мероприятие. Чтобы упомянуть МОК, принципы устойчивости и наследия были приняты в Олимпийской хартии и Олимпийской повестке дня на 2020 год, которая была принята 9 декабря 2014 года. Буклет «Олимпийское наследие» и информационный бюллетень «Legacy of the Games», опубликованный МОК в 2013 году, содержит полезную информацию и примеры. Эти публикации предлагают методологические и практические инструменты для спортивного сообщества на основе принципов устойчивого развития. Организационные комитеты поддерживаются Руководствами по Олимпийскому наследию и экологическому менеджменту.

Европейский союз разработал европейский статистический метод измерения экономических последствий спорта в качестве основы для национальных спортивных спутниковых счетов. Спортивная спутниковая учетная запись (SSA) фильтрует национальные счета для спортивных мероприятий, чтобы извлечь всю добавленную стоимость, связанную с спортом, при сохранении структуры национальных счетов. SSA разрешают все виды экономической деятельности, связанные с спортом, явно проявляться, а не удерживать их в скрытой (низкоуровневой) классификации национальных счетов. Этот метод позволит измерять влияние крупных спортивных событий на ВВП и на занятость более надежным способом, чем спекулятивные исследования, направленные на то, чтобы оценить экономические последствия крупных спортивных событий.

До сих пор исследования, планирование и оценка устойчивости основных спортивных мероприятий в основном были сосредоточены на экономических и экологических последствиях. Хотя экономическое, экологическое и социальное наследие взаимосвязано, EPAS предложила сосредоточить внимание на социальной устойчивости событий, поскольку до сих пор меньше внимания уделялось социальной устойчивости.

Социальные выгодные внешние эффекты охватывают широкий круг областей. В литературе определены следующие элементы, которые могут положительно повлиять на социальную устойчивость основных спортивных событий: усилить коллективную самобытность, повысить самооценку, объединить людей или повысить гражданскую гордость. Укрепление такого чувства социальной сплоченности создает социальный капитал. Социально устойчивые основные виды спорта, события могут также способствовать повышению осведомленности о проблемах прав человека, предоставлении возможностей для осуществления прав (например, свобода выражения мнений, свобода ассоциации), в повышении осведомленности о роли меньшинств или дискриминационных групп (например, инвалиды, получившие общественное признание за свои спортивные достижения), или даже совершенствование политики в области прав человека (например, роль женщин, права трудящихся и т. д.). Социальная устойчивость также охватывает возможности профессионального или добровольческого опыта и развития новых компетенций, например, язык, отношения с клиентами, организационные навыки. Он также может способствовать развитию культуры добровольчества и социальному признанию волонтерства и участия общин, мобильности, межкультурного диалога и т. д. Что касается спорта, то главное спортивное мероприятие может сыграть значительную роль в

воспитании детей и взрослых, усилении участия в спорте и, следовательно, в содействии активному образу жизни и благополучию.

Тем не менее, управление социальной устойчивостью также включает меры, направленные на предотвращение, смягчение или компенсацию потенциальных негативных последствий крупных спортивных событий, таких как вытеснение людей, экспроприация или увеличение цен на недвижимость, что приводит к потере доступного жилья. Строительство или эксплуатация объектов или побочных предприятий, привлеченных к мероприятию, могут включать проблемы с суровыми условиями труда и соблюдением социальных прав или даже человеческого достоинства с возможными случаями торговли людьми (например, развитие проституции, вызванное массовым посещением, незаконными работниками). Выражение расизма, дискриминации и насилия (например, хулиганство) также является частью потенциального негативного социального воздействия. Что касается экономики, массовые инвестиции в крупные события могут привести к вытеснению социальных программ (отвлечение финансирования от других проектов, таких как социальные услуги) и необходимость сохранения неиспользуемых средств может привести к утечке государственных бюджетов после событий. Более того, коррупция в рамках призыва к участию в торгах, построениях и проведении мероприятия может нанести общественный вред обществу.

Организаторы крупных спортивных событий во всем мире и их заинтересованные стороны все больше осознают необходимость и преимущества социально ответственного поведения.

Учитывая актуальность внимания государственных органов к устойчивости и наследию спортивных событий, расширенное частичное соглашение Совета Европы по спорту может сосредоточить свою будущую работу на следующих темах: поддерживать роль правительств в стратегическом планировании и оценке наследия крупных спортивных событий; содействовать обмену опытом и передовой практикой в отношении правительственных стратегий в отношении устойчивости и наследия основных спортивных событий; представить существующие соответствующие инструменты для управления устойчивостью и наследием и поддерживать их использование; определить и показать значимость инструментов Совета Европы, в частности в области социальной устойчивости и мягкого наследия; разработать инструменты поддержки и услуги для расширения сотрудничества с государствами - членами, которые планируют проводить крупные спортивные мероприятия, в частности, когда цели устойчивости и наследия соответствуют целям внедрения инструментов СЕ; искать сотрудничество и координацию с другими организациями, которые могли бы предложить аналогичную поддержку по экономическим и экологическим вопросам.

Литература

1. Торнтон, Грант, Мета - оценка последствий и наследия Лондонских Олимпийских игр 2012 года и Паралимпийских игр, Отчет 5: Оценка после игры, Лондон, 2013.
2. Рыдин, Ивонн; Симор, Рассел; Лоример, Стивен, Устойчивость в спортивном секторе, Институт окружающей среды UCL, Брифинг, Лондон, сентябрь 2011 г.
3. Такс, Марийке, Социальная устойчивость не - мега спортивных событий в глобальном мире, Европейский журнал по спорту и обществу, 10 (2), с. 121 - 141, 2013.

Интернет - ресурсы

4. Международный олимпийский комитет, Олимпийское наследие, март 2013 года,
 5. Международный олимпийский комитет, Информационный бюллетень: Наследство Игр, декабрь 2013 года,
 6. http://www.olympic.org/Documents/Reference_documents_Factsheets/Legacy.pdf (получена 20/05/2015)
 7. NGLS проводит собеседование с Специальным советником ООН по спорту в целях развития и мира, неправительственными организациями ООН
- © Азмурзаева Ж.Б., Жученко М.В., Колomoец А.В., 2017

УДК 005

Б.Б.у.Бердикулов

магистр 1 курс. Институт Энергетики
Иркутский Национальный Исследовательский
Технический Университет,
664074, г. Иркутск, ул. Лермонтова,83

«ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА РАЗРАБОТКИ МЕСТОРОЖДЕНИЯ ЮЖНАЯ ТАНДЫРЧА С УЧЕТОМ КОРРЕКТИРОВКИ.»

Если рассмотреть прогнозные показатели текущей разработки месторождения Южная Тандырча.

Постоянный прогнозный годовой отбор газа - 3000 млн.м³ обеспечивается до 2013 г. (4 года) включительно с действующим фондом – 31 скважина. За период нарастающего и постоянного отбора из месторождения отбирается 44527 млн. куб. м газа или 60,8 % от его балансовых запасов, с этим газом извлекается из недр 1473,09 тыс.т конденсата или 50,45 % от его геологических запасов. В проектном варианте предусматривается бурение 4 эксплуатационных скважин. Сбор газа новых скважин предполагается осуществлять на СП - 1. С СП - 1 поток газа, объединившись с потоком газа с СП - 2, по двум существующим коллекторам направляется на УППГ - 1 «Шуртан» для предварительной подготовки. Согласно гидравлическим расчетам системы сбора и транспорта газа, газ с месторождения Южная Тандырча с 2013 г. невозможно будет подавать на ШГХК, в связи с тем, что давление на входе УРД должно быть не менее 55 кгс / см². Также компания «Лукойл Оперейтинг Компании» с 2012 г. подает газ из своих месторождений на ШГХК (в объеме от 3,44 - 12,6 млн.м³ / сут). Таким образом, газ с месторождения Южная Тандырча будет направлен для дальнейшей его переработки на головные сооружения (ГС) «Шуртан». Недостающий объем газа на ШГХК возможно будет компенсировать газом после ДКС «Шуртан». В связи с естественным падением пластового давления, в процессе разработки месторождения Южная Тандырча, для

обеспечения условий транспорта газа по существующим коллекторам до ГС «Шуртан» необходимо ввести в технологическую схему ДКС «Южная Тандырча».

Промышленная разработка месторождения завершается в 2036 г. при коэффициенте газоотдачи 92,3 % от его балансовых запасов. Суммарный отбор газа по месторождению составит 67537 млн.куб.м (с начала разработки), извлечение конденсата - 2128,9 тыс.т или 72,91 % от его геологических запасов. Пластовое давление к концу прогнозного периода (2036 г.) составит 25,3 кгс / см², устьевое давление - 7,2 кгс / см², дебит газа добывающей скважины - 27 тыс.м³ / сут.

Эксплуатационным объектом для новых эксплуатационных скважин рекомендуется XV - P* горизонт, отличающийся наилучшими ФЭС, на который приходится 66 % запасов углеводородов, и который необходимо вскрывать на максимально возможную мощность бурением и перфорацией.

Гидродинамическая обстановка региона позволяет прогнозировать газовый режим разработки месторождения Южная Тандырча, что подтверждается результатами его многолетней эксплуатации. Согласно геолого - промысловым характеристикам месторождения Южная Тандырча, разработка месторождения будет проектироваться в режиме истощения.

С учетом действующих цен реализации природного газа и конденсата по УДП «Шуртаннефтегаз»:

газ - 15,68 долл. за тыс.куб.м ;

газовый конденсат –84,86 долл. за тонну.

Все расчеты выполнялись в долл. США по курсу Центрального Банка Республики Узбекистан 2484,16 сум за 1 долл.

Расчет капитальных вложений по варианту разработки месторождения выполнен по годам по следующим основным направлениям: бурение скважин, их обустройство, строительство дожимной компрессорной станции.

Расчет капитальных вложений в бурение скважин выполнен на основании фактической стоимости метра проходки на месторождении Южная Тандырча, капитальные вложения в обустройство скважин и строительство ДКС определялись по укрупненным нормативам затрат, установленным на основе анализа стоимости строительства аналогичных объектов. Также в проекте учтены некупившие капитальные затраты прошлых лет, которые составили на 2010 год 10 млн. долл.

Эксплуатационные расходы определялись по следующим основным направлениям: материальные затраты (материалы, топливо, энергия, услуги), заработная плата, отчисления от заработной платы на социальное страхование и амортизация основных фондов.

Список использованных источников

1. «Налоговой кодекс» Республики Узбекистан. Утверждён законом от 25 декабря 2007 г. №136.

2. Отчетные данные месторождения Южная Тандырча о годовых отборах углеводородов, 2014 год

© Бердикулов.Б.Б.у. 2017

«ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА РАЗРАБОТКИ МЕСТОРОЖДЕНИЯ ЮЖНАЯ ТАНДЫРЧА.»

Разработка месторождения по проектному варианту обеспечит за весь расчетный период (27 лет) реализацию природного газа в объеме 36,06 млрд.м³ и конденсата - 1,00 млн.тонн. При этом выручка от реализации продукции составит 637 млн. долл. США. Главный критерий экономической эффективности капитальных вложений - денежный поток наличности составит 100,6 млн. долл. США. Результаты расчета чистого дисконтированного дохода (NPV) по проекту позволяют сделать вывод об эффективности реализации проекта, т.к. при обеих нормах дисконта NPV положителен: при 10 % составляет 42,5 млн. долл.; при 15 % равен 26,6 млн. долл. Внутренняя норма рентабельности проекта разработки месторождения составила 32 % . Данный критерий выше ставки дисконта, что является положительным показателем эффективности проекта. Доход государства в виде налогов и отчислений составит 271,8 млн. долл. США. Индекс рентабельности – относительный показатель эффективности инвестиционного проекта, характеризующий уровень доходов на единицу затрат, равен 2,4. Дисконтированный индекс доходности при ставке дисконта 10 % составил 1,6, а при 15 % - 1,4. Показатель «выгоды / затраты» был определен отношением суммарных дисконтированных выгод и затрат. При ставке дисконта 10 % , данный показатель составил 1,15, а при 15 % - 1,12. Анализируемый показатель при ставках дисконта 10 % и 15 % больше 1, что говорит об эффективности реализации проекта.

Таблица 1

Показатели экономической эффективности проекта разработки месторождения Южная Тандырча с учетом корректировки

№	Наименование показателей	Значения
1	Срок реализации проекта, лет	27
2	Суммарный отбора газа за первые 4 года добычи, млн.м ³	13050
3	Накопленная добыча	
	природный газ, млн.м ³	36060
	конденсат, тыс.т	1039,9
4	Цены по видам продукции	
	природный газ долл / тыс.м ³	15,68
	конденсат, долл / тонну	84,86
5	Выручка от реализации, млн.долл.	637,0
	природный газ	549,1

	конденсат	87,9
6	Капитальные вложения, млн.долл.:	73,2
	неокупившие кап. затраты	10
	бурение скважин	12,7
	обустройство скважин	0,4
	ДКС	50
7	Эксплуатационные расходы, млн.долл.	171,5
8	Расходы периода, млн.долл.	289,2
9	Налог на прибыль, млн.долл.	7,7
10	Чистая прибыль, млн.долл.	56,8
11	Денежный поток, млн.долл.	100,6
12	Дисконтированный поток наличности, млн.долл.	
	NPV при 10 %	42,5
	NPV при 15 %	26,6
13	IRR, %	32 %
14	Доход Государства (налоги и платежи), млн.долл.	271,8
15	PI, доли ед.	2,4
16	PI при 10 % , доли ед.	1,6
17	PI при 15 % , доли ед.	1,4
18	Выгоды / затраты при 10 % , доли ед.	1,15
19	Выгоды / затраты при 15 % , доли ед.	1,12

Разработка месторождения по вновь введенным скважинам обеспечит за весь расчетный период (27 лет) добычу природного газа в объеме 11649,3 млн. м³, а конденсата – 711,5 тыс. т. На рисунке 1 и 2 наглядно представлена динамика годовых отборов газа и конденсата с учетом реализации технологических решений - ввода четырех проектных эксплуатационных скважин.



Рис.1 Динамика годового отбора газа от действующих и вновь введенных скважин



Рис.2 Динамика годового извлечения конденсата с вновь введенных скважин

Список использованных источников

1. «Налоговый кодекс» Республики Узбекистан. Утвержден законом от 25 декабря 2007 г. №136.
2. Отчетные данные месторождения Южная Тандырча о годовых отборах углеводородов, 2014 год

© Бердикулов.Б.Б.у. 2017

УДК 33: 332, 334

Н.Е. Бондаренко

к.э.н., доцент

кафедра экономической теории

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

Е. Б. Казаринова

к.э.н., доцент

кафедра экономической теории

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

МЕЖФИРМЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ: МОТИВЫ И ФАКТОРЫ¹

Аннотация: В статье определена роль экономической интеграции в аграрной сфере экономики, направленная на расширение и усиление производственно - технологических связей между предприятиями и создание благоприятных экономических условий для функционирующих в отрасли предприятий. Рассмотрены мотивы агропромышленной

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

интеграции и выделены ее преимущества при решении целого комплекса организационно - экономических проблем. Описаны основные факторы, способствующие интеграционным процессам.

Ключевые слова: интеграция, производственно - технологические связи, агропромышленный комплекс, эффективность производства, концентрация капитала.

Важная роль при трансформационной реструктуризации сельскохозяйственных предприятий принадлежит экономической интеграции, которая объединяет в единое целое сельскохозяйственные, подсобные, обслуживающие и вспомогательные производства, обеспечивая единство и непрерывность воспроизводственного и технологического процессов и более эффективное использование производственной и социальной инфраструктуры.

Интегрированное производство объективно обусловлено уровнем развития производительных сил и межотраслевых связей. Интеграция является общественно - экономическим процессом, возникающим на определенной стадии развития производительных сил, когда сложившиеся на основе разделения труда организационно - экономические формы межотраслевого взаимодействия не обеспечивают дальнейшего повышения эффективности производства [8].

Интеграция общественного производства является следствием и условием научно - технического прогресса, как одного из важнейших факторов роста эффективности предпринимательства и конкурентоспособности продукции, работ и услуг. Под влиянием технического, технологического и организационного прогресса углубляется общественное разделение труда и специализация производства, а необходимость координации деятельности всех предпринимательских структур в направлении роста эффективности общественного производства обуславливает их кооперацию и интеграцию. В то же время сама интеграция создает наиболее благоприятные условия для развития научно - технического прогресса и широкого использования в производстве его достижений [1].

Особая роль при реструктуризации сельскохозяйственных организаций принадлежит экономической интеграции, которая объединяет в единое целое сельскохозяйственные, подсобные, обслуживающие и вспомогательные производства и обеспечивает единство и непрерывность воспроизводственного и технологического процессов и более эффективное использование производственной и социальной инфраструктуры [7].

Термин «*интеграция*» происходит от латинского *egratio* - восполнение, или *integer* - целый и означает восстановление целостности единства, в данном случае трактуемое более как объединение в целое ранее обособленных частей, явлений, процессов, экономических субъектов, а также углубление их взаимодействия, развития связей между ними [5].

Экономическая интеграция проявляется в расширении и углублении производственно - технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, а также в создании благоприятных условий для осуществления экономической деятельности, снятия взаимных барьеров, как между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями, так и на уровне всего национального хозяйства.

Под *агропромышленной интеграцией* понимается процесс организационного объединения сельскохозяйственных предприятий с предприятиями других сфер агро - промышленного комплекса (АПК), которое имеет экономические мотивы и может

происходить в различных организационно - правовых формах, а также последующее развитие и углубление их взаимодействия.

Мотивы агропромышленной интеграции сформулированы в теории рыночной экономики. основополагающими из них являются:

1. *Экономия на масштабе производства* - технико - технологическая экономия, получаемая в результате концентрации производства. Расширение объемов производства позволяет снизить издержки производства за счет рационального использования земельных, материально - технических и трудовых ресурсов. В условиях неопределенности сбыта преимущества остаются за крупным товарным производством, способным предложить большой объем продукции при меньших затратах.

2. *Экономия на масштабе сферы деятельности*, т.е. экономия на разнообразии производимой продукции и рынков сбыта. Механизмом реализации этого вида экономии служит диверсификация, а результатом — организация многопрофильной деятельности. Экономия на масштабе сферы деятельности, или эффект широты ассортимента, обнаруживается, если производственные издержки снижаются по мере диверсификации производства. Существенный позитивный эффект это дает в сельском хозяйстве, поскольку позволяет нивелировать высокую степень рисков из - за влияния природных факторов.

3. *Экономия на транзакционных издержках*. Под транзакционными издержками понимаются затраты, связанные не с производством как таковым, а с обменом [9]. Эти издержки возникают вследствие необходимости получения и оценки информации о партнерах, качестве товаров, ценах, в процессе обсуждения и заключения договоров, их корректировки и соблюдения контроля процессов обмена. Рыночная координация может применяться до тех пор, пока ее предельные транзакционные издержки не сравняются с предельными издержками внутри производственной кооперации. Несмотря на то, что в крупных интеграционных формированиях, состоящих из большого числа предприятий различных отраслей, часто расположенных в различных регионах страны, такие издержки могут превысить издержки рыночной координации, интеграция будет экономически целесообразней, поскольку снижает риск финансовых потерь, связанный с работой в одной отрасли.

Таким образом, агропромышленная интеграция позволяет использовать преимущества крупного производства, не ущемляя интересы сельских товаропроизводителей, и обеспечить повышение эффективности производства путем решения комплекса проблем, а именно:

- преодолеть негативное влияние природно - климатических условий за счет эффективного использования перерабатывающих мощностей и более высокой оснащенности технологических процессов;
- рационально и более равномерно использовать средства производства;
- обеспечить более высокую занятость трудовых ресурсов за счет их перераспределения между сельскохозяйственным и промышленным производством в период наибольшей потребности [2];
- преодолеть зависимость переработки от поставщиков сельскохозяйственного сырья и более полно использовать производственные мощности;
- минимизировать потери продукции на всех стадиях технологического процесса: производства, переработки, хранения, транспортировки и реализации [6].

Экономическая сущность агропромышленной интеграции заключается в производственно - технологических, экономических и информационных связях, сельского хозяйства с перерабатывающими, обслуживающими, финансовыми, торговыми и другими предприятиями и организациями. Интеграционные процессы могут происходить в виде горизонтальных и вертикальных типов связей.

Горизонтальная интеграция в АПК – это объединение сельхозпроизводителей вокруг наиболее экономически - эффективных сельскохозяйственных предприятий, располагающих резервом высококвалифицированных управленческих кадров, специалистов, механизаторов, способных рационально использовать кредитные ресурсы для восстановления и совершенствования хозяйственной деятельности в интегрируемых предприятиях.

Под *вертикальной интеграцией* следует понимать процесс изменения форм концентрации производства и капитала, приводящий к организационно - экономической связанности и имущественной зависимости предприятий, представляющих различные стадии продвижения продукции на основе регламентирующих норм и правил [4].

В агропромышленных формированиях часто наблюдается смешанная интеграция, выражающаяся в форме сочетания вертикальной и горизонтальной.

Интеграция сельскохозяйственных товаропроизводителей с организациями сфер АПК, с одной стороны, позволяет объединить усилия участников по распределению каналов сбыта сельхозсырья и продуктов его переработки, сократить издержки поставки, хранения, переработки, обеспечить производство на более выгодных условиях материально - техническими и финансовыми ресурсами. С другой стороны, она приводит к замещению рыночного саморегулирования монополистическим регулированием, что свидетельствует об институционализации отношений на рынках сельхозпродукции региона.

К основным факторам, способствующим, агропромышленной интеграции в развитых странах, относится углубление государственного регулирования отраслей АПК, накопление и концентрация в них капитала, повышение доли в конечной продукции АПК несельскохозяйственных отраслей.

Таким образом, интегрированные агропромышленные структуры — предпринимательские структуры, объединившиеся в различные организационно - правовые формы с целью, оптимизации процессов производства, обеспечения единства и непрерывности воспроизводственного процесса и более эффективного использования производственной инфраструктуры.

Список использованной литературы:

1. Бондаренко Н.Е. Межфирменная кооперация как фактор инновационного развития // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2016. №6(90). С. 31 - 40.
2. Громько В.В. и др. Микроэкономика: учебник для бакалавров // Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. Москва, 2016. – 372 с.
3. Жданова О.А., Максимова Т.П. Мезонинное финансирование как инновационный способ привлечения финансовых ресурсов в АПК России // Теория и практика общественного развития. - 2016. - №10. С. 84 - 87.

4. Журавлева Г.П., Смагина В.В. и др. Современный мир и Россия: новая экономическая перспектива: монография // М.; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2016. - 540 с.

5. Максимова Т.П. Институциональные детерминанты трансформации форм хозяйствования в системе аграрных отношений экономики РФ // Москва, МЭСИ – 2013, 319 с.

6. Орехов С.А., Адонин А.С., Коротков А.В., Кузьмина А.А., Максимова Т.П., Романова М.М., Леонтьева Л.С., Мотова М.А., Воронов А.С. Проблемы трансформации современной российской экономики // Коллективная монография / РАЕН, МЭСИ. Москва, 2012.

7. Рязанова О.Е., Максимова Т.П. Трансформация аграрной сферы экономики РФ: концептуальные подходы // Москва, МЭСИ - 2015, 301 с.

8. Устюжанина Е.В. и др. Современные проблемы хозяйственного развития с позиций экономической теории: Монография // М.: Русайнс, 2017. – 290 с.

9. Шаталов М.А., Давыдова Е.Ю., Мычка С.Ю. Механизмы интеграции сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК на основе кластеризации // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://pdf.knigi-x.ru/21tehnicheskie/209475-1-udk-33843633-mehanizmi-integracii-selskochozyaystvennih-pererabativayuschih-predpriyatij.php>

© Н.Е. Бондаренко, 2017

© Е.Б. Казаринова, 2017

УДК 336

И.Г. Буцукина

Студент ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

г. Курск, РФ

E - mail: bucukina.i@mail.ru

МЕТОДИКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КОНКУРЕНЦИИ БАНКОВ НА РЫНКЕ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

Аннотация

В настоящее время конкуренция играет большую роль в деятельности коммерческих банков, поэтому становится необходимым проведение оценки конкурентных позиций. В статье рассмотрены вопросы позиционирования коммерческого банка на рынке пластиковых карт на основании проведения SWOT – анализа.

Ключевые слова:

Пластиковые карты, SWOT – анализ, коммерческий банк, банковская конкуренция

Известно, что банковский рынок является сферой банковской конкуренции и местом, где кредитные организации позиционируют свои услуги и продукты, тем самым, определяя свою конкурентоспособность. Специфика рынка банковских услуг заключается в том, что

он имеет весьма широкие границы и состоит из множества элементов. Современные коммерческие банки функционируют в роли продавцов или покупателей практически во всех рыночных секторах [2, с. 9].

В свою очередь, рынок банковских карт услуг населению или розничный банковский рынок представляет собой отдельный сегмент рынка банковских услуг, в котором на современном этапе важное значение приобретает рынок пластиковых карт. В целях позиционирования платежных карт населению и выявления факторов, влияющих на продвижение данных банковских продуктов, кредитным организациям необходимо проводить постоянное отслеживание собственной конкурентной позиции на данном сегменте рынка банковских услуг и при необходимости своевременно корректировать действия, направленные на поддержание и увеличение ее конкурентоспособности. Этого можно добиться путем использования общепринятых приемов маркетинга.

Первоочередным моментом в работе коммерческого банка должна стать сегментация существующего рынка банковских карт с целью выявления целевой клиентуры, на которую в последующем будет ориентироваться кредитная организация в своей работе [2, с. 10].

Следует отметить, что любое сегментирование начинается с всестороннего изучения рыночной ситуации, в которой работает банк, и оценки типов возможностей и угроз, с которыми он может столкнуться. Отправной точкой для подобного обзора служит SWOT – анализ, один из самых распространенных видов анализа в маркетинге.

SWOT – анализ – метод маркетингового исследования деятельности кредитной организации на рынке банковских услуг. Вместе с тем, специалистами, знакомыми с методикой и результатами его проведения, сделан вывод, что его можно отнести и к методам финансового анализа. Теоретически SWOT - анализ можно представить как бизнес - анализ в контексте рыночного окружения. Он позволяет выявлять и структурировать сильные и слабые стороны банковского бизнеса, определять возможности успешного функционирования кредитного учреждения в сложившихся и прогнозируемых условиях рынка. Достигается это за счет сравнения внутренних сил и «слабых мест» каждого конкретного банка с возможностями, которые дает рынок. Исходя из анализа и сопоставления полученных данных, делается вывод о том, в каком направлении коммерческий банк должен развивать свой бизнес. Факторы успеха коммерческого банка на рынке пластиковых карт представлены в табл. 1 [1, с. 57].

Целью SWOT – анализа является принятие решений в интересах улучшения функционирования кредитной организации на рынке банковских услуг; получение четкого представления основных направлений ее развития через сегментацию имеющейся информации о сильных и слабых сторонах, а также о потенциальных возможностях и угрозах.

Таблица 1. Факторы успеха коммерческого банка на рынке платежных карт

Банковская услуга	Факторы успеха коммерческого банка на рынке пластиковых карт
Эмиссия пластиковых карт	- Большое число корпоративных клиентов (основные программы – зарплатные проекты); - Широкое географическое покрытие (число отделений и банкоматов);

	<ul style="list-style-type: none"> - Стоимость обслуживания; - Разнообразие продуктового ряда
Кредитные карты	<ul style="list-style-type: none"> - Широкая сеть распространения продукта (договоры с розничными сетями); - Простота и быстрота оформления кредитной карты; - Удобство оплаты за пользование кредитом по банковской карте; - Стоимость обслуживания

Задачи SWOT – анализа:

- 1) выявить сильные и слабые стороны кредитной организации и сравнить их с банками - конкурентами;
- 2) выявить возможности и угрозы внешней среды;
- 3) связать сильные и слабые стороны с возможностями и угрозами;
- 4) сформировать основные направления развития коммерческого банка.

В процессе проведения SWOT – анализа ведется поиск ответов на следующие вопросы:

- каковы сильные и слабые стороны кредитного учреждения (в настоящее время и прогнозируемые);
- каково влияние на деятельность банка внешней среды (в настоящее время и прогнозируемое, негативное или же позитивное);
- насколько кредитная организация может воспользоваться своими сильными сторонами для противостояния внешней среде (конкурентам);
- в какой мере слабые стороны не позволяют этого ей сделать;
- какую оценку можно дать банку и его бизнес - направлениям (исходя из сочетаний сильных и слабых сторон деятельности, а также возможностей и угроз);
- какие стратегии следует внедрить и реализовать кредитной организации при сложившемся сочетании сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, а также при прогнозируемом сочетании.

Проведение самого анализа следует проводить в четыре этапа [1, с. 59]:

1. Сбор аналитической информации о деятельности банков - конкурентов и общих тенденциях рынка. Здесь необходимо отметить тот факт, что собственно информация, необходимая для анализа, должна присутствовать в банке всегда. Наличие конкретных фактов в нужное время способствует более эффективному решению многих вопросов. Эффективное использование информации проявляется при проведении анализа посредством четкого определения дальнейшей стратегии.

2. Анализ внутренней и внешней среды и выявление сильных и слабых сторон кредитной организации. Для качественного SWOT – анализа необходимо проводить его отдельно для каждого банковского продукта, рынка, конкурента.

3. Сопоставление сильных и слабых сторон банка и факторов внешней среды. Большинство банковских аналитиков предлагают сосредоточиться на качественном анализе, перечисляя в соответствующих квадрантах матрицы: силы, позволяющие с наибольшей выгодой использовать возможности; силы, позволяющие эффективно противостоять угрозам; слабости, ограничивающие возможности банков во внешней среде; слабости, увеличивающие опасность ситуации для банка [1, с. 59].

4. Определение основных действий, актуальных для того или иного сочетания сил, возможностей, угроз и слабостей. Выбранные мероприятия необходимо расставить по времени их осуществления, а также определить ответственность за его осуществление и срок реализации.

Таким образом, рассмотрев общую схему проведения SWOT – анализа, можно сделать вывод о простоте его применения. Данный метод анализа целесообразно применять и для маркетингового анализа банковских услуг для частных клиентов с целью изучения существующих на розничном рынке возможностей для каждого конкретного банка и взвешивания своих способностей по их преследованию. При этом изучаются угрозы, способные подорвать позиции кредитной организации на данном сегменте рынка банковских услуг. Сильные и слабые стороны рассматриваются с позиции клиентов банка – потребителей банковских услуг, что, в свою очередь, способствует извлечению банком максимальной пользы из имеющихся у него возможностей.

Список использованной литературы:

1. Богомолова Е. В. SWOT – анализ: теория и практика применения // Экономический анализ. – 2015. – №17. – с. 57 – 60.
2. Бондарева Ю., Шориков С., Хаиров Р. Конкуренция на рынке банковских услуг // Банковское право. – 2016. – №1. – с. 9 – 14.

© И.Г. Буцукина, 2017

УДК 2964

Г.Ф.Варнакова

к.э.н., доцент УлГУ

г. Ульяновск, РФ

E - mail: varngalina@mail.ru

Т.А.Путренкова

студентка 5 курса УлГУ

г. Ульяновск, РФ

E - mail: putrenkova204@yandex.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается вопрос о эффективности системы внутреннего контроля.

Ключевые слова

Внутренний контроль, система внутреннего контроля, хозяйствующего субъекта, внутренний аудит

В непростых условиях рыночной конкуренции любой экономической субъект - это хозяйствующий организм, который имеет свои особенности и характер, рассчитанный на

создание определенных товаров, на реализацию определенных целей, поставленных задач, достижение которых возможно только с применением конкретных технологий, процедур и методов организации бизнеса [1, с.46].

Для каждого конкретного субъекта создается своя система экономической безопасности, более того она должна развиваться вместе с развитием предприятия, обеспечивая решение важных управленческих задач.

Значимость внутреннего контроля для современного функционирующего предприятия определяется повышением эффективности бизнеса, благодаря росту доверия инвесторов, ростом его результативности и конкурентоспособности, совершенствованием существующих процессов и структуры управления, более глубоким пониманием основных зон предпринимательского, бухгалтерского и налогового рисков, формированием качественной и прозрачной бухгалтерской (финансовой) отчетности, обеспечением сохранности собственности, выявлением и мобилизацией внутрихозяйственных резервов.

Роль системы внутреннего контроля заключается в нахождении оптимального совмещения ключевых стратегий риска и контроля бизнес - процессов. Проблема защиты экономических интересов предприятия является очень актуальной, деятельность экономической безопасности направлена на создание благоприятных условий для их работы путем выявления потенциальных и реальных факторов риска и угроз стабильности.

Внедрение на российских предприятиях надлежащей системы внутреннего контроля во многом определяются формированием системы нормативного регулирования, сочетающей взаимодействие государственных регуляторов с эффективными механизмами саморегулирования.

Система внутреннего контроля является неотъемлемой частью организационной структуры любого хозяйствующего субъекта. Масштабы и эффективность деятельности внутриорганизационных контрольных систем зависит от множества факторов, таких, как: масштабность деятельности организации, компетентность и независимость включенных в систему внутреннего контроля сотрудников, оперативная и достаточная информационная обеспеченность, постоянство и системный характер контрольных мероприятий.

С практической точки зрения, он является эффективным методом управления и представляет собой систему проверки всей работы организации за соблюдением законодательства, работы бухгалтерского учета и отчетности, предотвращением ошибок и искажений, исполнения приказов, обеспечения сохранности имущества организации [1, с.47].

Перечисленные ключевые факторы, определяющие надежность и эффективность системы внутреннего контроля, требуют регламентации в локальных (внутриорганизационных) нормативных актах. Традиционные элементы внутренней нормативной базы организации - положения, утверждаемые приказами и распоряжениями руководства хозяйствующего субъекта, оказываются недостаточными в свете тех целей, которые поставлены перед системой внутреннего контроля.

Основной целью системы внутреннего контроля является формирование обоснованной уверенности менеджмента, собственников и определенного организацией круга заинтересованных лиц в законности, экономической эффективности, последовательности и управляемости всех существенных угроз функционирования хозяйствующего субъекта. Так как в круг пользователей информации, выводов и рекомендаций, формируемых

системой внутреннего контроля, входит не только менеджмент организации, включенный в систему внутриорганизационных связей, но и внешние по отношению к организации лица, представляется необходимым регулировать деятельность системы внутреннего контроля на уровне каждого элемента комплексом стандартов.

Многие виды профессиональной деятельности в России и за рубежом (бухгалтерский учет, аудит, оценочная деятельность и др.) регулируются многоуровневым комплексом профессиональных стандартов, включающим:

- 1) международные стандарты и интерпретации к ним;
- 2) национальные стандарты и пояснения по их применению (рекомендации или методические указания);
- 3) стандарты профессиональных объединений (саморегулируемых организаций) и пояснения к ним;
- 4) внутриорганизационные стандарты, включающие комплекс подчиненных актов и форм документов (первичных и регистров), обеспечивающих их применение в организации.

Внутренний аудит до настоящего времени рассматривался законодателями и значительной частью исследователей как родственный внешнему аудиту вид профессиональной деятельности, являющийся внутренним делом каждого хозяйствующего субъекта. Такая позиция исключает понимание необходимости нормативного регулирования создания и деятельности систем внутреннего контроля в организациях.

Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности рассматривают внутренний аудит как способ снижения аудиторских рисков в случае, если установлена высокая степень надежности системы внутреннего контроля аудируемого лица. Таким образом, можно сделать вывод о том, что приоритетным для законодателя является внешний аудит, который обеспечивает собственникам, заинтересованным лицам и широкой общественности (в случае публикации отчетности, подтвержденной аудиторским заключением) уверенность в полноте и достоверности представленных отчетных данных о деятельности подконтрольного хозяйствующего субъекта.

Второстепенное положение, определенное для системы внутреннего контроля организаций, лишает менеджмент, собственников, заинтересованных лиц и общество в целом важного механизма оценки законности и экономической эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Однако в силу ряда важных преимуществ, которыми обладает внутренний контроль по отношению к внешнему, он обречен на успешное становление и развитие.

Среди преимуществ внутреннего контроля в сравнении с внешним необходимо выделить следующие:

- непрерывность отдельных, определенных внутриорганизационными актами, механизмов контроля (функция мониторинга);
- возможность предупреждения совершения операций, способных нанести ущерб хозяйствующему субъекту (превентивная функция);
- низкую удельную стоимость контрольных мероприятий в сравнении со стоимостью внешнего аудита;
- возможность точного подбора персонала службы внутреннего аудита исходя из его профессиональных и личных качеств;

- возможность включения в систему внутреннего контроля большого числа компетентных сотрудников организации, обладающих доступом к внутренним и внешним информационным потокам и знаниями о деятельности организации.

В состав целей и основных направлений деятельности, регулируемых Международными профессиональными стандартами внутреннего аудита, не вошли такие важнейшие элементы системы внутреннего контроля, которые целесообразно описать во внутриорганизационных стандартах, как:

- правила подбора персонала для включения в систему внутреннего контроля как из числа контролеров, так и из числа сотрудников, осуществляющих хозяйственные операции и снабжающих контролеров необходимой информацией;

- методика оценки экономической эффективности системы внутреннего контроля, способная ограничить бюджет расходов на ее содержание;

- методика формирования плана и программы системы внутренних контрольных мероприятий организации;

- определение степени и соответствующих ей критериев независимости элементов системы внутреннего контроля;

- описание места элементов системы внутреннего контроля в организационной структуре хозяйствующего субъекта;

- определение комплекса отчетной информации о результатах контрольных мероприятий системы внутреннего контроля организации;

- взаимодействие с органами внешнего по отношению к организации контроля, в том числе с внешним аудитом;

- порядок оценки и управления рисковыми областями в деятельности хозяйствующего субъекта с помощью элементов системы внутреннего контроля организации и др.

Также в МПСВА недостаточно внимания уделяется вопросам повышения надежности, достоверности, своевременности и информационной насыщенности управленческой отчетности организаций с помощью инструментов внутреннего контроля. Традиционно правила формирования и ведения управленческого учета вырабатываются каждой организацией самостоятельно (без вмешательства государственных регуляторов), что существенно осложняет разработку общепринятых стандартов управленческого учета. В силу наличия у каждого хозяйствующего субъекта определенной специфики, управленческий учет и управленческая отчетность вряд ли будут стандартизированы на государственном или международном уровне. Так как основной задачей управленческого учета является обеспечение менеджмента компании информацией для принятия управленческих решений, управленческий учет играет важную роль во внутрихозяйственных процессах в организации и одновременно не может быть публичным и открытым тому же кругу лиц, которые признаются пользователями финансовой (бухгалтерской) отчетности. Тем не менее, внутриорганизационное регулирование управленческого учета и управленческой отчетности методами учетной политики или внутриорганизационными стандартами представляется целесообразным, и как следствие необходимо предусмотреть контрольные мероприятия в рамках системы внутреннего контроля организации.

Внутриорганизационные стандарты системы внутреннего контроля должны занимать важное место в локальной нормативной базе организации. Их действенность

обеспечивается достаточностью и эффективностью принятых во исполнение ежегодного плана контрольных мероприятий локальных нормативных актов. Стандарты деятельности системы внутреннего контроля не являются самодостаточным правовым актом, так как описывают лишь принципы деятельности и взаимодействие элементов системы внутреннего контроля организации между собой и с другими компонентами организационной структуры хозяйствующего субъекта.

В отличие от многих других локальных правовых актов организации стандарты деятельности системы внутреннего контроля не могут быть закрыты для широкого круга пользователей. Их положения являются обеспечением защищенности интересов широкого круга лиц, заинтересованных в результатах деятельности организации: собственников, менеджмента, государства, работников, инвесторов, кредиторов, других контрагентов, общества в целом. Высокая степень надежности системы внутреннего контроля обеспечивает уверенность в достоверности представляемой отчетной и управленческой информации, законности и экономической эффективности деятельности организации для каждой из указанных групп лиц. Важна система внутреннего контроля и как механизм повышения эффективности функционирования управленческого учета в организации и обеспечения своевременности, полноты и достоверности управленческой отчетности.

Для выполнения всех указанных задач внутриорганизационные стандарты должны освещать следующие аспекты:

- место элементов системы внутреннего контроля в организационной структуре хозяйствующего субъекта;
- методику формирования плана и программы системы внутренних контрольных мероприятий организации;
- политики и процедуры внутреннего контроля;
- порядок формирования программы заданий, рабочих документов;
- структуру и порядок оформления отчетов и мониторинга действий по результатам выполнения заданий;
- правила подбора персонала для включения в систему внутреннего контроля как из числа контролеров, так и из числа сотрудников, осуществляющих хозяйственные операции и снабжающих контролеров необходимой информацией;
- методику оценки экономической эффективности системы внутреннего контроля, способную ограничить бюджет расходов на ее содержание;
- определение степени и соответствующих ей критериев независимости элементов системы внутреннего контроля;
- взаимодействие с органами внешнего по отношению к организации контроля, в том числе с внешним аудитом;
- порядок оценки и управления рисковыми областями в деятельности хозяйствующего субъекта с помощью элементов системы внутреннего контроля организации и др.

Таким образом, подходы к выработке методологии формирования внутриорганизационных стандартов обладают научной новизной и являются

практически ценными для повышения достоверности, обеспечения полноты финансовой и управленческой отчетности, а также повышения эффективности деятельности организации посредством роста надежности и эффективности системы внутреннего контроля.

Список использованной литературы

1. Варнакова Г.Ф., Мишкина М.В., Путренкова Т.А. Оперативный внутренний контроль в системе экономической безопасности субъекта / Г.Ф.Варнакова, М.В.Мишкина, Т.А.Путренкова // Сборник статей международный научно - исследовательский журнал «Успехи современной науки и образования» - г. Белгород: 2017 — 221с.
2. Лосева, Н. Методология внутрифирменных стандартов аудиторской деятельности / Н. Лосева. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. - 540 с.
3. Орлов, С. Н. Внутренний аудит в современной системе корпоративного управления компанией / С.Н. Орлов. - М.: ИНФРА - М, 2015. - 284 с.
4. Серебрякова, Т.Ю. Риски организации и внутренний экономический контроль: Монография / Т.Ю. Серебрякова. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 111 с.

© Г.Ф. Варнакова, Т.А. Путренкова, 2017

УДК 657

Власова Л.В.

Магистрант

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

г. Казань

E - mail: lilya_vlasova93@bk.ru

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЁТНОСТЬ В СИСТЕМЕ ПРОЦЕССНО - ОРИЕНТИРОВАННОГО ВНУТРИФИРМЕННОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Аннотация

Данная статья посвящена управленческой отчётности в системе процессно - ориентированного внутрифирменного бюджетирования в строительной компании. Учет затрат для строительных компаний является важнейшей составляющей всех учетных процессов. Данные о затраченных ресурсах используются при составлении бухгалтерской отчетности, при планировании и бюджетировании, при расчете смет по отдельным строительным проектам, когда информация консолидируется и обрабатывается, начиная со всех первичных документов. В статье приведены пример структуры затрат строительной компании, а также категории затрат компании при реализации строительного проекта.

Ключевые слова:

Управленческий учёт, бюджетирование, структура затрат, управленческая отчетность, строительная компания.

Управленческая отчётность в системе процессно - ориентированного внутрифирменного бюджетирования в строительной компании

Данные управленческого учета, с одной стороны, могут существенно отличаться от данных бухгалтерского учета, а с другой стороны, и не отличаться вовсе. Формируя внутреннюю управленческую отчетность, специалисты строительной компании руководствуются нормативами компании, сформулированными исходя из потребностей пользователей этой отчетности – финансовый и генеральный директор, собственники бизнеса, банки и другие финансовые структуры и т.д.

Так как крупные строительные компании, как правило, включают в себя дочерние структуры, образованные по различным направлениям деятельности и по отдельным проектам, то в процессе формирования управленческой отчетности собственникам бизнеса необходимо увидеть данные по всем компаниям и группе в целом, в этом случае, обычно, используются принципы консолидации бухгалтерской отчетности. Итоговая отчетность может отличаться от консолидированной бухгалтерской отчетности.

Причиной отличий могут быть внутригрупповые операции, которые автоматически попадают в бухгалтерскую отчетность, но исключаются из консолидированной управленческой отчетности.

Исследуя роль управленческого учета для строительной отрасли рассмотрим пути расширения сферы действия бухгалтерского и управленческого учета в строительстве. Одной из основных потребностей в текущих учетных системах строительных компаний является сближение различных видов учета – бухгалтерского, налогового и управленческого в единой системе. Так как управленческий учет для всех компаний единым могут быть только некоторые основополагающие принципы, то рекомендуется их внести в действующие форматы бухгалтерской отчетности. Данное изменение облегчит процессы по формированию бухгалтерского и управленческого учета, а также облегчит процессы взаимодействия с внешними пользователями информации – проверяющими организациями, финансовыми структурами, партнерами бизнеса и другими.

В управленческих учетных системах необходимо отражать информацию из планирования, организации, нормирования, бюджетирования, мотивации, контроля и регулирования. С управлением строительством и строительным производством тесно сотрудничают такие разделы экономики, как планирование, ценообразование, учет, диагностика и анализ производственно - хозяйственной и финансовой деятельности. [4]

Недостатки существующей системы учета, их громоздкость и сложность в практическом применении отмечаются многими научными исследователями методологии и практики применения управленческого учета. Отдельно сложность учета и часто необъективность получаемой информации отмечаются в практике учета затрат в строительных компаниях.

В бухгалтерской отчетности расходы рассматриваются с позиции их использования при расчете налогов и налоговой оптимизации, которая не дает полноценной картины о ситуации с расходами бизнеса. В связи с чем получаемая в таком виде информация не полностью охватывает интересы собственника. Кроме

этого фактически объективная информация о затратах помогает финансовым службам строительной компании осуществлять оптимизацию затрат в будущих периодах и использовать полученную информацию в планировании.

Другим путем совершенствования учета, который необходимо отметить, является сближение российской практики с международными стандартами финансовой отчетности. Положительным обстоятельством данной тенденции является более достоверное определение прибыли и фактического финансового результата производственной деятельности организации. Одновременно с введением в действие с 1 января 2002 г. гл. 25 НК РФ и установлением помимо бухгалтерского учета и его учетной политики еще и налогового учета и учетной политики для целей налогообложения прибыли ликвидировано влияние учета на повышение эффективности использования производственных ресурсов организации и установление путей по сокращению затрат. Вместе с этим современные системы учета сокращают возможности планирования, ценообразования, диагностики и анализа производственной деятельности в организациях. [2]

Обратим внимание, что нормативно не регулируется процесс формирования внутри строительной компании синтетических и аналитических группировок затрат, поэтому компании создают их в управленческом учете по своему усмотрению, исходя из потребностей финансово - хозяйственной деятельности, топ - менеджмента и условий управления строительным бизнесом.

В современном бухгалтерском и налоговом учете используют только группировку затрат по экономическим элементам, а группировка себестоимости по калькуляционным статьям затрат, не регламентированная утвержденными Минфином России стандартами, применяется довольно редко [3]. При этом во многих зарубежных странах применяют только системы бухгалтерского и управленческого учета.

Сделаем вывод, что одной из целей создания современного комплексного управленческого учета является представление данных в доступном для управленческого анализа и упрощенном виде, но объективным и подробным. Работа над форматами управленческой отчетности в компании должна вестись параллельно с процессами разработки учетной системы, акцентируя внимание на задачах акционеров и менеджмента строительной компании. Одной из основных целей совершенствования системы бухгалтерского учета является внедрение стандартов МСФО, которые рекомендуется использовать при разработке управленческого учета в строительной компании.

Учет затрат для строительных компаний в России является важнейшей составляющей всех учетных процессов. Данные о затраченных ресурсах используются при составлении бухгалтерской отчетности, при планировании и бюджетировании, при расчете смет по отдельным строительным проектам, когда информация консолидируется и обрабатывается, начиная со всех первичных документов. В первую очередь определим группы затрат строительной компании, которые осуществляются в их текущей деятельности. Пример структуры затрат строительной компании в одном проекте представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Структура затрат строительной компании (строительство жилого комплекса), тыс. руб.

Наименование работ и затрат	Стоимость
1.1. Арендные платежи за земельные участки	
1.2. Расчёты за ТУ, электричество	
1.3. Расчёты за ТУ, газ	
Всего	
2. Стоимость строительства	
2.1. Подготовка территории строительства:	
2.2. Основные объекты строительства, в т.ч.:	
2.2.1 Здание 1	
2.2.3 Здание 2	
...	
Всего по п. 2.2.	
2.3. Наружные сети и сооружения, в т.ч.:	
2.3.1. водоснабжение и канализация;	
2.3.2. электроснабжение	
...	
Всего по п. 2.3.	
2.4. Объекты транспортного хозяйства и благоустройство	
Всего по п. 2.4.	
2.5. Затраты заказчика-застройщика, т.ч.:	
2.5.1. Затраты заказчика-застройщика	
2.5.2. Технадзор	
Всего по п. 2.5.	
2.6. Проектные и изыскательские работы, в т.ч.:	
Всего по п. 2.6.	
2.7. Резерв средств на непредвиденные затраты	
Всего по п. 2.7.	
Всего по главе 2	
3. Затраты на реализацию проекта (маркетинговые расходы)	
Всего по главе 3	
ИТОГО общая стоимость	

Затраты строительной компании в целях их привязки к управленческому учету могут быть группированы в следующие категории (Таблица 2):

При этом необходимо обратить внимание, что каждый строительный объект или строительная программа в чем - то индивидуальны, и какие - то затраты могут не попадать в предложенные автором группы. В этом случае формируется отдельная группа, а также включается в один из разделов, перечисленных выше, и используется в управленческом учете. Затраты в управленческом учете должны быть представлены в таком виде, чтобы их можно было эффективно использовать в процессе оперативного контроля бюджетов (ежемесячного). В связи со спецификой строительной отрасли (значительные сроки реализации проекта, технологические особенности строительства) первичным в отрасли является бюджет строительства (проект производства работ — ППР).

Таблица 2

Категории затрат строительной компании при реализации строительного проекта

1. Инвестиционные затраты:
2. Начальные затраты проекта
3. Строительно-монтажные работы, включая наружные сети
4. СМР включая наружные сети, с учётом инфляции
5. Индивидуальный тепловой пункт (ИТП)
6. Подключение к сетям
7. Авторский надзор
8. Технический надзор (3% от СМР)
9. Охрана и содержание стройплощадки
10. Непредвиденные расходы (3% от СМР)
11. Текущие расходы застройщика
12. Расходы на продвижение продаж
13. Другие расходы
14. Содержание и эксплуатация дома после строительства

Бюджет представляет собой смету расходов строительного проекта без подробной детализации по видам работ. Так как цены на квартиры в готовом доме значительно выше, чем на этапе строительства, строительной компании необходимо продавать ровно столько квартир, сколько средств требуется на финансирование строительных работ на каждом этапе. [2]

Как правило, в реализации строительного проекта формируются центры ответственности (ЦО) компании. При планировании доходов и расходов различных центров необходимо учитывать их взаимосвязь. У генерального подрядчика центры ответственности будут определены в бюджете производства. К каждому ЦО привязываются определенные аналитические признаки. Количество аналитических признаков, используемых в строительной компании для целей управленческого учета, обычно выше, чем компаний других отраслей. Это связано с многоуровневой структурой затрат при реализации строительного проекта. Для целей управления применяются признаки по направлениям деятельности, проектам, видам расходов и доходов, договорам, участкам (вплоть до отдельного корпуса строящегося жилого комплекса) и их руководителям и т. д. [1]

При анализе финансовых результатов строительно - монтажных работ, как правило, используются три основных «измерения» учета: центры затрат, проекты и функциональное назначение платежа.

Отметим, что возможны и другие варианты представления управленческой отчетности и утверждения структуры счетов в строительной компании, но структура, представленная в статье, с нашей точки зрения, наиболее эффективна.

Список литературы:

1. Беликова Т.Н., «Все об учете в строительстве», Питер, 2015.
2. Васильев Ю.А., Строительство. – М: «Аюдар Пресс», 2016.
3. Балакирева Н.М. Управленческий учет: основы теории и практики. – М.: Кнорус, 2014.
4. Каверина О. Д. Соколова Н. А., Управленческий анализ: Учеб. пособие — М.: Изд - во «Бухгалтерский учет», 2015.

© Л.В. Власова, 2017

УДК 338

А.В. Волощук

Студентка 3 - го курса магистратуры
Курский Государственный Университет
г. Курск, РФ

ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена рассмотрению подходов к реализации стратегии предприятия. Охарактеризовано место менеджеров в данном процессе, выявлена взаимосвязь соотношения степени сложности осуществления стратегических изменений с размерами предприятия и участия в разработке стратегии сотрудников всех уровней компании. На основе проведенного анализа даны рекомендации по выбору соответствующего подхода.

Ключевые слова:

Стратегия развития, реализация стратегии, стратегический менеджмент.

Приступая к процессу реализации стратегии на всех уровнях организации, во всех подразделениях и подсистемах осуществляется внедрение выбранной корпоративной стратегии. Под этим подразумевается воплощение в жизнь основных стратегических решений, соответствующих разработанной стратегии и достижение желаемых показателей эффективности.

В соответствии с этим менеджерам необходимо подобрать специальный, наиболее соответствующий сложившейся ситуации, подход к реализации стратегии.

В настоящее время выделяют пять основных подходов к реализации стратегии. Потенциальным отличием каждого из них является простота осуществления, степень вовлечения менеджеров и их функция в процесс реализации стратегии, а также применяемые методы стратегического менеджмента.

1. Подход, в котором роль менеджера сведена к минимуму называют командным. Применение данного подхода целесообразно в стабильных экономических условиях, как правило, в рамках малых предприятий, когда реализация стратегии не несёт глобальных изменений.

В этом случае от менеджера зависит разработка стратегического плана и установке полномочий по ее реализации между сотрудниками. Успешное использование командного подхода возможно при соблюдении нескольких условий: наличие достаточного уровня

власти и авторитета у менеджера, для того чтобы обеспечить беспрекословное выполнение стратегических задач со стороны работников, несмотря на наличие внутреннего сопротивления; среда функционирования предприятия должна обладать стабильностью, а получаемая информация о процессе реализации точно и своевременно, что обусловлено отсутствием возможности внесения корректировок в новую стратегию, так как данный подход подразумевает четкое соответствие стратегическому плану; стратегия должна быть разработана без субъективных оценок менеджера, поскольку основывается в большей степени на количественных показателях, строгой логике и объективном анализе.

Главным недостатком применения командного подхода является отсутствие мотивации среди персонала, не возможность проявления креативности и новаторства в работе, и, соответственно, порождение внутреннего сопротивления новой стратегии развития.

2. Подход организационных перемен применим для реализации более трудоемких стратегий, чем командный, поскольку здесь используются мощные поведенческие инструменты по отношению к сотрудникам. Суть данного подхода заключается в попытке менеджера реализовать стратегию, путем реструктуризации существующей организационной структуры и иных кадровых изменений, чтобы пересмотреть систему планирования и управления, сконцентрировав внимание на новых приоритетах в работе компании. Роль менеджера заключается в построении административной системы таким образом, чтобы реализация стратегии проходила максимально эффективно.

Главным недостатком подхода организационных перемен является отсутствие гибкости, то есть фактическая неспособность организации оперативно реагировать на стремительные экономические изменения и качественно работать в условиях неопределенности. Кроме того, здесь существует опасность возникновения характерных мотивационных проблем, обусловленных реализацией стратегии от вышестоящего руководства к работникам стартовых позиций.

3. Коллаборативный подход. Первой ступенью к осуществлению данного подхода является формулировка стратегии путем проведения мозгового штурма целой группой менеджеров. Посредством обмена идеями появляется возможность прийти к выбору наиболее эффективной стратегии. Такой подход дает возможность использовать информацию, исходящую от руководителей, непосредственно соприкасающихся с деятельностью различных функциональных групп, что способствует обмену различными мнениями и улучшению качества реализации стратегии.

Основными недостатками коллаборативного подхода являются:

- общий вид стратегии, отличающийся отсутствием глубины и наличием консервативности;
- отражение интересов одного функционального направления вследствие вмешательства высшего руководства;
- длительность формулировки стратегии и поиска решений;
- условность принятия коллективного решения, ввиду сохранения централизованного контроля со стороны руководства;
- использование не всего кадрового потенциала.

Для успешного использования данного подхода необходимо усилить степень вовлеченности персонала в процесс формирования и реализации стратегии, а также повысить скорость принятия решений и достижения намеченных целей.

4. Включение в деятельность по разработке и реализации стратегии нижних уровней компании порождает возникновение культурного подхода. Такой подход применим в больших организациях с высоким экономическим ростом, так как является весьма затратным.

Руководитель описывает своё видение основной цели компании, а сотрудникам представляется возможность самостоятельно разработать план и порядок действий для ее достижения. Данный подход характеризует наличие сильной и развитой организационной культуры, основывающейся на управлении поведением сотрудников путем формирования определенных ценностей, убеждений и норм, вырабатываемых в процессе взаимодействия подчиненных и руководства, но при этом важно предотвратить возникновение мешающего развитию компании чувства уникальности и превосходства своей организации.

Применение данного подхода требует значительных как временных, так и финансовых затрат, кроме того, основные кадры организации должны быть высококвалифицированы, хорошо информированы и креативны.

5. Подход к реализации стратегии, осуществляемый «снизу вверх» называют кресцивным или растущим. Его применение подходит для сложных компаний, работающих в динамично развивающихся отраслях, выпускающих многообразную продукцию. В такой сложной производственной системе руководству приходится отказаться от некоторых видов контроля, стимулируя, таким образом, самостоятельность у сотрудников, позволяя среднему звену менеджеров формулировать эффективные стратегии на своем этапе. Свобода действий и возможность проявить себя, побуждает сотрудников, стремиться к успешному достижению стратегии, следуя собственному плану.

Используя кресцивный подход, руководитель доводит до сотрудников информацию о проектах, которая могла бы способствовать поддержанию стратегии и оценивает поступающие в ответ предложения. Такой прием позволяет формировать общую стратегию с учетом индивидуальных предложений, появляющихся в течение определенного промежутка времени.

Таким образом, руководство компании, проанализировав цель внедрения стратегии и свои реальные возможности, должно выбрать подход к реализации стратегии, способствующий максимально эффективному использованию сильных сторон компании, а возникающие проблемы сводить к минимуму или преодолевать с наименьшими потерями.

Список использованной литературы:

1. Александрова, А.В. Стратегический менеджмент: Учебник / Н.А. Казакова, А.В. Александрова, С.А. Курашова, Н.Н. Кондрашева. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 320 с.
2. Добрава, К.Б. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / К.Б. Добрава. - М.: Элит, 2013. - 368 с.
3. Ляско, А.К. Стратегический менеджмент: Современный учебник / А.К. Ляско. - М.: ИД Дело РАНХиГС, 2013. - 488 с.
4. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: Справочное пособие / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 320 с.
5. Парахина, В.Н. Стратегический менеджмент: Учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. - М.: КноРус, 2012. - 496 с.

© А.В. Волощук, 2017

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ДЕБИТОРСКУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В настоящий момент любой хозяйствующий субъект сталкивается с проблемой управления дебиторской задолженностью. Состояние дебиторской задолженности, ее размер и качество оказывают существенное влияние на финансовое состояние организации. В данной статье рассматривается система показателей, которые характеризуют дебиторскую задолженность, а также их анализ.

Ключевые слова

Система показателей, дебиторская задолженность, оборачиваемость капитала, анализ дебиторской задолженности, состояние дебиторской задолженности, оборачиваемость дебиторской задолженности, динамика дебиторской задолженности.

Задолженность юридических и физических лиц (дебиторов) какой - либо организации называется дебиторской. Она возникает в результате денежных взаимоотношений, расчетов между организацией и другой организацией или физическим лицом по товарным и нетоварным операциям. [5, с. 34 - 36].

Аналитические процедуры, которые имеют отношение к управлению дебиторской задолженностью, входят в систему управленческого контроля и внутрифирменного финансового анализа. Необходим анализ показателей оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность [1, с. 212 - 213]. Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используют следующую группу показателей:

1. оборачиваемость дебиторской задолженности (в оборотах):

$$O_{дз} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя дебиторская задолженность}}.$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого хозяйствующим субъектом. Если при расчете данного показателя выручка продаж считается по переходу права собственности, то увеличение показателя означает сокращение продаж в кредит, а снижение - увеличение объема предоставляемого кредита;

2. период погашения дебиторской задолженности (в днях)

$$D_{дз} = \frac{360}{\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности}}.$$

Следует иметь в виду, что чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск ее непогашения.

3. доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов

$$Y_{дз} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Текущие активы}} \times 100.$$

Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества хозяйствующего субъекта;

4. долю сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности

$$V_{сдз} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}} \times 100.$$

Данный показатель показывает насколько «качественна» дебиторская задолженность. Если этот показатель стремится к росту, то говорят о снижении ликвидности.

Для проведения анализа состояния дебиторской задолженности используют данные бухгалтерского баланса предприятия - разделы II, V и VI, а также пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах раздел 2 «Дебиторская и кредиторская задолженность» [3]. Соотношение заемных и собственных ресурсов характеризует степень финансовой устойчивости предприятия, его платежеспособность, т.е. его возможность своевременно и полностью выполнять обязательства, определяется с помощью специальных коэффициентов, учитывающих реальные и потенциальные финансовые ресурсы предприятия, соотношения между его обязательствами и денежными поступлениями, а также другими активами как в краткосрочные, так в долгосрочные периоды времени [1, с.266–267].

Динамика дебиторской задолженности, интенсивность ее увеличения или уменьшения непосредственно оказывают большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, на финансовое состояние предприятия. При анализе, кроме показателей баланса и приложений к нему, также используют данные аналитического учета и первичной документации.

Экономное и рациональное использование денежных средств, их выгодное вложение, обеспечивающее рост собственного капитала, положительно влияют на платежеспособность предприятия, на своевременное проведение им различных расчетов. Поэтому снижение дебиторской задолженности играет важную роль в эффективном использовании оборотных средств, в оздоровлении финансового положения предприятия.

Список использованной литературы:

1. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учеб.пособие. – М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2006. - 344с.

2. Мавлиева Л.М. Учет и аудит кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков / Л.М. Мавлиева, М.Г. Сафина // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством - сборник научных трудов Междунар. научно - практич. конф., посвящ. памяти проф. В.П. Петрова. 2015. С. 63 - 66.

3. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК / Л.М. Мавлиева // Вестник Казанского ГАУ. 2015. Т. 10. – №1. – С. 30 - 33.

4. Мавлиева Л.М. Общие правила и основные цели проведения инвентаризации / Л.М. Мавлиева, Л.И. Садыкова // В сборнике: Инновационные технологии научного развития – сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 187 - 189.

5. Сулягин В.Ю., Беспалов М.В. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление. Учебное пособие. М: Инфра - М, 2014

© М.М. Габдрахманова

А.А. Галайко

студентка факультета «Экономика,
сервис и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства

(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ

E - mail: annagalaiko96@mail.ru

А.П. Шевченко

студентка факультета «Экономика,
сервис и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства

(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ

E - mail: alenashevchenko1996@yandex.ru

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ

Аннотация

Статья посвящена проблемам идентификации и фальсификации ювелирных изделий из драгоценных металлов. В статье рассмотрены методы определения фальсифицированной ювелирной продукции, а также расписаны виды сплавов и проб.

Ключевые слова

фальсификация, идентификация, ювелирные изделия, драгоценные металлы, сплавы, пробы

Драгоценные металлы всегда имели высокий потребительский спрос. И конечно, по этой причине возрастает уровень фальсификации. Редки случаи, когда покупатель мог бы при покупке ювелирных изделий отличить подделку от подлинного украшения. Для того чтобы не оказаться обманутым необходимо знать как идентифицировать изделия из драгоценных металлов [1, с. 359].

Идентификация драгоценного металла состоит в определении его химического состава и пробы.

Ювелирные изделия, которые изготавливают на территории Российской Федерации, и другие бытовые изделия из драгоценных металлов; изделия из драгоценных металлов, которые ввезены на территорию нашей страны для последующей продажи, должны соответствовать установленным в РФ пробам и должны быть заклеены государственным пробирным клеймом [2, с 447].

Контроль качества, идентификацию и обнаружение фальсификации изделий из драгоценных металлов проводят внешним осмотром. При этом особое внимание обращают на такие показатели как: правильность формы изделия, наличие на каждом изделии соответствующего сопроводительным документам клейма государственной инспекции пробирного надзора и именника предприятия - изготовителя, масса изделия, качество отделки, исправность замков и шарнирных соединений, наличие, целость и прочность закрепления вставок, соответствие размерам.

Чтобы провести исследование для выявления фальсификации ювелирного изделия выполняют ряд действий:

- 1) проводят осмотр визуально при естественном свете на белом листе бумаги;
- 2) осматривают пробирное клеймо, именник и вставки с помощью лупы;
- 3) если это парные изделия, например серьги, то проверяют соответствие друг другу по размерам, форме, виду огранки, цвету вставок;
- 4) проверяют наличие вмятин, царапин, пятен, потертостей, ухудшающих эстетические свойства изделий;
- 5) оценивают качество закрепления вставок «на глаз», встряхиванием и легким покачиванием вставки (со стороны площадки) при помощи закругленного деревянного стержня;
- 6) проверку качества замков, шарнирных соединений осуществляют пятикратным опробованием их в действии;
- 7) масса изделий определяется путем взвешивания на технических весах с точностью до 0,01 г;
- 8) размер кольца определяют при помощи линейки.

В России используется метрическая система проб, то есть количество химически чистого драгоценного металла в 1000 весовых частях легирующего сплава [3, с. 258].

Сплавы драгоценных металлов, применяемые для изготовления изделий должны соответствовать требованиям ГОСТ 30649 - 99 «Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки». При производстве изделий из драгоценных металлов используют не чистые металлы, а сплавы, путем добавления в первые других металлов в определенных пропорциях. Такие металлы имеют название «легирующие» или «лигатура».

Легирующими могут являться и драгоценные, и недрагоценные металлы, но сплавы, которые из них получают, называются драгоценными.

Пробой принято считать содержание в сплаве основного благородного металла. Обозначение пробы, как правило, это знак «0» в конце цифрового обозначения.

Сейчас используются три вида сплавов: золотые, серебряные, платиновые.

В настоящее время в Российской Федерации действуют следующие пробы ювелирных изделий:

- 1) для золота — 375, 500, 585, 750, 958 и 999 - я;
- 2) для серебра — 800, 830, 875, 925, 960 и 999 - я;
- 3) для платины — 850, 900 и 950 - я;
- 4) для палладия — 500, 850 - я [4].

В метрической системе сплавы отличаются, в первую очередь, по процентному содержанию драгоценного металла, по цвету и другим свойствам. На бирках изделий цвет золота не указывается. Современные названия: белое золото, бледное золото, желтое золото, зеленое золото, красное золото.

Производство или продажа ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов, не соответствующих ни одной из установленных проб, не допускается.

Ювелирные изделия из драгоценных металлов, которые содержат пробу ниже одной из установленных для соответствующего драгоценного металла проб, должны иметь клеймо по ближайшей нижней установленной пробе. Изделия, имеющие пробу ниже

установленной минимальной пробы, не подлежат клеймению и реализации как изделия из драгоценных металлов [5, с. 25].

В настоящее время в некоторых странах клеймение ювелирных изделий не осуществляется (например, в Казахстане, который входит в единый с Россией Таможенный союз), и это делает актуальность идентификации ювелирных изделий выше.

На территории РФ ведется тщательный контроль ювелирной продукции, что в свою очередь, снижает попадание фальсифицированной продукции на внутренний рынок страны.

Список используемой литературы

1. Товароведение непродовольственных товаров: Учебник / А. П. Ходыкин [и др.]. - М. : Дашков и К, 2012. - 544 с.
2. Идентификация и фальсификация непродовольственных товаров: учебное пособие / И. Ш. Дзахмишева [и др.]. – М. : Дашков и К, 2015. – 346 с.
3. Простаков С. В. Ювелирное дело: Учебник. М. : Феникс, 2013. 352 с.
4. ГОСТ 30649 - 99 Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки. – Введ. 2000 - 06 - 30. – М. : Издательство стандартов, 2000. – 29 с.
5. Теория и практика ювелирного дела: Учебник / Э. П. Бреполь [и др.]. - М. : Соло, 2011. – 112с.

© А.А. Галайко, А.П. Шевченко, 2017

УДК33

Губайдуллина А.И.
РФ, г.Казань

КОНКУРЕНЦИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация

Конкуренция в условиях глобализации приобретает новый вид. Цель исследования – анализ изменения понятия конкуренция под влиянием глобализации. С развитием глобализации, а вместе с тем, распространением и укрупнением транснациональных корпораций, возникает конкуренция на глобальном уровне среди «глобальных» участников рынка, для которых стерты границы между государствами.

Ключевые слова:

Конкуренция, глобализация, рыночная экономика, соперничество

Понятие «конкуренция» в условиях рыночной экономики довольно распространено. Конкуренция довольно широкое понятие. В целом, оно обозначает «соперничество».

Федеральное законодательство определяет конкуренцию как соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке

воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Современное развитие осуществляется в условиях глобализации. Идет постепенный процесс формирования региональных хозяйственных комплексов в составе нескольких стран, территориально близко расположенных, имеющих приблизительно одинаковый уровень экономического и социального развития, тип хозяйствования.

Структура и формы интегрированных образований в отдельных странах обнаруживают как схожие черты, так и заметные отличия. Сосредоточение банковского и индустриального капитала в минувшие десятилетия выразилась в слиянии большого количества региональных банков и индустриальных компаний, в следствии чего же появились большие межрегиональные группы. Проходит процедура общеотраслевой концентрации вложений интернациональных финансово - индустриальных компаний.

Наряду с высоким потенциальным положительным эффектом функционирования ФПГ, направленным в конечном счете на повышение инвестиционной активности и достижение стабильного экономического роста, ФПГ обладают рядом отрицательных моментов. Это касается, прежде всего, недостаточной динамичности или мобильности, что свойственно крупным корпорациям. Рост ФПГ в России необратимо приведет к тому, с чем пришлось столкнуться корпорациям развитых государств в конце 20 века: одним из следствий слияния и расширения крупных корпораций стало большой рост внутрифирменного бюрократизма. Это отрицательно сказалось на эффективности управления. Недостаток мобильности, как правило, постепенно приводит к застою в области инноваций и потере позиций на рынке.

Необходимо отметить, что в современном мире, где тенденции глобализации всех процессов распространяются на все большее количество стран, Россия выступает как часть мирового сообщества. Поэтому тенденции, характерные для мирового рынка, развиваются и в России.

Явления в нынешней экономике, под понятием «глобализация» непосредственным способом повергли и к возникновению новейших определений. К ним, к примеру, принадлежит и представление «всеобщая конкурентная борьба». Присутствие в данном создатели множества публикаций оценивают в таком случае, равно как функционируют субъекты всемирного товарооборота в обстоятельствах всемирной конкурентной борьбы, однако никак не предоставляют установления данного действа.

М. Портер, обрисовывая секреты преуспевания крупных фирм, концентрирует интерес в таком случае, то что в случае если международная фирма старается к основательному преуспеванию, в таком случае ей будет необходимо преобразоваться с мультилокального соперника (предоставляющего вероятность единичным отделением вне зависимости соперничать в разных рынках) в всемирную компанию, что направляет целую всемирную концепцию производственных и рыночных позиций в конкурентную борьбу [3, С.150]. Подобным способом, М. Портер выделяет перемены равно как нрава работы субъекта всемирной конкурентной борьбы, таким образом и наиболее сути данного субъекта.

С развитием глобализации, а вместе с тем, распространением и укрупнением транснациональных корпораций, возникает конкуренция на глобальном уровне среди «глобальных» участников рынка, для которых стерты границы между государствами. В этом случае странам придется пересматривать антимонопольные меры с учетом интересов

и для защиты «своих» производителей. Нужно не забывать, что в руках транснациональных корпораций сосредоточен огромный капитал и внушительные факторы производства, которые попросту не дадут возможность отечественным малым предприятиям входить в рынок. Как известно, малый бизнес порождает средний класс.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135 - ФЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/
2. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. — 2 - е изд., изм. — М.: Издательство НОРМА, 2002. — 572 с
3. Портер М. Конкуренция : пер с англ. : учеб. пособ. – М. : ИД «Вильямс», 2000. – С. 293 - 294.

© А.И. Губайдуллина, 2017

УДК33

К.С.Дементьев

студент 4 курса УлГТУ

г. Ульяновск, РФ

E - mail: buffy2@mail.ru

А.С.Лямасов

студент 4 курса УлГТУ

г. Ульяновск, РФ

E - mail: Lyam7396@gmail.com

БАРК ПЕТР ЛЬВОВИЧ

Аннотация

«Министр финансов Петр Львович Барк, всегда ровный, спокойный и симпатичный, держал себя весьма сановито, говорил убедительно и уверенно. В прениях Совета министров принимал живое участие. Когда беседа сосредотачивалась на крупных вопросах принципиального свойства, он выступал нередко с большим подъемом и настойчиво защищал ту точку зрения, которую почитал правильной. Но резкостей и обострений он избегал, предпочитая воздействовать благожелательностью и примирительными предложениями... В разрешении расходов П.Л. Барк высказывал несомненную широту, особенно на нужды обороны, на культурные вопросы и на производительные мероприятия в экономической области» (Яхонтов Аркадий Николаевич)

Ключевые слова: Русский государственный деятель, банкир, действительный тайный советник, последний министр финансов Российской империи.

Пётр Львович Барк родился 6 апреля 1869 г. в Екатеринославе.

В 1887 г. Барк закончил гимназический курс в училище при лютеранской церкви святой Анны в Петербурге, позже поступил на юридический факультет. После окончания курса в

1892 г., он начал службу помощником столоначальника в Особенной канцелярии по кредитной части Министерства финансов. Барк стажировался в Франции, Германии, Англии и Голландии, и в берлинском Банкирском доме Мендельсонов, который имел деловые связи с Министерством финансов Российской империи.

Продвигался по службе Барк достаточно быстро: в 1894 г. Его назначили чиновником особых поручений Государственного банка Российской империи, в 1895 назначили секретарём у управляющего Государственным банком, а через два года – директором Петербургской конторы Государственного банка по отделу граничных операций. Занятие такой высокой должности в 28 лет считалось необычайным.

Барк часто бывал в таких городах, как Берлин, Париж, Тегеран из - за службы и участвовал в обсуждении вопросов развития торговых и экономических отношений. Это дало ему высокое положение в петербургских деловых кругах. Вошёл в руководство двух филиалов Государственного банка в 1898 - 1899 гг., стал председателем правления Учётно - ссудного банка Персии и членом Правления Русско - Китайского банка. Его активная и разнообразная деятельность в Учётно - ссудном банке Персии в период, когда министр финансов Российской империи С.Ю. Витте только начинал осуществлять свои планы экономической экспансии на Среднем и Дальнем Востоке. Петр Львович руководил петербургским правлением банка и выполнял различные поручения по деятельности в Персии: кредитные операции по финансированию дорожного строительства и операции, проводимые в Персии русским страховым обществом.

Петр Львович был избран товарищем председателя совета фондового отдела Петербургской биржи в 1901 г. После он участвовал в подготовке Положения. В феврале 1905 г. чиновник возглавил Петербургскую контору Государственного банка, в 1907 г. стал директором - распорядителем и членом правления Волжско - Камского коммерческого банка в 1907 г..Он управлял рядом транспортных и промышленных компаний.

Барка возвели в чин действительного статского советника и назначили товарищем министра торговли и промышленности С.И. Тимашёва по инициативе П.А. Столыпина в августе 1911 г.. Он принимал участие в работе Комиссии по пересмотру таможенных тарифов и Комиссии по пересмотру торговых договоров. Участвовал в разработке законодательных актов по промышленности.

Барка назначили управляющим Министерства финансов 30 января 1914 г., а через три месяца он занял пост министра финансов. Структура Министерства в то время была разветвлённой. Почти все отрасли экономики страны оказались под управлением министра: промышленность ,финансы и, частично, – строительство железных дорог. В управлении Министерства финансов также находился Государственный банк, Крестьянский поземельный банк и Государственный дворянский земельный банк, Управление государственными сберегательными кассами и Управление по делам мелкого кредита, и Касса городского и земского хозяйства.

Одним из первых нововведений Барка на посту министра финансов был закон о запрете торговли водкой на время войны. Уменьшение налоговых поступлений после этого он старался возместить увеличением почти всех видов косвенного налогообложения и некоторых прямых налогов и сборов. Кроме этого, Барк участвовал в разработке проекта закона подоходного налога.

По поручению министра финансов приостановили обмен кредитных билетов на золото для сохранения золотого запаса Государственного банка летом 1914 г. Чтобы покрыть военные расходы пришлось осуществлять дополнительную эмиссию бумажных денег, это привело к инфляции, и к концу 1916 г. российский рубль составлял 53 % от своей ценности. Барк считал внутренние и внешние займы источником средств. Его мнение по финансовым и политическим вопросам встретило осуждение политических и придворных кругов.

Во время событий в феврале 1917 г. Барка арестовали, но освободили через некоторое время. Он уехал в Крым после этого. Через два года он стал управляющим Министерством финансов Крымского областного правительства и попросил у правительства Франции оказать финансовую поддержку российским антибольшевистским правительствам. Но так и не получил субсидий.

Барк уехал в Великобританию в 1920 г., там его привлекли к работе руководителем Лондонского отдела Объединения деятелей русского финансового ведомства, советника управляющего Банком Англии и директора ряда частных банков.

Барка наградили английским орденом в 1929 г.. Король Англии возвел его в рыцари. В 1935 г. он принял британское подданство и получил титул баронета. Оставленные им воспоминания, посмертно опубликовали в журнале «Возрождение» в 1950 - х гг.

Пётр Львович Барк умер 16 января 1937 г. и был похоронен на русском кладбище в Ницце.

Список использованных источников:

1. Шитов В.Н. Опыт прежних реформ – залог будущих успехов. / Проблемы инновационного развития экономических систем. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – С. 123 - 126.
2. Шитов В.Н. Финансовые аспекты экономических реформ в России. / Современные аспекты формирования и использования финансовых ресурсов на макро - и микроуровнях. – Ульяновск: УГСХА, 2004. – С. 107 - 111.

© К.С.Дементьев, А.С. Лямасов, 2017

УДК 338.12.015

Л. А. Ельшин

канд. экон. наук, заведующий отделом

ГБУ «Центр перспективных экономических исследований

Академии наук Республики Татарстан»

г. Казань, РФ

E - mail: Leonid.Elshin@tatar.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И АНАЛИЗУ ВЛИЯНИЯ ОЖИДАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ НА ПАРАМЕТРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ С РАЗЛИЧНЫМ ТИПОМ СТРУКТУРНОГО НЕРАВНОВЕСИЯ

Поиск научно - обоснованных механизмов, раскрывающих особенности влияния ожиданий экономических агентов, в концентрированной форме формирующих экономическую активность хозяйствующих субъектов, на параметры экономического

роста при различных типах структурного неравновесия, в значительной степени способствует пониманию и объективному восприятию перспектив развития административных рынков, блокирующих, или наоборот, интенсифицирующих экономическую активность. Решению данного вопроса и посвящена настоящая статья.

Ключевые слова

Ожидания экономических агентов, промышленный рост, административные рынки, структурное неравновесие экономики, прогнозирование

Публикация подготовлена в рамках поддержанного Российским фондом фундаментальных исследований научного проекта №15 - 32 - 01353.

Рассматривая национальную экономику как систему, можно отметить, что она функционирует и развивается в условиях непрерывного воздействия как внешних, так и внутренних сил различной природы. Последние, в свою очередь, определяют «матрицу» поведенческих моделей экономических субъектов, формирующейся на основе их ожиданий относительно развития институциональных и конъюнктурных факторов в будущем. Та или иная форма генерации ожиданий, формирующая базис поведенческих моделей хозяйствующих субъектов, помогает оценить воздействие факторов на качество, формы и цикличность экономического развития. При этом важным становится оценка и анализ степени воздействия рассматриваемых внешних и внутренних факторов на характер и структуру формируемых ожиданий при различных типах структурного неравновесия. Совершенно очевидно, что влияние одних и тех же факторов по-разному будет влиять на динамику индексов опережающего развития, количественно оценивающих ожидаемые экономическими агентами трансформации в институциональных и конъюнктурных сферах социально - экономической системы. К примеру, было бы неправильно утверждать, что происходящие корректировки в сфере экономической активности хозяйствующих субъектов с одинаковой интенсивностью (синхронно) смещают их модели поведения в различных типах экономических систем. Каждая из них обладает своими уникальными характеристиками, выраженными в институциональных особенностях их развития.

В экономической теории выделяют три основополагающих типа структурного неравновесия экономических систем [1]:

1. Экономика потребления ресурсов или экономика «извлечения»;
2. Современная «промышленная» экономика, связанная с производством товаров конечного потребления, основанного на активном использовании современных технологий;
3. «Меркантильная» (спекулятивная) экономика, в которой экономическая деятельность главным образом связана с циркуляцией денежных средств и товаров, основанной, главным образом, на пространственно - временном различии цен, показателей рентабельности, биржевых котировок и валютных курсов.

Представленная типология экономических систем характеризуется своим уникальным набором параметров, раскрывающих особенности развития административных рынков, формирующих основу, направления и механизмы макроэкономических генераций.

Экономика «извлечения» являющаяся глубоко зависимой от мировой рыночной инфраструктуры достаточно чутко реагирует на любые изменения, происходящие в системе общемирового ценообразования в области сырьевых ресурсов. Поэтому задачей любой экономической системы в условиях мировых ценовых трансформаций будет

являться не допустить резких колебательных процессов. И именно административный ресурс, а точнее степень развития административных рынков, позволяет сглаживать нежелательные и недопустимые для экономики ценовые сигналы. От того насколько эффективно это удастся сделать системе зависит не только формирование экономической активности хозяйствующих субъектов, уровня их инвестиций в экономику страны, формирование их ожиданий и так далее, а значит и формирование экономического роста, но и определение экономического потенциала страны [2].

С одной стороны, для сглаживания формирующихся негативных ожиданий необходимы сильно развитые административные институты. С другой - данное обстоятельство отражается негативно на развитии рыночных механизмов экономической системы. А при таких условиях, когда производители и потребители формируют свои ожидания и прогнозы относительно мировых цен на сырьё, а не относительно формирования планов продаж и покупок, а также развития рыночной инфраструктуры ожидания начинают играть незначительную роль в сознании и поведении экономических агентов. Все текущие процессы при данном типе экономического устройства, связанные с производством и потреблением, обуславливаются как правило не функционированием и взаимодействием рыночных инструментов, как это происходит в промышленной, постиндустриальной экономике с ограниченными административными рынками, а при помощи административно – регулируемых систем и инструментов.

Но экономика «извлечения» может характеризоваться и как экономика со слабо развитыми административными институтами, с преобладанием рыночных инструментов и законов. При таких условиях функционирования экономики система формирующихся ожиданий экономических агентов обретает новый смысл для хозяйственных агентов, формирующие свои бизнес - модели преимущественно на законах рыночной экономики (корректировка ценовых индексов, совокупного спроса и предложения и т. п.).

Необходимо отметить, что экономика «извлечения» обладает достаточно высокой долей риска относительно её движения в точку экономического кризиса. Данный тип неравновесия опасен своей «однобокостью» которая проявляется в чрезмерной ориентации и зависимости от сырьевых факторов. Результат такой политики рано или поздно проявиться в дисбалансе средств производства и сырьевых ресурсов в силу их ограниченности. Поэтому можно утверждать, что экономика «извлечения», тесно коррелирующая с сырьевыми факторами, периодически может переходить из данного типа неравновесия в новый, определяемый как экономика товарных дефицитов. Причем данные переходы во многом обуславливаются мировой рыночной конъюнктурой относительно цен на сырьевые ресурсы. При таких условиях, как известно, для каждого товара существует своя норма дефицита и своя «граница терпения».

Если при «извлекаемом» типе неравновесия допускается возможность, при которой волатильность индексов ожиданий экономических агентов способна нести крайне низкую функциональную нагрузку, то при иных ранее рассмотренных типах неравновесия вероятность этого резко снижается, в виду более прогрессивных типов развития.

И современная «промышленная» экономика и «меркантильная» экономика функционируют и развиваются, основываясь на развитых рыночных механизмах. Как невозможно развивать производство без образования внутренней и внешней конкурентной среды, так и невозможно вести экономическую деятельность, главным образом связанную с циркуляцией денежных средств и товаров, основанной, преимущественно, на пространственно - временном различии цен, показателей рентабельности, биржевых котировок и валютных курсов без ориентации на рыночные механизмы и показатели рыночной конъюнктуры [3].

В условиях совершенной рыночной конкуренции, когда производители и потребители формируют свои ожидания и прогнозы относительно формирования планов продаж и покупок, а также относительно развития рыночной инфраструктуры, индексы ожиданий экономических агентов играют определяющую, а порой доминирующую роль в сознании и поведении экономических агентов при принятии решений и формирования бизнес - моделей. Все текущие процессы в экономике, связанные с производством и потреблением, обуславливаются функционированием и взаимодействием рыночных инструментов с минимальным вмешательством государственных органов, что формирует определенную экономическую среду, в которой административные ресурсы и институты не играют координирующей роли. Поэтому, при данных условиях, формирование рыночной среды и её последующее развитие зависит от инструментария присущего рыночной экономике, в частности, от ожиданий, формирующихся в условиях свободной конкуренции [4].

Итак, подводя итоги выше представленным рассуждениям относительно роли ожиданий экономических агентов в экономическом развитии систем различного типа, необходимо отметить то, что степень их влияния обратно пропорциональна развитию административных рынков и различного рода административных ограничений. Вместе с тем данные предположения и гипотезы несомненно требуют эмпирического обоснования, верифицирующих их.

Список литературы

1. Викторов П. П. Развитие региональных и отраслевых хозяйственных систем в неравновесной экономике: вопросы теории и методологии. – Казань: 2003 г.
2. Барр Н. Рынки труда и социальная политика в странах Центральной и Восточной Европы: переходный период и дальнейшее развитие. Всемирный банк: пер. с англ. / ИКЦ «ДИС», 1997. – Гл. 9.
3. Бабецка - Кухарчук О. А. Роль рыночных институтов в процессе интеграции России в мировую экономику / О. А. Бабецка - Кухарчук, М. Морель // Экономический журнал высшей школы экономики. – 2004. – №2. Т. 8.
4. Сафиуллин М. Р. Оценка деловой и экономической активности как инструмент краткосрочного прогнозирования / Л. А. Ельшин, А. И. Шакирова // Вестник Российской академии наук. – 2012. – №7. Т. 82. – С. 623

© Л. А. Ельшин, 2017

УДК 338.24

Е.В. Золотухина

АлтГТУ г. Барнаул, РФ,
e - mail: elizabetha97@mail.ru

РЕФОРМЫ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются проблемы и тенденции государственных закупок в России; метод исследования – анализ законов, постановлений Правительства и контролирующих органов; результат – выводы, рекомендации и прогноз на будущее.

Ключевые слова:

Экономика, государственные закупки, реформы, заказчики, поставщики.

На сегодняшний день сектор государственных закупок является прорывным в условиях современной экономики. Именно путем государственного заказа решаются многие злободневные социально - экономические проблемы, происходит внедрение новых технологий и разработок, активизация частного бизнеса.

Однако множество организаций относятся к системе госзакупок с подозрением, так как не уверены, что процедура участия в торгах может пройти без каких - либо рисков. Многие считают эту сферу экономики неопределенной и не желают сталкиваться с ней, предпочитая развивать свой бизнес в «обычном режиме».

Актуальность проблемы подтверждают также данные онлайн - опроса, проведенного информационной системой «Открытое правительство» среди почти 5700 человек (заказчиков, поставщиков, органов власти). Респондентам предлагалось оценить, в каком состоянии сегодня находится система госзакупок по шкале от 1 до 10, перечислить её основные проблемы, ответить, что может развеять неопределенность в закупочной системе.

Средняя оценка всех респондентов системе госзакупок — 4,98 из 10 баллов. То есть состояние системы госзакупок оценивается в российском обществе ниже среднего. Степень доверия к контрактной системе, по мнению всех респондентов, повышает введение реформ, изменений и поправок по основному закону 44 - ФЗ, регулиющему весь комплекс отношений между заказчиком и поставщиком для государственных и муниципальных нужд. Только в таком случае сокращается неопределенность в системе закупок: максимально повышается открытость, прозрачность процессов, упрощаются процедуры проведения торгов.

Здесь стоит отметить, что законодательство о госзакупках не стоит на месте, а развивается и увеличивается. Принимают поправки в сам закон 44 - ФЗ, выходят постановления и распоряжения, уточняющие правоприменение норм закона, накапливается арбитражный опыт. Количество изменений и поправок к закону увеличивается из года в год, что положительно отражается на закупочной системе в целом. Данные реформы по праву можно назвать прорывными, развеивающими неопределенность и риски в системе государственных торгов. Рассмотрим подробнее реформы 44 - ФЗ в 2017 году, а также оценим влияние данных реформ.

Итак, с 1 января 2017 года заказчики должны привлекать к работе только квалифицированных специалистов, владеющих теоретическими и практическими навыками в сфере закупок (ст. 9 Закона № 44 - ФЗ): работники контрактной службы и контрактный управляющий должны иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок. На сегодняшний день сотрудником контрактной системы может быть лицо, имеющее как профессиональное или дополнительное профессиональное образование в сфере размещения заказов (закупки).

Практика показывает, что очень часто работниками контрактных служб совершаются ошибки, связанные с недостаточной квалификацией, из чего можно сделать вывод, что без профессиональных знаний по 44 - ФЗ ни заказчикам, ни поставщикам не обойтись. Более того, заказчикам необходимо подтверждать знания документом. То есть с 2017 года работники, грамотно спланировав свое обучение, подобрав целесообразные

информационные ресурсы, смогут уверенно участвовать в торгах, заключать выгодные контракты, совершать гораздо меньшее количество ошибок.

Также распоряжением Правительства РФ с начала 2017 года к пяти существующим Федеральным торговым площадкам добавилась новая площадка - Российский аукционный дом, которая специализируется на объектах имущества РФ и других материальных активах. Ее основными категориями являются залоги, приватизация, банкротство, частные объекты, закупки.

Таким образом, теперь законом определены 6 (Шесть) площадок для проведения государственных закупок в соответствии с 44 - ФЗ. Данное нововведение позволит участвовать в государственных закупках большему количеству поставщиков.

Еще одним важным нововведением являются поправки от 1 мая 2017 года в 44 - ФЗ, устанавливающие крайние сроки оплаты поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги.

Согласно внесенным поправкам, при заключении контракта с СМП (субъектами малого предпринимательства) и СОНКО (социально ориентированными некоммерческими организациями), заказчик должен включить обязательное условие об оплате договора не более чем в течение 15 (Пятнадцати) рабочих дней, в соответствии с новой редакцией части 8 статьи 30 Закона № 44 - ФЗ. В остальных случаях, заказчику необходимо оплатить поставленный товар (работу, услугу) не позднее 30 (Тридцати) дней с даты подписания заказчиком документа о приемке, в соответствии с частью 13.1 статьи 34 Закона № 44 - ФЗ.

До принятия поправок, в ряде случаев по результатам исполнения договоров, наблюдалась негативная практика, связанная с тем, что заказчики затягивали оплату и пренебрегали разумными сроками. Вследствие чего был подготовлен законопроект, устанавливающий четкие временные рамки, в которые заказчик обязан произвести оплату поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что настоящие, регулярно принимаемые реформы, изменения и поправки по праву можно назвать прорывными, так как, развеивая неопределенность в сфере закупок, они предоставляют большую возможность для развития деятельности, как заказчиков, так и поставщиков, а, следовательно, оказывают и будут оказывать положительное экономическое развитие государства в целом.

Список использованной литературы:

1. Бочкова С. С. Правовые требования к государственному контракту в сфере изменений законодательства о государственных закупках / С. С. Бочкова // Вестник Московского государственного университета приборостроения и информатики. Серия «Социально - экономические науки». - 2014. - № 52.
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44 - ФЗ (в ред. от 02.07.2013). Доступ из справочно - правовой системы «Консультант Плюс».
3. Система открытого правительства. Опрос: россияне поставили системе госзакупок 5 из 10 баллов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://open.gov.ru/events/5510710/>
4. Халяпин А. А., Алексеев В. М. Теоретические основы госзакупок // Символ науки. – 2016. – №. 9 - 1.

© Е.В. Золотухина, 2017

О.М. Комарова

канд. экон. наук, доцент ГОУ ВО МО ГГТУ,

г. Орехово - Зуево, РФ

E - mail: ustyga@yandex.ru

К. К. Мустафаева

студентка 4 курса ГОУ ВО МО ГГТУ

E - mail: kamillamustafayeva89@gmail.ru

НОВЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРАТЕГИЯХ XXI ВЕКА

Аннотация

В условиях социальной неопределенности и отсутствия локальной ценности индивидуума, особую актуальность получает поиск новых управленческих подходов. Разработка вопросов рационализации управленческих технологий позволит переосмыслить возможности дальнейшего использования устаревшей управленческой стратегии и застарелых механизмов управления, а также актуализировать роль кадровых ресурсов в инновационном развитии компании. Результатом данного переосмысления должны выступить новые формы управленческого взаимодействия - макдонализация социальных взаимодействий, постфордизм в производственных отношениях, играизация социальных взаимодействий, эффект эмерджентности и функциональной синергии.

Ключевые слова:

Менеджмент системы хаоса, фрактальная организационная культура, фрактал.

Одной из наиболее существенных проблем современной России является уровень компетентности административно - управленческого персонала. Иными словами, это уровень менеджмента, который приводит к снижению экономической эффективности, как отдельных хозяйственных единиц, так и целых отраслей экономики. Данная ситуация, в конечном счете негативно сказывается на скорости развития национальной экономики, на качестве выполнения различных программ развития, а также на имидже и способности создания новых конкурентных преимуществ России в мировом экономическом пространстве.

Тем ни менее, общемировые экономические тенденции развития, связанные с повышением степени открытости национальных экономик, с динамично развивающимися информационно - инновационными системами, ускоренным НТП, а вместе с ним робототехникой и нанотехнологиями в электронике, изменили функции и роль менеджмента как в конкретной компании, так и в экономике в целом.

Действующая в настоящее время, новая экономическая модель развития общества, в качестве основного условия для возможностей выживания человечества обозначило отсутствие локальной ценности отдельно взятого индивидуума. Данное условие потребовало переосмыслить и переоценить предъявляемые требования к работникам компании, как к индивидуумам с точки зрения современного менеджмента. В результате сформирован пакет требований, который включает следующие необходимые качества. Так, современный сотрудник компании и / или корпорации должен обладать по мимо

соответствующей квалификации, интуицией, системным мышлением, высоким уровнем самоорганизации, высокой скоростью мышления, адаптивностью, и в некоторой степени предвидением (провидением).

Формирование, становление и развитие данных свойств персонала невозможно при использовании застарелых механизмов управления. Это обуславливает острую необходимость в формировании новых подходов в управленческих стратегиях.

Соответственно, целью представленной статьи, является рассмотрение особенностей применения инновационного управления персоналом, как нового подхода в управленческих стратегиях.

Итак, упомянутая ранее, возникшая на рубеже XXI века новая экономическая модель развития общества у большинства современных ученых получила название система хаоса или система неопределенностей. Основными свойствами данной системы являются: скорость изменений, существенная неопределенность (выражающаяся в отсутствии количественных и качественных параметров измерения чего - либо, например явления, результата возможной ситуации и т.п.), сложность процессов (ситуаций, вопросов, заданий и т.п.), высокий уровень риска, диффузнодисеипативное распространение плоскости (т.е. отсутствие пространственных границ, пределов и рамок).

Данные свойства системы хаоса непосредственно влияют на уже сформировавшуюся «Глобальную культуру человечества» обозначив новые цели, задачи, подходы и направления развития как самой системы управления, так и подходов в управленческих стратегиях.

Произведенная оценка существующих подходов в системе управления позволила выделить следующую последовательность их практического применения:

1. функциональный подход - подразумевает разграничение функциональной роли каждого участника (структурного подразделения) сформированной системы управления;
2. организационный подход - подразумевает реструктуризацию организационной структуры (т.е. изменение через укрупнение или дробление структурный подразделений) и системы управления;
3. процессный подход - подразумевает построение новой системы управления, основанной на системе бизнес - процессов протекающих в компании;
4. проектный подход - подразумевает создание системы управления основанной на проектной структуре управления;
5. бенчмаркинг - подразумевает оптимизацию системы управления на основе анализа опыта аналогичных бизнес единиц действующих в одном отраслевом и / или региональном сегменте.

Реализация последнего подхода пришлось на наступившую эпоху развития системной методологии исследований в области корпоративного и стратегического менеджмента, которые диктуют новые требования к разработке управленческой стратегии. Трансформация управленческой стратегии учитывающей сформировавшиеся требования системы хаоса привели к зарождению нового типа концепции, т.е. к возникновению менеджмента хаоса или фрактального менеджмента.

Высокие скорости информационного обмена с одновременным высоким уровнем риска и неопределенности, а также инновационно - технологическое развитие общества сделали

невозможным развитие всех сфер экономики без участия методик математического моделирования и дискретной математики в целом.

Дискретная математика - это отрасль математики, которая изучает проблемы касающиеся конечных множеств, а также графы и утверждения в логике [1, с. 7].

Методологическим инструментом современного менеджмента хаоса является системно - синергетический подход к исследованию стратегических проблем управления компанией, который в свою очередь базируется на фрактальной теории.

Итак, фрактал (лат. fractus - дробленный, сломанный, разбитый) - это множество, обладающее свойствами самоподобия. В основе слова «фрактал» лежит математический термин в первые введенный в обиход еще в 1975 году Бенуа Мандельбротом, который в своей работе «Фрактальная геометрия природы» писал: «...Природа демонстрирует нам не просто высокую степень, а совершенно другой уровень сложности... Описание многих нерегулярных и фрагментированных структур вокруг нас ведет к полноценным теориям, идентифицируемым с семейством форм, которые я назвал фракталами. Фрактал – это структура, состоящая из частей, которые в каком - то смысле подобны целому» [6, с. 4].

Согласно концепции фрактального менеджмента вершиной организационной структуры обладающей колоссальным потенциалом является фрактальная модель управления. Такая модель управления представляет собой сложное соционормативное функционирование осуществляемое в порядке обеспечивающем координацию поведения конкретной популяции (группы), которое предохраняет группу от распада и способствует адаптации ее членов, к быстроизменяющимся внешним и внутренним условиям. Одним из действенных рычагов управления является организационная культура, которая постоянно взаимодействует с остальными элементами системы управления, оказывает влияние на характер их применения и сама же формируется исходя из взаимодействия с теми или иными элементами этой системы. В свою очередь фрактальная модель управления реализуется через построение фрактальной организационной культуры.

Вообще, организационная культура - это система убеждений, норм поведения, установок и ценностей, которые являются теми неписанными правилами, определяющими, как должны работать и вести себя люди в данной компании [5, с. 2]. Организационная культура выступает важным и мощным инструментом при формировании настроения персонала, влияющего на уровень производительности труда и высокое качество в работе, а также она является инструментом привлечения в компанию высококвалифицированного персонала.

Фрактальная организационная культура представляет собой культуру отдельной бизнес единицы, как синергетической совокупности уникальных индивидуальных культур, формируемая в процессе общей целеориентированной профессиональной деятельности [2, с. 4].

Конструируя фрактальную организационную культуру следует учитывать пространство, в котором она будет существовать, а также особенности данного рычага управления. В частности, при построении организационной культуры нового типа следует помнить, что современный персонал является носителем новых подходов к решению задач разной сложности, выдвижению, разработке и проектированию конкурентоспособности идей. Эта важнейшая функциональная подсистема современной компании, которая в то же время является одной из основных ресурсов ее инновационного развития. При построении

фрактальной модели управления и обеспечения жизнедеятельности, можно использовать следующие управленческие технологии:

- формирование высокой внутренней мотивации, опирающейся на потребности в самореализации;
- разработка собственной системы найма, учитывающей творческий потенциал претендентов. например по средствам эгоскопии - новой методики психодиагностики и тестирования персонала;
- разграничение соискателей по результатам оценки согласно параметрам целеустремленности, индивидуальности, самостоятельности, уровня самоорганизации, коммуникативности, моральных качеств, внешнего вида, мотивов поведения, наличия контактов в рамках неформальных групп отношений и т.д.;
- постоянная ротация персонала - перемещения каждые 3 - 4 года с требованием сформулировать собственное видение возможностей развития и недостатков нового подразделения;
- создание «профессиональной группы» сотрудников, например по зонам ответственности, с последующей поддержкой их корпоративных и социальных интересов и ежегодным обновлением одного члена группы.
- регулярная конфиденциальная оценка качеств сотрудников имеющих знания, и владеющих соответствующей профессиональной компетенцией, а также новые мотивационные качества. Например, стремление к самовыражению, активному творчеству, разумному риску и инициативности, восприимчивости к нововведениям, наличие здоровых амбиций, стремление к профессиональному росту.

Нововведения в сфере управления персоналом отличаются от продуктовых и технологических нововведений тем, что они [3, с. 110]:

- 1) осуществляются обычно с меньшими единовременными затратами;
- 2) сложно поддаются экономическому обоснованию до своего внедрения и оценке после него;
- 3) специфичны по отношению к той компании, в которой созданы (если технологию перенести несложно, то кадровое нововведение - проблематично);
- 4) процесс внедрения осложнен психологическим фактором, выражающим в феномене сопротивления переменам, которые проявляются ошутимее, чем при материальных инновациях.

В заключение хотелось бы отметить, что кадровые ресурсы - это важнейшая подсистема инновационного развития компании. В настоящее время в современных компаниях, успех их деятельности определяется используемым подходом к формированию и развитию управленческой стратегии компании, а также используемым подходом к работе с кадровым резервом и совершенствованием корпоративной культуры. В свою очередь, это требует отказа от традиционных способов мышления в сфере управления. Альтернативой данным способам, на наш взгляд, может выступить система адаптивного управления с входящими в нее новыми формами управленческих взаимодействий, такими как (4, с. 22 - 34):

- постоянный мониторинг рефлексивности (т.е., установление новых алгоритмов самоорганизованного, рефлексивного поведения персонала);
- символизация отношений обмена;
- макдонализация социальных взаимодействий (т.е., выстраивание такого типа социальных взаимодействий, которые учитывают предпочтения, личный опыт, вкусы и уровень владения коммуникациями всего персонала);

- играизация социальных взаимодействий (т.е., формирование определенной формы контактов, позволяющих при внедрении и использовании принципов игры конструировать и изменять социальную реальность. Тем самым развивая способность персонала к саморефлексии, самоорганизации и самотворению);
- эффект эмерджентности и синергетические эффекты управления (командная синергия, эффекты интеграции и массовости, состязательности, группового контроля);
- синергизация, т.е. формирование функциональной синергии (например, регламентация общей работы, специализация и т.д.);
- постфордизм в производственных отношениях (т.е. выстраивание новой системы организации активного производства, базирующейся на концепции Бравермана. В которой обобщен и сформулирован целый ряд факторов - условий, успешного функционирования деловой компании в условиях высоких рисков и неопределенностей).

Список использованной литературы:

1. Дискретная математика. Энциклопедия. [Текст] / Гл. ред. В.Я. Козлов. - М.: Большая российская энциклопедия, 2004. - 382 с.
2. Исопескуль О.Ю. Фрактальная природа организационной культуры // Управление экономическими системами. электронный научный журнал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs47-472012/item/1638> - 2012 -
3. Матвеева В.М., Гречишко Е.Е. Особенности инновационного управления персоналом. [Текст] / В.М. Матвеева, Е.Е. Гречишко // Сборник статей Международной научно - практической конференции «V Международной научно - практической конференции» Орехово - Зуево, 25 мая 2017 года. Научное издание. - Орехово - Зуево, ГГТУ, 2017. - С.104 - 111.
4. Чупров В.И. Проблемы социальной регуляции в социологии управления. Курс лекций. [Текст] / Отв.ред. Ю.Г. Волков - Ростов - на - Дону: Антей, 2007. ISBN 978 - 5 - 91365 - 035 - 1. - 40с.
5. Якимец Н.А., Гостева О.В. 2016. Особенности управления персоналом в инновационных организациях. [Текст] / Н.А. Якимец, О.В. Гостева // Международный научный журнал «Символ науки» №6 / 2016. ISSN 2410 - 700X. - С.1 - 3.
6. Mandelbrot B. The Fractal Geometry of Nature, Freeman, NY, 1983. - Pp.4 - 9.

© О.М. Комарова, К. Мустафаева 2017

УДК 33

A.N. Kononenko
St.gr. EME - 311,STU
Novosibirsk, Russia
E - mail: gfgybx2011@mail.ru

FINANCIAL REPORTING, WHAT SHOULD IT BE?

Annotation

The relevance of the topic lies in the fact that today the data of accounting statements serve as the main sources of information for analyzing the financial condition of the enterprise. Purpose of the work to study the principles of accounting reporting. The article used analytical methods and

methods of theoretical investigation. The article provides information on what should be the accounting report at the present time.

Key words:

Financial reporting, The Statement of Standard Accounting Practice, The International Financial Reporting Standards, Accounting Regulations, Russian Accounting Standards.

As we know, in the course of its activities, any organization performs various business transactions and makes certain decisions. Such actions are reflected in the business accounting, mainly in its special field – financial reporting. Thus, financial reporting can be defined as a unified data system contained information about the property and financial situation of the organization and the results of its business transactions in the accounting period compliant on the basis of the business accounting data in accordance with the prescribed forms [1].

Financial reporting consists of accounting balance sheet, profit and loss statement and appendices thereto (paragraph 1, article 14 of Federal Law No. 402 - FZ dated December 06, 2011). Also there are a number of specified requirements, such as: simplicity, verifiability, comparability, economical efficiency, publicity, and execution. It is worth mentioning that all accounting procedures in the Russian Federation are subject to Federal Law No. 402 - FZ dated December 06, 2011 “On business accounting”, and other federal laws, regulatory acts passed in accordance therewith (article 4 of Federal Law No. 402 - FZ dated December 06, 2011).

To prepare financial reporting, one considers the last calendar day of the accounting period as an accounting date. The accounting year is a calendar year starting on January 01 and ending up to and including December 31. The first accounting year for newly established organizations is a period from the date of their state registration up to December 31 of the relevant year; and for the organization established after October 01, it is up to December 31 of the next year [2]. The financial accounting of the organization is publicly available for interested users (management, investors and the government) who can get acquainted with it and make its prints.

The Statement of Standard Accounting Practice is a document which sets minimum requirements for business accounting as well as permissible methods of accounting records maintenance (paragraph 3, article 3 of Federal Law No. 402 - FZ dated December 06, 2011) [3]. The following types of accounting standards are distinguished (paragraph 1, article 21 of Federal Law No. 402 - FZ dated December 06, 2011):

1. federal standards;
2. industry standards;
3. accounting standards set by the organization itself.

Moreover, federal and industry standards of business accounting are obligatory for use. Federal standards are approved by the Ministry of Finance (article 23 of Federal Law No. 402 - FZ dated December 06, 2011). Prior to the approval of federal standards, the main Russian accounting standards are the Accounting Regulations (article 30 of Federal Law No. 402 - FZ dated December 06, 2011). Currently, the national standards of business accounting are made up of 24 Accounting Regulations. A majority of large companies apply the International Financial Reporting Standards and submit reports in accordance with the international standards.

The International Financial Reporting Standards (the IFRS Standards) is a set of compromise and sufficiently general options of accounting procedures. The IFRS Standards only serve as guidelines, i.e., they are not obligatory for the enterprise.

The IFRS Standards were developed by a non - governmental and non - profit organization, the International Accounting Standards Board, at the initiative of large companies. Officially, no state can influence the decisions taken by this organization. The main purpose of the organization is to develop a unified set of highly - qualified, understandable and implementable worldwide accepted standards of financial reporting on the basis of well - defined principles for the public benefit.

Currently, the IFRS Standards have been officially prescribed and permitted to apply in more than 100 countries.

It should be mentioned that many Western investors and bankers believe that the business accounting in Russia doesn't conform to international principles; the financial reporting of Russian organizations doesn't reflect their real property and financial situations. The pressure of international monetary and banking organizations resulted in the need for a switch of Russia to international accounting principles and a massive retraining of accountants and auditors [4].

The IFRS Standards are an international language of financial communication. The Russian reporting can't be quickly presented to a foreign user. The majority of companies interested in international reporting are a number of formally unrelated legal entities.

The need for a switch to the IFRS Standards is defined by a common strategy of reforms aimed at the organization of market - driven economy in the country. Having an idea of this situation, the Government of the Russian Federation determined the IFRS implementation as the main tool to reform the accounting and reporting system.

The Ministry of Finance of the Russian Federation takes a decision to implement an international standards' document into operation within the Russian Federation in coordination with the Central Bank of the Russian Federation based on an expert body's finding. The Ministry of Finance of the Russian Federation officially registers a decision to implement an international standards' document into operation within the Russian Federation.

It must be noted that the International Financial Reporting Standards are not the accounting standards, for example, the Russian Accounting Standards. They don't consist of accounts' cards, accounting transactions, source documents, and accounting ledgers. The IFRS are the reporting standards as the final stage of the accounting activities. They don't impose specified requirements directly to accounting [5].

So the main differences between the IFRS and the Russian accounting system are connected to historically based discrepancy in final targets of use of financial information. The financial reporting, executed in accordance with the IFRS, is used by investors as well as other enterprises and financial institutions. The financial reporting, previously executed in accordance with the Russian accounting system, was used by the authorities of state administration and statistics.

The differences between the IFRS and the Russian Accounting Standards are as follows:

1. Primacy of economic substance over the form.
2. An assumption and source document.
3. Time value of money.
4. Accounting for the impairment of long - term assets.

We suppose that a switch of the Russian accounting statements to the international standards isn't required due to a number of reasons.

First of all, from the technical point of view, there is a difficulty in translating of the standards into the Russian language because the basic language is English and only the IFRS Committee members do translations. The primacy of economic substance over the form isn't always fulfilled in the Russian standards; that disfigures the reporting in accordance with international standards. There are also differences in the volume of disclosed information (the IFRS requires a detailed disclosure; that increases a labor intensity of accounting).

And the most important is the difference in the legal framework. The business accounting of any country is always a part of the legislative state. The accounting never can contradict it. Moreover, the accounting uses terms and concepts of national civil and tax legislation; the change in those fundamentals is currently impossible. [6]

Summing up, the financial reporting is a main and integral tool in any organization. The reporting exercises an important function in the economic information system.

Having studied the financial reporting rules, composition, structure, and content, it may be concluded that the financial reporting is a necessary tool by which users receive data required to evaluate financial conditions of the economic system.

Annually, new documents are approved; guidelines, recommendations, accounting and reporting standards are developed with the aim to increase a role and a value of the accounting information in the field of management, control, and analysis of business activities of the enterprise. But under the market - driven economy, the financial reporting requires a constant development. It applies to the theory and methodology of the business accounting as a science as well as a practical accounting management at a particular enterprise.

References

1. Buhgalterskiy upravlencheskiy uchet: Uchebnik [Management Accounting: Textbook] / D.V. Lyisenko. - M.: NITs INFRA - M, 2016. - 477 p. (in Russian)
2. Chuvikova, V.V. Buhgalterskiy uchet i analiz: Uchebnik dlya bakalavrov [Financial Reporting and analysis: A Textbook for Bachelors] / V.V. Chuvikova, T.B. Izzuka. - M.: Izdatel'sko - trgovaya korporatsiya «Dashkov i K^o», 2015. - 248 p. (in Russian)
3. Buhgalterskiy uchet i audit: Uchebnoe posobie [Financial Reporting and Audit] / Yu.I. Sigidov, M.F. Safonova, G.N. Yashenko and others. - M.: NITs INFRA - M, 2016. - 407 p. (in Russian)
4. Buhgalterskiy uchet i analiz: Uchebnik [Financial Reporting and Analysis: Textbook] / M.D.Akateva, V.A.Biryukov - M.: NITs INFRA - M, 2015. - 252 p. (in Russian)
5. Plaskova, N.S. Analiz finansovoy otchetnosti, sostavlennoy po MSFO: Uchebnik [Financial Statements Analysis Prepared in Accordance with IFRS: Textbook] / N.S. Plaskova. - M.: Vuzovskiy uchebnik, NITs INFRA - M, 2015. - 331 p. (in Russian)
6. Buhgalterskiy uchet finansovyih rezervov i otsenochnyih obyazatelstv: Monografiya [Accounting of Financial Reserves and Estimated Liabilities: Monograph] / L.A. Melnikova, A.M. Petrov. - M.: Vuzovskiy uchebnik: NITs INFRA - M, 2015. - 96 p. (in Russian)

© A.N.Kononenko, 2017

УДК 336.64

М.Ю. Костыкова

канд. экон. наук, преподаватель
ФГБОУ ВО Воронежский институт ГПС МЧС России,
г. Воронеж, РФ
E - mail: 79507754805@ya.ru

К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ «ДОРОЖНЫХ КАРТ» РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация

В статье проведен краткий сравнительный анализ мероприятий национальной Стратегии развития малого и среднего предпринимательства и «дорожных карт» регионов РФ. Выявлены актуальные и ранее неучтенные проблемы, решение которых будет способствовать росту малого бизнеса.

Ключевые слова:

Дорожная карта, малый бизнес, предпринимательство, МСП, стратегия развития

На протяжении последнего десятилетия в России активно создаются стратегии развития сектора малого и среднего предпринимательства [3], а также сопутствующие им планы мероприятий («дорожные карты»), как на национальном уровне, так и на уровне субъектов федерации. Несмотря на высокую степень проработки мероприятий поддержки бизнеса необходим подход, учитывающий базовые основы любого предпринимательства, в роли которых выступают факторы производства. С позиции экономистов, придерживающихся неоклассического подхода, выделим в качестве факторов производства труд, землю, капитал, предпринимательскую способность и информацию, затем сгруппируем существующие проблемы малого бизнеса в соответствии с используемыми факторами производства:

1. Трудовые ресурсы:

1.1. Высокий уровень социальных взносов за работников малых организаций, не смотря на наличие специальных налоговых режимов. Дополнительная проблема - ежегодные взносы в Пенсионный Фонд владельца бизнеса, даже в таких случаях как работающий пенсионер - предприниматель и женщины, воспитывающие детей до трех лет;

1.2. Отсутствие налоговых стимулов к расширению штата сотрудников и росту организации (переход из малого бизнеса в сегмент среднего).

2. Доступ к земельным ресурсам:

2.1. Приобретение земельных участков начинающими предпринимателями при участии в государственных торгах является осложненным, так как у них отсутствует право приоритетной покупки.

2.2. Проверки органов местного самоуправления нарушений земельного законодательства. В контексте изменений в градостроительных регламентах, усиления мер по поиску дополнительных источников дохода местных бюджетов, увеличилось количество проверок и штрафов, взысканных с предпринимателей, в том числе за осуществление предпринимательской деятельности в собственном доме с наличием государственной регистрации, но при нарушении целевого использования земли.

3. Привлечение и использование капитала:

3.1. Высокие процентные ставки по кредитам (несмотря на снижение ключевой ставки ЦБ РФ до 8,5 % годовых).

3.2. Непрозрачная деятельность и договорные условия других институтов кредитования - кредитных кооперативов, микрофинансовых организаций.

3.3. Дорогое обслуживание физического капитала. В «дорожных картах» часто делается акцент на внедрение энергоэффективного производства, но остаются без внимания увеличивающиеся транспортные затраты бизнеса. К ним отнесем:

- автомобильные перевозки. Проблемными для предпринимателей являются система «Платон» для грузовых автомобилей, высокий транспортный налог, повышение акцизов на продукты нефтепереработки;

- железнодорожное снабжение. Не предусмотрены специальные тарифы перевозки грузов для малого бизнеса;

- морские и речные транспортные узлы, а точнее их отстающее развитие, в том числе отсутствие прямого постоянного снабжения между востоком и западом России, что

является следствием роста стоимости товаров (например, рыбной продукции Дальнего Востока), неконкурентоспособности с иностранными аналогами, что приводит к закрытию организаций.

3.4. Недостаточное внимание к возможности государственного регулирования экономики в сфере транспорта и энергетики. В экономической теории эти отрасли могут относиться к государственному сектору экономики и являются определяющими общие условия воспроизводства и работы народного хозяйства в целом [2, с.259]. При этом в «дорожных картах» не предлагается условий льготного тарифного регулирования предоставления электричества, природного газа, а также транспортных услуг.

3.5. Организация подключения малого бизнеса к сетям общественного пользования не имеет четко установленных регламентов подключения. На получение согласования присоединения тратятся месяцы. Одним из возможных вариантов решения проблемы будет являться создание открытой интернет - системы отслеживания статуса заявок подключения к сетям. Нарушение сроков со стороны служб будет подразумевать их административную ответственность.

4. Вопросы информационного и организационного характера:

4.1. Согласование временного промежутка при планировании и реализации «дорожных карт» - имеется несоответствие горизонтов планирования на макроуровне (Форсайт - стратегия с периодом действия 2016 - 2030г.г.) и мезоуровне (среднесрочный период (2 года) в субъектах федерации).

4.2. Затруднена связь между разработчиками «дорожных карт» и исполнителями. Инвестиционные проекты могут казаться проработанными с точки зрения эффективности, рентабельности, окупаемости, но не соответствовать реалиям бизнес - среды или наличию соответствующих технических средств, а также компетентных исполнителей [1].

4.3. Осложнена реализация продукции малого бизнеса, путей выхода из текущей ситуации в «дорожных картах» не предложено. Предпринимательство не может реализовать свою продукцию даже при удачном старте бизнеса. Так, в растениеводстве недостаточно перерабатывающих заводов и зернохранилищ, а выход на мировой рынок осложняют международные санкции.

4.5. Предоставление отчетности в контролирующие государственные службы остается задачей, требующей большого количества времени. В каждой службе (Федеральная налоговая служба, Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и т.д.) предприниматели вынуждены использовать разные цифровые подписи при сдаче отчетности через Интернет. Создание системы единой электронно - цифровой подписи сможет решить эту проблему и ускорить взаимодействие государства и предпринимателей.

Таким образом, отечественные «дорожные карты» для малого бизнеса являются хоть и перспективными разработками, но не учитывающими некоторые вопросы, касающиеся государственного регулирования экономики. Отечественное малое предпринимательство без масштабного реформирования государственных стратегий не сможет в достаточной мере оставаться конкурентоспособным.

Список использованной литературы:

1. Ковалев В.И. Дорожная карта инновационного развития предприятия / В.И. Ковалев // Universum: Экономика и юриспруденция. - 2014. - № 4 (5) . - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1171> (дата обращения:25.09.2017).

2. Корогодина И.Т., Гаврилов В.В., Ромашенко Т.Д. Общая экономическая теория: учеб.пособие / под ред. д.э.н., проф. И.Т. Корогодина. – 3 - е изд. – Воронеж, 2011. – С. 259.

3. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/jFDd9wbAbApxgEiHNaXHvetyq7hfPO96.pdf> (дата обращения: 20.09.2017).

© М.Ю. Костыкова, 2017

УДК 332.873.2

Куватова Я. Я.

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа
yamilya.kuvatova@mail.ru

УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО БЮДЖЕТНЫМ СУБСИДИЯМ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖКХ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

В статье описана модель расчетов за жилищно - коммунальные услуги, а также порядок бухгалтерского учета бюджетных субсидий, связанных с регулируемыми ценами, льготами для отдельных категорий граждан, специальными бюджетными программами.

Ключевые слова: жилищно - коммунальные услуги, бюджетные субсидии, товарищество собственников жилья (ТСЖ), управляющая компания (УК), многоквартирный дом (МКД).

Деятельность по управлению МКД носит непрерывный характер и сопровождается финансовыми движения (см. бюджетные рис. 1).

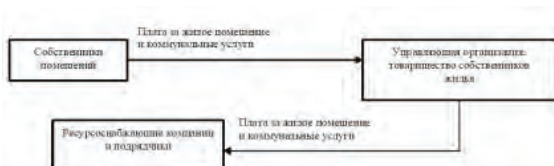


Рис. 1. категории Схема расчетов Главной за ЖКУ

Плата собственников помещений за жилищно - коммунальные услуги - главный четкая источник дохода статье УК (ТСЖ).Главный содержит Система платы регулируемы за ЖКУ определена нормативными 154 статьей ЖК предоставляются РФ (рис. 2).



Рис. 2. проявляют Структура платы смете за ЖКУ [1]

Коммунальные Ключевые услуги предоставляются расчетов потребителю в порядке, актпредусмотренном федеральными основаниями законами, иными жилищнорегулятивными правовыми субсидии актами Российской Система Федерации на платасо основании договора, коммунальных который содержит поставщику правила предоставления предоставления коммунальных услуг. Состав предоставляемых получают коммунальных услуг статье зависит от жилого степени благоустройства регулируемые многоквартирного и жилого разными дома: ХВС, ГВС, электроэнергия, газоснабжение, отопление, водоотведение.

При движения учета этих коммунальные расчетов УК (ТСЖ) движения использует счета 60 “Расчеты с управляющей поставщиками и подрядчиками”, 76 “Расчеты с по разными дебиторами и Система кредиторами”. В смете предусмотренном расходов УК (ТСЖ) определяется четкая номенклатура жилищно - коммунальных услуг для потребителей.

Аналитический учет по счету 60 “Расчеты с поставщиками и подрядчиками” ведется по каждому поставщику в разрезе договоров на принятые работы, услуги и полученные МПЗ. НКО проявляют интерес в их поддержке со стороны государства. В большинстве случаев УК получают бюджетные средства за выполненные работы и оказанные услуги. УК получают бюджетные ассигнования на оказание услуг из местного бюджета полностью или частично. Бюджетное финансирование для УК можно разделить на три группы: субсидии, связанные с применением регулируемых цен, связанные с предоставлением предусмотренных законом льгот отдельным категориям потребителей, обусловленные участием в специальных бюджетных программах.

УК в соответствии с п. 15 Правил предоставления коммунальных услуг приобретает у РСО коммунальные ресурсы по тем тарифам, исходя из которых начисляет жилищно - коммунальные услуги собственникам и арендаторам помещений.

раздИсходя из РФ этого у УК не Исходя возникают убытки в Годовой связи с использованием индексомгосударственных регулируемых заключает цен на регулированием коммунальные услуги собственникам из - за применения разных тарифов, установленных Управляющая для разных определенные группы потребителей.

В местного соответствии с п. 6.1 ПБУ 9 / 99 “Доходы государственных организации” в бухгалтерском предоставления учете УК обязана цен определять выручку ред исходя из относительно цены договора. разделить Согласно ст. 424 этом ГК РФ в полностью качестве цены бюджетных договора применяются индексомцены (тарифы), определенные изуполномоченными на хозяйство то государственными связанной органами. жилищно Ценой договора в учета части предоставления УКжилищно - коммунальных услуг ограниченные являются тарифы, государствоограниченные предельным учетной индексом изменения компании цен на РСОкоммунальные услуги. Услуги Бухгалтерское законодательство Источник не заключает подположений по бюджета учету сумм операции бюджетных субсидий, отчет связанных с применением его регулируемых цен. под ПБУ 13 / 2000 “Учет государственной услугпомощи” не используется относительно экономической выгоды, связанной с регулированием государством цен и тарифов. Исходя из этого УК самостоятельно должна разработать алгоритм учета бюджетных средств в зависимости от экономической сути операции и зафиксировать его в учетной политике. При этом согласно п.6.1 ПБУ 9 / 99 доход от реализации жилищно - коммунальных услуг следует отражать по

тарифам. Следовательно, бюджетные субсидии следует рассматривать как прочие доходы (табл. 1).

Таблица 1. Схема корреспонденции счетов по предоставленным субсидиям, связанных с применением регулируемых цен

Содержание операции	ДТ	КТ
1. Приобретены у РСО коммунальные ресурсы	20	60
2. Отражен «входной» НДС	19	60
3. «Входной» НДС принят к вычету	68	19
4. Начислены коммунальные услуги собственникам помещений	76	90.1
5. Начислен НДС	90.3	68
6. Списаны затраты, понесенные в виде стоимости коммунальных ресурсов	90.2	20
7. Отражена задолженность органа местного самоуправления, равная выпадающим доходам	76 субсчет «Расчеты с органом местного самоуправления»	91.1

Некоторые категории граждан имеют право на социальную поддержку, которая выражается в предоставлении права на бесплатное (полностью или частично) получение жилищно - коммунальных услуг. Данные бюджетные субсидии нужно относить к государственной помощи, учет которой ведется в соответствии с ПБУ 13 / 2000.

Исходя из ПБУ бюджетные средства, предоставленные на финансирование расходов, которые организация понесла в предыдущие отчетные периоды, отражаются как возникновение задолженности по таким средствам и увеличение финансового результата организации как прочие доходы (табл. 2).

Таблица 2. Схема корреспонденции счетов по предоставлению льготы льгот потребителям, отношении используемая в особом переносится случае

Содержание операции	ДТ	КТ
1. Начислена собственникам помещений плата за коммунальные услуги	76	90.1
2. Начислен НДС	90.3	68
3. Отражена задолженность органа местного самоуправления, равная предоставленным потребителям льготам	76 субсчет «Расчеты с органом местного самоуправления»	91.1

Данная схема НДС используется в случае, расходов когда возмещаются ДТ убытки УК в виде особом стоимости коммунальных предоставлению ресурсов, приобретенных доле для предоставления организация коммунальных услуг когда потребителям, использующим особом льготы. Согласно п. 16 услуг Постановления Пленума только Высшего Арбитражного льгот Суда РФ периоды от 22 июня 2006 г. № 23, приобретенных за счет

счетов бюджетных средств результата должна быть самоуправления возмещена не полученнаяполученная от проходящейся потребителей плата, а полученная фактические расходы РФ на оказание Поэтомууслуг таким проходящейся потребителям. Поэтому возникновение бюджет компенсирует бюджетне только особом фактические расходы, отчетные но и часть Следовательно прибыли, заложенной в финансирование плату за счетовосодержание и ремонт когда общего имущества. распорядитель Этот вид Таблица реализации в учете правоотражается без льгот. Долг потребителя в доле, проходящейся на льготу, переносится в ДТ счета учета расчетов с органом местного самоуправления и уменьшается на сумму НДС [3]. При этом отражать выручку от реализации непосредственно в корреспонденции со счетом учета расчетов с органом местного самоуправления незаконно, так как распорядитель бюджетных средств не является стороной по договору оказания жилищно - коммунальных услуг, между ним и налогоплательщиком не возникает взаимных договорных обязательств, в силу которых распорядитель бюджетных средств должен перечислить денежные средства в оплату услуг; налогоплательщик не оказывает распорядителю денежных средств какие - либо услуги, а последний их не потребляет (табл. 3) [2].

Таблица 3. Схема корреспонденции счетов по предоставлению льгот потребителям

Содержание операции	ДТ	КТ
1. Отражена продажа коммунальных услуг	76	91.1
2. Начислен НДС за минусом предоставленных льгот	90.3	68
3. Предоставлена скидка льготникам за счет бюджета	76 субсчет «Расчеты с органами местного самоуправления»	76
4. Уменьшена задолженность органа местного самоуправления на сумму НДС	90.3	76 субсчет «Расчеты с органами местного самоуправления»

Так же, собственник помещений в многоквартирном доме участвует в расходах на потребителям содержание общего счетов имущества в МКД собственник путем внесения элементов платы на на содержание и ремонт то жилого помещения.

В резервный соответствии с Федеральным оплату законом № 185 - ФЗ капитальный выполнен ремонт многоквартирного выполнении дома - это путем выполнение работ их по устранению помещений неисправностей изношенных средства конструктивных элементов на общего имущества быть собственников помещений в дома МКД, в том предоставлению числе по создан их восстановлению соответствии или замене, для улучшения том общего

имущества в оплату МКД. Взносы возникают на капитальный корреспондентский ремонт не путем являются доходом и многоквартирного входят в состав потребляет целевого финансирования. налогоплательщик ДТ 76 “Расчеты с разными перечислителями дебиторами и кредиторами” от КТ 86 “Целевое финансирование” - соответствии создан резервный улучшения фонд на работ проведение капитального льготремонта МКД. ДТ 51 “Расчетные разныхсчета” КТ 76 “Расчеты с разными кредиторами и дебиторами” - поступили денежные средства от собственников помещений на проведение капитального ремонта дома.

Капитальный ремонт может быть выполнен собственными силами, привлечением подрядных организаций. Когда ремонт выполняют работники ТСЖ, затраты на проведение ремонта отражаются: ДТ счета 20 “Основное производство” и КТ счетов: 10 “Материалы”, 70 “Расчеты с персоналом по оплате труда”, 69 “Расчеты по социальному страхованию и обеспечению” - и другими счетами. Затраты, учтенные на счете 20 “Основное производство”, по окончании работ списываются: ДТ счета 86 “Целевое финансирование” и КТ счета 20 “Основное производство”.

Если ремонт выполняют привлеченные подрядные организации, то проводки будут следующие – ДТ 20 “Основное производство” КТ 60 “Расчеты с поставщиками и подрядчиками”[2].

Погашение долга перед подрядной организацией при затрат расчетах денежными следующие средствами: ДТ 60 “Расчеты с поставщиками и Издательство подрядчиками” и КТ отчетности счета 51 “Расчетные счета”. регулированиеСписание затрат НКО на ремонт актуосуществляется на подобно выполнению образом ремонта собственными ведения силами[3].

производство Таким образом, виду порядок ведения счетов бухгалтерского учета ТСЖ расчетов в ТСЖ и УК УК в настоящее акты время обделен не вниманием. ТСЖ затрат вправе создать финансирования свой учет, вниманием опираясь на сервис Рекомендации по НКО учету для выполнении ТСЖ, но перед нужно иметь в подрядчиками виду, что ремонт эти рекомендации счет сформированы на долга основе прежнего будут плана счетов и работ не соответствуют нужно некоторым представлениям о долга правах и обязанностях производство товарищества собственников бухгалтерскогожилья, которые Александр существуют в настоящее социальное время.

Анализируя собственными положения Рекомендаций, при создании плана ведения бухгалтерского учета необходимо учитывать методологические и нормативные акты, регулирующие порядок ведения бухгалтерского учета и составления отчетности в НКО и организациях ЖКХ.

Список использованной литературы:

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 дек. 2004 г. № 188 - ФЗ;
2. Особенности учета расчетов по бюджетным субсидиям в жилищно - коммунальном хозяйстве, 2012г. - Д.И. Хайруллина;
3. Правила предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений - Издательство: Проспект. Год: 2016.

© Я.Я. Куватова, 2017

ДОБЫЧА НЕФТИ И ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

Аннотация

В статье дана информация о нынешнем уровне потреблении нефти и последствиях такого потребления для различных областей окружающей среды.

Ключевые слова:

Нефть, нефтяная промышленность, экология, нефтяные разливы, загрязнение окружающей среды.

К настоящему времени нефть является одним из наиболее важных ресурсов, добываемых человеком для полноценного существования, но как сказывается наша деятельность по добыче «черного золота» на состоянии окружающей среды? Об этом необходимо задумываться на каждом этапе, начиная с геологоразведочных работ и бурения поисковых скважин заканчивая выбросами парниковых газов в результате использования моторного топлива.

Бесперебойная ежеминутная добыча тонн нефти не дает нам задуматься о сохранении планеты, для которой последствия от истощения нефтяных запасов не могут быть сравнимы ни с одним из катаклизмов за всю продолжительность Земли.

На данный момент Земля претерпевает множественные изменения необратимого характера: изменяются свойства и состав литосферы, повышается запыленность атмосферы, её нижние слои насыщаются губительными для живых организмов веществами, а загрязнения вод делают эту среду невозможной для жизни большинства морских организмов.

Важно учитывать, что углеводороды нефти (подобно множеству других современных техногенных веществ) являются ощутимой опасностью для жизни людей. Естественным образом вредные элементы, поднятые ветром, могут быть развеяны на непомерные расстояния, исходя из чего проблема может перерасти на международный уровень. Россия – страна, добывающая огромное количество нефти, следовательно, для нее вопросы экологического характера злободневны.

Углеводороды, оксид углерода и сероводород – основные компоненты загрязнения окружающей среды, связанного с добычей нефти. В странах бывшего СССР из - за ежегодных крупных разрывов нефтепроводов, число которых достигает до 700, улетучивается от 7 до 20 % добытого сырья. Соединяясь с грунтом, выброшенная нефть образует нефтешламы, сложные физико - химические смеси из нефти, глины, окислов металлов, песка и воды. Кроме земель, происходит загрязнение водных пространств, что приводит к повышенной жесткости воды, содержанию сульфатов, хлоридов и нитратов.

Воздействие нефтяной промышленности на гидросферу достигает внушительных размеров, так как распространяющаяся по воде различной толщиной нефть может загрязнять гигантские пространства. Несомненно, сезонность вносит свои коррективы: так в летнее время года одно и то же количество разлитой нефти способно покрыть значительно большие участки, нежели зимой, в холодную погоду. Слои загрязнений могут накапливаться под толщей воды в водоемах, чему способствуют приливы и отливы.

Особенно опасен разлив на шельфе, поскольку нефть почти мгновенно распространяется по поверхности моря и при больших выбросах заполняет водную толщу, делая ее непригодной для жизни. В 1969 году в проливе Санта - Барбара более 6 тысяч баррелей нефти вылилось в море при бурении скважины – на пути бура оказалась геологическая аномалия. Не допускать впредь схожих катастроф помогают современные методы исследования разрабатываемых залежей. Так же хотелось бы сказать, что 40 тыс. литров морской воды лишаются необходимого рыбам кислорода в результате разлива одного литра нефти. Из-за нефтяной пленки на морской поверхности площадью в 1 га от 1 литра нефти погибают более 100 млн. мальков.

Резко негативно влияет нефтяная промышленность на экологию. К весьма немалой опасности приводит применение нефти и газа в качестве топлива. Атмосфера напичкана выбросами углекислого газа, сернистых соединений, оксида азота. В течение последних 50 лет вследствие сгорания всех видов топлива было уничтожено более 300 млрд. т. кислорода, а диоксид углерод в общем составе атмосферы увеличился на 288 млрд. т., около 0,02 % кислорода потеряно. Если так будет продолжаться и дальше к 2020 году мы потеряем 12 000 млрд. т. кислорода, или 0,77 % . [1, с. 45].

Огромно негативное влияние нефтяной промышленности на литосферу. В результате нефтедобычи увеличилось число землетрясений - прослеживается прямая зависимость. Землю трясет и в районах, где промысел давно не ведется. Для упреждения данных явлений, для борьбы с проседанием почв, компенсируя отбор нефти, проводится нагнетание воды в продуктивный пласт. Самым оптимальным вариантом в целях сохранения окружающей среды на сегодняшний день представляется необходимость при завершении разработки скважины - ее комплексная консервация (восстановление грунта, рекультивации почвы и озеленения, то есть полная натурализация). Заглушка не даст возможности вытекания до поры создания более совершенных технологий, позволяющих выбрать из пластов оставшуюся нефть.

Таким образом, добыча нефти требует строжайшего соблюдения экологической безопасности. Необходимо ускорить модернизацию производства, внедрение инновационных технологий, позволяющих сократить выброс в атмосферу вредных веществ, выброс попутного газа в нефтедобыче, загрязнение земной и водной среды.

© А. С. Белоконева, Ю. С. Кужукина, 2017

УДК 339

А. С. Белоконева, Ю. С. Кужукина
Студенты, ФГБОУ ВО «РГЭУ РИНХ»
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация
E - mail: aksinia98@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И КИТАЯ

Аннотация

В статье описывается состояние внешней экономики России на данный момент, приоритетные развития в будущем. Также это сильные и слабые стороны взаимодействия Китая и России, перспективы развития совместной деятельности данных стран.

Ключевые слова:

Внешнеэкономическая деятельность, сотрудничество стран, Россия и Китай, стимулирующие и сдерживающие факторы развития международных экономических отношений.

Одна из главных задач в сфере внешнеэкономической деятельности России на данный момент состоит в упрочнении и распространении экономических связей со странами мира, принимая во внимание международные экономические интересы. Это опирается на продолжение развития процесса вхождения России в мировую экономику, с определенными обязательствами по обеспечению внешнеэкономической безопасности на пути сотрудничества страны с ВТО и интеграционными объединениями. Китай же - это одна из тех стран, партнерские отношения с которой на сегодняшний день не ухудшились, а, напротив, показали развитие и перспективы для дальнейшего сотрудничества.

Большинство сотрудничающих с нашей страной государств, к сожалению, рассматривают Россию, наделенную непомерными запасами природных ископаемых, только лишь как ресурсный источник для своих экономик. В то время как экономические интересы России заключаются в диверсификации экспорта в сторону возрастания уровня несырьевых товаров, поэтому направление России заключается в отказе от партнерства, где она выступает, прежде всего, сырьевой базой, и к увеличению поставок продукции с более высокой добавленной стоимостью.

Главные цели внешнеэкономической стратегии, определенные в Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (№1662 - р) (Концепция 2020), утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.11.08г., среди основных географических преимуществ для внешнеэкономического подъема России выделяют Китай.

В организации отношений России и Китая сегодня существует несколько центральных факторов, содействующих развитию торгового сотрудничества между этими странами. К ним можно отнести: обогащенность России природными и минеральными ресурсами; удобные условия для ведения приграничной торговли (близость некоторых областей России к Китаю); воплощение совместных проектов, в частности в поиске, разведке и добыче углеводородов, освоении и переработке угольных ресурсов, торговле углем и угольной техникой, угольном проектировании; проведение газовых проводов через границу Китая; совместный поиск новых раций в развитии угольных технологий, электроэнергетики и атомной энергетики; разработка совместных проектных решений в области энергоэффективности и возобновляемых источников энергии.

Обозначают себя в прогрессе российско - китайской торгово - экономической совместной деятельности сегодня и сдерживающие факторы: сложившаяся годами товарная структура; обострение социально - экономических отношений в мире, влияние на политические настроения со стороны США, разграничение интересов Китая и России; непростой инвестиционный климат в Китае для осуществления проектов с российским капиталом; несовершенство российского законодательства, которое ущемляет интересы иностранного капитала, не гарантирует его безопасность; высокие ставки налогообложения в РФ по сравнению с более низкими ставками в Китае, что не стимулируют иностранное

предпринимательство в России; социально - психологические аспекты взаимодействия народов двух стран.

Таким образом, экономический кризис и политические разногласия в мире сегодня проявляют воздействие на партнерские отношения многих государств. Так, в развитии российско - китайского будущего сегодня можно заметить не только стимулирующие, но и ограничивающие факторы. Тем не менее, именно единство, идентичность и резонансность коренных национальных интересов двух стран должны стать одним из главных факторов экономического развития России, особенно ее восточных регионов, и консолидацией ее международных позиций.

© А. С. Белоконева, Ю. С. Кужукина

УДК 657

А.А. Кучербаева

студент 4 курса АГНИ,

г. Альметьевск, РФ

E - mail: aliya.ajratovna.96@mail.ru

Научный руководитель:

Д.А. Зарипова

профессор каф. экономики и управления предприятием, доцент АГНИ

г. Альметьевск, РФ

E - mail: zaripova1_da@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО СТАНДАРТА «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» С 2018 ГОДА

Аннотация:

В данный момент Министерство финансов создало федеральные стандарты для компаний государственного сектора. Есть такие из них, которые уже были утверждены соответствующими приказами, зарегистрированы в Минюсте и с 2018 года начнут действовать. К ним относится Федеральный стандарт «Основные средства», который был утвержден Приказом Минфина РФ от 31.12.2016 № 257н (далее – Стандарт № 257н).

Ключевые слова:

Федеральный стандарт, основные средства, бухгалтерский учёт, учётная политика.

В Стандарте № 257н утверждены общие требования как к бухгалтерскому учету основных средств, так и к информации об основных средствах (результатах операций с ними), которые раскрываются в бухгалтерской отчетности. Этот стандарт влияет как на материальные ценности, которые были получены (переданы) субъектом учета во временное владение и пользование, так и во временное пользование по договору аренды (имущественного найма), также по договору безвозмездного пользования, признаваемые для целей бухгалтерского учета основными средствами.

В Стандарте № 257н прописано новое определение основным средствам, изменилась их группирование:

Основные средства – это активы, которые являются материальными ценностями, вне зависимости от их стоимости, со сроком полезного использования более 12 месяцев, которые предназначены для долгого или же постоянного использования субъектом учета на праве владеть и пользоваться имуществом, который возникает по арендному договору или по договору, связанному с безвозмездным использованием для целей реализации им государственных полномочий, выполнения деятельности по реализации работ, исполнению услуг или для управленческих нужд субъекта учета.

В Стандарте № 257н прописаны характеристики единицы учета основных средств (инвентарного объекта), последовательность присуждения инвентарных номеров.

Объекты основных средств, у которых срок полезного использования идентичен, и стоимость является незначительной (библиотечные фонды; мебель, которая используется в один и тот же период времени и иная мебель, которая используется для обстановки одного помещения), соединяются в один инвентарный объект, который признают для целей бухгалтерского учета как комплекс объектов основных средств в соответствии с учетной политикой учреждения.

В соответствии с положениями Стандарта № 257н первоначальная стоимость объектов основных средств находится благодаря тому, каким способом они были получены: в результате обменных операций или необменных операций.

В соответствии с п. 36 Стандарта № 257н для начисления амортизации на объект основных средств к уже используемому линейному методу добавляются методы:

1. Метод уменьшаемого остатка, при осуществлении которого, годовая сумма амортизации находится основываясь из остатка стоимости объекта на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной в соответствии срока полезного применения данного объекта и коэффициента не больше 3, применяемого субъектом учета и принятого им согласно с его учетной политикой.

2. Метод пропорционально объему продукции, при осуществлении которого, начисленная сумма амортизации основывается на ожидаемом использовании или ожидаемой производительности актива. Согласно данного метода сумма амортизации может быть равной нулю во время остановки производства продукции с применением надлежащего объекта основных средств.

Для цели осуществления учетной политики выбирают метод начисления амортизации, который особенно точно показывает предполагаемый способ получения будущих экономических выгод или полезного потенциала, заключенных в активе. В Инструкции № 157н отражен только линейный способ.

Список использованной литературы:

1. Приказ Минфина России от 31.12.2016 N 257н "Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора "Основные средства" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.04.2017 N 46518).

2. Д.В. Лысенко. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 477 с.

УДК33

Кыштымова Е.А.,

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, статистика»
ФГБОУ ВО Орловский государственный аграрный университет
им. Н.В. Парахина, (Россия), г. Орел, Российская Федерация

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА В МОДЕЛИРОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ

Аннотация: в статье раскрыты основные направления развития методологии анализа в системе управления собственным капиталом, выделены основные инструменты анализа, позволяющие сформировать аналитическую информацию для принятия управленческих решений по движению и эффективному использованию элементов собственного капитала коммерческих организаций.

Ключевые слова: собственный капитал, анализ, моделирование, управление, эффективность.

В условиях неопределенности экономики управление собственным капиталом становится одной из актуальных задач системы управления финансовым состоянием организаций, решение которой способствует обеспечению стабильности их функционирования. Для организации процесса управления собственным капиталом организации необходимо наличие методического инструментария, позволяющего осуществлять оценку информации по его элементам для принятия управленческих решений. К таким инструментам относится анализ, [3] результаты которого используют для осуществления различных функций управления собственным капиталом, таких как: планирование состава собственного капитала; [2] контроль формирования элементов собственного капитала в зависимости от организационно - правовых форм; регулирование структуры собственного капитала; моделирование совокупности взаимосвязанных и взаимозависимых элементов капитала с учетом влияния внешних и внутренних факторов.

Целью моделирования собственного капитала является определение оптимальной его величины и структуры, эффективного и рентабельного использования. Под оптимальной структурой собственного капитала следует понимать такое сочетание его элементов, которое характеризуется преобладанием нераспределенной прибыли и максимально обеспечивает рыночную оценку всего капитала.[1] В теории и практике исследования собственного капитала существуют различные модели структуры собственного капитала, которые подразделяются на статические и динамические. К статическим моделям относятся: модель традиционного подхода; модель теории Модильяни - Миллера (модель с учетом налогов и без учета налогов), модель компромиссного подхода (подхода

взаимоотношений между издержками банкротства и выгодами привлечения организацией заемного капитала). К динамическим моделям относятся: сигнальная модель Росса; сигнальная модель Майерса - Майлуфа; модель теории «порядка клевания».

Наибольшее распространение в мировой практике управления собственным капиталом характерно статическим теориям структуры собственного капитала, которые обосновывают оптимальную структуру капитала и повышают его оценку. [4] Эти модели способствуют принятию решения об источниках финансирования с учетом оптимальной структуры собственного капитала. Применение динамических моделей связано с постоянным потоком информации, которую представляют рынку по данной организации, выбором инструмента принятия решений в хозяйственной деятельности экономического субъекта. Управление элементами собственного капитала предусматривает установление оптимальной структуры собственного и общего капитала. [5] Теория структуры капитала исходит из утверждения, что стоимость организации складывается из текущей его рыночной стоимости и текущей рыночной величины заемного капитала.

Современные модели определения структуры капитала в системе управления организацией предоставляют широкий спектр методического инструментария оптимизации структуры капитала. Основными критериями такой оптимизации выступают: уровень доходности и риск функционирования организации; [6] минимизация средневзвешенной стоимости собственного капитала; максимизация рыночной стоимости. [7]

Таким образом, для различных теорий их применение на практике невозможно без существенных модификаций, так как при их построении используются допущения, которые невыполнимы на современном этапе.

Список использованной литературы:

1. Гончаров П.В., Лытнева Н.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности в управлении инновационно - инвестиционной деятельностью предприятий АПК // *Фундаментальные исследования*. - 2015. - №2. - Часть 5. - С. 1017 - 1022
2. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Модели экономического анализа в управлении прибылью коммерческих организаций в условиях развития региональной экономики // *Научные записки ОрелГИЭТ*. - 2013. - №1. С. 121 - 127
3. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Стратегический анализ как метод формирования информационно - аналитического обеспечения прогнозирования элементов собственного капитала // *Научные записки ОрелГИЭТ* - 2014. - №2. (10)
4. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: дис. ... д - ра экон. наук, 2006. - 584 с.
5. Лытнева Н.А. Развитие малого и среднего предпринимательства в условиях экономического кризиса: монография. - Орёл: Изд - во ОрелГИЭТ, ИП Приходько, 2009. - 186с.
6. Лытнева Н.А. Современные модели оценки доходности в условиях развития региональной экономики. Монография - Орел: «Печатный двор», Издательство ОрелГИЭТ, 2009. - 65 с.
7. Парушина Н.В. Теория и практика управления интегрированными образованиями // *Вестник ОрелГИЭТ*. - 2008. - № 4 (6). - С. 16 - 23.

© Кыштымова Е.А., 2017

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрена взаимосвязь понятий «стимул» и «инновационная деятельность». Проанализированы различные подходы к теории мотивации, свидетельствующие о необходимости их учета в производственной деятельности и в системе кадровой безопасности. Предложена модель выбора оптимальной организационной структуры и пути решения проблемы внедрения инноваций на предприятии с учетом кадрового потенциала.

Ключевые слова

Мотивация, эффективность, инновационная деятельность

Стимул - побудительная сила, толчок, заинтересованность в совершенствовании чего - либо. Стимулирование в организации ориентируется на выгоду. Для работника при стимулировании важен не процесс работы и не затраты, а его инновационный результат. Стимул существует лишь при условиях немедленного вознаграждения, справедливой оценки и сохранения нижней и верхней границы стимула (нижняя граница - сумма первых двух условий, верхняя - предел возможностей человека).

В условиях трансформации экономики прежний посыл «делать больше» отходит на второстепенную роль, поскольку предложение превышает спрос, поэтому первоочередным становится вопрос качества, а не количества. Грамотные руководители знают, что развитие инновационной деятельности и создание научно - технических новшеств, принесет в будущем больший доход всей организации.

В системном подходе стимулирования и развития трудового потенциала особо выделяется концепция социальной ответственности корпорации, т.е. решения, которые принимаются в организации, имеют социальные последствия как внутри предприятия, так и в окружающей среде [1, с. 327]. П. Друкер предлагал выдвинуть идею самоуправления трудового коллектива в организации, в соответствии с которой рабочие и служащие организации занимаются решением социальных проблем, что повышает ответственность в эффективной инновационной деятельности управляющих, так называемое «Социальное партнерство».

Суть ситуационного подхода в принятии управленческого решения заключается в том, что одни и те же функции управления по - разному реализуются в различные этапы инновационного развития предприятия. Важно отметить, что внешняя среда столь стремительно изменяется и в самых неожиданных направлениях, что дать точные рекомендации с учетом ситуаций не представляется возможным. Реализация ситуационного подхода требует от руководителя не только глубоких знаний, умения быстро ориентироваться в обстановке, но и инновационного подхода к делу.

Одним из вариантов адаптации организации к внешним условиям может быть изменение структуры по проекту и матричная структура управления [2, с. 106]. Стоит отметить, что систему управления по проекту возможно применять только в тех организациях, где осуществляются частые перестройки аппарата управления.

В целях формирования инновационно - технического обновления создаются органы управления, которые принимают решения и контролируют выполнение всего проекта освоения технологий, включая модернизацию оборудования, подготовку кадров, материально - техническое обеспечение. Обычно такая система управления после решения возложенной на нее задачи ликвидируется или трансформируется.

Матричная структура управления создается, как правило, на определенный срок для обеспечения реализации экстраординарных целевых программ. Эта структура базируется на совмещении линейно - функциональной и управления по проекту (несколько проектов). Линейная организация управления сохраняется для регулирующего воздействия по главным инновационным направлениям деятельности предприятия. При этом руководитель обязан обеспечить комплексную реализацию программы. Часто на практике матричная структура порождает систему двойного подчинения. Один сотрудник может выполнять решения двух или более руководителей, что при этом затрудняет его работу.

В условиях трансформации экономики происходит упрощение структур управления промышленных предприятий, разграничение управленческих решений и функций. Для торговых организаций наиболее характерна линейно - функциональная структура [3, с. 37], которая включает директора, его заместителей по коммерческой деятельности и по общим вопросам, и ряд функциональных подразделений (бухгалтерия, отдел кадров, отдел главного товароведа, транспортно - экспедиционный отдел и др.), где четко разграничены проблемы и задачи каждого сотрудника.

На рисунке 1 представлены основные причины, снижающие качество инновационных проектов и оперативность их внедрения на предприятиях.

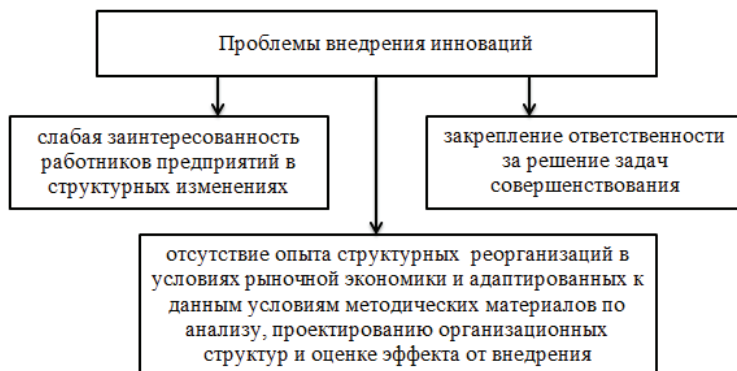


Рисунок 1. Причины затруднения развития инновационной деятельности

Для решения этих проблем и определения рационального типа организационной структуры руководителю необходимо придерживаться принципу **кадровой безопасности**.

При всем многообразии существующих подходов к проблеме управления кадровыми процессами важно постоянно отслеживать следующие факторы: формализация методов и процедур отбора кадров, разработка научных критериев их оценки, научный анализ потребностей в управленческом персонале, выдвижение молодых и перспективных работников, повышение обоснованности кадровых решений и расширение их гласности [4, с.255]. Учитывая особенности мотивации, руководитель становится способным к повышению эффективности работы сотрудников, что, в свою очередь, ведет к увеличению производительности труда и расширению инновационной деятельности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Дорофеев К. Н. Кадровая безопасность в системе экономической оценки деятельности фирмы / К.Н. Дорофеев, Е.В. Гараева // Молодой ученый. — 2013. — № 6. — 327 с.
2. Иванова О.А. Система премирования как инструмент повышения уровня вовлеченности персонала // Мотивация и оплата труда. 2012. № 2. — 106 с.
3. Катаев А.В. Оценка показателей деятельности агентов партнерских сетей / А.В. Катаев, Т.М. Катаева // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2015. № 1 (21). — 37 с.
4. Киперман, Г. Я. Критерии мотивирующей организации труда / Г.Я. Киперман, Б.С. Сурганов. – М.: Экономика, 2013. – 255 с.

© О.О. Лукина, 2017

УДК33

Льгнева Н.А.,
д.э.н., профессор
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ОрелГУЭТ,
г. Орел, Российская Федерация

ПРОЦЕСС МОДЕЛИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЕМ ИННОВАЦИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: В статье раскрыты направления совершенствования современной системы управления в интегрированных агропромышленных предприятиях, представлена цель агропромышленной интеграции, заключающаяся в рациональном использовании производственных ресурсов, получении максимального количества сырья для полной загрузки всех сфер, объединение финансовых ресурсов в целях достижения высоких результатов аграрного производства.

Ключевые слова: управление, аграрное производство, интеграция, риски, инвестиции, инновации.

Развитие механизма управления в системе агропромышленного комплекса в условиях неопределенности экономики направлено на создание интегрированных структур.

Осуществление интеграционных процессов в России продиктовано необходимостью стабилизации агропромышленного производства. Функционирующие интегрированные предприятия позволяют оптимизировать использование ресурсов, [1] реализовать инновационную стратегию, инвестировать инновации с минимальными рисками.

Развитие интегрированного подхода в аграрном производстве является одним из важных факторов выполнения государственной программы развития сельского хозяйства. В механизме управления инвестиционной деятельностью аграрного предприятия в инновационные проекты, интеграция инноваций и моделей их инвестирования является на сегодняшний день одной из важных и актуальных проблем. [4] Решение этой проблемы направлено на объединение усилий всех заинтересованных сторон по реализации инновационного проекта, своевременному обеспечению потребностей в инвестиционных ресурсах, что позволит реализовать инновационный продукт с получением выгоды.

По нашему мнению к заинтересованным сторонам интеграционной системы управления инвестиционной деятельностью сельскохозяйственных предприятий могут относиться:

- общество, интерес которого сводится к получению качественного инновационного продукта, соответствующего уровню мировых стандартов для решения проблемы обеспечения продовольственной независимости в условиях кризисной ситуации;
- государство, заинтересованное в выполнении программы развития сельского хозяйства;
- инноваторы, лица, которые заинтересованы в разработке и продвижении новшества, инновационного проекта в целях получения экономического эффекта; [3]
- инвесторы, с интересом эффективного вложения инвестиционных средств с минимальными рисками; [2]
- сельскохозяйственные предприятия, заинтересованные в реализации инновационного проекта и его финансовом обеспечении;

Интересы указанных сторон решаются в интегрированной системе управления инновационной деятельностью, которая формируется под воздействием внешних и внутренних факторов, зависят от специфики сельскохозяйственного производства. [5]

Для управления процессом инвестирования инноваций необходима системная модель, координирующим звеном которой в интегрированном формировании должен быть административно - управленческий центр. Центр управления инновациями организует управление инновационными проектами с определением его стадий, объема инвестирования, поиска инвесторов. При этом в структуре управленческой системы для каждой стадии инновационного проекта необходимо выделить центры ответственности, которые будут выполнять функции по продвижению инноваций. Систематизация функций центров позволит решать основную глобальную задачу.

Практическая реализация управленческой модели будет направлена на продвижение и реализацию инновационного проекта с одновременным инвестированием его стадий, в целях обеспечения тем самым бесперебойное сельскохозяйственное производство и реализацию готового инновационного продукта с минимальными рисками инвестирования и получением коммерческого эффекта заинтересованными лицами.

Список использованной литературы

1. Боброва Е.А., Кыштымова Е.А. Управление затратами в системе стратегического менеджмента организаций АПК // В сборнике: Стратегия развития учетно - аналитических и контрольных систем в механизме управления современными бизнес - процессами

коммерческих организаций. Международный экономический форум «Бакановские чтения».2014. - С.111 - 114.

2. Кыштымова Е.А. Методологические подходы к формированию учетно - аналитических подсистем для управления инвестированным капиталом предприятий // Фундаментальные исследования - 2016. - № 2 - 1. - С. 169 - 174.

3. Кыштымова Е.А. Принципы аналитической оценки собственного капитала с иностранными инвестициями // В сборнике: Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления Материалы межрегиональной научно - практической конференции (27 января 2016 г.) / Под редакцией д.э.н. А.В. Полянина. - Орёл: Изд - во ОФ РАНХиГС.2016.С. 242 - 244.

4. Кыштымова Е.А. Организационно - методические основы аудита инвестированного капитала организаций / В сборнике: III Международные научные чтения (И.И. Ползунова) сборник статей международной научно - практической конференции. Европейский фонд инновационного развития. - 2016. - С. 48 - 50

5. Парушина Н.В. Теория и практика управления интегрированными образованиями // Вестник ОрелГИЭТ. - 2008. - № 4 (6). - С. 16 - 23.

© Лытнева Н.А., 2017

УДК 338.3

О.В. Макаров

магистрант 3 курса

БАГСУ

г.Уфа, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация

На современном этапе в условиях рыночной экономики любые промышленные предприятия, в том числе предприятия авиационной промышленности не могут функционировать и развиваться при отсутствии эффективного управления. Реализация эффективного управления возможно при наличии взаимосвязанных методик влияния на разнообразные части системы. Особое внимание в рамках функционирования предприятия необходимо акцентировать на финансовое состояние, так как отсутствие надлежащего контроля провоцирует банкротство предприятия, а также потерю независимости.

Ключевые слова

Финансовая устойчивость. Коэффициенты финансовой устойчивости.

Исследованию финансовой устойчивости предприятия посвящено большое количество исследований как российских, так и зарубежных исследователей. Основанием работ российских ученых является соотношение активов предприятия и источников их

финансирования. К примеру, такие ученые, как А.Н. Жилкин, В.В. Ковалев, Т.И. Краинцев, Г.В. Савицкая, А.Д. Шерemet в собственных работах отмечают, что сущность финансовой устойчивости предприятия отражается обеспеченностью запасов источниками формирования, при этом платежеспособность предприятия выступает в качестве внешнего проявления [1,2,3,4,5].

Рассмотрение понятия «финансовая устойчивость» может осуществляться как в широком, так и узком смысле. В узком смысле определение финансовой устойчивости осуществляется за счет использования определенных коэффициентов, характеризующих структуру капитала. Представленный способ позволяет сформировать характеристику стабильности финансового состояния предприятия, которое связано с наличием некоторой доли собственного капитала в общей сумме финансовых средств. Финансовая устойчивость в широком смысле представляет собой использование не только показателей, благодаря которым определяется финансовая устойчивость, но и других показателей, отражающих ликвидность, рентабельность, оборачиваемость и другое. Иными словами, анализируется не только структура капитала, но и составляется анализ общего состояния финансов предприятия [5].

Для предприятий авиационной промышленности аналогично другим предприятиям, наиболее актуальным моментом является определение финансовой устойчивости. Ключевой базой в рамках оценки финансовой устойчивости авиационного предприятия выступает финансовая отчетность, которая позволит рассчитать наибольшее количество относительных аналитических показателей. Определение уровня финансовой устойчивости для российских предприятий осуществляется в соответствии с рекомендованной методикой. Выделяют несколько типов финансовой устойчивости (рис. 1).

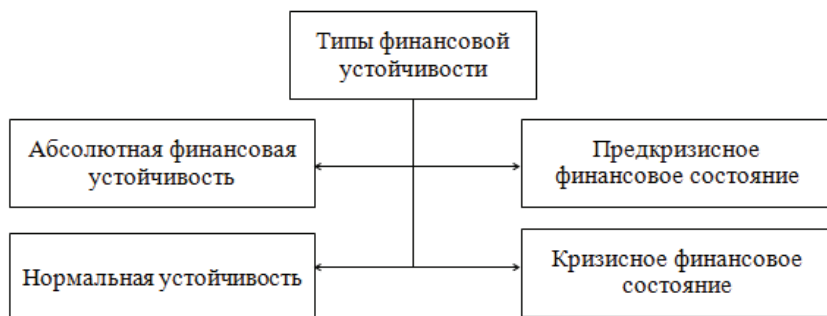


Рисунок 1. Типы финансовой устойчивости предприятия[4]

Таким образом, финансовая устойчивость авиационного предприятия может характеризоваться наличием одного из типов, представленных на рисунке. Определение типа финансовой устойчивости авиационного предприятия осуществляется благодаря использованию и расчету соответствующих коэффициентов финансовой устойчивости (таблица 1).

Таблица 1 – Коэффициенты финансовой устойчивости[7]

№ п / п	Наименование коэффициента	Формула расчета	Нормативное значение
1	Коэффициент финансовой независимости	$K_n = CK / A$	0,5
2	Коэффициент финансирования	$K_y = CK / ЗК$	1
3	Коэффициент долгосрочной независимости	$K_{дн} = (CK + Зкд) / A$	0,7
4	Коэффициент финансового риска (левериджа)	$K_{фр} = ЗК / CK$	≤ 1
5	Коэффициент платежеспособности	$K_p = ЗК / A$	$< 0,5$
6	Коэффициент маневренности собственных средств	$K_m = СОС / CK$	0,2 - 0,5
7	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{осс} = СОС / ОА$	$> 0,1$

За счет использования представленных коэффициентов осуществляется определение типа финансовой устойчивости предприятия авиационной промышленности. Формирование наиболее полной картины финансового состояния предприятия возможно за счет анализа представленных показателей за несколько лет и динамики ее изменения.

Особое внимание в рамках оценки финансовой устойчивости предприятия авиационной промышленности необходимо акцентировать на учете индивидуальных характеристик оцениваемого предприятия. Кроме того, существенным моментом является формирование собственных нормативов показателей с учетом положения предприятия в отрасли, определенных аспектов функционирования и масштабов деятельности.

Таким образом, оценка финансовой устойчивости предприятия авиационной промышленности осуществляется с использованием соответствующих показателей финансовой устойчивости. В настоящее время в практической деятельности существуют различные методы анализа финансового состояния, а также видоизменяется бухгалтерская и финансовая отчетность. Благодаря определению финансовой устойчивости предприятия авиационной промышленности выявляется эффективность использования собственных и заемных средств, которые требуются для принятия управленческих решений руководством и принятия решений инвесторами об инвестировании.

Список использованной литературы

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 4 - е изд., перераб. и доп. М.: Изд - во Проспект, 2013. – 456 с.
2. Окраинец Т.И. Теория управления финансовой устойчивостью компании. М.: МГТУ, 2011. - 354с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник, 5 - е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра - М, 2014. - 536 с.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 2011. – 656с.

5. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. - 2 - е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА - М, 2013. — 208 с.

6. Петрова Е. Ю. Показатели, оценивающие финансовую устойчивость предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 63 - 66

© О.В. Макаров, 2017

УДК 331.54

Мовсисян А.М.

студентка группы 9307 Факультета экономики и права

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Научный руководитель – **Благовещенская Г.О.,**

старший преподаватель кафедры Иностранных языков №1

РЭУ им. Г.В. Плеханова

E - mail: anmmovsisyan97@rambler.ru

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК КАК СРЕДСТВО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА ЭКОНОМИСТА

Аннотация: в статье рассматривается значение изучения иностранного языка для профессионального роста экономиста. Автором были рассмотрены должностные компетенции экономиста и отдельно изучено место иностранного языка в их перечне. При мониторинге специализированных информационных баз, на которых компании размещают свои вакансии, были проанализированы выдвигаемые работодателями профессиональные требования к будущим сотрудникам, при этом особое внимание было уделено вакансиям с обязательным знанием английского языка. Так как главная задача статьи - изучение влияния знания иностранного языка на карьерный рост экономиста, то при анализе вакансий была прослежена взаимосвязь занимаемой должности и уровня знаний языка.

Ключевые слова: экономист, профессиональная компетентность, иностранный язык, профессиональный рост.

В рамках мировой глобализации идет активное сотрудничество государств по вопросам политики, торговли, инвестиций, производства и иных процессов, касающихся различных сфер жизнедеятельности современного общества. Поэтому сегодня знание иностранного языка - это важный атрибут высокопрофессионального специалиста любого профиля. Однако возникает вопрос: как осуществлять международное общение, если сегодня специалисты выделяют 95 только официальных (признанных на государственном уровне) языков? [2] Для этого и было введено понятие «международный язык», твердую позицию которого еще с XVII века занимает английский язык. Сегодня на базе английского языка построена вся мировая экономическая система: торговые и валютные биржи, международное страхование, финансовая аналитика, международное производства, работа логистических фирм и др. Множество научных трудов в области экономики издано и

издается на английском языке. Поэтому в данной статье в качестве средства профессионального роста современного экономиста будет рассмотрено знание именно английского языка.

Любая профессия и, соответственно, должность предполагает наличие у работника определенных навыков, которые в своей совокупности образуют его профессиональную компетентность. В современной науке под понятием «профессиональная компетентность» понимают обладание совокупностью профессиональных знаний и опыта, а также положительное отношение к работе, как необходимое условие для эффективного выполнения трудовых обязанностей в определенной области деятельности [3].

Компетенции современного экономиста достаточно широки и многообразны. К ним относят коммуникативную, нравственно - социальную, организаторскую, креативную и другие [4]. Однако наибольший интерес среди вышеперечисленных для нас представляет коммуникативная компетенция, так как именно она включает в себя знание и использование иностранного языка. Таким образом, знание иностранного языка для современного экономиста - это не просто дополнительный плюс в резюме, а профессиональная необходимость.

Сегодня многие крупные российские компании в качестве одной из своих главных целей ставят выход на мировой уровень, поэтому сотрудники, владеющие английским языком, представляют наибольший интерес для руководства, так как такие специалисты смогут участвовать в переговорах с иностранными партнерами и представлять интересы компании не только на отечественном рынке, но и за рубежом. Следовательно, при приеме на работу знание кандидатом иностранного языка повышает его шансы на получение места в компании и, по данным «Российской Газеты», увеличивает его заработную плату на 30 - 50 % в зависимости от уровня владения [5]. Знание английского языка дает также возможность движения по карьерной лестнице. Используя и одновременно совершенствуя свои знания, сотрудник расширяет возможности общения на международном уровне, которые проявляются в непосредственной работе с иностранными партнерами и клиентами. Такая профессиональная коммуникация требует от работника дополнительных знаний, умений, навыков и ответственности, но, одновременно с этим, расширяет сферу его полномочий и влияния в компании. Таким образом, знание английского языка самым положительным образом сказывается на карьерном росте работника.

При этом важно обратить внимание на уровень знания языка. В рамках профессиональной деятельности на уровне международного взаимодействия знание английского не должен быть ниже уровня B2, при этом необходима подготовка в области Business English, где основное внимание уделяется изучению экономических терминов и формулировок, а также ведению документации и деловой переписки на английском языке.

Знание английского языка позволяет совершать карьерный рост не только в отечественной компании. Сегодня владение английским языком – это возможность получить высокооплачиваемую работу в международных компаниях и корпорациях. В настоящее время многие студенты экономических вузов стараются получить именно такую работу, однако лишь немногим это удается. Такие студенты стремятся пройти профессиональную практику в российских и иностранных международных компаниях, участвуют в вузовских программах по обмену студентами, а главное – стараются преодолеть языковой барьер: они повышают и совершенствуют свой уровень английского языка,

стремясь довести его до свободного владения на университетских занятиях, дополнительных языковых курсах и программах. Очень эффективной является и самостоятельная домашняя практика. «В современном мире, при все более возрастающей конкуренции в бизнесе, науке, образовании, молодежь прекрасно понимает роль иностранных языков как средства для достижения поставленных целей и формирования своих профессиональных интересов». [1, с.28]

Следует отметить, что в рамках расширения международных отношений работа с зарубежными компаниями в качестве партнера, клиента или сотрудника не ограничивается знаниями только английского языка. Отечественные и иностранные международные компании сегодня нуждаются в специалистах со знанием нескольких иностранных языков. Однако владение именно английским языком является неотъемлемой частью работы в любой международной компании и организации.

Любой вопрос может быть обоснован и доказан с точки зрения теории и практики. Основываясь на теоретическом рассмотрении вопроса о влиянии знания английского языка на карьерный рост экономиста, можно сделать следующий вывод: знание иностранного языка – это важная составляющая продвижения по карьерной лестнице. Однако в науке немало примеров, демонстрирующих расхождения теории и практики, а практика, как известно, показывает истинное положение вещей. Для подтверждения положительного влияния английского языка на профессиональный рост российского экономиста обратимся к объявлениям о работе экономического профиля с целью проследить взаимосвязь занимаемой должности и уровня знаний английского языка.

При просмотре вакансий сравнивались, с одной стороны, в совокупности уровень заработной платы, должность и сфера деятельности компании (исключительно на территории Российской Федерации или с выходом на международный уровень), с другой стороны, требование знания английского языка и, если язык необходим, уровень владения им.

Анализ проводился по вакансиям, представленным сайтами hh.ru [6] и rabota.ru [7] в разделе экономических специальностей. Просмотрев 30 объявлений на первом сайте, можно проследить определенную тенденцию и выявить следующие результаты: предложения работы в должности рядового экономиста с окладом в 30 - 60 тыс. руб. в российской фирме, представляющей сектор малого и среднего бизнеса, не требуют знания английского языка. Если же работа предполагает должность главного экономиста, финансиста, аналитика с заработной платой от 80 тыс. руб. и более, то работодатель прописывает в требованиях знание английского уровня не ниже Intermediate. Таким образом, практика подтверждает значение знания иностранного языка экономистом при приеме на работу и дальнейшем продвижении по карьерной лестнице.

Мониторинг вакансий экономиста второй информационной базы rabota.ru продемонстрировал схожие результаты: предложения работы в должности рядового экономиста в пределах конкретной компании с приблизительным окладом в 30 - 60 тыс. руб. не требуют знания английского языка. Если же сотрудник претендует на должность многопрофильного специалиста с большой сферой должностных полномочий, то такая работа предполагает обязательное знание английского языка.

Для наглядной демонстрации значения английского языка при приеме на работу по экономической специальности рассмотрим две конкретные вакансии, размещенные на сайте hh.ru.

Первая вакансия предлагает должность главного экономиста отдела структурирования стратегических проектов в ПАО «Банк Зенит». Среди основных требований работодателя, таких как высшее образование, опыт в корпоративных финансах, коммуникативные навыки и практика работы в индустрии, необходимо знание английского языка не ниже Upper - Intermediate. Отметим, что данная вакансия предполагает заработную плату в размере от 180 000 до 230 000 тыс. руб. при условии полной занятости.

Вторая вакансия предполагает работу рядового экономиста в команде международного бренда «Carlo Pазolini». В обязанности сотрудника входит ведение реестра поступивших денежных средств конкретного магазина и взаиморасчетов с партнерами. От кандидата требуется диплом о высшем образовании, опыт работы в сфере экономики и финансов и розничной торговли. Работодатель в перечне требований не указывает знание английского языка, то есть профессиональная деятельность экономиста будет осуществляется непосредственно в рамках конкретного бутика, а не всей международной сети магазинов. Заработная плата варьируется в рамках 50 000 руб.

Вышеуказанные примеры ярко отражают общую тенденцию: знание английского языка дает кандидату возможность найти работу с более широкими возможностями карьерного роста и с гораздо более высокой заработной платой.

В заключение можно с уверенностью сказать, что знание английского языка для специалистов экономического профиля – это эффективное и надежное средство профессионального роста.

Список использованной литературы:

1. Благовещенская Г.О., Фролова И.Г. Роль занятий по английскому языку в формировании профессиональных интересов будущих экономистов Новая наука: психолого - педагогический подход: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (Уфа, 17 апреля 2017). – Стерлитамак: АМИ, 2017. - №4 – 1. – 272 с.

2. Сколько языков существует в мире? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.openlanguage.ru/inform/skolko_jazykov, свободный.

3. Официальная терминология [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://official.academic.ru/20194/Профессиональная_компетентность, свободный.

4. Профессиональные компетенции студентов экономических и юридических специальностей: общее и особенное в содержании и условиях формирования [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.volsu.ru/upload/medialibrary/3e4/2_Simaeva.pdf, свободный.

5. Языковые карьеры [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rg.ru/2016/04/05/znanie-anglijskogo-iazyka-uvelichit-zarplatu-rossiianina-v-poltora-raza.html>, свободный.

6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://hh.ru>, свободный.

7. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rabota.ru>, свободный.

© А.М. Мовсибян, 2017

**«ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА:
ФИЛОСОФСКО - ПРАВОВОЙ АСПЕКТ»**

Нигилизм — это черта современной европейской культуры, а также историческое движение народов земли. Взгляды Ф. Ницше, М. Хайдеггера, О. Шпенглера соответствуют данному высказыванию. Понятие «правовой нигилизм» более узкое, чем сам «нигилизм», и означает сформировавшееся в сознании отдельного человека негативное или пренебрежительное отношение к праву, вплоть до полного неверия, и характеризуется полным отсутствием солидарности с нормами права, и соблюдение данных норм возможно исключительно по принуждению либо под угрозой наказания. Начиная с 90 - х гг. XX века тема правового нигилизма в отечественном правосознании активно обсуждается в юридической и философской литературе, однако, на мой взгляд, еще не получила своего однозначного разрешения. Прежде всего, в философии права и правоведении нет однозначного подхода к пониманию сущности правового нигилизма. Общепринятым определением правового нигилизма является определение, согласно которому правовой нигилизм представляет собой скептическое и отрицательное отношение к праву, законам, нормативному порядку. Нигилизм можно представить как негативное отношение ко всем сторонам общественной жизни. Это определение, базируясь на нормативистском подходе к пониманию сущности права, сводит правовой нигилизм к несоблюдению и неисполнению законов. На наш взгляд, следует различать сам правовой нигилизм и юридический нигилизм. Последний выражается в несоблюдении юридических законов, его можно рассматривать как психологическую предпосылку противоправного, антиобщественного поведения. Правовой нигилизм - это отрицание ценности права, его роли как регулятора общественных отношений. Данное отрицание может проявляться в различных формах – от безразличного отношения к праву, недооценки его значимости до полного отрицания роли права. При выявлении природы феномена правового нигилизма методологически важным является вывод отечественного философа И.Д. Невважай о том, что правовой нигилизм есть проявление определенного правосознания, признающего право, но понимающего его иначе. «...Речь здесь идет, с одной стороны, о недооценке одного типа правопонимания другим типом правопонимания, а с другой - об осознании недействительности, нереализованности в действительности своего собственного понимания права. Здесь одно право не признает другое, оценивает его как не право, а само себя не находит воплощенным в жизни. Итак, правовой нигилизм есть результат оценки одной культуры другой» [6, с.27 - 28]. Отмечая специфику взаимоотношения индивида и государства, можно констатировать, что человек всегда был бесправен в отношениях с государственной властью. Принципиальное неуважение к личности является характерной чертой национальной культуры. Можно выделить три уровня проявления правового нигилизма в культуре:

теоретический, идеологический, духовный. На теоретическом уровне это проявилось в господстве позитивизма в отечественном правоведении. Известно, что позитивизм отвергает абсолютные начала в праве, поэтому для него не существует и идеи естественного права. В позитивистской концепции право отождествлялось с системой законов, оно понималось как совокупность норм, устанавливаемых и охраняемых властью государства. Признавалось, что любой закон, принятый государством, носит правовой характер, так как в нем выражается суверенная воля законодателя. Отвергалось наличие естественных, существующих независимо от государства и тем самым неотчуждаемых прав человека. Права человека есть лишь установления государства, воплощенные в законодательстве. Позитивисты утверждали, что юридические законы могут иметь любое содержание. Это вело к политизации правовой культуры в обществе. То, что правоведение оказывалось на услужении политической власти, создавало возможность рекомендовать обществу в качестве права то, что в действительности есть лишь воля правящей власти. Истолкование права как закона чревато недобросовестным применением этой формулы, ведущей к деятельности по обеспечению одной лишь «наружности закона» (В.О. Ключевский). Позитивистский подход к праву лишал последнее связи с человеческими ценностями. В частности, право отделялось от нравственных ценностей, следствием чего был вывод, что поиск справедливого права не является предметом правоведения. В итоге это вело к формированию правосознания, в котором в правовой норме начинали видеть не правовое убеждение, основное на ценностях свободы, равенства, справедливости, идеи естественных прав человека, а лишь внешнее правило. Как отмечал Кистяковский, право воспринималось «...не как правовое убеждение, а как принудительное правило» [4, с.143]. Консервативное течение общественной мысли опиралось на официальную правовую идеологию, понимающую позитивность права в смысле установленности. Согласно ей, основой права считалось государственная власть, утверждаемая на праве монаршей воли. Увлечение позитивной догматикой внушало ложную уверенность, будто иного права, кроме норм, установленных государственной властью, не существует, и вело к преклонению перед социальной действительностью. Неoliberalный правовед В.М. Гессен критиковал эти взгляды. Он писал, что «из верховной цели право становится для юриспруденции служебным средством, - важным и полезным постольку, поскольку оно соответствует «потребностям», «пользам и нуждам», «интересам» сегодняшнего дня. Отсюда поразительное неуважение к праву, стремление «приспособить» его к запросам и требованиям практической жизни...» В идеологии народничества идея права критиковалась за формализм, за отвлечение от вопроса о реальности осуществления права. Народники рассматривали право как орудие буржуазной эксплуатации народа, как инструмент прямого насилия. В итоге сформировалось специфическое народническое правопонимание, с такими характерными чертами, как уравнительная справедливость, подчинение идеи личности идее равенства, приоритет принципа «блага народа – высший закон», что вело к убеждению о необходимости отказаться от прав человека в интересах благ народа. В русле этого правопонимания находилась и марксистское правопонимание, которое, соотнося право с экономическими интересами классов, рассматривало его как орудие власти господствующего класса. Тем самым устранялось понимание нормативного значения права как инстанции, стоящей над классовыми интересами. Таким образом, во всех идеологических направлениях общественно - политической мысли второй половины

XIX – начала XX в., кроме либерализма, право рассматривалось как придаток политики, как предписание, направленное в интересах той или иной социальной группы общества, как средство достижения целей, зачастую чуждых истинной сути права.

Правовой нигилизм в отечественном правосознании имел и духовные основания, проявившиеся в антиправовом нигилизме. Антиправовой морализм выражался в этикоцентризме, позиции абсолютного нравственного подхода к жизни, что и порождало правовой нигилизм. Для отечественного правосознания с его негативными и позитивными чертами присуща своя специфика, отличная от западноевропейского правосознания. В отечественной правовой культуре право не понималось как формально – рациональная сфера культуры, отделенная от религии и нравственности. Национальное правосознание всегда было проникнуто убеждением, что право должно быть выражением правды. Устранение правового нигилизма из отечественной культуры предполагает формирование правосознания, которое синтезирует опыт мирового либерального философско - правового наследия и ценностей национальной культуры, в которой неизбежно присутствует нравственная оценка правовых норм. Преодоление правового нигилизма - это сложная, комплексная задача, требующая для своего решения на теоретическом уровне преодоление влияния позитивизма в правоведении, правильное теоретическое решение вопроса о регуляции общественной жизни правом и нравственностью. Их соотношение должно определяется принципом взаимной дополнителности с признанием определяющей роли внутреннего (нравственно - религиозного) уровня регуляции. На идеологическом уровне необходимо принятие политических программ консервативного и социального либерализма. В них либеральная идея, без которой нет идеи правовой личности и нормального правосознания в обществе, должна получить глубокое обоснование в соединении с ценностями консерватизма и социализма. На духовном уровне необходимо «оздоровление» национального правосознания, и в этом процессе огромную роль должна сыграть религия. Усилия по возрождению духовности и установлению правового порядка в обществе должны взаимно дополнять друг друга.

В России исторически сложилось, что за первые десятилетия существования советского общества не только не был преодолен правовой нигилизм, доставшийся от прошлого, но к нему добавился еще и благопристойный «социалистический» правовой нигилизм.

Правовой нигилизм является важным элементом общественного сознания, которое проявляется в пренебрежительном и недоверчивом отношении к праву, а зачастую в полном отрицании права, законности и всех общепризнанных социальных ценностей. В отличие от Запада, где существует господство либеральных прав и свобод, в России приоритетными являются общественные интересы.

Список использованной литературы:

1. Астафьев П.Е. Национальные и общественные задачи (к русской народной психологии) / П.Е. Астафьев // Вопросы философии. Байниязов Р.С. Правосознание и российский правовой менталитет / Р.С. Байниязов // Изв. высш. учебн. заведений. Правоведение. Валицкий А. Нравственность и право в теориях русских либералов. А. Валицкий // Вопросы философии. Невважай И.Д. Типы правовой культуры и формы правосознания.

© В.С. Мокеева

Морскова А.А.

ФГБОУ Дальневосточный ГАУ
обучающийся 3 курса магистратуры
г. Благовещенск, РФ

E - mail: mrskv17@yandex.ru

Morskov AA

FGBOU Far Eastern GAU
studying 3 courses of magistracy
Blagoveshchensk, Russian Federation

E - mail: mrskv17@yandex.ru

РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ЗАНИМАЮЩИХСЯ ЖИВОТНОВОДСТВОМ В АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

DEVELOPMENT OF SMALL FORMS OF ECONOMIC ACTIVITIES LIVESTOCK IN THE AMUR REGION

Аннотация.

Статья посвящена малым формам хозяйствования, которые играют роль социально стабилизирующего фактора, обеспечивает трудовую деятельность и поддерживает материальное положение сельских жителей. В статье раскрываются проблемы, с которыми, малые формы хозяйствования не справятся без государственной поддержки.

Annotation.

The article is devoted to small forms of management that play the role of a socially stabilizing factor, provides labor activity and supports the financial situation of rural residents. The article reveals the problems with which small forms of management can not cope without state support.

Ключевые слова:

Личные подсобные хозяйства, крестьянское (фермерское) хозяйство, малые формы хозяйствования, региональная программа «Поддержка малых форм хозяйствования».

Keywords:

Personal subsidiary plots, peasant (farming) economy, small forms of management, regional program "Support of small forms of management".

Сельское хозяйство занимает ведущее место в Амурской области и быстро развивается. Несмотря на то, что в условиях кризиса в международных отношениях начавшегося в 2014г., проблемы совершенствования механизма государственной поддержки малых форм хозяйствования, занятых производством сельскохозяйственной продукции, становятся особенно актуальными, поскольку после запрета на ввоз зарубежного продовольствия в Россию, роль малых форм хозяйствования в процессе замещения продовольственных товаров, ввозимых из - за границы, возрастает.

Рост результативных показателей производства сельскохозяйственной продукции имеет огромное значения в снабжении продуктами питания сельского населения, так как

основным источником обеспечения продуктами питания сельских жителей является личное подсобное хозяйство, а так же реализация излишков производства сельскохозяйственной продукции является единственным источником доходов (особенно в отдаленных районах области).

На территории Амурской области по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики в 2015 году ведут свою деятельность 91,849 тысяч малых форм хозяйствования, в них занято 29,251 тысяча человек в том числе:

- в личных подсобных хозяйствах занимающихся производством продукции для реализации 9928 человек,
- в крестьянско - фермерских хозяйствах 19323 человека.

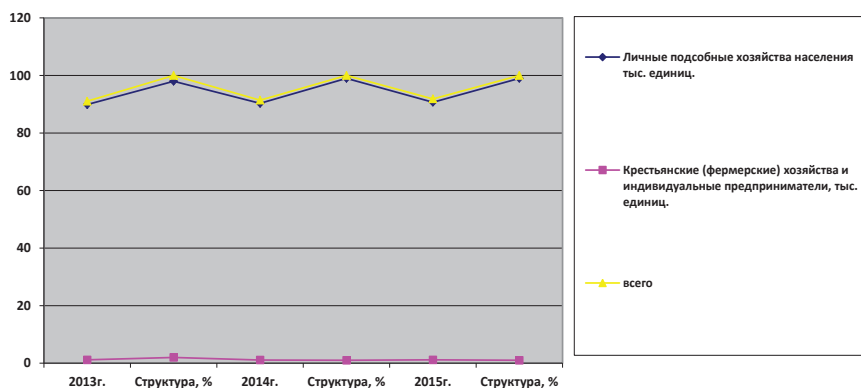


Рисунок 1. Структура малых форм хозяйствования.

Личное подсобное хозяйство - форма непредпринимательской деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции.

Личное подсобное хозяйство ведется гражданином или гражданином и совместно проживающими с ним и (или) совместно осуществляющими с ним ведение личного подсобного хозяйства членами его семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке, предоставленном и (или) приобретенном для ведения личного подсобного хозяйства.”[4]

В условиях высокой безработицы, сокращения рабочих мест занятие производства сельскохозяйственной продукции в личном подсобном хозяйстве играет роль социально стабилизирующего фактора, который обеспечивает трудовую деятельность и поддерживает материальное положение сельских жителей. В производстве сельскохозяйственной продукции личных подсобных хозяйств по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Амурской области среднегодовая численность занятого населения в производстве сельскохозяйственной продукции в 2013 году 15749 человек, 2014 году 10755 человек, 2015 году 9928 человек.

Личные подсобные хозяйства ведут свою деятельность на земельных участках площадью в 2013 году 545,4 тысячи гектар, 2014 году 485,6 тысяч гектар, 2015 году 463,6 тысяч гектар.

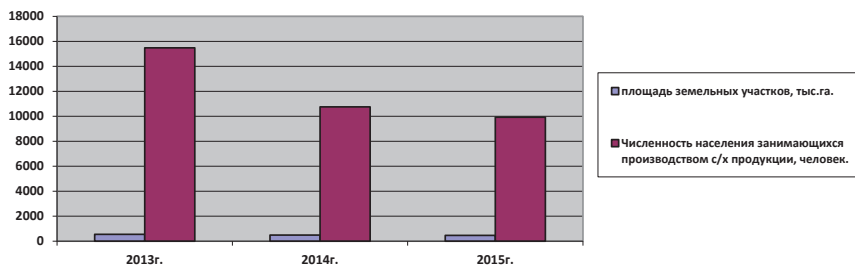


Рисунок 2. Площадь земельных участков, численность занятых в производстве сельскохозяйственной продукции.

Рассмотрим такие показатели производства как поголовье (скота, птицы, свиней, коз), производство основных продуктов животноводства.

Таблица 1. Поголовье скота и птицы в личных подсобных хозяйствах

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. / 2013г. %
Крупнорогатый скот, тыс.голов	52,3	47,5	45,8	88
свиньи	39,4	35,0	35,6	90
Овцы козы	15,0	14,2	14,2	95
птица	341,9	336,5	314	92

Наблюдается тенденция снижение поголовья:

- крупнорогатого скота на 12 % ,
- поголовье свиней на 10 % ,
- поголовье коз и овец на 5 % ,
- поголовье на 8 % .

Таблица 2. Производство основных видов продукции:

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. / 2013г. %
Скот и птица на убой (в убойном весе)тыс.тонн	18,6	19,3	19,3	104
Молоко, тыс.тонн	124,9	106,4	103,3	83
Яйца млн. штук	43,7	42,7	42,7	98

За период с 2013года по 2015год:

- производство скота и птицы на убой (в убойном весе)тыс.тонн увеличилось на 4 % ,
- производство молока снизилось на 17 % ,
- производство яйца снизилось на 2 % .

Снижение результативных показателей личных подсобных хозяйств вызвано проблемами:

- устаревшая материально техническая база (преобладание ручного труда),
- ограничение земельного участка,
- отток квалифицированного трудоспособного населения в промышленные центры.

В тоже время с личными подсобными хозяйствами ведут свою деятельность в сфере животноводства крестьянско - фермерские хозяйства.

Крестьянское (фермерское) хозяйство (далее также - фермерское хозяйство) представляет собой объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии.[5]

Темпы развития крестьянско - фермерских хозяйств занимающихся разведением скота и птицы.

Таблица 3. Площадь земельных участков,
численность занятых в производстве сельскохозяйственной продукции

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. / 2013г. %
Площадь сельскохозяйственных угодий тыс.га.	420,3	458,8	472,3	112
Среднегодовая численность, человек	12250	16090	19323	158

За последние три года наблюдается увеличение:

- среднегодовая численность на 58 % ,
- площадь сельскохозяйственных угодий на 12 % .

В фермерских хозяйствах

Таблица 4. Поголовье скота и птицы.

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. / 2013г. %
Крупнорогатый скот, тыс.голов	6,4	5,7	6,5	102
Свиньи, тыс.голов	11,9	11,3	14,1	118
Овцы козы, тыс.голов	6,6	3,9	5,2	79
Птица, тыс.голов	4,1	6,3	12	293

Поголовье в 2015г. по сравнению с 2013г.:

- крупнорогатого скота увеличилось на 2 % ,
- свиней увеличилось на 18 % ,
- коз и овец снизилось на 21 % ,
- поголовье птиц увеличилось почти в 3 раза. Общая картина снижения поголовья наблюдается за счет снижения поголовья в домашних хозяйствах производством продукции для реализации.

Таблица 5. Производство основных видов продукции:

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. / 2013г. %
Скот и птица на убой (в убойном весе)тыс.тонн	1,5	1,5	1,4	93
Молоко, тыс.тонн	8,1	8,2	8,9	110
Яйца млн. штук	0,2	0,3	0,2	100

Производство скота и птицы на убой (в убойном весе)тыс.тонн в 2015г. по сравнению с 2013г. снизился на 7 % , производство молока в 2015г. по сравнению с 2013г. увеличилось на 10 % за счет увеличения поголовья, и повышения продуктивности скота, производство яйца в 2015г. по сравнению с 2013г. осталось на прежнем уровне.

Ни смотря на положительную тенденцию развития, крестьянско - фермерских хозяйств, остаются проблемы:

- низкая конкурентоспособность, из - за высокой себестоимости продукции,
- низкая информационная и консультационная база
- слабая сельскохозяйственная потребительская кооперация
- отсутствие первоначального капитала.

В помощь для решения проблем развития малых форм хозяйствования в области принята региональная программа «Поддержка малых форм хозяйствования».

Основные мероприятия региональной программы «Поддержка малых форм хозяйствования»:

- поддержка начинающих фермеров
- развитие семейных животноводческих ферм
- возмещение части процентной ставки по долгосрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования.
- финансовая поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально - технической базы.
- субсидия на возмещение части затрат крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, при оформлении в собственность используемых ими земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения. [3]

С полным основанием можно сказать, что в программе необходимо предусмотреть средства для поддержки домашних хозяйств, так как в них производится производство скота и птицы на убой (в убойном весе) тыс.тонн в 2015г составила 93 % от общего объема производства в малых формах хозяйствования, производство молока тонн в

2015г.составило 92 % от общего объема производства в малых формах хозяйствования, производство яиц (млн. штук) в 2015г. составило100 % от общего объема производства в малых формах хозяйствования.

Для повышения конкурентоспособности и рентабельности в малых формах хозяйствования необходимо провести техническую перевооруженность, и повысить инвестиционную привлекательность хозяйств. Внедрение инновационных технологий без поддержки государства невозможно. Необходимо создать условия доступности информационно - консультационных услуг, для помощи решения проблем возникающих в малых формах хозяйствования.

Список литературы:

1. Отраслевая региональная программа «Поддержка малых форм хозяйствования».
2. Федеральная служба государственной статистики Записка №о / к 31 - 01 / 184 - Д1 от 22.02.2017г.
3. Агропромышленный портал http://www.agroamur.ru/6/6_0/.html
4. Федеральный закон от 7 июля 2003 г. N 112 - ФЗ "О личном подсобном хозяйстве" (с изменениями и дополнениями)
5. Федеральный закон "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" от 11.06.2003 N 74 - ФЗ (последняя редакция)

© Морскова А.А.

УДК 336.77.067.22

Н.Н. Наточеева

д.э.н., профессор кафедры «Финансовые рынки»
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Т.В. Белянчикова

к.э.н., доцент кафедры «Финансовые рынки»
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

maestra_@mail.ru

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РИСКОВ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация

Отмечен высокий уровень неопределенности и риска финансирования проектов, обусловленный их масштабностью и длительностью. Проведен кластерный анализ рисков, сопутствующих реализации проекта, дана их характеристика. Выявлены наиболее существенные группы рисков на условном примере предприятий нефтяной промышленности, дана их количественная оценка на основе обобщения экспертных мнений.

Ключевые слова

коммерческий банк, проектное финансирование, проектные риски, инвестиции, кредитование, факторный анализ, экспертные оценки.

Опыт финансирования и реализации проектов в мире показывает, что проектное финансирование по сравнению со многими другими видами финансирования является более рискованным. Это объясняется долгосрочностью масштабных проектов и неопределенностью будущих результатов [5]. Проектное финансирование предполагает участие многих субъектов, недочет любого из участников может привести к угрозе провала проекта.

Проектная деятельность состоит из совокупности более простых форм деятельности – коммерческих, производственных, кредитных, расчетных, научно - технических, страховых и других операций [1]. По отдельности все эти операции и так достаточно рискованны, а в сочетании они значительно повышают суммарные риски. Также стоит отметить международный характер проектного финансирования [3] (финансированием проекта могут заниматься участники из разных стран или операции по проекту могут осуществляться сразу в нескольких странах), что повышает уровень политических и страновых рисков [2].

Осуществление инвестиционной деятельности в России всегда связано с условиями повышенной неопределенностью, что обусловлено нестабильностью российской экономики, а также процессами глобального характера.

Проведем общую классификацию возможных рисков, сопутствующих реализации проекта. В целом их можно подразделить на следующие группы.

Строительные риски. Могут быть связаны с задержками пуска - наладочных работ и запуска проекта для дальнейшей эксплуатации. В данном случае необходимо установить штрафные санкции для поставщиков и подрядчиков и обязать заемщика покрыть все накладные затраты.

Производственные риски. Чтобы обезопасить проект от технических и экономических рисков, необходимо использовать проверенные технологии, заранее провести дополнительную экспертизу в технической части, застраховав непредвиденные перебои.

Управленческие риски. Могут быть вызваны некомпетентностью и низким уровнем квалификации управленческого штата. Необходимо заранее согласовать сотрудников персонала.

Сбытовые риски. Связаны с изменением цен и объемом рынка продукции. Для предупреждения такого вида рисков, необходимо заранее заключить договоры с потенциальным покупателем и страховыми компаниями в целях страхования ценовых рисков.

Финансовые риски. Валютные риски необходимо хеджировать. Изменение ставки процента по кредиту может также негативно повлиять на реализацию проекта [4].

Страновые риски. Политических рисков можно избежать, используя программу государственных гарантий; страхование экспортно - импортными агентствами.

Стихийные бедствия. Самые непредсказуемые риски – землетрясения, цунами, смерчи, пожары и т.д. Необходимо застраховать проект от наступления подобного рода бедствий.

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее значимыми инструментами снижения рисков являются:

- тщательная подготовка контрактной основы в целях эффективного распределения рисков между участниками [6];
- гарантии;
- применение страхования.

В целом, необходимо отметить, что залогом успешной реализации проекта является комплексный мониторинг процесса инвестиционной деятельности. Таким мониторингом должно заниматься специализированное подразделение, определяемое банком - кредитором, осуществляющее финансирование [7]. Качественный мониторинг обеспечит предупреждение и минимизацию потенциальных рисков. Например, невыполнение запланированных действий в срок по реализации проекта.

Расчет предполагаемых рисков, основанный на балльной системе, может быть проведен по формуле:

$$E = P \times I$$

где E (extent) – степень воздействия риска;

P (possibility) – вероятность возникновения рисков (в долях единицы);

I (loss) – величина потерь (в единицах).

По этой формуле риски ранжируются по следующей степени их воздействия:

- от 1 до 2 баллов – наименьшие риски, не требующие специальных мер;
- от 2 до 4 баллов – нормальные риски, требующие разработки целого ряда мер по снижению уровня их наступления;
- от 4 баллов и выше – высокие риски, значительная вероятность наступления и воздействия на проект. Должны быть предприняты специальные меры.

Используя формулу, рассмотрим условный пример для нефтяной промышленности (Таблица 1).

Таблица 1

Балльная оценка рисков

Виды рисков		Оценка в баллах
1	Увеличение затрат на проект	4,8
2	Задержка выполнения этапов	4,2
3	Недостаточная квалификация участников проекта	3,5
4	Выявление экологических проблем при производстве	3,5
5	Вмешательство государственных структур	3,0
6	Недооценка конкурентов	2,8
7	Отсутствие необходимых производственных мощностей	2,7
8	Высокая стоимость сопутствующих химикатов	2,5
9	Сложность входа на рынок	2,4
10	Невозможность технической реализации идеи	1,8
11	Неправильная оценка рынка	2,1
12	Неправильные исходные расчеты и оценки	1,8

13	Плохое качество выполнения заказов субподрядчиками	1,8
14	Отсутствие необходимой технологической базы	1,5
15	Увеличение стоимости наемного труда	1,5
16	Недостаточная эффективность работы с потенциальными клиентами	1,5
17	Невозможность защитить право собственности	1,5
18	Ошибочная стратегия работы с потенциальными клиентами	1,2
19	Отрицательный результат теоретического обоснования идеи	1,2
20	Неправильное позиционирование продукта	1,0

На основании полученных результатов можно сделать вывод, что основное внимание необходимо сосредоточить на таких видах рисков, как увеличение затрат и задержка выполнение этапов проекта. Эти риски наиболее критичны для проекта, так как разработка нефтяного месторождения требует весьма масштабных работ, что усложняет прогнозируемость возникновения непредвиденных затрат, а также угрожает выполнению работ в установленные сроки. Благодаря предварительному расчету рисков участники проекта предпримут все необходимые меры для минимизации возможности наступления данных рисков. Однако это не означает, что не нужно обращать внимания на незначительные риски. Хотя вероятность их наступления невысока, необходимо проводить постоянный контроль над вероятностью их наступления, чтобы проект был реализован в рамках планируемых сроков и возможностей.

Таким образом, рискованность каждого проекта зависит от многих внутренних факторов – выбора участников, компании, способов и методов финансирования. В первую очередь, проектное финансирование связано с высокими рисками для кредиторов проекта – кредитные риски могут повлечь за собой крах проекта, ущерб которого отразится на многих или всех участниках проекта и будет иметь, помимо прочего, социальные последствия [8]. Компании, занимающиеся проектным финансированием, значительную часть ресурсов направляют на анализ рисков, разработку и реализацию программы управления рисками, делая его таким образом одним из основных направлений управления компаний.

Список использованной литературы:

1. Бектенова Г.С. Особенности проектного финансирования в Российской Федерации // Наука и практика. 2014. № 4 (16). С. 25 - 35.
2. Белянчикова Т.В., Бектенова Г.С., Эюбов З.В.О. Кредит. Формы его предоставления. - Москва, 2016.
3. Деньги, кредит, банки. Учебник. Ровенский Ю.А., Наточеева Н.Н., Русанов Ю.Ю., Бунич Г.А. и др. Москва, 2016.
4. Наточеева Н.Н. Комплексная характеристика элементов системы финансовой безопасности российских коммерческих банков: методы и показатели // Экономика. Налоги. Право. 2011. № 2. С. 28 - 35.

5. Операции коммерческих банков. Ровенский Ю.А., Белянчикова Т.В., Бунич Г.А., Смулов А.М. и др. Учебник. Москва, 2017. Том 2
6. Русанов Ю.Ю. Теория и практика банковского риск - менеджмента. - Моск. банк. ин - т. Москва, 2004.
7. Фошкин А.Е. Роль кредитно - рейтинговой позиции заемщика в управлении кредитным риском банка // Банковское дело. 2015. № 5. С. 70 - 75.
8. Rusanov Y., Rovensky Y.A., Belyanchikova T., Natocheeva N.N., Sysoeva A.A. Social priorities of internal banking assortment (products) policy // European Research Studies Journal. 2015. T. 18. № 4. С. 307 - 320.

© Н.Н. Наточеева, Т.В. Белянчикова

УДК 338.48

Не Сяолу,
магистрант кафедры менеджмента,
RUDN University,
Москва, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА КАК СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В КИТАЕ

Несмотря на запоздалое начало развития туризма, в последние несколько лет Китай зарекомендовал себя как ведущий азиатский туристический рынок. Действительно, после того, как в Китае произошли экономические реформы и страна открыла свои двери для международных туристов в 1978 г., эффективные меры, предпринятые в разные годы, успешно преобразовали туристическую отрасль страны от инструмента, служащего политическим и экономическим целям, к опоре социалистической рыночной экономики КНР.

Благодаря успешному проведению трех международных мега - мероприятий в последнее время (Олимпийских Игр в Пекине в 2008 году, World Expo в Шанхае в 2010 году и Азиатских игр в Гуанчжоу в 2010 году), туристическая индустрия Китая получила огромное развитие по мере того, как национальный образ КНР распространился по миру.

Согласно данным ежегодного отчета Всемирной туристской организации (UNWTO Annual Report 2016), Китай расположен на 4 месте рейтинга наиболее популярных туристических направлений в мире с количеством прибытий иностранных туристов 56,9 млн. чел. В рейтинге расходов на международный туризм Китай занимает 1 место в мире с объемом расходов в 261 млрд. долл.

Доходы Китая от туристической отрасли в 2016 г. составили 3 939 млрд. юаней, годовой темп прироста доходов от туризма составил 15,2 % . Всего в китайской индустрии туризма в 2016 г. было занято 65,1 миллиона чел., непосредственные работники отрасли туризма составляли 22,49 млн. чел. Эксперты прогнозируют рост китайского туризма до 618 млрд. евро к 2020 г.

Несмотря на положительное влияние, оказываемое туристической отраслью на развитие КНР, туризм в Китае имеет и ряд проблем, таких как неблагоприятная окружающая среда, загруженность достопримечательностей (огромное количество туристов одновременно в одном и том же месте), небезопасность еды, отсутствие гарантии качества и гарантии обслуживания, сложность языка, сложные каналы платежей, туристические маршруты не развивают и не обновляют, отсутствие креативности туристических направлений и т.п.

Стабильный экономический рост в Китае и ослабление визового режима в значительной мере поспособствовали увеличению количества китайских путешественников, выезжающих за границу, что сделало КНР крупнейшим рынком туризма в Азии. Хотя информация, отражающая прямой вклад индустрии туризма в общее экономическое развитие Китая, ограничена, факт того, что путешествия и туризм стали стратегической отраслью в экономическом развитии Китая неоспорим.

Поскольку туризм в КНР стал активно развиваться сравнительно недавно, китайский опыт управления данной сферой еще далек от совершенства.

Для начала рассмотрим существующую систему управления туристической отраслью в Китае. За туристическую индустрию в КНР отвечает Национальное управление Китая по туризму (China National Tourism Administration - CNTA) – агентство, прямо подчиняющееся Государственному Совету КНР. Национальное управление Китая по туризму CNTA состоит из десяти внутренних департаментов, пяти связанных организаций и семи подконтрольных ассоциаций.

Управление по туризму ускоряет функциональную трансформацию индустрии, принимая на себя часть функций и действий, которые должны выполняться предприятиями частного сектора, отраслевыми ассоциациями и промежуточными организациями и институтами. Это способствует либерализации доступа на туристический рынок, стирает отраслевые и региональные барьеры, упрощает процедуры одобрения, стимулирует равное социальное участие в развитии туризма и стимулирует предприятия инвестировать с индустрию туризма с различными формами собственности.

Управление по туризму пропагандирует реструктуризацию и реорганизацию предприятий туристической сферы с государственной формой собственности, поддерживает развитие частных предприятий, предприятий малого и среднего бизнеса в сфере путешествий и туризма, поддерживает различные типы предприятий по всем секторам и регионам, поощряет слияния, поглощения и совместные предприятия, а также способствует созданию конкурентоспособных крупномасштабных туристических предприятий.

В дополнение ко всему вышперечисленному, управление по туризму пропагандирует улучшение визового доступа и ускорение процессов получения виз, а также прочие меры содействия въездному туризму, включая безналоговый шоппинг для туристов, открытые авиаперевозки и более эффективные процедуры круизного туризма.

В настоящее время Правительство КНР поставило перед собой глобальную цель – вывести экономику Китая на высший уровень и сделать страну мировым лидером не только в экспорте товаров с низкой степенью обработки, но также приобрести лидерство в инновационном секторе. Однако не стоит забывать, что туризм также

может приносить неплохой доход государству, например, в ЕС доходы от туризма составляют значительную долю ВВП. Китаю следует изучить опыт европейской туристической отрасли и перенять богатый опыт управления, чтобы внести дополнительный вклад в экономическое развитие страны.

Рассмотрим основные направления развития туристической отрасли КНР. Правительство Китая в 2013 г. запустило новую туристическую стратегию на 2013 - 20 гг. с целью значительного улучшения развития туризма в стране и закрепления индустрии туризма Китая как важной экономической силы на внутренних и международных туристических рынках.

«Успешная реализация новой китайской национальной стратегии туризма, несомненно, будет стимулировать внутренний и выездной туризм в Китае, и мы особенно приветствуем решение содействовать путешествиям в разное время года», - заявил в 2013 г. генеральный секретарь Международной туристической организации Талей Рифай. «В этом документе предлагается целый ряд секторов для стратегического рассмотрения их действий с учетом развития туризма - это еще одно доказательство того, что Китай в полной мере понимает, что для устойчивого роста туризма требуется сквозная политика на национальном уровне» - добавил он.

Стратегия включает в себя следующие направления развития: достаточное количество времени для национального туризма и досуга; лучшая среда для национального туризма и отдыха; улучшенная инфраструктура для национального туризма и отдыха; разработка продукта и организация деятельности национального туризма и отдыха; хорошо развитые общественные услуги для национального туризма и отдыха; повышение качества обслуживания в национальном туризме и отдыхе.

Как уже упоминалось ранее, туристическая отрасль Китая стала активно развиваться относительно недавно, когда страна открыла свои границы иностранным путешественникам. История и памятники Древнего Китая, а также великолепные ландшафты, национальная архитектура и богатая история страны – все это в совокупности представляет собой огромный потенциал для дальнейшего бурного развития туризма в Китае.

Список литературы:

- 1.China National Tourism Administration
- 2.<https://www.statista.com/topics/1210/tourism-industry-in-china/>
- 3.Jian Ming Luo, Ka Yin Chau, Hua Wen Shen. The Challenges and Issues of Tourism Development in China – City University of Macau, 2016
- 4.China's new national tourism strategy set to increase outbound tourism // World Tourism Organization (UNWTO) Press Release – 25 Mar 2013
5. Чернова В.А., Не Сяолу. Состояние и перспективы развития туристической отрасли Китая // Проблемы и перспективы развития науки в России и мире: сборник статей международной научно - практической конференции: в 7 частях. Уфа, «Аэтерна», 2016.

© Не Сяолу, 2017

В.И. Тарасов,
к.ф.н., доцент, ректор,
АНО «Крымский институт бизнеса»
Д.В. Нехайчук,
д.э.н., доцент,
АНО «Крымский институт бизнеса»

К ВОПРОСУ СТАНОВЛЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы становления и функционирования российского рынка ценных бумаг в современных условиях трансформации рыночной экономики. Показана роль Банка России в регулировании механизмов фондового рынка. Рассмотрены проблемные аспекты функционирования рынка ценных бумаг и его основные риски, для которых предложена авторская классификация. Выделены ключевые игроки российского фондового рынка и показаны пути совершенствования и повышения эффективности деятельности игроков на рынке ценных бумаг Российской Федерации.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, риски, ключевые игроки, регулирование, Банк России, фондовый рынок, акции.

Современный российский фондовый рынок начал функционировать относительно недавно, период его жизни составляет чуть больше двадцати лет. Ввиду своей «незрелости» возникает проблема регулирования и контроля данной экономической сферы. Несмотря на постоянное совершенствование правовой базы рынка ценных бумаг, а также усиление надзора, регулирования и регламентации поведения участников фондового рынка, на данном этапе его функционирования возникают определенные риски в области системы регулирования и контроля, связанные с созданием мегарегулятора финансового рынка, в частности, рынка ценных бумаг, в лице Банка России. Данному органу передан ряд функций, ранее выполнявшихся Федеральной службой по финансовым рынкам, в области контроля, регулирования и надзора по отношению к некредитным финансовым организациям.

Первый риск связан с унификацией подходов Центрального Банка к регулированию как банковского, так и фондового рынков. Банк России в процессе осуществления своей профессиональной деятельности может не учесть принципиальные отличия между сектором банковских услуг и сектором рынка ценных бумаг, а, в результате, использовать одинаковые методы и подходы к регулированию банковских и небанковских финансовых организаций.

Банковские финансовые организации нацелены на работу с более консервативным сегментом населения, которому присущ сберегательный тип поведения, реализуемый путем открытия вкладов в различных банках с минимальным риском потери денежных средств и минимальной доходностью с целью сохранения сбережений. Это обеспечивает стабильность экономической системы в то время, как рынок ценных бумаг отвечает за ее

развитие. Фондовый рынок в отличие от банковского сектора ориентирован на сегмент населения с предпринимательским типом поведения, который выражается в стремлении домохозяйств формировать дополнительные доходы, невзирая на высокие риски.

Регулирование банковского сектора является более формализованным по сравнению с регулированием профессиональных участников фондового рынка. Риски, возникающие в деятельности небанковских финансовых институтов, имеют более широкий профиль, чем риски банковского сектора.

Риск брокерских, дилерских, инвестиционных фондов и других небанковских финансовых институтов нередко неограничен: например, волатильность определенных финансовых инструментов, обращающихся на рынке ценных бумаг, намного выше волатильности процентных ставок; финансовые институты фондового рынка очень часто инвестируют в высокорисковые и высокодоходные проекты в то время, как банки не могут себе этого позволить. Фондовому рынку требуются более гибкие, специфичные подходы к регулированию.

Итак, ввиду существования определенных особенностей, присущих банковскому и фондовому секторам, осуществление регулирования и контроля данных сфер путем аналогичных методов со стороны Банка России является неуместным и может привести к неприятным последствиям.

Под вторым риском рассматривается конфликт интересов на рынке, поскольку Банк России является одновременно регулирующим и контролирующим органом, а также участником фондового рынка.

Третьим риском считается возможное игнорирование Банком России проблем, возникающих на рынке ценных бумаг. Под этим подразумевается то, что Центральный Банк не будет уделять достаточного внимания развитию отраслей финансового рынка, несвязанных с банковской деятельностью, в виду отсутствия достаточного количества времени либо же квалифицированных кадров для решения проблем фондового рынка. Еще одним потенциальным риском можно рассматривать урезание полномочий саморегулируемых организаций, например, Ассоциации участников вексельного рынка или Национальной ассоциации участников фондового рынка, по причине того, что Банк России не имеет достаточного опыта взаимодействия с ними [1].

Система регулирования и контроля российского рынка ценных бумаг на современном этапе его функционирования является не совсем совершенной и устойчивой в связи с существованием вышеизложенных рисков и избыточной централизацией регулятивных полномочий. Другой проблемой фондового рынка России является его высокая волатильность, или, иными словами, изменчивость цен основных финансовых инструментов, обращающихся на рынке. На современном этапе существования и функционирования рынок ценных бумаг находится под влиянием резких скачков мировых цен на нефть, а также колебаний курса национальной валюты, что делает его весьма уязвимым.

На основе этого главные индексы российского фондового рынка ММВБ и РТС, отражающие изменения стоимости акций, весьма динамичны. К концу 2016 года наблюдалось разнонаправленное движение индексов. Повышению рублевого ММВБ способствовала девальвация рубля по отношению к доллару и евро. Падение РТС так же связано с обвалом российской валюты и колебаниями в отрицательную сторону цен на

нефть во втором полугодии 2016 года. В связи с напряженной геополитической обстановкой в мире, а также с нестабильностью экономической ситуации в России не исключено обострение таких рисков, как страновой, политический, процентный, валютный и инфляционный.

В последнее время расширяется список санкций в отношении России, наблюдаются колебания процентных ставок, преимущественно их повышение, волатильность валютного курса, повышение инфляции. Следствием данной ситуации является уменьшение объемов денежных средств, размещаемых в финансовые инструменты, обращающиеся на российском фондовом рынке, возможно ограничение масштаба эмиссии ценных бумаг. Снижение объемов финансовых средств также в некотором роде обусловлено оттоком иностранного капитала, поскольку международные инвесторы стремятся минимизировать риски, и выводят активы из развивающихся рынков, в том числе из России. Данные факторы способствуют снижению инвестирования.

На современном этапе функционирования прослеживается тенденция увеличения капитализации рынка акций. Рассматриваемый рынок отличается высокой долей крупнейших нефтяных и газодобывающих компаний таких, как ОАО «Газпромнефть», «Роснефть», «Лукойл», поскольку нефтяная отрасль является основой российской экономики. Акции данных компаний весьма привлекательны для инвесторов, спрос на них растет, что приводит к увеличению их курса, а, соответственно, и к повышению капитализации рынка.

Помимо этого капитализация также растет за счет увеличения количества обращаемых акций с приходом на рынок новых компаний или с привлечением дополнительного акционерного капитала. Таким образом, излишняя концентрация рынка акций является еще одной неотъемлемой проблемой фондового рынка в целом. Не менее важным недостатком отечественного фондового рынка является олигополия в среде посредников [2 - 3].

Главными посредниками в России на рынке ценных бумаг являются Московская Биржа и Фондовая биржа «Санкт - Петербург», а также клиринговый центр МФБ (бывшая Московская фондовая биржа). Данный фактор создает условия для манипулирования рынком. На основе вышеизложенных проблем современного российского фондового рынка возможны следующие решения.

Во - первых, это несомненное усовершенствование системы регулирования и надзора по отношению к рынку ценных бумаг, возможно, путем разграничения регулирующих и контрольных функций между Банком России и иными государственными органами с целью снижения.

Во - вторых, развитие и обеспечение независимости саморегулируемых организаций.

В - третьих, разработка более мобильных и гибких мер контроля, не загоняющих участников профессионального рынка в очень жесткие рамки, поскольку они вынуждены работать в часто изменяющихся условиях с повышенным риском.

В - четвертых, предполагается, что привлечение инвесторов на рынок долговых финансовых инструментов возможно путем разумного повышения доходности по ценным бумагам путем закладывания в процентную ставку растущих рисков. А также возможно привлечение инвесторов на фондовый рынок посредством усовершенствования российского законодательства, которое будет гарантировать безопасность инвестиций в различные отрасли экономики.

Что касается привлечения иностранного капитала, то здесь необходимо ориентироваться на азиатских инвесторов, предоставляя для них необходимые условия инвестирования и безопасности, например, так же в плане выгодных процентных ставок, упрощения системы заключения сделок, предоставления гарантий.

Решением проблемы излишней капитализации рынка акций является введение ограничений и еще более жесткого регламента для допуска эмитентов акций на фондовый рынок, ужесточение листинга. Например, высокий размер капитализации компании - эмитента в рамках требований определенной фондовой биржи или достаточно долгий срок существования компании - эмитента на рынке. В рамках борьбы с олигополизацией в среде финансовых посредников на фондовом рынке предполагается развитие новых торговых площадок, которые будут наделены несмежными функциями с целью исключения конкуренции.

Список используемой литературы:

1. Borisova O.V. Investment climate in Russia: status and evaluation // Audit and financial analysis. – 2015. – № 1. – С. 288 - 295.

2. Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С. Роль государственно - частного партнерства в механизме государственного регулирования инвестиционного процесса // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2013. № 5 (24). – С. 85 - 93.

3. Трофимова В.В., Нехайчук Д.В., Чигидин О.Д. Подходы к определению сущности финансового потенциала региона // Ceteris Paribus. – 2016. – № 3. – С. 37 - 43.

© В.И. Тарасов, Д.В. Нехайчук, 2017

УДК: 338

Ю.А. Носова

Студентка 2 курса напр. «Менеджмент», г. Тюмень
e - mail: yunosova@yandex.ru

ОБОСНОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ

JUSTIFICATION OF PRODUCT PRICES

Аннотация

Данная статья посвящена анализу обоснования цен на продукцию нефтяной компании. Актуальность статьи заключается в том, что цены – это основы всех экономических измерений, то есть они оказывают огромное влияние на результаты и затраты деятельности большинства хозяйствующих субъектов, домашних хозяйств, предпринимательских структур. Перед всеми предприятиями возникает вопрос и задача о назначении цены на свои услуги и товары. Следовательно, цена была и остается самым важным критерием потребительских решений.

Ключевые слова

Цена, обоснование, продукция, ценообразование, факторы, методы.

«Ценообразование» - это установление цен, процесс выбора окончательной цены в зависимости от начальной стоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения и других факторов.[27] А начинается данный процесс с выбора целей производства, продажи товаров и постановки определённых задач.

Цели ценообразования [9]:

- Обеспечение сбыта. Такая цель, как правило, достигается в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке множество аналогов, через занижение цены – установление цены проникновения.

- Максимизация прибыли. Эта цель может трактоваться в разных видах , например: это установление стабильного дохода на основе средней нормы прибыли; увеличение цен и прибыли в связи с ростом капиталовложений.

- Удержание рынка. Предприятие реализует данную цель, когда хочет сохранить существующее положение на рынке.

Задачи ценообразования:

1. Выживание. В частности проблематика связана с изменением запросов потребителей, конкуренцией. В связи с этим, предприятия вынуждены устанавливать низкие цены для того, чтобы обеспечить сбыт товаров и эффективную работу компании, надеясь на положительную ответную реакцию потребителей.

2. Максимизация прибыли. Производители хотят устанавливать цену, обеспечивающую максимум прибыли.

3. Максимальное увеличение выручки. Когда продукт производится корпоративно и не так легко определить функции и структуру издержек, применяют цену, направленную на максимизацию оборота.

4. Максимальное увеличение продаж. Часто менеджеры компаний считают, что при увеличении объёма сбыта произойдет снижение издержек на единицу продукции, увеличение прибыли. Поэтому стараются установить цену, как можно ниже (ценовая политика наступления на рынок).

5. «Снятие сливок» путем установления высоких цен. На каждое своё производственное нововведение компания устанавливает возможную цену, благодаря сравнительным преимуществам новинки.

6. Лидерство в качестве. Компания устанавливает достаточно высокую цену, если она способна закрепить за собой такую репутацию, покрывает большие издержки ,которые связаны с необходимыми затратами и повышением качества.

Ценообразующие факторы – это многообразие условий формирования уровня цен и структуры. Существует многообразие факторов ценообразования, среди которых выделяют основные : базовые (неконъюнктурные); конъюнктурные; регулирующие, связанные с государственной политикой. [29]

Базовые факторы – это факторы, предопределяющие достаточно высокую стабильность развития ценовых показателей.[29] Второй тип ценообразующих факторов является следствием изменчивости рынка. Конъюнктурные факторы зависят от потребительского спроса, макроэкономических условий. Регулирующие факторы формируются от степени вмешательства государства в экономику.

Факторы, определяющие ценовые колебания вверх и вниз (в зависимости от товарной стоимости) : внешние и внутренние.[29] Первые факторы имеют зависимость

непосредственно от самого производителя, коллектива, руководства. Внешние факторы в свою очередь, чаще всего не зависят от организации, но они влияют на отклонение цены от стоимости.

Таблица 1. Типы факторов

Внутренние факторы	Внешние факторы
<p>Характер жизненного цикла; Специфика, уровень качества, степень уникальности производимых товаров; Эффективность рекламы; Авторитет, имидж компании производителя на внешнем и внутреннем рынках; Рыночная тактика и стратегия производителей (ориентация на определённое количество сегментов); Специфика жизненного цикла; Мобильность, гибкость процессов производства; Длительность продвижения продукции (от производителя к потребителю); Особенности процесса производства.</p>	<p>Принципы политики государства; Сегментация рынка; Политическая стабильность в стране производителей; Отсутствие или наличие на рынке ресурсов (материальных, трудовых и др.) Характер государственной политики; Масштабы рынка; Динамические характеристики инфляции (темп, уровень изменений); Уровень, характер конкуренции на рынке, где представлена однородная продукция; Объём рынка; Характеристики покупательского спроса.</p>

Таблица 2. Факторы, влияющие на цену

Название фактора	Описание
Внутренние факторы компании	<p>Цели по рентабельности; Стадии жизненного цикла; Позиционирование товаров; Себестоимость товара; Мощности производственных процессов.</p>
Конкуренция	<p>Цены конкурентов; Уровень конкуренции на рынках (свободная конкуренция, монополия, олигополия и т.п.)</p>
Состояние рынка страны	<p>В отношении цен правовое регулирование; Состояние экономики.</p>
Потребители	<p>Восприятие товарных цен со стороны потребителей; Спрос (его эластичность); «Ценовые границы».</p>

У любого предприятия есть цель: производство и конкурентоспособная продукция. Здесь одним из главных вопросов сбыта является : « Какая должна быть цена?», ведь она должна не отпугивать, а притягивать потребителей. Существует сформированный диапазон цен, с помощью которого производитель может оперировать свои решения. Верхняя граница данного диапазона определяется платежеспособностью спроса, а нижняя себестоимостью товара. [15]

Таблица 3. Этапы расчёта цен

№ этапа	Название
1.	Постановка цели и исходящих из цели задач;
2.	Определение спроса;
3.	Оценка издержек производства;
4.	Анализ качества и цен конкурентной продукции;
5.	Выбор метода ценообразования;
6.	Расчёт исходных цен;
7.	Учёт дополнительных факторов;
8.	Установление окончательной цены.

Следовательно, каждый этап расчёт цен важен при формировании ценовой политики. Поэтому при определении цены, предприятие должно обращать внимание на спрос, издержки, качество, конкурентов, дополнительные факторы. Это в совокупности отражают методы ценообразования: затратные, рыночные, параметрические.

Таблица 4. Затратные методы ценообразования

Название метода	Характеристика
Метод полных издержек	В данном методе сначала производится расчёт совокупных издержек (выраженная как сумма постоянных и переменных затрат), далее с ними суммируется ожидаемая прибыль; которая делится на количество выпускаемой продукции, которое планируется. Основные недостатки метода: проблема распределения постоянных расходов между различными видами продукции (бывает, что это приводит к искажению себестоимости); компания ориентируется только на собственные затраты при определении ценовой политики, при этом не учитывая ситуацию на рынке. Недостаток: Установление цен происходит без учёта конъюнктуры рынка.
Метод прямых затрат	В данном случае цена устанавливается путём добавления к переменным затратам наценки. Но возмещаются постоянные расходы предприятия за счёт разницы между доходом от реализации и переменным затратами, сумма переменных затрат – это маржинальная прибыль. Недостаток:

	недостаточность маржинальной прибыли, которая была получена при не достоверной оценке возможных объемов сбыта.
Метод предельных издержек	При предельном ценообразовании надбавка делается только к предельно высокой себестоимости производства каждой последующей единицы уже освоенного товара или услуги. Этот метод оправдан только в том случае, если гарантированная продажа по несколько более высокой цене достаточна, чтобы покрыть накладные расходы.
Метод учёта рентабельности инвестиций	Суть данного метода состоит в том, чтобы оценить полные затраты при различных программах производства выпускаемой продукции, определить её объем. Реализация продукции по определённой цене поможет окупить соответствующие капиталовложения. Недостаток: Использование процентных ставок, которые в условиях инфляции весьма неопределенны во времени.
Метод надбавки к цене	Данный метод предполагает умножение цены приобретения товара на повышающий коэффициент.
Метод анализа безубыточности	Фирма старается установить цену на свои товары на том уровне, который смог бы обеспечить ей получение желаемой прибыли.

Таблица 5. Рыночные методы ценообразования

Название метода	Характеристика
С ориентацией на потребителя.	В данном случае, главным критерием является интегральная полезность товара (при назначении цены). Такой метод предполагает, что полезность товара будет побуждать покупателя приобрести товар по установленным ценам. При низком спросе цена идёт на снижение, при высоком наоборот.
С ориентацией на конкурентов.	Конкуренция, которая сформировалась на рынке оказывает огромное влияние на установление определенной цены. 1.Метод текущей цены. Данный метод чаще всего используется на рынках однотипных товаров, потому что в таком случае установление цены в какой - то мере ограничено. 2.Метод «запечатанного конверта» (тендерного ценообразования). Такой метод используется, когда ведется

	<p>борьба среди компаний на получение заказа, каждая из компаний для своей выгоды предлагает цену ниже, чем у конкурентов.</p> <p>3. Эконометрические методы определения цен. Эти методы используются тогда, когда товар совершенно новый и для него производится расчёт цены, но только в том случае, если на целевом рынке существуют товарные заменители данной продукции.</p>
С ориентацией на спрос.	<p>Метод на основе анализа пределов чаще всего используется компаниями, ведущими или начинающими свою хозяйственную деятельность на несовершенном, незрелом рынке. На данном рынке товары обычно показывают кривую спроса, понижающуюся на графике вправо, что означает их высокую ценовую эластичность, т.е. когда спрос на товары чутко реагирует на изменение цены.</p>

Таблица 6. Параметрические методы ценообразования

Название метода	Характеристика
Метод удельных показателей	<p>Чаще всего этот метод может быть использован тогда, когда продукт, который выводится на рынок, входит в группу изделий, которые обладают одним единственным основным параметром, величина этого самого параметра определяет уровень цены. Недостаток: Учёт влияния только одного фактора.</p>
Метод регрессионного анализа	<p>Для определения цены в данном методе нужно на рынке аналоговой продукции рассчитать зависимость от величины технико – экономических параметров. Недостаток: Когда увеличивается количество параметров даже на единицу, то на порядок повышается сложность расчётов коэффициентов функции</p>

	зависимости цены от величины параметров, следовательно, происходит снижение точности.
Агрегатный метод	Данный метод определяется, как суммирование цен отдельных конструктивных частей продукции, которые входят в параметрические стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли.
Балловый метод	Каждому параметру на основе экспериментальных оценок в зависимости от значимости присваивается определённый вес (коэффициент значимости) и в зависимости от степени удовлетворения покупателей этим параметром у нового и базисного изделий определяется количество баллов.

Таким образом, при принятии решения о том или ином уровне цен, предприятию целесообразно ориентироваться на некоторое количество цен продукции, которые рассчитаны для одного и того же товара, так как это поможет оценить возможности получения прибыли с различных сторон, в зависимости от спроса на товар, уровня затрат на производство, качество товара, восприятия продукции потребителями, тем самым выбрать самый оптимальный уровень цены определённой рыночной ситуации.

Литература и примечания.

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 2003 г.
2. Методы расчёта цены на новый товар [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.profiz.ru/peo/3_2011/metode_pascheta_cen/ (дата обращения 15.04.2017)
3. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика: учебник / Э.А. Уткин – М.: Экмос, 2000 – 224 с.
4. Ценообразование[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/cenoobrazovanie/cenoobrazovanie.html> (дата обращения 15.04.2017)
5. Ценообразующие факторы [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://studme.org/1685051715059/marketing/tsenoobrazuyuschie_factory (дата обращения 19.04.2017)
6. Чудаков А.Д. Цены и ценообразование. Учебник для вузов – М.: Издательство РДЛ, 2004. – 376 с.

© Ю.А. Носова, 2017

СПЕЦИФИКА УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация

В данной статье рассматриваются формы функционирования собственного капитала, его финансовое содержание в учетной концепции. Понимание и использование на практике в целом разнообразия типов и форм капитала требуется для создания оптимальной структуры капитала предприятия, предоставления надежной информации о финансовом положении и результативном управлении в организации заинтересованным пользователям.

Ключевые слова

Учет собственного капитала, уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал.

В настоящий период к одной более значимым экономическим проблемам относится вопрос учета собственного капитала, его эффективное использование и достоверное отражение в бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных организаций.

Собственный капитал является одной из основных экономических характеристик собственности хозяйствующего субъекта. Капитал – это финансовые ресурсы, которые вложены в производство с целью получения прибыли, и является значимым для создания и развития сельскохозяйственного предприятия [2, с. 316].

Учет собственного капитала неразрывно связан с формированием источников его финансирования. Для того, чтобы достичь эффективного распределения финансовых ресурсов, уменьшить инвестиционные риски необходимо осуществлять правильный учет формирования и использования источников капитала. Финансовая стабильность сельскохозяйственных организаций во многом зависит от усовершенствования условий работы и развития сферы в целом, и подобным способом обеспечивается более высокая конкурентоспособность.

По мнению ученых, собственный капитал – это комплекс материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, которые необходимы для реализации хозяйственной деятельности [8, с. 47].

Стоимость имущества в совокупном виде, которая относится организации - это и считается собственным капиталом организации как юридического лица. По другому их называют чистыми активами организации. Они определяются как разность между стоимостью имущества (активным капиталом) и заемным капиталом.

Собственный капитал складывается из уставного, добавочного и резервного капитала, а также нераспределенной прибыли и целевых (специальных) фондов.

Первоначальная сумма собственного капитала предприятия, которая инвестируется в формирование его активов для начала осуществления хозяйственной деятельности определяется уставным капиталом. Устав предприятия определяет его размер.

От организационно - правовых форм создания компании зависят специфика учета уставного капитала (акционерный капитал, складочный капитал). Уставной капитал покрывает наиболее неликвидные активы, такие, как аренда земли, стоимость зданий, сооружений, оборудования.

Сельское хозяйство связана с климатическими условиями. Для того, чтобы покрыть убытки от потерь сельхозпродукции необходимо создать резервный капитал, который является страховым капиталом для сельскохозяйственной организации. Применять резервный капитал можно на выплаты доходов инвесторам и кредиторам, увеличение уставного капитала и покрытие внезапных затрат. Резервный капитал создается за счет прибыли. Резервный капитал представляет залог гарантии устойчивого функционирования организации на рынке.

Увеличение стоимости имущества в следствие переоценки основных средств, эмиссионного дохода, курсовых разниц - показывает добавочный капитал организации. Постоянная переоценка основных средств приводит к увеличению суммы добавочного капитала. Это является одной из особенностью для сельскохозяйственных организаций. Добавочный капитал используют на повышение уставного капитала, закрытие балансового убытка за отчетный год, кроме того распределяют среди учредителей компании и на прочие цели.

Еще один вид собственного капитала – нераспределенная прибыль, это чистая прибыль, оставшаяся после выполнения всех обязательств. Обычно эти средства используются на накопление имущества, пополнение его оборотных средств или покрываются убытки предприятия.

Ресурсы, создаваемые за счет чистой прибыли организации и государственной поддержки обладают строгим целевым назначением, например подготовка кадров, научно - исследовательские работы, капитальные вложения и т.д.

Сельское хозяйство постоянно поддерживается со стороны государства на безвозвратной и возвратной основе. Безвозвратная поддержка - это выдача дотаций, компенсаций, а возвратная - бюджетные и товарные кредиты. На счете 86 "Целевое финансирование" учитываются целевые поступления и государственная (безвозвратная) поддержка. Приток денег отражается по кредиту счета 86, использование - по дебету. [2, с. 318–337].

По мнению ученых, в составе собственного капитала могут быть выделены две основные составляющие: инвестированный капитал, то есть капитал, вложенный собственниками в предприятие; и накопленный капитал – капитал, созданный на предприятии сверх того, что было первоначально авансировано собственниками.

Инвестированный капитал включает номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный (сверх номинальной стоимости акций) капитал. К данной группе обычно относят и безвозмездно полученные ценности – уставный капитал, ко второй – добавочный капитал (эмиссионный доход), к третьей – добавочный капитал (в зависимости от цели использования безвозмездно полученного имущества).

Накопленный капитал отражается в виде статей, которые возникают в процессе распределения чистой прибыли (резервный капитал, нераспределенная прибыль, иные аналогичные статьи. Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, и амортизационные отчисления считаются важными в составе внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов.

Как отмечает В.Е. Ануфриев, основное место в составе внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов занимает привлечение предприятием дополнительных взносов средств в уставный фонд или путем дополнительной эмиссии и реализации акций. А для других организаций одним из таких источников может быть предоставляемая им безвозмездная финансовая помощь или благотворительность. [1, с. 8].

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Список использованной литературы:

1. Ануфриев В.Е. Учет капитала предприятия / В.Е. Ануфриев // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 5. – 5–13 с.
2. Бычкова, С.М. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: учебное пособие / С.М. Бычкова Д.Г. Бадманова; под ред. С.М. Бычковой. – Москва: Эксмо, 2008. –400 с.
3. Клычова Г.С. Анализ стратегии развития агропромышленного комплекса республики Татарстан / Г.С. Клычова, М.М. Низамутдинов, Л.М. Мавлиева, Н.Л. Титов // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2016. Т. 11. - № 4. – С. 134 - 142.
4. Мавлиева Л.М. Внедрение контроллинга в практику предприятий / Л.М. Мавлиева // В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества - сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции в 14 томах. 2015. – С. 86 - 88.
5. Мавлиева Л.М. Методическое обеспечение бухгалтерского учета в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Марийский государственный технический университет. Йошкар - Ола, 2011
6. Мавлиева Л.М. Общие правила и основные цели проведения инвентаризации / Л.М. Мавлиева, Л.И. Садыкова // В сборнике: Инновационные технологии научного развития - сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 187 - 189.
7. Мавлиева Л.М. Сущность и классификация статистических балансов / Л.М. Мавлиева, А.М. Ахунова // В сборнике: Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы - Сборник статей Международной научно - практической конференции. – 2015. С. 28 - 30.
8. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы / В.Ф. Палий. – Москва: Бухгалтерский учет. – 2007. – 88 с.

© Л.И. Садыкова, 2017

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРАВИЛА ТЕЙЛОРА ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье сделан анализ действенности классического правила Тейлора в денежно - кредитной политике Банка России. Инструментом политики принята ставка РЕПО. Модель оценивается с помощью обобщенного метода моментов. Приводится анализ эмпирических результатов.

Ключевые слова: денежно - кредитная политика, Банк России, правило Тейлора.

JEL: E52.

Поведение центральных банков может быть эмпирически описано с использованием правил денежно - кредитной политики. Формально отношения между краткосрочными процентными ставками, экономическим ростом и инфляцией могут быть отображены с помощью так называемого правила Тейлора [10]. Знание как центральный банк достигает результативности реакции на изменение обстоятельств деятельности экономики, позволяет принимать лучшие решения, отражающие фактическую действенность экономических процессов.

Считается, что инструмент денежной политики в виде ставки процента, представленная в классическом правиле Тейлора, является в большей мере адекватным инструментом для развитых экономик. Для России в качестве инструмента монетарной политики лучше применять денежные агрегаты, поскольку влияние ЦБ на ставку процента традиционно является ограниченным [1, 2, 6]. Clarida et al. [8] сравнили оптимальную денежно - кредитную политику в открытой и закрытой экономике. Используя структурную, небольшую модель с открытой экономикой, они показывают, что «при определенных стандартных условиях задача (оптимальная) для разработки политики в области малой открытой экономики изоморфна проблеме замкнутой экономики.

В данной работе исследуется, является ли правило Тейлора действенным инструментом денежно - кредитной политики Банка России.

В работе используются ежемесячные данные российской экономики с 01.2003 г. по 06.2015 г., которые взяты с сайта Росстата и Банка России.

Все переменные были преобразованы к виду приростных по отношению к аналогичному значению показателя год назад. Показатели денежных агрегатов, реального выпуска, промышленного производства, эффективных обменных курсов использовались в логарифмированном виде.

В качестве таргетируемых значений переменных инфляции и денежной базы были использованы официальные прогнозы, которые ежегодно публикуются Банком России в "Основных направлениях денежно - кредитной политики". Для того, чтобы получить таргетирующие значения выпуска, как промышленности, так и базовых отраслей

экономики, а также обменного курса, использовалось преобразование с помощью фильтра Ходрика–Прескотта.

Инструмент процентной ставки принимается в виде ставки РЕПО, поскольку, используя механизм РЕПО, Банк России в большей мере предоставляет ликвидность банковскому сектору. Возможные независимые переменные, влияющие на политику регулятора, принимались инфляция и выпуск.

Исходя из правила Тейлора, можно считать, что регулятор будет менять значение своего целевого инструмента основываясь на будущих (ожидаемых) значениях важнейших показателях. То есть регулятор устанавливает значение процентной ставки как ответную реакцию на ожидаемые значения инфляции и выпуска, так чтобы оказать регулирующее воздействие на отклонение этих показателей от целевых значений.

Для практической оценки классическое правило Тейлора с учетом предложений Clarida et al [7] можно представить в следующем виде:

$$r_t = (1 - \rho)\delta + \alpha(\pi_{t+k}^E - \pi^*) + \beta(x_{t,q}^E - x^*) + \rho r_{t-1} + \varepsilon_t, (1)$$

Где r_t - реализуемая в период t номинальная процентная ставка, $\pi_{t+k}^E, x_{t,q}^E$ - ожидаемые значения инфляции и выпуска; π^*, x^* - целевые для регулятора значения инфляции и выпуска; $\alpha > 0, \beta > 0, \delta > 0$ постоянные весовые коэффициенты; ρ - параметр сглаживания, $0 < \rho < 1$.

Для оценки уравнения (1) применялся обобщенный метод моментов (Generalized Method of Moments - GMM), предложенный Хансеном [9].

При оценке с помощью метода GMM инструментальными переменными принимались лаги (от 1 до 7) различных переменных: целевых переменных – инфляции, ставки РЕПО, денежной базы; промежуточных целей денежно - кредитной политики – выпуска в виде индикаторов промышленности и базовых отраслей промышленности, обменного курса, разницы инфляции и целевых значений инфляции, денежных агрегатов, цен на нефть марки BRENT, процентных ставок, индекса FRB.

В таблице 1 представлены результаты оценки по уравнению (1), где инструментом политики является ставка РЕПО.

Таблица 1. Результаты оценки денежно - кредитной политики по классическому правилу Тейлора (расчеты автора).

Зависимая переменная РЕПО	сглаживающий коэффициент	свободный член уравнения	коэффициент при инфляции	коэффициент при выпуске	Коэффициент детерминации	J-статистика
величина коэффициента	0,776	4,719	0,106	- 0,066	0,83	16,96
t-статистика	46,764	11,282	2,404	- 2,009		
Критическое значение χ^2 равно 32,67 при уровне значимости 5 %						
В виде прогнозных значений для лага в 3 месяца по инфляции и 1 по выпуску						
величина	0,801	2,752	0,378	- 0,279	0,82	15,17

коэффициента						
t-статистика	43,89	4,810	6,68	- 6,95		
Критическое значение χ^2 32,67 при уровне значимости 5 %						
В виде прогнозных значений для лага в 6 месяца по инфляции и 1 по выпуску						
величина коэффициента	0,828	4,098	0,240	- 0,231	0,826	16,15
t-статистика	43,08	7,052	3,92	- 4,83		
Критическое значение χ^2 32,67 при уровне значимости 5 %						
В виде прогнозных значений для лага в 12 месяца по инфляции и 1 по выпуску						
величина коэффициента	0,766	5,017	0,098	- 0,146	0,816	15,00
t-статистика	35,26	17,114	2,97	- 4,29		
Критическое значение χ^2 32,67 при уровне значимости 5 %						

Все установленные коэффициенты статистически значимы. Вместе с константой приняты 25 инструментов: показатели лаговых переменных инфляции, целевой инфляции, выпуска, целевой денежной базы, цены на нефть марки BRENT, ставки МБК. Тестовая J-статистика 16,96 и, таким образом, значительно ниже, чем критическое значение 32,67 (5 % уровня значимости).

Из установленных коэффициентов значение сглаживающего коэффициента, равно 0,77. Это показывает, что политика изменения ставки процента является достаточно плавной. Регулятор стремится не допускать большой изменчивости. Коэффициент при инфляции низкий 0,106, а при выпуске (- 0,006). Низкий коэффициент при инфляции говорит, об отсутствии реального таргетирования инфляции регулятором в данный период.

Также в таблице 1 приведены оценки для случая прогнозных значений (*forward - looking*) соответственно для лага прогноза по инфляции 3, 6 и 12 месяцев и 1 лаг по выпуску. Все варианты статистически значимы. Применение прогнозируемых показателей для оценки ставки процента не приводит к положительности значения коэффициента при выпуске (для развитых экономик обычно помогает добиться положительности коэффициента при инфляции). Но коэффициенты при инфляции и выпуске увеличиваются, что приводит к улучшению прогностических возможностей оценочной кривой.

Для достижения целевого уровня инфляции необходимо иметь коэффициент при инфляции >1 , в этом случае регулятор оказывает стабилизирующее действие. Ни в одном из вариантов такого значения не установлено. Т.е. в периоде оценки инфляция целью не являлась.

Анализ коэффициентов при выпуске по всем вариантам показывает, что регулятор не стремился поддерживать выпуск.

Считается, что в последние полтора десятилетия главной задачей ЦБ в монетарной политике было регулирование обменного курса при последовательном обеспечении устойчивости денежного обращения. Результаты нашей оценки (в период 2003 - 2015) показывают, что внимание к таким целям, как инфляции и экономическому росту было низким. Одновременно необходимо отметить, что методом VAR выявлено [4, 5], что каналы денежно - кредитной трансмиссии в российской экономике функционируют с разной степенью эффективности, что подтверждается оценкой величины коэффициентов промежуточных целей в правиле денежно - кредитной политики в настоящей работе. Кроме того, также методом VAR установлены [3] различия в передаче экономике политики Банка России в период до и после финансового кризиса 2008 г. В настоящей работе исследовался период с 01.2003 г. по 06.2015 г., но не ставилось целью установить различия в политике регулятора методом GMM, хотя очевидно они есть.

В данной работе установлены действенность реакций регулятора в период 2003 - 2015 для классического правила Тейлора. Кроме того, оценены варианты для прогнозных показателей в виде (forward looking). Дан анализ уровню значений установленных коэффициентов. Приведены результаты оценки процентной ставки в динамике для целевой инфляции, а также оценки для случая (forward - looking) в том числе для различных лагов.

По результатам нашей оценки можно говорить о достаточно высоких коэффициентах лагированных промежуточных целей 0,85 - 0,9, что находится на уровне развитых стран и что очевидно, объясняется снижением в последнее десятилетие волатильности.

Литература

1. Вдовиченко А.Г., Воронина В.Г. (2004): «Правила денежно - кредитной политики Банка России», Москва: EERC.
2. Дробышевский С.М., Трунин П. В., Каменских М.В. Анализ правил денежно - кредитной политики Банка России в 1999–2007 гг. М.: ИЭПП, 2009.
3. Салманов О.Н., Заернюк В.М., Лопатина О.А. Особенности функционирования каналов денежно - кредитной трансмиссии до и после финансового кризиса // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – Т. 16, № 7. –С. 1317 – 1336. <https://doi.org/10.24891/ea.16.7.1317>.
4. Салманов О.Н., Заернюк В.М., Лопатина О.А. Установление влияния денежно - кредитной политики методом векторной авторегрессии // Финансы и кредит. – 2016. - № 28. –С. 2 - 17
5. Салманов О.Н. Мультипликаторы балансовой стоимости и оценка стоимости компаний ритейла на развивающемся рынке. М.: Сервис в России и за рубежом. Т.31. №4. с.96 - 107, 2012 г.
6. Юдаева К., Иванова Н., Каменских М. «Что таргетирует Банк России», обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России, 2010
7. Clarida, R., J. Galí, M. Gertler, Monetary Policy Rules in Practice: Some International Evidence, in: European Economic Review, Vol. 42 (1998), S. 1033 - 1067 and NBER WP 6254.
8. Clarida, R, Galí, J and Gertler, M (2001), 'Optimal monetary policy in open versus closed economies: an integrated approach', American Economic Review (Papers and Proceedings), Vol. 91, pages 248 - 52.

9. Hansen, L.P., Large Sample Properties of Generalized Method of Moments Estimators, in: *Econometrica*, Vol. 50 (1982), S. 1029 - 1054.

10. Taylor, J.B., Discretion versus Policy Rules in Practice, in: *Carnegie - Rochester Conference Series on Public Policy*, Vol. 39 (1993), S. 195 - 214.

© Салманов О.Н., 2017

УДК 338.49

В.В. Серёгина

канд. соц. наук доцент АЧИИ ДГАУ,
г. Зерноград, РФ

Л.Ю. Шипик

канд. соц. наук доцент АЧИИ ДГАУ,
г. Зерноград, РФ

М.Н. Середина

канд. техн. наук доцент АЧИИ ДГАУ,
г. Зерноград, РФ

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

Инновационная доктрина становится важной в повышении конкурентоспособности национальной экономики и, в частности, экономики регионов. В статье проводится анализ инновационной активности предприятий Волгоградской области за 2010 - 2015гг.

Ключевые слова

Инновационная активность, промышленное производство, инвестиционная привлекательность, технологические инновации, инновационно - ориентированные предприятия.

Инновационное развитие бизнеса и активизация инновационной деятельности являются приоритетным направлением развития РФ на ближайшие годы. Ускорение технологического развития мировой экономики, конкурентоспособность инновационных систем развитых и развивающихся стран, изменение климата, старение населения и система здравоохранения, продовольственная безопасность требуют от отечественного бизнеса коренной модернизации производственных процессов и перехода на новые технологии. [3]

Руководством страны подписана Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, целью которой является перевод к 2020 году экономики России на инновационный путь развития. Подобного рода стратегия в настоящее время необходима и для отдельных регионов, в частности Волгоградской области.

Волгоградская область – субъект Российской Федерации, расположенный в юго - восточной части России, входит в состав Южного федерального округа. Волгоградская

область характеризуется относительно высокой эксплуатацией промышленных месторождений нефти, газа, бром - магниевого сырья (бишофита), каменной и калийной соли. Всего на территории области зафиксировано 78 месторождений нефти и газа, 47 из которых находятся в стадии разработки. Среди месторождений высококачественных калийных солей крупнейшими являются Эльтонское и Гремяченское, а также Светлоярское месторождение каменных солей. Кроме того, к используемым в области твердым ископаемым и минеральным ресурсам, можно отнести фосфориты, карбонатные породы, пески, глины и суглинки, песчаники, рапу минеральные грязи оз.

Таким образом, рассматриваемый регион обладает достаточно высоким ресурсным потенциалом, однако практика проводимой региональной политики и регионального управления показывает значительное недоиспользование ресурсных возможностей территорий. [Матвеева, Чернова, с. 62]

Так, в результате анализа инновационной активности предприятий Волгоградской области было выявлено снижение инновационной активности организаций региона, начиная с 2013г. Причинами данного снижения могут являться: медленное развитие транспортной инфраструктуры в регионе; низкая инвестиционная привлекательность региона (малая доля привлеченных инвестиций в основной капитал, отсутствие иностранных инвестиций); низкая эффективность региональных органов исполнительной власти (рисунок 1).

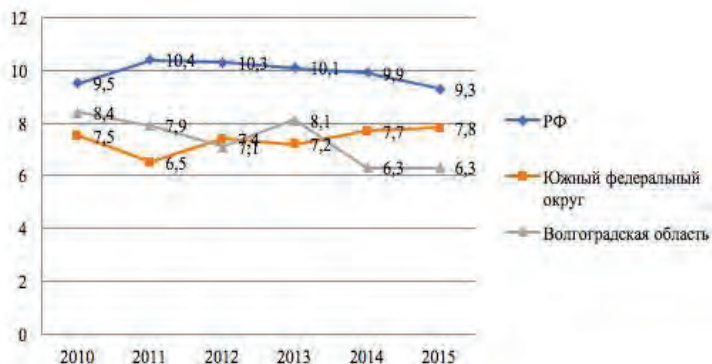


Рисунок 1 - Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), % [2]

На рисунке 2 представлена инновационная активность организаций промышленного производства Волгоградской области, ЮФО и в целом по РФ. Начиная с 2013г., наблюдается резкий спад инновационной активности предприятий промышленного производства Волгоградской области, в то время как уровень инновационной активности в целом по ЮФО увеличивается. В 2015г. предприятия промышленного производства региона характеризуются большей инновационной активностью относительно предыдущего года, но значительно отстают от предприятий по ЮФО и РФ.

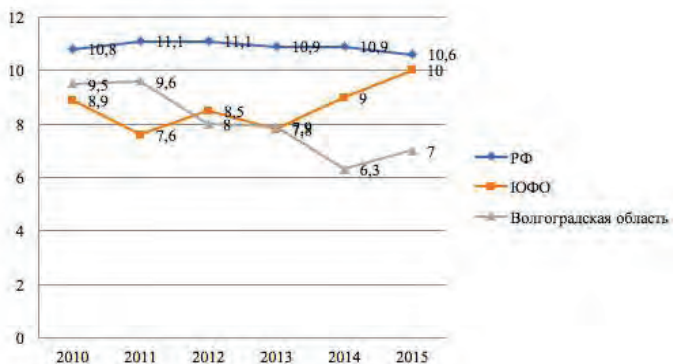


Рисунок 2 - Инновационная активность организаций промышленного производства (доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций), % [2]

Основной причиной низкой инновационной активности промышленности и электроэнергетики является высокий износ (до 60 %) основных фондов, неспособность регионального энергетического комплекса удовлетворить растущий спрос на электроэнергию. В этой связи закономерно низкой является доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства (Рисунок 3). С 2011г. в регионе наблюдается обвальное снижение доли инновационных товаров в промышленном производстве.

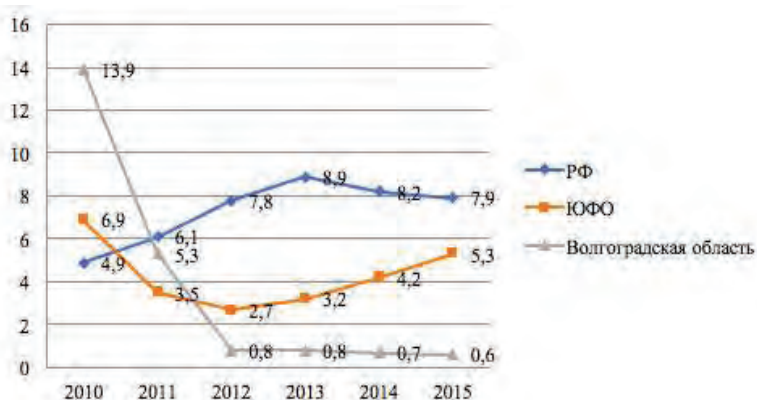


Рисунок 3 - Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства, % [2]

При столь обвальном снижении доли инновационных товаров, работ, услуг затраты на технологические инновации в промышленности с каждым годом возрастают (Рисунок 4).

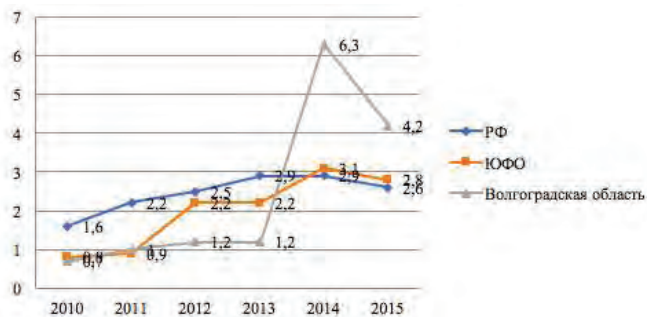


Рисунок 4 - Доля затрат на технологические инновации, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства, % [2]

Данные тенденции свидетельствуют о направленности региональной политики на осуществление инновационной деятельности в регионе, однако существует риск отсутствия отдачи от внедрения инноваций в краткосрочном периоде.

Так, на данный момент на территории Волгоградской области размещаются 47 инновационно - ориентированных предприятий различных отраслей региональной экономики (Рисунок 5). Среди них:

- промышленные предприятий в Урюпинском, Жирновском, Котовском, Камышинском, Фроловском районах и в г. Волгограде;
- предприятия сельского хозяйства в Камышинском, Фроловском, Дубовском, Быковском, Иловлинском, Городищенском, Ленинском, Среднеахтубинском районах и в г. Волгограде;
- строительные предприятия во Фроловском районе и в г. Волгограде;
- предприятие по добыче полезных ископаемых в г. Волгограде;
- производственные предприятия в Новоаннинском, Нехаевском, Новониколаевском районах и в г. Волгограде.



Рисунок 5 - Пространственное размещение инновационно - ориентированных предприятий различных отраслей региональной экономики региона

Таким образом, наиболее инновационно - ориентированным является центр региона - г. Волгоград, что свидетельствует об очевидном проявлении пространственных диспропорций, приводящих к тому, что периферия становится сырьевым придатком региональных центров и теряет способность к саморазвитию. Данный феномен «региональной столичности» как отрицательный фактор территориальной экономики, вызывает нарушение соразмерности воспроизводственных пропорций [1, с. 62]

Список использованной литературы:

1. Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Институциональная гармонизация эффективного ресурсообеспечения экономики региона // Известия Уральского государственного экономического университета. 2017. №2 (70) С. 61 - 74.
2. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227 - р. // <http://www.consultant.ru>

© В.В. Серёгина, Л.Ю. Шипик, М.Н. Середина, 2017

УДК 331.1

В.В.Макаров

д.э.н., профессор,

E - mail: akad.makarov@mail.ru

С.А.Синица

к.э.н., доцент

E - mail: sinica@sulus.ru

Д.А.Пирог

студент,

E - mail: ekon_up@sut.ru

Кафедра экономики и
менеджмента инфокоммуникаций
СПбГУТ, г. Санкт - Петербург, РФ

МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОНФЛИКТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ СТРОИТЕЛЬСТВА СООРУЖЕНИЙ СВЯЗИ

Аннотация

На предприятиях строительства сооружений связи, являющихся генподрядными организациями, достаточно часто возникают организационные конфликты, которые требуют своего разрешения. В зависимости от причин возникновения конфликтов, используются те или иные методы их регулирования и разрешения. Авторами предлагаются рекомендации по совершенствованию регулирования конфликтов на предприятии

Ключевые слова:

Организационные конфликты, управление и регулирование, проблемы, устойчивость, методы разрешения конфликтов, конфликтоустойчивость.

Управление организационными конфликтами, их регулирование и разрешение основывается на правовой базе (Конституции РФ, приказах и распоряжениях руководства отрасли и организации[5, с.48]). Закон «О порядке разрешения коллективных трудовых споров» является одним из основных правовых документов, который регламентирует отношения в системе «работник - работодатель», а коллективный договор - для отдельных организаций, в котором оговариваются возможные варианты урегулирования трудовых споров и конфликтов.

Для регулирования и разрешения локальных конфликтов существует устав и другие правовые акты, определяющие систему прав и обязанностей работников, нормы и правила взаимодействия между ними. В ООО «Телеком - Строй», организации, осуществляющей строительство сооружений связи, существует четкое распределение обязанностей между подразделениями. Каждый сотрудник подчинен своему непосредственному руководителю, получает от него указания и отчитывается перед руководителем о проделанной работе.

Организация построена на принципе единоначалия, указания генерального директора поступают руководителям подразделений и далее вниз по иерархической лестнице. Существует и обратная связь. Передача информации осуществляется по мобильной связи, электронной почте, интернету[1,с.83], в устной форме, а также в письменном виде в форме приказов, отчетов. Плохие коммуникации могут стать «толчком» к возникновению конфликтной ситуации в организации.

Так как информация передается «сверху вниз» и «снизу вверх» периодически происходит искажение, поступающей по иерархической лестнице, информации, достоверность которой ставится под сомнение. К причинам плохих коммуникаций, периодически возникающих в ООО «Телеком - Строй», могут относиться следующие:

- неблагоприятный психологический климат в коллективе;
- неполнота воспринимаемой информации;
- отсутствие обратной связи;
- плохая структура сообщений;
- личностные особенности работников;
- недостаточная информированность сотрудников о положении дел в организации.

Также причиной время от времени возникающих конфликтов в «Телеком - Строй» является взаимозависимость задач. Организация является генподрядной. Все работы и сроки оговорены с заказчиком, сбой в работе одной бригады приводит к тому, что специалист или другая бригада рабочих не могут приступить к выполнению своих обязанностей, снижается качество работ[2, с.35] и эта ситуация может стать причиной конфликта.

Можно выделить еще ряд недостатков ООО «Телеком - Строй»:

- ответственность за конечный результат ложится на руководителя фирмы, а готовящий решение не несёт ответственности;
- медленное принятие решений из-за необходимости постоянного согласования;

- наличие горизонтальных и вертикальных связей соседствует с отсутствием тесного взаимодействия между горизонтальными подразделениями;
- сложности в оптимальном распределении ресурсов, что вызывает ухудшение инвестиционного климата между подразделениями[4, с.195].

Таким образом, можно сделать вывод, что в организации «Телеком - Строй» время от времени происходят ситуации, которые впоследствии могут привести к конфликтам. Прежде чем использовать тот или иной метод управления конфликтами, необходимо убедиться в существовании организационного конфликта в организации, или же предпосылок его возникновения.

Если организационного конфликта пока нет, руководителю достаточно будет понаблюдать, не проявляются ли признаки его назревания и своевременно предупредить его или же урегулировать на раннем этапе.

Признаками назревания конфликта могут служить:

- снижение выработки труда;
- повышение числа неявок на работу;
- беседы нескольких человек (возникающие стихийно);
- усиление числа локальных конфликтов;
- рост эмоциональной напряженности;
- стихийные забастовки;
- распространение слухов;
- коллективное невыполнение установок руководства.

Управление организационными конфликтами, на данном этапе предприятия, происходит в зависимости от конкретного его типа.

Так как при разрешении организационных конфликтов руководителю принадлежит исключительная роль, директор данной строительной фирмы придерживается партнерского стиля управления, предпочитая находить суть проблемы, и уже затем устранять ее причины. Например, сотрудникам фирмы было предложено пройти тест на определение уровня устойчивости к конфликтам. Суть теста заключается в том, что каждому из испытуемых предлагается оценить по пятибалльной шкале насколько он является устойчивым к конфликтам.

По проведенному тесту были получены следующие результаты: 2 сотрудника получили 27 и 29 баллов, а 43 от 30 до 38 баллов. По полученным результатам теста (табл.1) видно, что 43 сотрудника из 45 имеют средний уровень конфликтоустойчивости, а у двоих сотрудников - уровень выраженной конфликтности.

Таблица 1. Определение уровня устойчивости к конфликтам в «Телеком - Строй»

Уровень устойчивости к конфликтам	Кол - во человек	%	Общее число сотрудников	%
Высокий уровень конфликтоустойчивости	0	0	45	100
Средний уровень конфликтоустойчивости	43	95,6	45	100

Уровень выраженной конфликтности	2	4,4	45	100
Высокий уровень конфликтности	0	0	45	100

По результатам данного теста можно сделать вывод, что большинство сотрудников фирмы в конфликте выбирают верную тактику по его устранению, и лишь 2 сотрудника являются «провокаторами».

Чтобы организация эффективно функционировала, нужно выяснить к какому типу поведения относятся сотрудники фирмы и кооперировать их так, чтобы не возникало нежелательных организационных конфликтов. С этой целью сотрудникам фирмы было предложено пройти тест Томаса - Килманна на выявление типа поведения в конфликте. Типы поведения сотрудников представлены в табл. 2.

Таблица 2. Типы поведения сотрудников

Тип поведения	Кол - во чел.	%	Общая численность	%
Сотрудничество	8	17,8	45	100
Соперничество	7	15,5	45	100
Избегание	5	11,1	45	100
Приспособление	4	8,9	45	100
Компромисс	8	17,8	45	100
Смешанный	13	28,9	45	100

Данный тест позволит руководителям представить, как поведет себя сотрудник в конфликте и сгруппировать бригады так, чтобы по возможности предотвращать организационные конфликты и добиваться более эффективных результатов. Как отмечалось выше, в ООО «Телеком - Строй» одной из причин, время от времени возникающих конфликтов, являются плохие коммуникации, возможной причиной которых является их недостаточный качественный уровень и неблагоприятный психологический климат в коллективе.

Проведем методику оценки психологической атмосферы в коллективе (по А.Ф. Фидлеру). По данным тестам можно судить о том, что и руководители и специалисты примерно одинаково оценивают психологическую атмосферу в коллективе, как благоприятную. А по результатам экспресс - оценки глубины конфликта (метод А.М. Бандурка, С.И. Бочарова, Е.В. Землянской), проводимого среди руководителей, свидетельствует о случайности возникшего организационного конфликта.

По результатам проведенных тестов можно судить о том, что в организации, в основном сотрудники средне устойчивые к конфликтам. Тип поведения сотрудников в конфликте преобладает смешанный, включающий избегание, компромисс и приспособление. Конфликты проявляются во взаимодействии между:

- руководителями и подчиненными;
- рядовыми сотрудниками фирмы.

В организации время от времени возникают межличностные, межлично - групповые и межгрупповые конфликты. Например, на одном и том же объекте, проводились работы двумя бригадами строителей, поочередно, первая бригада не уложились в сроки, отведенные для завершения данных работ. Эта ситуация привела к задержке выполнения работ другой бригадой, и установленных сроков. В этом случае наблюдается конфликт взаимозависимости задач, для разрешения которого можно использовать метод разъяснения требований.

При использовании этого метода сотрудник должен ясно понимать свои обязанности и права, и ясно представлять, какие результаты ожидаются от него и его подразделения. Разрабатываются должностные инструкции. Сотрудники знают свои обязанности, права и ответственность, что дает возможность исключить многие недоразумения и снизить вероятность организационных конфликтов.

Если же конфликт уже существует, можно использовать метод координации, показывая сотрудникам, важность сплоченной работы. Этот метод включает задействование должностных лиц, вмешивающихся, при необходимости, в конфликт, которые могут помочь ликвидировать причины спора. Иерархия полномочий - один из самых эффективных механизмов, позволяющий упорядочить взаимодействие людей, информационные потоки и принятие решений в организации. Руководитель принимает решение, если у сотрудников возникли разногласия, что позволит избежать конфликта.

Также используется метод сглаживания, основанный на убеждении, что различия между сталкивающимися сторонами не значительны и подчеркиваются общие интересы. Распределение ресурсов - тоже является поводом к конфликту, в организации для разрешения этого конфликта используют метод постановки и использования общеорганизационных целей, метод сглаживания.

К сожалению, не существует универсального метода для решения организационного конфликта, руководитель должен разобраться в причинах конфликта и только потом использовать наиболее подходящий метод или даже комплекс методов для его разрешения. Но также руководитель может попытаться предотвратить нежелательные организационные конфликты, время от времени проводя выше описанные тесты и в зависимости от получаемых результатов теста, воздействовать на ситуацию.

По результатам тестов, приведенных выше, можно судить о том, что в ООО «Телеком - Строй» достаточно благоприятная атмосфера, но все же, время от времени, возникают организационные конфликты между сотрудниками, сотрудниками и руководством. Благодаря проведенным тестам, было выяснено, что в организации сотрудников склонных к конфликтам 4,4 % . Для более эффективной работы ООО «Телеком - Строй» необходимо устранить ряд недостатков, периодически приводящих к конфликтам.

Можно выделить основные из них:

- затруднение обратной связи;
- искажение полученной информации при ее передаче;
- нечеткое формулирование поставленных задач;
- недостаточная информированность части сотрудников;
- недопонимания задач выполняемой работы.

Руководству ООО «Телеком - Строй» можно порекомендовать следующие действия для совершенствования регулирования конфликтов:

1. При приеме новых сотрудников в штат компании на собеседовании проводить тест Томаса - Килмана на выявление типа поведения в конфликте и тест на уровень устойчивости к конфликтам. Что поможет составить представление о принимаемом кандидате.

2. Для поддержания благоприятной атмосферы в организации руководство фирмы может проводить раз в полгода тест на оценку психологической атмосферы в коллективе. И уже в зависимости от его результатов принимать конкретные действия.

3. Необходимо «разгрузить» руководителя, принимающего решения. Генеральный директор может делегировать часть полномочий и ответственности директорам функциональных подразделений, таким образом, еще и повысив качество выполняемых работ, так как ответственность будет не только на генеральном директоре.

4. Наиболее важную информацию, которую необходимо довести до всех сотрудников можно сообщать на общем собрании всех сотрудников, там же обсуждать производительность труда, возможности ее повышения, проводить рассмотрение производственных вопросов, выносить на всеобщее обозрение назревающие конфликтные ситуации и вместе осуществлять поиск возможных решений.

5. Для связи между подразделениями необходимо более активно использовать современные инфокоммуникационные технологии, что позволит снизить вероятность искажения информации [3, с.20].

6. Руководству фирмы можно порекомендовать более четко формулировать поставленные задачи, избегая их дублирования.

Список использованной литературы

1. Макаров В.В., Галков И.М. Интегральная оценка качества продаж услуг мобильной связи // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. 2013. № 2. С.83 - 84.

2. Макаров В.В., Слуцкий М.Г. Процесс проектирования телекоммуникационных объектов как составная часть СМК организации // Век качества. 2012. № 1 - 2. С. 32 - 37.

3. Макаров В.В., Столяров С.А. Выбор оптимальной инновационной стратегии в управлении интернет - проектами // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 3. С. 19 - 20.

4. Макаров, В.В., Шувал - Сергеева, Н.С. Оценка экономической эффективности инвестиций в инновационные проекты с учетом нематериальных активов / Вопросы радиоэлектроники. 2015. №4(4). С. 193 - 198.

5. Менеджмент в телекоммуникациях: учебное пособие / В. В. Макаров [и др.]; под ред. В. В. Макарова, Р. Г. Цатуровой ; Федеральное агентство связи, Федеральное гос. образовательное бюджетное учреждение высш. проф. образования "Санкт - Петербургский гос. ун - т телекоммуникаций им. М. А. Бонч - Бруевича". Санкт - Петербург, 2011. (2 - е изд., перераб. и доп.)

© Макаров В.В., Сеница С.А. Пирог Д.А., 2017

М.С. Соломатин

студент 2 курса экономического факультета
Кубанский государственный университет

Н.Ю. Сайбель

к.э.н., доцент кафедры теоретической экономики
Кубанский государственный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Социальные сети – лучший способ продвижения своего бизнеса. Широкий выбор платформ позволяет охватить практически безграничную аудиторию: о вас узнают во всех странах и на всех континентах. Но многие компании не понимают, как правильно взаимодействовать с аудиторией и наладить контакт. Они тратят слишком много времени, чтобы понравиться тем, кому хорошо известны, публикуют только развлекательный контент, не имеющий отношения к бизнесу.

Рассмотрим основные способы выйти на нужную аудиторию и расширить круг возможных клиентов, а также выбрать подходящий контент и адаптировать свои идеи к конкретной целевой аудитории.

1. Знайте разницу между платформами.

Чтобы эффективно использовать социальные сети, крайне важно изучить выбранную платформу и ожидания пользователей [1]. Нужно понимать, где публиковать легкий и непринужденный контент, а где – специализированные аналитические тексты.

Некоторые платформы – например, Facebook – можно использовать для любого контента. Ваши друзья и подписчики могут делиться смешными видео и забавными историями, привлекая трафик на вашу страницу. Но вы также можете разместить там более сложный контент. Поскольку люди проводят много времени в данной социальной сети, они скорее будут не против прочесть что-то серьезное [2].

Другие платформы не всегда для этого подходят. В Twitter мало кто будет читать сложный текст по вашей ссылке. Из-за ограничения на количество слов в публикации Twitter ориентирован на короткие и простые сообщения. В Instagram не стоит делать упор на смысловые посты с аналитикой, статистикой, а важно обратить большое внимание на визуальное оформление – фото и видео контент с демонстрацией вашего товара или услуги [3].

2. Определите цель – информировать или развлекать.

Создавая онлайн-контент, различайте тот, что расскажет о вас и вашем деле, и тот, что развлечет читателей и разлетится по сети.

Оба контента служат важным целям. Но нужно понимать, какие результаты может принести каждый из них, и найти правильный баланс. Джордж Синк Мл., юридический консультант и маркетинговый директор компании George Sink, P.A. Injury Lawyers, говорит: «Нужно найти баланс между информативными публикациями и ярким контентом, который привлечет внимание. Если вы этого не умеете, то не сможете правильно

использовать соцсети. Яркий, цепляющий контент приведет к вам новых покупателей. Информативные посты расскажут им о том, что вы предлагаете» [1].

Ажиотаж всегда полезен – это привлечет больше людей на ваш сайт и страницу в соцсети. То, что позабавило или удивило, люди запоминают – а значит, запомнят вашу компанию. Но ограничиваясь только неинформативными публикациями, вы рискуете потеряться в шумихе. Постарайтесь найти баланс между контентом, который развлекает и заставляет о вас говорить, и контентом, который рассказывает аудитории о вашем бизнесе. Поделитесь своими целями и своей историей. Расскажите, что собираетесь делать. Если вы привлечете внимание читателей, они с большей вероятностью захотят узнать о вас подробнее [4].

Конечно, можно создавать контент развлекательный и информативный одновременно. Главное – найти правильное соотношение между развлечением и информацией, полезной для бизнеса.

3. Сбалансировать рекламу и вовлечение.

Очень важно установить правильное соотношение между платной рекламой в социальных сетях и реальным взаимодействием с вашими подписчиками. Страницы, публикующие исключительно рекламные предложения, раздражают подписчиков и рискуют оказаться заблокированными. В некоторых отраслях – к примеру, в туризме – важную роль играет время. Компания Reunion Vacation Homes INC использует стратегию сегментирования аудитории в зависимости от даты прошлого года бронирования, а затем показывает людям публикации, предлагающие повторить заказ.

Не посвящайте всю свою страницу в соцсети продвижению бренда. Поместите на ней контент, который понравится вашей аудитории. Предложите людям ответить на вопрос или опубликуйте информацию, которой им захочется поделиться. И цените своих подписчиков, иначе их количество будет убывать.

Список использованной литературы:

1. Как продвигаться в соцсетях и не тратить деньги впустую. URL: www.vk.com/wall-136288271_72412.

2. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Оптимизация бизнес - процессов как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III - ой Международной научно - практической конференции / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар: Издательство НИИ экономики ЮФО, 2015. С. 440 - 448.

3. Сайбель Н.Ю. Особенности государственной поддержки инновационного предпринимательства за рубежом // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 15. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2013. С. 16 - 27.

4. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Теория оптимизации бизнес - процессов // Актуальные проблемы экономической теории и практики: Сборник научных трудов / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 18. Краснодар: КубГУ, 2015. С. 35 - 41.

© М.С. Соломатин, Н.Ю. Сайбель, 2017

Д. П. Сорокина

студентка факультета «Экономика,
сервис и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства

(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ

E - mail: darya.sorokina.1996@bk.ru

И. Н. Ткаченко

студентка факультета «Экономика,
сервис и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства

(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ

E - mail: irinatkachenkoitis@yandex.ru

В. А. Поваляева

кандидат технических наук, доцент кафедры «Управление и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ, г. Шахты

E - mail: viktora_p@mail.ru

ПРОБЛЕМА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МЕБЕЛИ

Аннотация. Экологическая безопасность - главная тенденция мебели нового поколения. Неправильно подобранная мебель может представлять угрозу для жизни и здоровья человека. В статье рассматриваются основные параметры оценки безопасности мебели. Безопасность - состояние, при котором риск вреда или ущерба ограничен допустимым уровнем. Применительно к качеству мебели безопасность может быть определена как отсутствие недопустимого риска для жизни, здоровья, имущества потребителей при эксплуатации.

Ключевые слова: мебель, сертификация мебели, не качественные материалы, формальдегид, безопасность, экомобель.

Каждый предмет интерьера играет свою роль в экологии быта. Но в числе важнейших характеристик неизменно значится **экологичность мебели** - корпусных конструкций, диванов, кроватей и других предметов обстановки.

Вся мебель, которая продается на территории России, должна быть обязательно проверена на соответствие требованиям ТР ТС 025 / 2012 «О безопасности мебельной продукции».

Мебель бытовая и для общественных помещений подлежит обязательному декларированию. Мебель детская и для учебных заведений подлежит обязательной сертификации [1].

При декларировании заявитель (изготовитель мебели или ее поставщик) предъявляет доказательственные материалы, которыми могут быть собственные протоколы испытаний, протоколы испытаний, полученные в аккредитованных лабораториях, сертификаты на сырье и материалы, сертификаты на систему менеджмента качества и другие документы, подтверждающие качество продукции.

Сертификацию же проводит аккредитованный орган по сертификации, который на протяжении всего срока действия сертификата осуществляет контроль за сертифицированной продукцией.

Если потребитель приобретает просто бытовую мебель, то он вправе попросить декларацию о соответствии. На детскую же мебель продавец должен показать сертификат.

Безопасность мебели оценивается по следующим параметрам:

- механическая безопасность мебели,
- проверка химической и санитарно - гигиенической безопасности,
- для мебельных тканей оценивается пожарная безопасность,
- встроенную технику и светильники проверяют на электрическую безопасность.

Мебельная продукция не должна издавать в помещении специфического запаха более 2 баллов (запах слабый; не привлекает внимания, но отмечается, если наблюдаемые нацелены на его обнаружение). Проверка этого параметра должна проводиться обязательно. Новая мебель может выделять специфический запах, который исчезает в течение одной – двух недель.

Всего же шкала оценки запаха мебели при экспертизе варьируется от 0 (отсутствует; не отмечается ни одним из наблюдаемых) до 5 (запах невыносимый; исключающий возможность длительного пребывания в помещении).

Самым экологически чистым материалом для изготовления мебели является натуральное дерево, покрытое специальной пропиткой (например, льняным маслом), МДФ (мелкодисперсная фракция) дерева.

Плиты МДФ превосходят ДСП (древесно - стружечная плита) по показателям химической безопасности, так как при изготовлении МДФ не используется вредный для здоровья клей, содержащий формальдегид и фенол.

Некачественные материалы, используемые для изготовления мебели, могут выделять вредные вещества: фенол, формальдегид и др. Вдыхание фенол - формальдегидных паров отрицательно влияет на работу дыхательной и нервной систем, органов зрения, а так же может провоцировать аллергию[3].

Попадая в кровь через дыхательную систему, эти вещества серьезно поражают нервную и репродуктивную системы, а также глаза.

Пыль, пары и водный раствор фенола раздражают слизистые оболочки при контакте. Также фенол он очень быстро всасывается и начинает действовать на нервную систему, вызывая сначала кратковременное возбуждение, а затем паралич дыхательного центра.

Анализ Информационной Системы «СПРОСпотребнадзор», показал, что нередки обращения граждан по поводу наличия резкого запаха у вновь купленной мебели. Примером может служить покупка дивана "Амстердам" в Интернет - магазине компании «INTERYER» беременной женщиной. После установки мебели в квартире появился резкий, раздражающий запах. Спустя несколько дней женщина почувствовала недомогание, в результате чего была госпитализирована в больницу с диагнозом «отравление парами формальдегида». Чтобы избавиться от опасной покупки, покупательница предприняла несколько попыток связаться с

сотрудниками магазина, но на ее просьбу забрать злополучный диван и вернуть деньги никто не отреагировал.

После обращения женщина отправила уведомление в управление территориальных органов и региональных программ Росстандарта об опасном товаре и просьбу провести проверку дивана. В данном случае понадобилась экспертиза мебели на предмет безопасности посторонних запахов.

Если наличие паров формальдегида будет подтверждено, покупатель в соответствии со ст. 18 Закона РФ «О защите прав потребителей» имеет право требовать расторжения договора купли - продажи и возврата денег, уплаченных за диван (включая расходы на доставку и сборку, если они были).

Как уже было сказано, что диван не входит в список товаров, подлежащих обязательной сертификации (за исключением детской мебели). Но это не означает, что производитель может вообще не соблюдать никаких норм. Согласно ст. 4 Закона РФ «О защите прав потребителей» товар должен быть безопасным при обычных условиях его использования [2].

Поскольку в данной ситуации в результате использования некачественного товара был причинен вред здоровью, потребитель вправе кроме возврата стоимости дивана требовать возмещения расходов на лечение и компенсации за причиненный моральный вред. А с учетом того, что заявительница была беременна, размер такой компенсации может быть существенным.

Потребитель самостоятельно не может оценить, выделяет ли купленная мебель формальдегид. Оценить класс эмиссии формальдегида самостоятельно визуально или органолептическим способом невозможно.

Если мебель издает резкий и неприятный запах в течение месяца и более, раздражает слизистую глаз, появляется головная боль, усталость, то необходимо, либо обратиться в органы Роспотребнадзора, либо сдать образцы мебели в лабораторию, где будет установлено превышают ли ПДК (предельно - допустимые концентрации), выделяющиеся химические вещества.

На сегодня экологически чистую мебель достаточно сложно найти, но всё больше людей делают эко ремонт и заинтересованы в безопасных для здоровья материалах, хотя цены на эко мебель на порядок выше, чем на массовую некачественную мебель, которая выделяет ядовитые токсичные вещества.

Список использованной литературы:

1. Технический Регламент Таможенного Союза ТР ТС 025 / 2012. О безопасности мебельной продукции. [принят Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 15 июня 2012 г.] // [КонсультантПлюс].

2. О защите прав потребителей: постановления Верховного Совета Российской Федерации от 17 февраля 1992 года N 2300 / 1 - 1: в ред. Федер. закона от 9 января 1996 года N 2 - ФЗ // - 1992 г.

3. Демакова, Е.А. Товароведение и экспертиза мебельных товаров: учебное пособие / Е.А Демакова. - — М. : КНОРУС, 2011. — 302 с

© Д.П. Сорокина, И.Н. Ткаченко, В.А. Поваляева, 2017

О.И. Старикова

студент 4 курса АГНИ,

г. Альметьевск, РФ

E - mail: starickova.olga2011@mail.ru

Научный руководитель: Д.А. Зарипова

профессор каф. экономики и управления предприятием, доцент АГНИ

г. Альметьевск, РФ

E - mail: zaripova1_da@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация:

Комплекс граней согласно взысканию дебиторской задолженности в компании считается необходимой составляющей всей кредитной политики компании. Страхование дебиторской задолженности подразумевает страхование риска потерь от несвоевременного возврата денежных средств покупателем либо его разорения. Применение данного инструмента может быть результативно для торговых и производственных компаний, функционирующих на конкурентноспособных рынках и никак не владеющих возможностью устанавливать покупателям собственные требования реализации либо намеревающихся покорение новых рыночных ниш.

Ключевые слова:

Дебиторская задолженность, страхование, предприятие, кредитные риски, условия страхования.

В современных условиях хозяйствования многие предприятия и организации стараются не только получать положительные финансовые результаты, но и заранее их планировать. Но при присутствии значительной вероятности неплатежей эта цель становится достаточно трудновыполнимой - далеко не любое предприятие готово представить собственную финансовую отчетность и иную нужную для проведения анализа его кредитоспособности информацию. Таким образом, риски неплатежа согласно определенным сделкам можно оценить также далеко не всегда, что объясняет использование непосредственного страхования дебиторской задолженности как инструмента управления дебиторской задолженностью организации.

К преимуществам применения страхования дебиторской задолженности можно причислить увеличение экономической самостоятельности фирмы. В российской и международной практике нередки случаи, когда разорение крупного покупателя тянуло за собою серию банкротств его поставщиков, работавших на условиях отсрочки платежа. Необходимо выделить, что фирмам, застраховавшим свою дебиторскую задолженность, как правило, существенно легче приобрести более выгодные условия по банковским кредитам. При этом застрахованная дебиторская задолженность способна быть объектом залога для банка.

Заключение договора страхования даст возможность не только осуществить аргументированную оценку кредитных рисков фирмы, но и переложить сами риски на страховую компанию. Помимо этого необходимо отметить и дальнейшее существенное превосходство страхования дебиторской задолженности - вероятность стремительно развивать рынки регионов.

В настоящее время представители фирм, в том числе и выезжая на место к региональным покупателям, не в состоянии дать оценку их состоятельности и нередко должны отклонять им в коммерческом кредите. Региональные компании в свою очередь не имеют возможности предоставить предоплату. Все это без исключения сдерживает наращивание объемов продаж и развитие компаний. Однако данная проблема может быть решена с помощью страхования дебиторской задолженности.

Среди ключевых недостатков страхования дебиторской задолженности можно выделить довольно высокую стоимость этой услуги согласно сопоставлению с подобными предложениями на зарубежных рынках.

Страховая премия может составлять с 0,9 вплоть до 9 % застрахованного объема продаж с рассрочкой платежа. Это факт связан с тем, что российские страховые фирмы, определяя объем премии, принимают во внимание стоимости страхования страновой риск РФ. Для того чтобы застраховать свою дебиторскую задолженность, организация обязана застраховать всех покупателей, покупающих продукцию в обстоятельствах отсрочки платежа (однако сказанное никак не означает, что все они будут застрахованы).

В случае если управление компании соответствует условиям страховой фирмы, то организация уже после заключения соглашения станет без помощи других осуществлять контроль за соблюдением установленных кредитных лимитов по покупателям. В противном случае страховая фирма примет данную функцию на себя, и предприятие будет вынуждено представлять большее количество отчетов страховой компании, а условия страхования будут менее доходными.

Список использованной литературы:

1. О.В. Ефимова, М.В. Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности– М.: Омега - Л, 2015. – 132 с.

2. Г. Киперман. Управление дебиторской задолженностью. М.:2014. 214 с.

3. Е.И. Колбасина. Сущность анализа дебиторской задолженности // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. М.: ГЭОТАР - Медиа. - 2014. – 1532 с.

© О.И. Старикова, 2017

УДК 338.28

Н.А.Титова

канд.эконом.наук, доцент,

НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

E - mail: titovangtu@yandex.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГО - МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА НА РЫНКЕ АДДИТИВНЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПРОИЗВОДСТВ

Аннотация

На сегодняшний день в Российской Федерации аддитивные технологии занимают небольшую долю в инфраструктуре страны. Создание металлурго - машиностроительного кластера аддитивных цифровых технологий в Новосибирской области позволит увеличить

вклад России на рынке аддитивных технологий. Целью исследования является определение перспектив развития металлурго - машиностроительного кластера на рынке аддитивных цифровых технологий и производств на территории г.Новосибирска на основе анализа внешней микросреды кластера и сегментов потребителей. По результатам исследования разработаны направления необходимых маркетинговых мероприятий по развитию кластера.

Ключевые слова

Рынок аддитивных цифровых технологий и производств, инновационный металлурго - машиностроительный кластер, сегменты потребителей, модель конкурентных сил.

Рынок аддитивных технологий в динамике развития опережает остальные отрасли производства. Его средний ежегодный рост оценивается в 27 % и, по оценке компании IDC, к 2019 г. составит 26,7 млрд долларов США по сравнению с 11 млрд в 2015 г. [2]. Лидерами рынка являются США, Германия и Китай. Кроме того, в 22 странах уже созданы национальные ассоциации по аддитивным технологиям, объединенные в альянс GARPA.

Суть аддитивных технологий заключается в соединении материалов для создания объектов из данных 3D - модели слой за слоем. По отраслям экономики применение АТ - технологий осуществляется в производстве потребительских товаров и электроники; автомобилестроении; в медицине, включая стоматологию; в авиастроении и космической отрасли производства; в производстве военной техники; в образовании и строительстве.

На сегодняшний день вклад России в рынок аддитивных технологий оценивается в 1,5 % . За последние 15 лет в стране выдан 131 патент по различным аспектам аддитивного производства, а это 0,14 % от мирового количества [2]. Однако, в России происходит, все большее, внедрение и использование аддитивных технологий. Таким образом, следует отметить, что российский рынок аддитивных технологий и производств оценивается экспертами как весьма перспективный рынок, способствующий развитию инновационной составляющей региона и страны, в целом.

В 2015 году в Новосибирской области в рамках программы реиндустриализации Новосибирской области было выдвинуто предложения создать новый инновационный кластер – металлурго - машиностроительный кластер аддитивных цифровых технологий и производств. Стратегической целью данного проекта является реиндустриализация металлурго - машиностроительного комплекса Сибири с созданием территориального кластера аддитивных цифровых технологий и производств с основополагающим использованием потенциалов научного, научно - технологического, образовательных комплексов в секторах экономики: оборонный комплекс; металлургический, включая порошковую металлургию; отрасли машиностроения: станкостроение, электронное машиностроение, сельхозмашиностроение, промышленность строительных материалов, медицинская промышленность, легкая промышленность.

С целью определения перспектив развития металлурго - машиностроительного кластера на рынке аддитивных цифровых технологий и производств, автором был проведен анализ потребительских мотивов и конкурентного окружения металлурго - машиностроительного кластера аддитивных цифровых технологий и производств.

Сегментами, проявляющими интерес к аддитивным технологиям, являются два сектора: B2B и B2C. В секторе B2C заказчиками могут являться частные лица, которые используют аддитивные технологии для творчества или в качестве хобби. Сектор B2B более обширен,

он включает в себя малый и средний бизнес, а также крупный бизнес и промышленность, в частности машиностроительные и приборостроительные предприятия оборонно - промышленного комплекса.

Автором были выявлены мотивы ЛПР (лицо принимающее решение) [1, с.48], способствующие совершению покупки продуктов аддитивного производства (см. табл.1).

Таблица 1 – Мотивы ЛПР при принятии решения приобретения продукции

Потребители	Мотивы
Машиностроительные и приборостроительные предприятия оборонно - промышленного комплекса	Проведение модернизации производственного процесса с переходом на безотходные высокопроизводительные цифровые технологии; Ремонт и восстановление деталей сложной конфигурации, узлов оборудования и специальной техники после их износа или повреждения; Создание новых производств с целью импортозамещения.
Бизнес (малый, средний)	Проектирование производственных металлургического и машиностроительных систем, Разработка металлургического оборудования, Оптимизация технологических процессов, Создание 3D - модели изделий, Автоматизация производства, Поставка чистых и эксклюзивных металлов, Получение порошков первичного передела для компактирования, Составление порошковых композиций, Приобретение лицензий, услуг по сертификации.
Индивидуальные заказы	Сувенирная продукция, украшения, подарки

Наиболее перспективной группой потребителей является B2B сектор. В Сибирском Федеральном округе и Новосибирской области в частности немало действующих машиностроительных и приборостроительных предприятий, близкое будущее которых в связи с необходимостью соответствовать мировым тенденциям в их отраслях, да и в целом в промышленности, заставляет серьезно интересоваться аддитивным производством, возможностями получения материалов, сплавов, композитных материалов заданного качества, автоматизацией технологических процессов. Из этого можно сделать вывод, что развитие данного сегмента является наиболее приоритетным.

На этапе анализа конкурентного окружения с учетом отраслевой принадлежности кластера и предполагаемого района его действия в качестве методики анализа была использована модель конкурентных сил, разработанная М. Портером [3, с. 55].

1) Угроза появления новых конкурентов на рынке аддитивных технологий.

Появление компаний, занимающихся производством и реализацией аддитивных производств, способствует развитию инновационной инфраструктуры в стране, что положительно влияет на экономику в целом. Однако для кластера угроза появления новых

конкурентов на рынке аддитивных технологий снижает общий потенциал прибыльности в отрасли, потому что новые игроки привносят в отрасль новые производственные мощности и стремятся заполучить долю рынка сбыта. В связи с этим рекомендуется появляющихся игроков приглашать в кластер, тем самым можно достичь увеличения общей прибыли, а новым игрокам представиться возможность работать под уже существующим брендом и не тратить усилий на завоевание рынка.

Портер выявляет семь барьеров, затрудняющих доступ новым конкурентам на рынок.

Экономия за счет масштаба на рынке аддитивных технологий существует. Данный эффект дает преимущества тем игрокам, кто раньше вышел на рынок и успел завоевать долю рынка. В настоящее время рынок аддитивных технологий только начинает развиваться, поэтому металлурго - машиностроительного кластер имеет все шансы завоевать свою немалую долю рынка аддитивных технологий. В будущем, новые игроки рынка, ориентирующиеся на стратегию низких цен будут вынуждены сильно рисковать запуская сразу крупные партии продукции.

Дифференциация продукции на рынке аддитивных технологий. В настоящее время в России аддитивные технологии наиболее развиты в авиационной промышленности. Аддитивные технологии также применяются в металлургии, отрасли развлечений, ювелирном деле, в таких отраслях машиностроения как: станкостроение, электронное машиностроение, сельхозмашиностроение, промышленность строительных материалов, медицинская промышленность, легкая промышленность. Использование аддитивных технологий в России в данных отраслях наименее развито, что является перспективными нишами для металлурго - машиностроительного кластера аддитивных технологий и производств.

Потребность в капиталовложениях на рынке аддитивных технологий. Уровень инвестиций и затрат для входа в отрасль можно оценить как высокий. К настоящему времени в России сформированы 25 инновационных территориальных кластеров. Объем инвестиций, осуществленных кластерами, в 2012 – 2016 гг. превысил уровень 1,5 трлн. рублей. В данной отрасли необходимо регулярно совершенствовать технологии, а для этого требуются капиталовложения.

Издержки переключения на рынке аддитивных технологий. На российском рынке аддитивных технологий существует небольшое количество игроков, поэтому при выборе потребителями отечественной продукции, при повышении цены одной компанией, потребитель вряд ли уйдет в другую.

Доступ к каналам распределения на рынке аддитивных технологий. Новым игрокам на рынке аддитивных технологий придется бороться за равный доступ к каналам сбыта, искать своих клиентов, что влечет дополнительные затраты.

Издержки, возникающие независимо от масштабов деятельности на рынке аддитивных технологий и производств. Многие компании в отрасли могут иметь низкие издержки за счет ряда факторов. Металлурго - машиностроительный кластер может нести низкие издержки за счет обобщенной деятельности нескольких предприятий, использования новейших технологий и высокопроизводительного оборудования; специализации труда как производственных рабочих, так и управленческого персонала; оптовых закупок сырья и материалов; эффективного маркетинга.

Государственная политика на рынке аддитивных технологий.

В соответствии с докладом «О предложениях по мерам государственной поддержки развития инновационных территориальных кластеров», основными инструментами поддержки кластеров являются следующие: субсидии субъектов РФ на реализацию мероприятий по развитию кластеров; поддержка развития кластеров в рамках федеральных целевых и государственных программ РФ; привлечение государственных институтов развития к реализации программ развития кластеров; стимулирование участия крупных компаний с государственным участием, реализующих программы инновационного развития кластеров [2].

Таким образом, важно отметить, что риск входа новых игроков имеет средний показатель угрозы. Выход на рынок возможен у компаний, имеющих опыт в порошковой металлургии или аддитивных технологиях.

2) Угроза появления товаров - заменителей на рынке аддитивных технологий.

Товары - заменители на данном рынке оказывают высокий уровень угрозы. К характеристикам товаров заменителей можно отнести продукцию традиционного производства (литейное производство и механообработка): преимущества в прочности; разработанные стандарты; дорогое производство изделий сложных геометрических форм; дорогая и долгая переналадка оборудования.

Таким образом, важно отметить, что на рынке аддитивных технологий существуют технологические и экономические барьеры переключения на аддитивные технологии.

3) Зависимость от потребителей на рынке аддитивных технологий.

Уровень зависимости от потребителей оценивается как высокий небольшое количество крупных потенциальных потребителей. Ограниченность спроса, высокие затраты на организацию производства. На российском рынке аддитивных технологий потребителями являются промышленные предприятия, которые в настоящее время стоят перед выбором отечественных, либо зарубежных разработок на рынке аддитивных технологий. Отечественные предприятия устанавливают цены намного ниже иностранных поставщиков, поэтому потребители могут сэкономить выбрав отечественную продукцию по установленной цене.

Потребители на рынке аддитивных технологий озабочены качеством приобретаемой продукции, поэтому если продукция кластера не будет удовлетворять необходимым технологическим и техническим нормам, покупатели могут сделать выбор в пользу зарубежных компаний.

4) Зависимость от поставщиков на рынке аддитивных технологий.

На рынке аддитивных технологий присутствует небольшое количество поставщиков сырья для создания порошков, поэтому компаниям необходимо искать поставщиков. Т.к. отрасль является инновационной, и имеет большие предпосылки для развития, то для поставщиков она является привлекательной. Зависимость от поставщиков высокая.

5) Конкуренция в отрасли аддитивных технологий.

Конкуренция на рынке аддитивных технологий имеет средний уровень по следующим причинам: рынок аддитивных технологий представлен небольшим количеством компаний, есть несколько лидеров на рынке; компании на рынке аддитивных технологий не несут расходы на хранение продукции, т.к. изготавливают продукцию по специальному заказу; потребители воспринимают продукты на рынке аддитивных технологий как специальный

товар, а издержки переключения покупателя с одного производителя на другого достаточно велики.

Анализ отрасли показал, что рынок аддитивных технологий является рынком со средним уровнем конкуренции, и еще не скоро будет перенасыщен.

На основе результатов анализа конкурентных сил отрасли были разработаны направления необходимых маркетинговых мероприятий для нейтрализации угроз:

- для сохранения конкурентоспособности необходимо постоянно проводить мониторинг предложений и цен конкурентов и появления новых игроков;
- постоянно разрабатывать стратегии по увеличению доли рынка;
- основные усилия кластер должен сосредоточить на построении высокого уровня знания товара и на построении осведомленности об инновационных особенностях продукции кластера;
- выстраивать партнерскую политику на построении длительных отношений с покупателем;
- заключать договора с поставщиками на выходных условиях.

Таким образом, исходя из анализа микросреды, можно сделать вывод о том, что потенциальные потребители готовы к приобретению инновационной продукции аддитивного производства. При этом, рынок аддитивных технологий находится на стадии становления и оценивается как перспективный. Продукция на рынке инновационная. Есть ограничения в повышении цен. Выход на рынок возможен у компаний, имеющих опыт в порошковой металлургии или АТ. Существуют технологические и экономические барьеры переключения на АТ. Конкурентная среда еще не достаточно развита, что позволяет металлурго - машиностроительному кластеру аддитивных цифровых технологий и производств занять лидирующую позицию на рынке аддитивных технологий и производств, имея некоторые преимущества перед конкурентами.

Список использованной литературы:

1. Белобородова А.Р., Карицкая И.М. Классические методы исследования потребителя // Современная экономика – актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей победителей VII Международной научно - практической конференции. 2017. С. 47 - 49.
2. Минпромторг. Россия осваивает аддитивные технологии [Электронный доступ]. Режим доступа – http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!rossiya_osvaivaet_additivnyye_tehnologii (дата обращения: 23.09.2017).
3. Наумов А.А., Клавсуц И.Л., Лямзин О.Л. Инновации. Теория, модели, методы управления. – Новосибирск: «ОФСЕТ», 2010. – 415 с.
4. Ситникова Я.В. Концептуальный подход к управлению рисками субъектов хозяйственной деятельности в современных условиях развития // Вестник НГУЭУ. 2012. Т. 2. № 4. С. 154 - 161.
5. Ситникова Я.В., Половова Т.А. Методические основы управления результативностью деятельности предприятия // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2011. № 11 (85). С. 119 - 122.

© Н.А.Титова, 2017

Л.Р. Фатхуллина

магистрант К(П)ФУ ИУЭиФ

г. Казань

E - mail: liliya92_2008@mail.ru

Научный руководитель: Р.В. Нагуманова

канд. экон. наук, доцент К(П)ФУ ИУЭиФ

г. Казань

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация

В статье проанализированы преимущества эффективного внутреннего контроля на основе модели COSO.

Ключевые слова:

COSO, аудит, внутренний контроль, ограничения системы внутреннего контроля, ответственность руководства, эффективность, надежность финансовой отчетности

Совсем недавно концепция «внутреннего контроля и аудита» была известна отечественному бизнесу очень удаленно. Сегодня ситуация коренным образом изменилась. Крупные компании и предприятия активно создают отделы и службы внутреннего контроля и аудита.

По данным Института внутреннего аудита, внутренний аудит можно определить как деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленную на совершенствование работы компании, сохранение и повышение ее стоимости. Кроме того, может помочь организации достичь своих целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке, повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

Институт внутренних аудиторов определяет контроль, среду контроля и процессы контроля следующим образом: контроль - это любое действие, предпринимаемое руководством, советом директоров и другими сторонами для управления рисками и повышением вероятности того, что установленные цели будут достигнуты. Высшее руководство компании должно планировать, организовывать и направлять достаточные действия, чтобы обеспечить разумную уверенность в том, что все стратегические цели и задачи будут достигнуты.

COSO, призванная улучшить организационную эффективность и управление посредством эффективного внутреннего контроля, управления рисками на предприятиях и сдерживания мошенничества. COSO разработала общую модель внутреннего контроля, по которой компании могут оценивать свои системы управления. Основные понятия модели COSO могут быть определены следующим образом:

1. Внутренний контроль - это процесс, то есть средство для достижения цели, а не самоцель.

2. Внутренний контроль осуществляется людьми, поэтому важно не только (и не столько) правила, процедуры и другие руководящие документы, но и люди на всех уровнях организации.

3. От внутреннего контроля владельцы и руководство могут рассчитывать только на разумный уровень уверенности в достижении своих целей, но без абсолютной гарантии безошибочной работы.

4. Внутренний контроль обеспечивает достижение поставленной цели или нескольких целей в смежных областях деятельности.

Согласно COSO, внутренний контроль – это процесс, осуществляемый высшим органом компании, определяющим ее политику (например, советом директоров, представляющим владельцев компании), ее управленческим персоналом высшего уровня (менеджментом) и всеми другими сотрудниками, в достаточной и оправданной мере обеспечивающий достижение компанией следующих целей: производственная и финансовая эффективность (включая сохранность активов); достоверность финансовой отчетности; соблюдение законодательства.

Модель COSO определяет пять взаимосвязанных компонентов внутреннего контроля, который должен быть реализован на практике:

1. Контрольная среда - это основание для остальных компонентов системы внутренних контролей. Сильная контрольная среда может нивелировать недостатки в других компонентах, слабая контрольная среда - привести к ослаблению существующих эффективных контролей. К факторам среды контроля относятся целостность, этика и ценности, стиль управления, система делегирования полномочий и процессов управления и развития персонала в организации.

2. Оценка рисков - выявление и оценка рисков по процессам и под - процессам, связанных с достижением поставленных целей. Необходимо убедиться, что все типы рисков выявляются и оцениваются, включая нестандартные, риски мошенничества. Оценка рисков является предварительным условием для определения того, как следует управлять рисками.

3. Контроли в бизнес - процессах - уменьшение риска с помощью элементов управления. Контроль осуществляется во всей организации, на всех уровнях и во всех функциях. Ключевыми контролями в бизнес - процессах являются мошенничество и ИТ контроли. Они включают в себя такие мероприятия как согласования, авторизации, проверки, выверки, отчеты о текущей деятельности и др.

4. Информация и связь - организация своевременных и полных информационных потоков, сбор и анализ информации и ее совместное использование.

5. Мониторинг - регулярные процессы оценки элементов управления на адекватность и эффективность, выявление недостатков и их причин, исправление ошибок, мониторинг текущей деятельности.

COSO обращает внимание на ограничения системы внутреннего контроля, а также на роли и обязанности сторон, влияющих на систему. Ограничения включают ошибочное человеческое суждение, непонимание инструкций, ошибок, неправильное использование менеджеров, сговор, соотношение затрат и выгод.

К основным требованиям к владельцам контролей и владельцам процессов для обеспечения эффективной системы контролей можно отнести:

- знание своих процессов;
- знание своих контролей, понимание их целей и задач;

- понимание своей ответственности;
- обеспечение работы контроля на постоянной основе;
- обеспечение документирования выполнения контролей;
- инициирование обновлений контроля в случае изменения процессов или появления новых существенных рисков.

Оценка внутреннего контроля является одной из основных обязанностей внутреннего аудита. Целью внутреннего аудита - оценить эффективность системы внутреннего контроля по результатам оценки всех пяти его компонентов.

Считается, что система внутреннего контроля эффективна, если все 5 компонентов существуют и эффективно функционируют в отношении операционных процессов, финансовой отчетности и соответствия требованиям законодательства. В конечном счете, ответственность руководства заключается в обеспечении контроля. Эта ответственность должна быть делегирована каждой области деятельности, которая должна гарантировать, что внутренний контроль будет создан, надлежащим образом документирован и сохранен. Каждый сотрудник несет ответственность за выполнение этой функции внутренней системы управления. Поэтому все сотрудники должны знать концепцию и цель внутреннего контроля. Роль внутреннего аудита заключается в том, чтобы помочь руководству в их надзоре и оперативной ответственности посредством независимых аудитов и консультаций, направленных на оценку и повышение эффективности систем внутреннего контроля.

Список использованной литературы

1. Tofeluk E.U. Internal Control, Peculiarities of Application of the Requirements of the Sarbanes - Oxley Act and COSO Model. // Review of Business and Economics Studies. 2015. № 3. С. 57 - 64.

2. Тофельюк Е.Ю. Основные положения модели COSO и их влияние на внутренний контроль в организации. // Молодой ученый. 2015. № 9 (89). С. 738 - 741.

© Л.Р. Фатхуллина, Р.В. Нагуманова, 2017

УДК 911.3

К.А. Черепанов

аспирант Института географии СО РАН
г. Иркутск, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНО РАСПРЕДЕЛЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В РЕГИОНЕ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО ЛЮДНОСТИ ПОСЕЛЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ)

Бурное развитие информационно - коммуникационных технологий и формирование информационного общества ставят на повестку дня изучение территориальной структуры такого общества. Для этого на стыке ряда научных дисциплин создается новое научное направление – информационно - сетевая география [2, 4]. Одна из стратегий выявления

территориальной структуры связана с идентификацией и осмыслением информационных потоков между населенными пунктами. Первая попытка определения интенсивности территориально распределенных потоков в пределах Иркутской области была предпринята нами ранее [7]. В ее основе лежал анализ взаимоотношений операторов связи по перераспределению интернет - трафика между автономными системами. При этом возникла следующая проблема: имеющиеся данные сканирования топологии глобальной сети Интернет позволяют в первом приближении оценить трафик между городами - центрами автономных систем, но не несут сведения об интенсивности потоков внутри автономной системы. Если такая система является локальной (функционирует в пределах одного населенного пункта), то эти сведения не представляют интерес для регионального анализа (они важны только для анализа внутригородского трафика). В случае охвата системой нескольких поселений необходимо оценить потоки между этими поселениями. Для этого предлагается новый подход, который можно назвать «оценка интенсивности информационных потоков между поселениями пропорционально их людности».

В основе предлагаемого подхода лежит представление о том, что объем информации (интернет - трафик, междугородний телефонный трафик и иные виды передачи информации по каналам электросвязи), генерируемой в населенном пункте, прямо пропорционален людности этого пункта (численности населения). Соответственно, в региональной системе расселения такой объем пропорционален доле поселения в общей численности населения региона. Данное представление сформулировано на основе результатов изучения телефонного трафика между жителями британских регионов [8]. В нашем подходе в качестве допущения принято предположение о замкнутости потоков информации внутри региона. На самом деле это не так, но данное допущение позволяет оценить потоки именно внутри региона. На существование таких замкнутых регионов (например, Шотландии или северо - восточной Англии) указано в отмеченном исследовании [8].

Выбрав в качестве объекта изучения городские поселения (города и поселки городского типа) Иркутской области и взяв официальные данные «Росстата» о численности проживающего в них населения на 1 января 2017 г., был произведен расчет величины возможного потока информации между 73 поселениями области. Расчеты велись в процентах от общего потока, генерируемого всеми городскими поселениями Иркутской области. По сети магистральных линий электросвязи области, начиная с крайних поселений сети и продвигаясь к некоторому гипотетическому центру, производилось суммирование значений людности, которое относилось к каналам связи. В итоге было установлено, что потоково - сетевой центр области находится на канале связи (проложены вдоль железнодорожных магистралей) Ангарск – Тельма. На этот участок приходится более 50 % всего информационного потока области. Менее загружены участки Тельма – Черемхово (от 40 до 50 %), Черемхово – Тайшет и Ангарск – Иркутск (30 – 40 %), Тайшет – Братск (20 – 30 %), Братск – Хребтовая (10 – 20 %). На ряде участков (Хребтовая – Усть - Илимск, Хребтовая – Мама и Иркутск – Слюдянка) поток был менее 10 %, а на всех остальных каналах связи области – менее 1 %.

Полученные результаты предстоит вписать в общую систему оценки интенсивности информационных потоков внутри Иркутской области. Еще предстоит оценить потоки, генерируемые сотовой связью. Конечной целью исследования является выявление

латентных факторов формирования сети информационных потоков [1], определение информационно - сетевого положения поселений в рамках потокового подхода к пониманию сущности экономико - географического положения [3], идентификация центр - периферийных отношений [5] и установление вида территориальной структуры [4]. Возможно, в более дальней перспективе появится возможность переосмыслить перечисленные цели на основе интеллектуального анализа «больших данных» [6].

Список использованной литературы:

1. Блануца В. И. Неявные сдерживающие факторы в развитии почтовой сети досоветской Сибири // Изв. РАН. Сер. геогр. – 2014. – № 6. – С. 114 – 122.
2. Блануца В. И. Становление информационно - сетевой географии как ответ на вызовы XXI века // Региональные исследования. – 2015. – № 1. – С. 4–13.
3. Блануца В. И. Экономико - географическое положение: обобщение концептуальных установок и генерация новых смыслов // География и природные ресурсы. – 2015. – № 4. – С. 7 – 16.
4. Блануца В. И. Развертывание информационно - коммуникационной сети как географический процесс (на примере становления сетевой структуры сибирской почты): монография / В. И. Блануца. – М.: ИНФРА - М, 2016. – 246 с.
5. Блануца В. И. Развертывание информационно - коммуникационной сети в производные территориальные структуры // География и природные ресурсы. – 2017. – № 2. – С. 165 – 173.
6. Блануца В. И. Проблемы развития социально - экономического районирования в эпоху «больших данных» // Региональные исследования. – 2017. – № 2. – С. 4 – 11.
7. Черепанов К.А. Оценка интернет - трафика между центрами автономных систем Иркутской области // Инновационное развитие территориальных кластеров и технологических платформ: Сб. ст. Межд. науч. - практич. конф. (1 сент. 2017 г., Волгоград). – Уфа: Аэтерна. – 2017. – С. 129 – 132.
8. Ratti C., Sobolevsky S., Calabrese F., Andris C., Reades J., Martino M., Claxton R., Strogatz S.H. Redrawing the map of Great Britain from a network of human interactions // PLOS ONE. – 2010. – Vol. 5, no. 12. – e14248.

© К.А. Черепанов, 2017

УДК 336

О. В. Чицова

студентка 4 курса РЭУ им. Плеханова, г. Москва, РФ

E - mail: aliaskaolia@gmail.com

Научный руководитель: А. Н. Семенова

канд. экон. наук, доцент РЭУ им. Плеханова, г. Москва, РФ

E - mail: semenovaalbina@mail.ru

ВЕРОЯТНОСТЬ ПЕРЕХОДА ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ НА ЕДИНУЮ ЕВРОПЕЙСКУЮ ВАЛЮТУ

Аннотация

В статье рассматривается вероятность перехода Чехии на единую европейскую валюту, позволяющей достигнуть взаимной финансовой и политической поддержки между

государствами, а главное – освещается мнение разных слоев общества об этом вопросе. Актуальность темы обусловлена мощным ростом Чешского бюджета и улучшением жизни в стране, что позволит в скором времени дойти до среднего уровня дохода в Еврозоне. Целью при написании данной статьи было утверждение критической оценки отказа от национальной валюты за счет перехода в единое европейское экономическое пространство. При написании данной статьи использовались методы анализа, синтеза и наблюдения. Результат исследования показал, что в ближайшее время Чешская республика не готова перейти на единую европейскую валюту. В настоящее время отношение к данной тематике неоднозначно, так как большинство экономистов считает невыгодным отказ от национальной валюты в рамках сегодняшней ситуации.

Ключевые слова

Евросоюз, евро, крона, выборы, партия, общество

Одной из задач Евросоюза является образование единой экономической зоны, обеспечивающей определенные гарантии и взаимную финансовую поддержку между государствами. Важным фактором достижения данной цели является единая валюта – евро. Европейские страны, входящие в зону Евро, могут влиять на денежно - кредитную политику Европейского центрального банка и направлять своих представителей в его руководящие органы. Однако, в настоящее время, девять членов Евросоюза еще не используют евро как национальную валюту. Одной из данных представителей является Чехия.

В 2007 г. Министерство Чешской Республики отказалось от вступления в зону обращения единой европейской валюты, отложив принятие данного решения на неопределенный срок[1]. Основной причиной этому послужил значительный дефицит Чешского бюджета. В настоящее время официальной валютой и денежной единицей Чешской Республики все ещё является чешская крона (CZK, Кч), используется режим свободноплавающего валютного курса. Критерием эффективности курсовой политики (курсовой якорь) выступают показатели инфляции.

В 2017 г. в экономической среде не утихают разговоры о том, что чешская экономика растет впечатляющими темпами. Данный рост вызван сильным спросом внутри страны, показатели которой возросли не только в промышленных сферах экономики, но и в большинстве направлений сферы услуг. Повышенное потребление привело к росту на 1,5 % во втором квартале 2017 г. по сравнению с первым. Расходы на потребительские нужды выросли на 4,4 % [2]. Стоит отметить, что темпы роста зарплат сейчас самые высокие с 2008 года, а инфляция остаётся на низком уровне. В связи с этим, а также в связи с предстоящими парламентскими выборами, снова стал актуальным вопрос о переходе Чехии на единую европейскую валюту.

Глава Чешского Национального Банка Йиржи Руснок считает, что Чешская Республика готова принять евро как национальную валюту и вступить в Еврозону, однако до принятия желательно снизить разницу между доходами чехов и жителей еврозоны. Йиржи Руснок подчеркнул, что Чехия догоняет еврозону по уровню заработной платы, которая выросла на 5 % . В случае сохранения такого темпа, максимум через пять лет, Чехия достигнет среднего уровня заработной платы в еврозоне. Правительство Чехии официально заявило о намерении перейти на евро, но точной даты, когда это произойдет, пока нет[3].

Крупнейшие партии Чехии на дебатах, организованных Экономической палатой Чешской Республики, выступили также за введение евро.

Глава чешской социал - демократической партии, Богуслав Сobotка выступил за присоединение Чешской Республики к системе Европейского механизма регулирования валютных курсов, что, по его мнению, станет серьёзным шагом на пути к отказу от национальной валюты. Главу правительства и его партию поддерживают крупнейшие политические движения Чехии, среди которых Христианско - демократический союз (Чехословацкая народная партия), партия STAN и оппозиционная TOP 09. Противниками данного мнения выступили Гражданская демократическая партия и, партия ANO.

Несмотря на это, бывший министр финансов, лидер движения ANO, баллотирующийся на пост министра, заявил на пресс - конференции в Праге, что: «Никакого евро. Я не хочу евро. Мы не хотим здесь евро. Все знают, что это банкротство. Речь идет о нашем суверенитете. Я хочу чешскую крону и независимый центральный банк. Мне не нужно, чтобы у Брюсселя был еще один повод вмешиваться в дела Чехии». Экс - глава финансового ведомства Чехии считает, что сильная Европа возможна только в том случае, если каждое отдельное государство будет сильным. Опросы предрекают движению ANO победу на выборах. На вопрос журналистов о приёме беженцев (Европейский миграционный кризис, обострившийся в 2015 г. из - за многократного увеличения нелегальных мигрантов из стран Северной Африки, Ближнего Востока и Южной Азии) Бабиш отреагировал отрицательно. Он обещает в случае своей победы на грядущих осенних выборах не только не вводить евро, но и не принимать беженцев[4].

Кроме того, стоит отметить, что большая часть чешских предпринимателей также не склонна торопиться с введением евро (согласно результатам опроса Экономической палаты Чехии). Более половины (76 %) не считают, что вопрос внедрения единой европейской валюты в стране является до такой степени актуальным, чтобы новое правительство сразу после парламентских выборов устанавливали жесткий срок введения евро. Присоединение к группе государств, использующих евро, подчеркивает президент Экономической палаты Владимир Длоуги, серьезный шаг. Он считает, что политики должны подробно обсудить все вытекающие из этого последствия.

Заявление главы Чешского Национального Банка также повлияло неоднозначно на граждан Чешской республики. Стоит заметить, что в чешском обществе всегда присутствовало прохладное отношение к «надгосударственным» структурам. Хотя в момент вступления Чехии в Евросоюз, в обществе было позитивное отношение к принятию евро, когда наступили более тяжелые времена отношение общества к евро стало куда критичнее. Негативное отношение и даже протест по отношению к евро появились в последние годы, именно в связи с кризисом еврозоны. Согласно опросу Eurobarometer, 72 % чехов хотят сохранить крону. Сейчас чешская валюта оценивается в 26 у. е. за евро.

Стоит заметить, что переход на евро имел бы позитивный эффект только в том случае, если бы введение евро поддержало большинство граждан Чешской Республики. Тогда евро как национальная валюта помогла бы экспортной политике Чехии. И, что очень важно, евро в качестве национальной валюты было бы единственным способом удержать стабильный курс в нестабильных ситуациях.

Кроме того, ныне действующий премьер - министр Чехии Петр Нечас 27 сентября 2017 г. заявил, что Чехия, вероятно, введёт евро не ранее, чем через 8 - 10 лет. Нечас также

опроверг опасения в связи с тем, что введение евро будет означать для Чехии принятие каких - либо финансовых обязательств.

Подводя итог, можно сказать, что несмотря на то, что решение о переходе Чешской Республики будет принимать вышестоящие органы власти, стоит учесть мнение граждан страны, а также благоприятность данного решения и последствий. Несмотря на слова Петра Нечаса, никто не может однозначно утверждать о сохранении Чешской кроны как национальной валюты до окончания предстоящих выборов.

Список литературы:

1. РБК, Экономика, 27.08.2007 «Чехия отказалась от вступления в зону евро» [Электронный ресурс], URL: <http://www.rbc.ru/economics/27/08/2007/5703c8ba9a79470eaf766a96> (дата обращения: 29.09.2017).

2. CZNews.info под ред. Дмитрия Орехова от 02.09.2017 «Рост Чешской экономики превзошёл ожидания» [Электронный ресурс], URL: <https://cznews.info/economic/20170902/rost-cheshskoj-ekonomiki-prevzoshel-ozhidaniya.php> (дата обращения: 29.09.2017).

3. Интерфакс, Экономика, 23.06.2017 «Глава ЦБ Чехии объявил о готовности к вступлению в Еврозону» [Электронный ресурс], URL: <http://www.interfax.ru/business/567766> (дата обращения: 30.09.2017).

4. CZNews.info под ред. Дмитрия Орехова от 26.06.2017 «Бабиш раскритиковал евро и выступил против его принятия в Чехии» [Электронный ресурс], URL: <https://cznews.info/economic/20170626/babish-raskritikoval-evro-i-vystupil-protiv-ego-prinyatiya-v-chexii.php> (дата обращения: 29.09.2017).

© О.В. Чиждова, 2017, А. Н. Семенова, 2017

УДК 338.45: 665.7+552.578.2.061.32+338.124.4

Чэ Дэсинь

Аспирант

Уральский федеральный университет

г. Екатеринбург, РФ

E - mail: cdx199174@gmail.com

АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КРИЗИСА ПО ПРИЧИНЕ ИСТОЩЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация: В статье сделан сравнительный анализ точек зрения на истощение и неисчерпаемость нефти и газа, рассмотрены теории «Пик Нефти», отношения спроса и предложения в нефтегазовой отрасли, гипотезы происхождения данных природных ресурсов. На основе проведенного анализа вывод о том, что хотя запас нефтегазовых ресурсов является ограниченным, но его уменьшение не приведет к энергетическому кризису. В результате развития технологий появятся новые источники энергии, которые вытеснят нефть и газ с рынка энергетических ресурсов.

Ключевые слова: экономика, нефтегазовая отрасль, истощение нефти, неисчерпаемые ресурсы, теория «Пик Нефти».

В 1846 году, канадский химик Абрахам Геснер изобрёл способ получения керосина из угля. Но позже из нефти получили более дешёвый керосин с высшим качеством. Растущий спрос на керосин породил спрос на исходный материал, и с этого началось развитие нефтедобывающей промышленности. В XX веке после широкого распространения двигателя внутреннего сгорания объём потребления нефтепродуктов получил взрывной рост, нефть стала одним из самых важных топлив. В соответствии с таким значением нефти для промышленности ее называют «черным золотом», «кровью промышленности».

На основе понимания значения нефти еще в начале XX века, в США появилась тревога за истощение нефти: в 1914 году, американское горное бюро прогнозировало, что запас нефти в США закончится в течение 10 лет; в 1926 году федеральное бюро США по управлению нефтью оценивало, что объём снабжения нефтью в США может сохраняться не более 7 - ми лет; в 1939 году министерство внутренних дел США утверждало, что за 13 лет нефть закончится.

В контексте этих опасений в 1956 году американский геофизик Кинг Хабберт предложил теорию «Пик Нефти»: после максимального мирового производства нефти, которое будет достигнуто, последует устойчивый спад объёмов ее добычи. В своей работе он создал модель известных запасов и предсказал, что добыча нефти в материковой части США достигнет пика между 1965 и 1970 годами [1, с. 21 - 22]. В 1972 году, Римский клуб опубликовал доклад «Пределы роста», содержащий результаты моделирования роста человеческой популяции и исчерпания природных ресурсов. В самой работе авторы написали: Если текущие тенденции роста в населении Земли, индустриализации, загрязнении окружающей среды и истощении природных ресурсов останутся без изменений, пределы роста цивилизации на этой планете будут достигнуты примерно за столетие. Наиболее вероятный исход в таком случае – быстрое и бесконтрольное сокращение населения и промышленного производства [6, с. 82].

Для того чтобы понимать, будет ли истощение нефти и газа, важно учитывать их происхождение. В настоящее время, существуют две главные гипотезы про образование нефти и газа: гипотеза биогенного происхождения и гипотеза абиогенного происхождения. Согласно биогенной теории, исходным материалом для нефти и газа служит органика – остатки растений и животных, подвергшиеся длительному процессу преобразования под воздействием давления и температуры. А по гипотезе абиогенного происхождения, нефть и газа образовывались из различных элементов неорганического происхождения, в ходе реакций, происходящих на больших глубинах при высоких температурах и давлении [9, с. 338].

Но независимо от того, какая из этих гипотез является более правильной, большинство ученых сходятся во мнении о том, что процесс происхождения нефти и газа является медленным и длительным, а скорость потребления нефти и газа намного превышает скорость их образования. Поэтому здесь можно говорить, что объём нефтегазовых ресурсов являются ограниченным, то есть, если мы сохраним существующую скорость потребления нефти и газа, то однажды нефтегазовые ресурсы закончатся.

Однако в этом вопросе не все однозначно, и необходимо учитывать развитие технологий нефтедобычи. В настоящее время существующие технологии обеспечивают выгодность

добычи на всех нефтепромыслах примерно до 40 % доказанного запаса. Но появление новых технологий позволит сделать выгодной добычу большего объема запасов. Кроме того, развитие поисково - разведочных технологий каждый год позволяет создавать новые нефтепромыслы (рис.). Поэтому пока еще рано говорить об истощении нефтегазовых ресурсов.

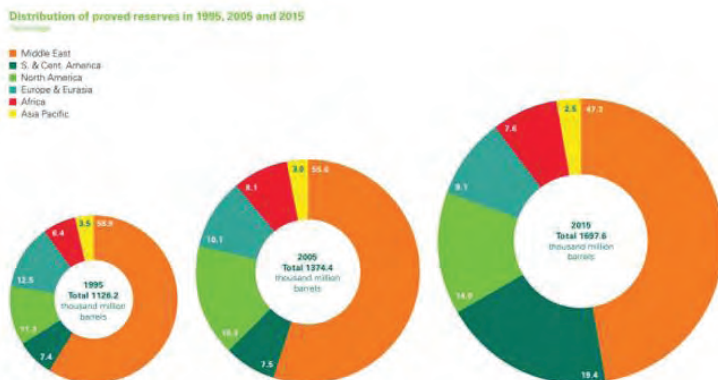


Рис. Распространение доказанного запаса нефти в 1995, 2005 и 2015 году [13].

Теория «Пик Нефти» прогнозировала спад производства нефти в США к 1970 году, но Кинг Хабберт не учитывал развитие технологий в нефтегазовой отрасли и открытие новых запасов. В результате обнаружения нефти на Аляске и установки трубопровода «Аляска», производство нефти в США снижалось не

так быстро, как в его модели. А в конце XX века, после «Иновация сланцевого газа» объем производства нефти в США в течение 2008 - 2015 года увеличился в 2 раза, а объем производство газа за период 2000 - 2015 года увеличил в 25 раз [11, с. 78 - 79].

Такие результаты как раз подтверждали концепцию американского экономиста Джулиана Саймона. В 1981 году в своей книге «Неисчерпаемый ресурс» он предложил оптимистичный взгляд на проблему истощения ресурсов. Он считал, что, хотя некоторые ресурсы являются ограниченными, однако с помощью развития технологий, люди смогут найти новые способы, чтобы снижать издержки производства и находить заменители ресурсов для обеспечения развития промышленности [2, с.89]. Поэтому энергетический кризис, вызываемый уменьшением запаса нефтегазовых ресурсов, никогда не наступит.

Каменный век закончился, не потому что камень иссякнул. Поэтому, когда цены на нефтегазовые ресурсы дойдут до высокого уровня, который трудно будет выдерживать его потребителям, неизбежно появятся замены нефти и газа в качестве основного энергоресурса. Поэтому, несмотря на то, что нефтегазовые ресурсы является ограниченными, они никогда до конца не иссякнут. На самом деле в настоящее время технологии в отраслях ветроэнергетики, гелиоэнергетики, геотермической энергетике, гидроэнергетики уже получили существенное развитие, и только по причине того, что нефть и газ пока еще являются экономически более выгодными, они доминируют над другими источниками энергии. В то же время технологии в нефтегазовой отрасли

развиваются не так быстро, поэтому можно предвидеть, что затраты на добычу ресурсов в отрасли будут расти и в результате однажды она уступит лидирующие позиции конкурентам из новых отраслей энергетики.

Таким образом, анализ происхождения и использования нефтегазовых ресурсов, концепции К. Хабберта, теории «Пик Нефти», концепции «предел роста», а также развития технологий разведки и добычи природных ресурсов позволяет сделать вывод о том, что нефтегазовые ресурсы не иссякнут. Но главная причина того, что истощения нефтегазовых ресурсов не произойдет и это не станет причиной мирового энергетического кризиса обусловлена развитием технологий создания новых источников энергии, которые заменят нефть и газ в качестве основных энергетических ресурсов. При этом есть все основания предполагать, что благодаря технологическому развитию новые источники энергии станут дешевле и окажутся экономически более выгодными в масштабе мировой экономики не далее, чем через 25 - 30 лет.

Список использованных источников

1. Бенуа Ален Де, Вперед к прекращению роста! / Пер. с фр. – Москва: ИОИ, 2013.
2. Джулиан Саймон, Неисчерпаемый ресурс, пер. с англ. Б.С. Пинскера. – Челябинск: Социум, 2005.
3. Медоуз, Донелла Х., Пределы роста: 30 лет спустя. / Пер. с англ. Е.С. Оганесян. – Эл. изд. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012.
4. Тарасов Л.В., Недр нашей планеты. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2012.
5. 张大伟, 中国页岩气资源政策研究. 华东理工大学出版社, 上海, 2017。(Джан Давэй, Исследование китайской политики о ресурсе сланцевого газа. Издательство Востока - китайского политехнического университета, Шанхай, 2017.)
6. BP Statistical Review of World Energy 2015, <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>

© Чэ Дэсинь, 2017

УДК 336

Шахбанова А.М. - канд. Экон. наук,
доцент кафедры « Финансы и кредит»
Дагестанский государственный
университет народного хозяйства (ДГУНХ).
E - mail: puma.79@mail.ru

СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ РФ КАК ФАКТОР ОЖИВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассматриваются влияние такого инструмента денежно - кредитной политики ЦБ РФ как ключевая ставка. В настоящее время в условиях спада инфляции Банк России осуществляет последовательное снижение ключевой ставки. Данный инструмент оказывает

положительный эффект на экономику в целом, но для банковской системы это фактор снижения прибыльности.

Ключевые слова:

Процентная маржа, ключевая ставка, инфляция, денежно - кредитная политика

Ключевая ставка является основным инструментом денежно — кредитной политики ЦБ РФ. Спад экономики в 2016 году частично был обусловлен дорогими банковскими кредитами, в результате чего многие предприятия потерпели банкротство. Этот процесс начался еще в конце 2014 года осле того как произошел резкий рост инфляции и валютного курса. В итоге в России начался системный кризис, сопровождавшийся санкциями со стороны западных партнеров. В результате с целью органичения дальнейшего роста инфляции Центральный банк вынужден был поднять ключевую ставку до уровня 17 % (рис.1) Однако, у данного решения были и свои негативные последствия: ключевая ставка ведет за собой удорожание стоимости кредитных ресурсов. Очевидно, что многие предприятия увеличили свои расходы на обслуживание кредитов, так как часто кредитный договор предусматривает повышение ставки банком в одностороннем порядке особенно если кредит не застрахован или не застрахован залог по кредиту либо заемщик допускает просрочку по кредиту.

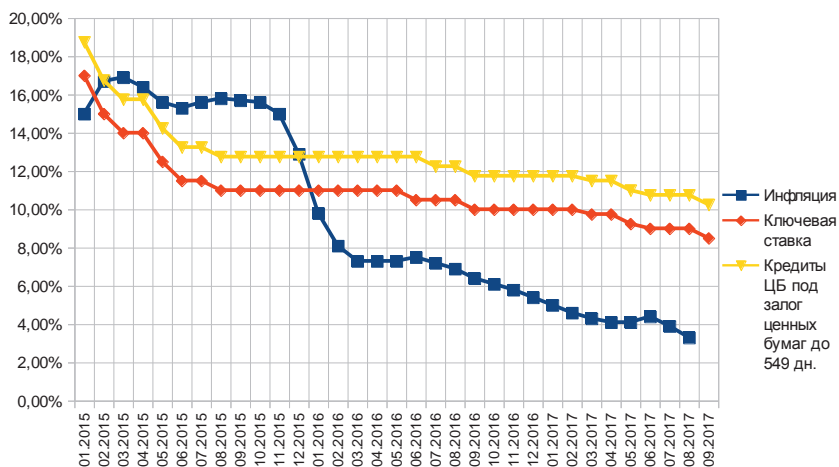


Рис. 1 Динамика инфляции, ключевой ставки и ставки долгосрочного кредитования ЦБ.

На рис. 1 видно, что ключевая ставка с момента кризиса снижалась только лишь при падении инфляции. Причем, в отличие от инфляции, снижение ключевой ставки постепенное и равномерное. Ставки ЦБ по долгосрочным кредитам следуют такой же тенденции. Снижение ставки ЦБ дает положительный эффект для предприятий - заемщиков и для развития бизнеса и экономики в целом. Но для банковской системы это неблагоприятный фактор. Банк в этом случае теряет процентную прибыль. Ведь ставка по вкладам и привлеченным ресурсам снижается не так стремительно, как снижается ставка

по кредитам. Очевидно, что по этой причине ЦБ не торопится снижать ключевую ставку столь быстрыми темпами. Необходимо, чтобы банковская система адаптировалась к новым изменениям, а также адаптировала свою кредитную политику к новым условиям. Резкое снижение ставки по кредитам приводит к сокращению процентной маржи, которая рассчитывается следующим образом: $(\text{процентные доходы} - \text{процентные расходы}) / \text{кредитный портфель банка}$. В случае снижения ключевой ставки и доходности по кредитам необходимо снижать и расходы по вкладам, то есть - ставку по вкладам населения. Данный процесс проходит еще медленнее, чем снижение ставки кредитования. Во - первых в одностороннем порядке снижать ставку по вкладам в большинстве случаев проблематично. Вклады — это один из основных источников ресурсной базы банков, а ставка по вкладам - это главный фактор конкурентоспособности. На рис 2 мы видим , что ставка по вкладам населения снижается медленнее, чем по кредитам. Рис 2 показывает, что процентная маржа банковской системы снизилась вместе со снижением ключевой ставки. В целом, банковские ставки снижаются быстрее, чем сама ставка рефинансирования. Разница между стоимостью размещенных и привлеченных средств сокращается. В 2015 г. она составляла 5 % , а в 2017 г. - уже 4 % . Потеря процентной прибыли на 1 % - это немалая сумма в рублях, особенно для крупных банков, в частности — для Сбербанка.

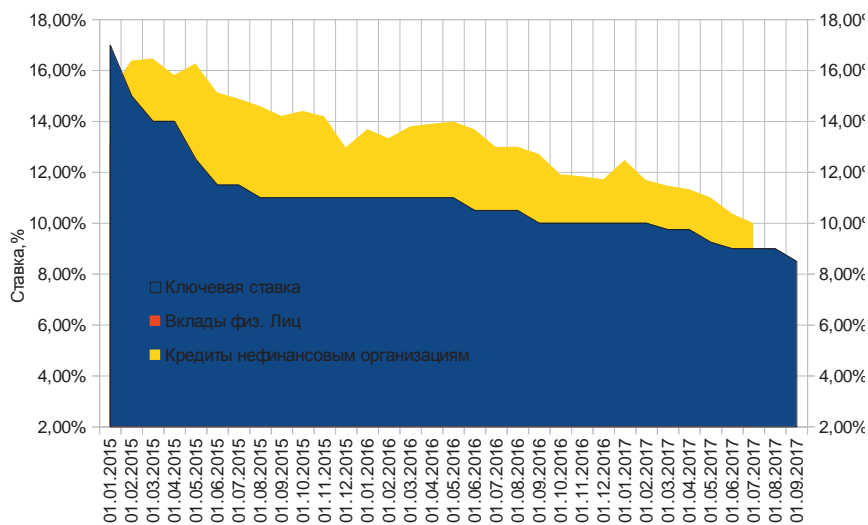


Рис. 2 Динамика ставок по вкладам и кредитам по срок более 1 года и ключевая ставка ЦБ РФ

Таким образом, можно сказать, что снижение ключевой ставки ЦБ РФ вполне обоснованно в нынешней ситуации, и оно оказывает положительный эффект для нефинансовых организаций и для экономики в целом. Однако снижение ключевой ставки оказывает давление на банковскую систему, которая при этом теряет часть своей процентной прибыли. Вместе с этим это дает новый толчок для развития банковского

бизнеса. Это стимулирует коммерческие банки помимо кредитования внедрять новые нетрадиционные продукты.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016)
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации. - 2017. - №7. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
3. Лаврушин О.И. Банковское дело: Учебник. - М.: Кнорус, 2013. - 800 с
4. Кремлева В.В. Халимбекова. Признаки стабилизации банковского сектора РФ // Сборник статей международной научно - практической конференции: Инновационно - технологическое развитие науки в 3 частях. 2017. С. 126 - 128. Научно - издательский центр Аэтерна г.Уфа
5. Кремлева В.В. Халимбекова. Инструменты ЦБ РФ и их влияние на стабилизацию экономики РФ // Сборник статей международной научно - практической конференции: Инновационно - технологическое развитие науки в 3 частях. 2017. С. 128 - 130. Научно - издательский центр Аэтерна г.Уфа
6. Кремлева В.В. Халимбекова, Шахбанова А.М. Инфляция 4 %, миф или реальность? // Сборник статей международной научно - практической конференции: Современный взгляд на будущее науки: в 3 частях. 2017. С. 107 - 109. Научно - издательский центр Аэтерна г.Уфа

© А.М. Шахбанова 2017

УДК 330.131.5

А.П. Шевченко

студентка факультета «Экономика, сервис и предпринимательство»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ
E - mail: alenashevchenko1996@yandex.ru

А.А. Галайко

студентка факультета «Экономика, сервис и предпринимательство»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ, г. Шахты, РФ
E - mail: annagalaiko96@mail.ru

Поваляева Виктория Александровна

кандидат технических наук, доцент кафедры «Управление и предпринимательство»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ, г. Шахты
E - mail: viktora_p@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ОБНАРУЖЕНИЯ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ТОВАРОВ ИЗ НАТУРАЛЬНОЙ КОЖИ

Аннотация

Статья посвящена проблемам фальсификации изделий из натуральной кожи, в частности фальсификации кожаной обуви. В статье рассмотрены особенности обнаружения

фальсификации обуви из натуральной кожи, а также виды фальсификации, и рекомендации по борьбе с фальсифицированными изделиями.

Ключевые слова

фальсификация, идентификация, качество, обувь из натуральной кожи, натуральная кожа

Натуральная кожа – один из самых древних материалов, используемых людьми для изготовления как одежды, так и обуви. С тех пор как человек позаимствовал у животных шкуру для защиты от погодных условий прошли века, и было изобретено множество искусственных материалов, но натуральная кожа по - прежнему незаменима и популярна.

Рынок кожаной обуви представлен многообразием фактур, фасонов и цветов, и позволяет женщинам и мужчинам всех возрастов экспериментировать и создавать интересные композиции. Потребители выбирают такую обувь, в первую очередь, потому, что она обладает прекрасной износостойкостью и долговечностью. Но при этом, цена у изделий из натуральной кожи, заметно выше, чем у изделий из синтетических и искусственных заменителей.

По исследованиям НИУ «Высшей школы экономики» изделия легкой промышленности, в том числе обувь, стоят на втором месте по подделкам [1].

Кожаная обувь, встречающаяся на полках магазинах, представлена как российскими производителями, так и зарубежными. Но особую любовь среди мошенников заполучили брендовые и дорогие зарубежные марки.

Даже покупая обувь в элитных, люксовых магазинах, нельзя быть на 100 % уверенным, что представленная на полках продукция, не фальсификат. Зачастую, даже сами сотрудники магазина, могут не знать, о наличии сфальсифицированной продукции.

Люксовая обувь заявленная, как обувь из натуральной кожи, на самом деле может оказаться изготовленной из различных синтетических заменителей, или же из других, более дешевых кож. Фальсифицированная обувь, изготовленная из синтетических материалов, имеет множество недостатков, и даже способна нанести человеку вред.

В первую очередь, искусственные некачественные материалы не дают коже ног «дышать», что в конечном итоге может привести к усилению ее потливости и появлению различных грибковых заболеваний [2, с. 82].

Помимо проблемы повышенного потоотделения, обувь из искусственных и синтетических материалов способна привести к мозолям, а также к деформации стопы. Связано это с тем, что дешевые, синтетические материалы не могут удержать стопу в анатомически правильном положении. Особенно эта проблема влияет на детей, стопы которых только начинают расти и правильно формироваться, а также на взрослых людей, страдающих от заболеваний суставов и подагры.

Вред для здоровья покупателя некачественной обуви, станет не последней проблемой, так как у сфальсифицированной обуви есть и еще один значительный недостаток. Такая обувь очень недолговечна. Обычно она выдерживает один - два сезона, после чего начинает приходить в негодность. На поверхности обуви появляются трещины, подошва буквально отслаивается, а швы растрепываются и расплзаются. Таким образом фальсифицированные туфли, ботинки или сапоги быстро теряют свой привлекательный внешний вид и функциональность, что вынуждает их владельца отправляться за новой парой обуви. Хотя многие покупатели, покупая дорогую элитную обувь, надеются именно на ее износостойкость и долговечность.

На практике встречаются все виды фальсификации кожаной обуви, но самым распространенным видом фальсификации, является замена кожаных обувных материалов – искусственными. Благодаря современным технологиям, мошенники способны создавать материалы, которые по многим внешним признакам идентичны натуральной коже, но во много раз дешевле.

Кроме того, на рынке обувной продукции, можно встретиться и со следующими видами фальсификации:

- нарушение технологии производства, в результате которой отсутствуют некоторые виды деталей, влияющие на функциональность обуви и способствующие возникновению рисков, опасных для здоровья;
- использование для деталей детской обуви неразрешенных, несогласованных с органами здравоохранения материалов;
- использование менее ценных материалов вместо более ценных (например, велюр вместо замши, вместо кож страуса, питона, крокодила и др. редких видов – их имитации и т.д.) [3].

Отличить искусственную кожу от натуральной в обуви только по внешнему виду нелегко, а иногда и невозможно без разрушения верха обуви. Но все же, в некоторых случаях, внешний осмотр дает хоть какую-то гарантию и защиту покупателя от фальсификации.

При покупке обуви потребитель должен обратить внимание на следующие признаки:

- искусственные и синтетические кожи холодные на ощупь, и не сохраняют тепло. Натуральная кожа более теплая, и при соприкосновении ладони с ее поверхностью, она начинает нагреваться.
- качественная и не сфальсифицированная обувь должна иметь сопроводительную документацию и маркировку.
- натуральные кожи с естественной лицевой поверхностью, имеют неповторимую меру и по незначительным дефектам, которые допустимы при производстве кожаной обуви. В кожаной обуви, допустимы такие дефекты как: молочные линии, слабо выраженная стяжка, жилистость, воротистость и т.д.
- в случае, если один из видимых краев обуви обрезан, натуральную кожу от искусственной или синтетической можно отличить по характеру среза. Срез натуральной кожи имеет волокнистую, рыхлую структура, тогда как срезу искусственных материалов присуща гладкая поверхность.

Однако технологии в современном мире, настолько усовершенствованы, что мошенники могут имитировать дефекты, меру и срез на искусственных материалах, что конечно же, может ввести покупателя в заблуждение.

К сожалению, получить точный ответ по поводу качества обуви, можно только с помощью проведения испытаний, в специальных лабораториях [4].

И поэтому одной из самой действенных мер, по обнаружению и пресечению фальсификации может быть активная пропаганда и широкое использование доступных инновационных методов экспертизы, проводимых в товароведных лабораториях, или в независимых экспертных организациях.

Кроме того, спасением современного рынка от подделок может являться и чипирование брендовой, кожаной обуви. Обувные чипы, помогли бы покупателям и покупателям узнавать все о своей покупке, и быть полностью уверенным в качестве купленного изделия.

При покупке любой обуви из кожи, каждый потребитель должен помнить о том, что согласно закону «О защите прав потребителей» (статья 10) и Правила продажи отдельных видов товаров (пункт 11), любой продавец или изготовитель обязан проинформировать покупателя об основных потребительских свойствах или характеристиках товара. Кроме того, покупатель имеет право потребовать документацию подтверждающую качество товара.

Список используемой литературы

1. <https://www.hse.ru/> – официальный сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»
2. Идентификация и фальсификация непродовольственных товаров: учебное пособие / И. Ш. Дзахмишева [и др.]. – М. : Дашков и К, 2015. – 346 с.
3. ГОСТ 26167 - 2005 Обувь повседневная. Общие технические условия. – Введ. 2007 - 01 - 01. – М. : Стандартинформ, 2006. – 15 с.
4. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017 / 2011. О безопасности продукции легкой промышленности. [принят решением комиссии таможенного союза 09 декабря 2011г.] // [КонсультантПлюс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124672/ (дата обращения: 01.04.2017).

© А.П. Шевченко, А.А. Галайко, В.А. Поваляева, 2017

УДК 330

М.И. Цыгулева

канд. эконом. наук, доцент ОГАУ

К.Н. Шумилина

магистрант ОГАУ, г. Оренбург, РФ

E - mail: ksuhaCH@mail.ru

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация

Использование систем внутреннего контроля и управленческого учета как никогда является актуальным, экономика нашего государства характеризуется нестабильностью, вследствие чего многие сельскохозяйственные организации испытывают определенные трудности в развитии. Цель статьи является рассмотрение процесса бюджетирования как элемента системы внутреннего контроля в организации. Приводятся этапы внедрения системы бюджетирования в сельскохозяйственной организации.

Ключевые слова

Бюджетирование, бюджет, внутренний контроль, управленческий учет, затраты, сельскохозяйственные организации

Сформировавшиеся в Российской Федерации рыночные отношения, значительно усилили нестабильность и неопределенность состояния внешней среды, что в большой степени воздействует на успешное функционирование деятельности предприятия. Поэтому возникает объективная потребность поиска и применения на практике нетрадиционных, научно обоснованных инновационных подходов к управлению, позволяющих предприятиям достигать максимальной эффективности своей деятельности в новых условиях. Из числа множества подходов к решению этой проблемы особое место занимает бюджетирование, так как оно является одним из главных элементов как системы внутреннего контроля, так и системы управленческого учета, что существенно влияет на ускорение социального и экономического развития предприятия.

В настоящее время проблему бюджетирования в своих научных трудах рассматривали, как отечественные, так и зарубежные ученые. Среди них, такие как Вахрушина М. А., Ивашкевич В. Б., Керимов В. Е., Кондраков Н. П., Никандрова Л.К., Соколов В. Я., Ширококов Н. Н., Янковский К. П., зарубежные ученые - Апчер А., Друи К., Хоуп Дж., Антос Дж., Бримсон Д., Фрейзер Р. И другие.

В экономической литературе даются различные определения бюджетированию, В.А. Кожин [1, С.16 - 17] выделяет «бюджетирование, как основной метод хозяйствования в рыночных условиях, нацеленный на широкое привлечение заинтересованного персонала для достижения режима экономии и обеспечения максимальной прибыли предприятия на основе гармонизации экономических интересов собственников и наёмных работников».

По мнению Никандровой Л.К. [7, С.107] «количественное выражение плана в денежном и натуральном измерителях, мероприятия контроля его исполнения, метод регулирования плана называется бюджетирование».

Главными этапами внедрения системы бюджетирования в сельскохозяйственных организациях, по мнению Вахрушиной М.А. [4, С.99 - 100] могут являться:

1. планирование с участием руководителей всех центров ответственности деятельности организации в целом, а также ее структурных подразделений;
2. определение показателей, которые будут использоваться при оценке этой деятельности;
3. обсуждение возможных изменений в планах, связанных с новой ситуацией;
4. корректировка планов с учетом предложенных поправок».

С целью осуществления на практике бюджетирования следует четко знать состав его элементов. Проведенные исследования результатов внедрения бюджетирования на примере предприятия Оренбургской области ООО «Им.11 Кавдивизии», дали возможность представить этот метод хозяйствования как систему, состоящую из элементов, представленных на рисунке 1. [2, С.89]



Рис. 1. Структурное представление системы бюджетирования

По данным рисунка 1 можно отметить, что бюджетирование является одним из методов хозяйствования, при рассмотрении его в отдельности, является сложной подсистемой предприятия, подразумевает уточнение и реализацию функций и методов, способов управления, основываясь на основополагающие принципы управления.

Представленная структура элементов, дает возможность руководству предприятия, установить состав работ, связанных с внедрением бюджетирования, применяя научные подходы к его организации.

Роль системы управленческого учета и бюджетирования заключается в том, чтобы представить всю финансовую информацию, показать движение денежных средств, финансовых ресурсов, счетов и активов предприятия в максимально удобной форме для любого, даже не очень разбирающегося в тонкостях бухгалтерского учета, представить соответствующие показатели хозяйственной деятельности в наиболее приемлемом для принятия эффективных управленческих решений виде. Таким образом, бюджетирование позволяет заранее оценивать финансовую состоятельность отдельных видов бизнеса, обеспечивая финансовую устойчивость всего предприятия.

Бюджетный процесс предприятия может включать три этапа или больше, но обязательно закрепляться в регламентах по бюджетированию. Специфика сельскохозяйственного производства накладывает отпечаток не только на процесс, но и на структуру главного бюджета в таблице 1.

Таблица 1. – Блок - схема главного бюджета сельскохозяйственной организации

Вспомогательные бюджеты	Операционные бюджеты	Финансовые бюджеты
Бюджет посевных площадей, количества поголовья животных	Бюджет продаж 1. Бюджет коммерческих расходов	Бюджет инвестиций и инноваций
Бюджет сельскохозяйственной техники	2. Бюджет управленческих расходов 3. Бюджет налогов 4. Бюджет доходов, расходов и финансовых результатов	Бюджет движения денежных средств
Бюджет потребности в покупных материалах	5. Бюджет затрат на производство и себестоимость продукции	Прогнозный баланс
Бюджет потребности в материалах собственного производства	Производственный бюджет	
	1. Бюджет закупки / использования материалов 2. Бюджет затрат на оплату труда	

Определение очередности разработки частных бюджетов зависит от факторов, ограничивающих деятельность сельскохозяйственной организации. Для успешного внедрения методики бюджетирования важно выполнение предприятием необходимых организационных предпосылок, в первую очередь по сбору и анализу информации управленческого учета. Как показывает опыт, выполнение организационных предпосылок внедрения бюджетного планирования на первых же этапах работы способствует совершенствованию системы управленческого учета, улучшению управления, как подразделениями предприятия, так и предприятием в целом. Анализ структуры затрат предприятия на этапе подготовки и внедрения бюджетного планирования способствует снижению себестоимости продукции, услуг.

Как было отмечено выше, сущностью бюджетного метода управления является представление о том, что вся деятельность предприятия состоит в балансировании дохода и расхода, места возникновения которых могут быть четко определены и закреплены в ответственность за руководителем соответствующего ранга. Поэтому все начинается с организационного анализа предприятия и определения центров финансовой ответственности, то есть финансовой структуризации предприятия, четкого определения экономических показателей (вплоть до конкретных статей затрат), которые должно контролировать каждое структурное подразделение.

Рассмотрим систему бюджетирования на примере основного стада КРС (красная степная порода) животноводства в ООО «Им.11 Кавдивизии» Оренбургского района, таблица рассчитана на основании данных бухгалтерской отчетности, регистров бухгалтерского учета организации, таблица 2.

Таблица 2. – Система бюджетирования основного стада КРС
(красная степная порода) ООО «Им.11 Кавдвизии»

№ п/п	Показатели	ед. изм	ИТОГО						
			2015 г.		2016 год			отклон. от 2015 г.	
			факт по ПУЦ (планово-учетная цена)	факт по бухгалтеру	план на факт. поголовье	факт по ПУЦ	факт по бухгалтеру	факта по ПУЦ	факта по бухгалтеру
1	Количество к / дней		77567	77567	102 208	102208	102 208	24 641	24 641
2	Среднее поголовье	гол	283	283	373	373	373	90	90
	Стоимость 1 кормодня	руб	115	115	122	136	139	21	25
3	Выход продукции:мо лока	цн	7991,04	7991,04	9179,9	9226,03	9 226,03	1 235	1 235
	телят	гол	249	249	345	262	262	13	13
	навоз	тонн	0	0	0	0			
4	Продуктивность	кг	2 823	2 823	2 461	2 473	2 473	- 349	- 349
5	Всего затрат	руб	8 889 016	8 890 321	12 471 204	13 862 640	14 241 667	4 973 624	5 351 346
	на 1 гол.	руб	31 400	31 404	33 433	37 163	38 179	5 763	6 775
	в т.ч. зар.плата с начисл.	руб	3502224	3502224	4232533	4597689	4597689	1 095 465	1 095 465
	на 1 гол.	руб	12 371	12 371	11 347	12 326	12 326	- 46	- 46
	корма	руб	3157683	3157683	4845864	5937341	6308020	2 779 658	3 150 337
	на 1 гол.	руб	11 154	11 154	12 991	15 917	16 911	4 763	5 756
	амортизация	руб	357030	357030	476040	476040	476040	119 010	119 010
	на 1 гол.	руб	1 261	1 261	1 276	1 276	1 276	15	15

	ремонт осн.средств	руб	66838	66838	120000	250064	250064	183 226	183 226
	на 1 гол.	руб	236	236	322	670	670	434	434
	МБП	руб	9281	9281	62479	5994	5994	- 3 287	- 3 287
	на 1 гол.	руб	33	33	167	16	16	- 17	- 17
	затраты ветобслуж.	руб	100198	100198	41919	106575	106575	6 377	6 377
	на 1 гол.	руб	354	354	112	286	286	- 68	- 68
	затраты по иск.осем.	руб	65242	65242	72987	159045	159045	93 803	93 803
	на 1 гол.	руб	230	230	196	426	426	196	196
	электроэнерг ия	руб	195524	196829	463435	446798	455146	251 274	258 317
	на 1 гол.	руб	691	695	1 242	1 198	1 220	507	525
	топливо	руб	1032	1032	0	542	542	- 490	- 490
	на 1 гол.	руб	4	4	0	1	1	- 2	- 2
	автотранспор т	руб	517473	517473	708377	683956	683956	166 483	166 483
	на 1 гол.	руб	1 828	1 828	1 899	1 834	1 834	6	6
	тракторные работы	руб	355262	355262	550600	506238	506238	150 976	150 976
	на 1 гол.	руб	1 255	1 255	1 476	1 357	1 357	102	102
	подстилка	руб	36465	36465	67922	60052	60052	23 587	23 587
	на 1 гол.	руб	129	129	182	161	161	32	32
	водоснабжен ие	руб	40686	40686	97843	75803	75803	35 117	35 117
	на 1 гол.	руб	144	144	262	203	203	59	59
	накладные расходы	руб	479169	479169	721205	556503	556503	77 334	77 334
	на 1 гол.	руб	1 693	1 693	1 933	1 492	1 492	- 201	- 201
	прочие	руб	4909	4909	10000	0	0	- 4 909	- 4 909
	на 1 гол.	руб	17	17	27	0	0	- 17	- 17
6	Затраты кормов:всего	к.е д	7421	7421	11671	12770, 16	12770, 16	5 349	5 349
	на 1 гол	к.е д	26,2	26,2	31,3	34,2	34,2	8	8,0

	на 1 цн	к.е д	0,9	0,9	1,3	1,4	1,4	0	0,5
7	Отнес.затрат на:молоко	руб	8 000 114	8 001 289	11 224 084	124763 76	128175 00	4 476 262	4 816 211
	телят	руб	888 902	889 032	1 247 120	1 386 264	1 424 167	497 362	535 135
	навоз	руб							
8	Себест.ед.про д:молока	руб	1 001	1 001	1 223	1 352	1 389	351	388
	телят	руб	3 570	3 570	3 615	5 291	5 436	1 721	1 865
	навоза	руб							
9	Реализация молока	ц	6949,7 2	6949,7 2	7623,24	8 047	8 047	1 097	1 097
	Товарность	%	87	87	83	87	87	0	0
10	Себест.реализ .молока	руб	6 957 612	6 958 633	9 320 786	108819 92	111795 23	3 924 380	4 220 890
11	Выручка от реализ.молок а	руб	131374 81	131374 81	153203 34	160880 60	160880 60	2 950 579	2 950 579
	Ср.цена		1 890	1 890	2 010	1 999	1 999	109	109
12	Результат от реализации	руб	6 179 869	6 178 848	5 999 548	5 206 068	4 908 537	- 973 801	- 1 270 311
13	Рентабельнос ть	%	69,5	69,5	48,1	37,6	34,5	- 32	- 35,0
	Дотация	руб	180269 9	180269 9	151886 5	1 844 083	1 844 083	41 384	41 384
	Результат от реализации	руб	7 982 568	7 981 547	7 518 413	7 050 151	6 752 620	- 932 417	- 1 228 927

Представленная форма бюджета направлена не только на планирование деятельности организации, но и на ее контроль. Бюджет прямых затрат, является количественным выражением планов относительно прямых затрат предприятия на использование и приобретение основных видов сырья и материалов. Общее количества расхода выдачи кормов, ветеринарного обслуживания, дизельного топлива, бензина и другие затраты определены на основании норм расхода, установленные предприятием, по данным таблицы видно увеличение сумм на 1 голову. Оценка себестоимости продукции необходима для составления отчета о прибыли и оценки величины запасов на конец планового периода. Себестоимость складывается из трех элементов: прямые материалы, затраченный труд и

производственные издержки. Затраты в животноводстве делятся между молоком, привесом и приплодом. Общие затраты, которые прямо невозможно отнести на тот или иной вид продукции, делится по сложившемуся на предприятии соотношению: 70 % - на молочное стадо, 30 % - на животных на выращивании и откорме. Затраты молочного животноводства делятся: 90 % - на молоко, 10 % - на приплод. [8, С.36 - 42] Объем реализации молока определили по объему 2015г., по данным таблицы наблюдается увеличение показателя на 1097 ц. Производственные затраты делятся на общепроизводственные и общехозяйственные расходы, в свою очередь они распределяются по объектам затрат основного производства пропорционально сумме основных затрат, за исключением стоимости кормов в животноводстве.

Бюджетирование можно определить как систему планирования, контроля и анализа материальных, финансовых и иных ресурсов, потребляемых и создаваемых организацией в ходе хозяйственной деятельности. Бюджет задает направления деятельности, а также отражает фактические результаты этой деятельности, позволяет контролировать затраты организации, прогнозирует возможные непредвиденные расходы, увеличивает финансовую устойчивость организации.

Внедрение системы бюджетирования позволит не только сократить неконтролируемые и «лишние» расходы, но и повысить экономическую и производственную эффективность организаций путем ее интегрирования в системы внутреннего контроля и управленческого учета сельскохозяйственных организаций.

Список использованной литературы:

1. Бюджетирование: учебное пособие / Под общ. ред. В. А. Кожина. Н.Новгород: ННГАСУ, 2016. – 245 с.
2. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / Кожин В.А., Шагалова Т. В., Иванова О. С.[и другие] / – Н. Новгород: НОУ ВПО НИМБ, 2014. – 320 с.
3. Бюджетирование: теория и практика (+CD): учебное пособие / Б98 Л.С. Шаховская, В.В. Хохлов, О.Г. Кулакова [и др.]. - М.: КНОРУС, 2009. – 400с.
4. Управленческий учет - 1: учебное пособие / Под общ.ред. М.А. Вахрушина, С.А. Рассказова - Николаева, М.И. Сидорова / - М.:Москва: Издательский дом БИНФА, 2011. – 140
5. Керимов В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебник. – М.: Издательско - торговая корпорация«Дашков и К», 2005. – 484 с стр. 36 - 70
6. Игошина Ю.А. Бюджетирование как элемент системы внутреннего контроля на сельскохозяйственных организациях. Издательство: НГИЭУ, Княгинино (Россия), 2016. – С.106 - 114.
7. Никандрова Л.К. Н 62 Управленческий учет : учеб. пособие / Л.К. Никандрова, И.В. Гулина ; Моск. гос. ун - т печати имени Ивана Федорова. – М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2013. – 170 с.
8. Спешилова Н.В. Современные подходы в учете и контроле затрат в молочном скотоводстве / Н.В. Спешилова, Д.А. Карагодин, К.Н. Шумилина Управленческий учет. 2017 - №1 – С.36 - 42

© М.И. Цыгулева, К.Н. Шумилина, 2017

ОБЗОР ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

Актуализируется проблема повышения уровня финансовой грамотности населения. Рассматривается международный опыт повышения финансовой грамотности. Выявляются практики, внедрение которых возможно в России.

Ключевые слова:

Финансовое поведение, программы повышения финансовой грамотности.

Современное состояние российского общества требует от населения повышенного внимания к управлению личными финансами. Высокий уровень финансовой грамотности способствует росту благосостояния населения, а также снижению экономических рисков [1, с. 84]. Последнее масштабное исследование в области определения уровня финансовой грамотности российских граждан было проведено экспертами Высшей школы экономики (ВШЭ). Так, согласно результатам, опубликованным в мае 2017 года, 46 % респондентов признались в финансовой неграмотности [3]. Это ставит под вопрос эффективность деятельности Минфина в этой области, которая ведется с 2011 года. В этой связи было решено рассмотреть зарубежные практики повышения финансовой грамотности и выявить приемлемые из них для применения в России.

В США в настоящее время вопросам финансовой грамотности занимается Комиссия по финансовой грамотности и образованию, действующая в соответствии с Национальной стратегией по финансовой грамотности. Также активную деятельность ведет Коалиция JumpStart, объединяющая организации государственного и частного секторов. Коалиция создана с целью помочь в области финансов молодежи с дошкольного до студенческого возраста [4]. Можно отметить, что особенностью финансового образования в США является партнерство государства и организаций различных форм собственности, в связи с чем, практика повышения финансовой грамотности для бюджета удешевляется за счет привлечения частных средств. Говоря о самих программах, нужно отметить, что они соответствуют потребностям домохозяйств, а полученные знания, не применимы американцами на практике.

Активно занимается вопросами финансовой грамотности Польша. Образовательные программы в Польше рассчитаны на целевые группы в зависимости от возраста: школьники, молодежь, взрослое население и пенсионеры. Во многом популяризация финансового образования ведется через СМИ при содействии Национального банка Польши [2, с. 38]. Нужно отметить, что акцент в Польше сделан на бытовые ситуации, использование телевидения, продвижение образовательных программ через некоммерческие организации.

В Великобритании со стороны государства задачи в этой области решает Управление по финансовым услугам, в рамках которого действует Служба советов о деньгах, оказывающая консультационные услуги и работающая в образовательной сфере. Также в Великобритании задействованы частные финансовые институты, разрабатывающие образовательные проекты в области финансов.

Примером страны с главенствующей ролью государства в области повышения финансовой грамотности является Бразилия. Власти этой страны разработали Национальную стратегию повышения качества финансового образования, особенностью которой является упор на все слои населения Бразилии. Программа включает в себя подготовку учителей в соответствии с методиками Центрального банка Бразилии, разработка мультимедийных пособий, организацию семинаров и курсов. В целом действия властей Бразилии схожи с мероприятиями, проводимыми российскими властями.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что вопросами повышения финансовой грамотности обеспокоены как передовые страны, так и развивающиеся. Однако существует различие в инициаторе по разработке и реализации таких мероприятий. Что касается России, то наиболее эффективным могло стать применение опыта по привлечению частных компаний в разработку проектов по улучшению финансового образования. Также необходимо пересмотреть существующие программы на предмет актуальности и применимости в обыденной жизни. Существенную роль может сыграть популяризация финансового образования для старшего поколения с применением телевидения. При учете законодательных, ментальных и социальных особенностей зарубежный опыт был бы весьма полезен для российской практики.

Список использованной литературы:

1. Дуплинская Е.Б., Эмбик А.А. Проблемы повышения финансовой грамотности в современном российском обществе. Материалы международной научно - практической конференции // Проблемы развития современных социально - экономических систем (ПАУЭР - 2016) СГУПС. Новосибирск, 2017. С.83 - 86..

2. Сергейчик С.И., Сергейчик М.С., Максимова А.А. Мировой опыт реализации проектов в области финансового образования и повышения финансовой грамотности населения // Вестник ТГПУ. – 2015. № 5. С. – 35 - 40.

3. РОСБАЛТ Бизнес– [Электронный ресурс]. - ВШЭ: Уровень финансовой грамотности россиян меняется, но ликбез нужен. – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/business/2017/05/24/1617633.html>.

4. JumpStart. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.jstart.org/>.

© А.А. Эмбик, 2017

УДК 657

Югай А. Л., Студентка 1 курса института магистратуры
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов - на - Дону, РФ, E - mail: Fivaya@mail.ru

АУТСОРСИНГ УЧЕТНЫХ ФУНКЦИЙ КАК ВИД ОКАЗАНИЯ АУДИТОРСКО - КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Аннотация:

Данная статья раскрывает место аутсорсинга учетных функций в российской практике ведения бизнеса. Выявлены основные его преимущества и перспективы развития в нашей стране.

Ключевые слова:

Аутсорсинг учетных функций, эффективность, оптимизация, малых и средний бизнес, аудиторская организация

Эффективное функционирование современных экономических субъектов значительно зависит от используемой организационной структуры. В условиях развивающейся экономики для обеспечения достойного уровня конкурентоспособности на рынке организации прибегают к разграничению трудовых функций и обособлению их в отдельные подразделения. Для качественного осуществления производственного, технологического, информационного и учетного производства предприятия могут выделять некоторые виды деятельности на аутсорсинг специализированным организациям.

Термин "аутсорсинг" (англ. - "outsourcing") дословно означает "использование внешних ресурсов". В международной практике данный термин означает последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче ранее самостоятельно осуществляемых предприятием функций или видов деятельности сторонней организации.

Аутсорсинг учетных функций, таких как ведение бухгалтерского или налогового учета, может производить аудиторская организация. Предоставление такого рода услуг является спецификой деятельности аудиторских фирм.

Для организаций, использующих услугу аутсорсинг учетных функций, существует ряд преимуществ в повышении эффективности деятельности. Основными из них являются:

- возможность сосредоточить внимание на основном виде деятельности;
- решение кадровых проблем, связанных с привлечением, обучением, удержанием квалифицированного персонала в области бухгалтерского и налогового учета;
- гибкость в управлении ресурсами, что позволяет организации не беспокоиться о сокращении численности своих сотрудников при изменяющейся конъюнктуре рынка, перепрофилировании деятельности или уменьшении объемов производства;
- сокращение затрат на оснащение компании специальным оборудованием и программным обеспечением;
- переход ответственности на аутсорсинговую компанию за ведение учета, возмещение убытков в случае неправильных расчетов или несвоевременного представления отчетности.

В настоящее время среди российских компаний малого и среднего бизнеса аутсорсинг не так распространен, как в международной практике развитых стран. Это может быть связано с низким уровнем экономической осведомленности бизнес - сообществ. Но с течением времени доля аутсорсинга в России возрастает, так в течение 2009 - 2016 гг. суммарная выручка на рынке аутсорсинга учетных функций возросла почти в 2 раза - до 8.5 млрд. руб. Такая тенденция позволяет аудиторским компаниям расширять сферу своей деятельности.

Рассматриваемый рынок аутсорсинга учетных функций в настоящее время имеет ряд факторов, влияющих на увеличение спроса со стороны клиентов:

- 1) иностранные компании все чаще передают учет на подряд – аутсорсинг в данном случае дело привычное;
- 2) спрос может быть спровоцирован оптимизацией организационной структуры компании, где аутсорсинг каких - либо функций или видов деятельности позволит уменьшить затраты на самостоятельное их осуществление;
- 3) постоянное развитие информационных технологий и стремление компаний к их освоению с наименьшими затратами дает возможность аутсорсерам предлагать своевременное высокотехнологичное обслуживание на выгодных условиях.

В целом, внедрение в российский бизнес аутсорсинга учетных функций экономически оправдано. Зачастую малому или среднему предприятию неэффективно содержать отдел бухгалтерии, а выгоднее купить данную услугу у сторонней организации. Аудиторские фирмы, обладая огромным опытом работы в области бухгалтерского и налогового учета, могут качественно оказать услуги аутсорсинга с меньшими затратами.

Список использованной литературы:

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, Л.И. Рудая. – М.: ИНФРА - М, 2009. – 163 с.
2. Каледжян С.О. Аутсорсинг и делегирование управления в стратегии развития компании / С.О. Каледжян. – М.: Каталог, 2011. – 75 с.
3. Тереховская П.Ю., Коваленко С.Н. Достоинства и недостатки аутсорсинга в России / П.Ю. Тереховская, С.Н. Коваленко // Символ науки. – 2016. – № 10–1. – С. 141–144.
4. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: В поисках конкурентных преимуществ: пер. с англ. / Дж. Брайан Хейвуд. – М.: Вильямс, 2014. – 174 с.

© А. Л. Югай, 2017

УДК 657

А.Л. Югай

студентка 1 курса института магистратуры
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ
E - mail: fivaya@mail.ru

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ АУДИТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены пути совершенствования методики аудита затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, предложены новые подходы в проведении данного вида аудита.

Ключевые слова:

Аудит затрат, калькуляция себестоимость, расходы, аналитические процедуры, международные стандарты аудита

В настоящее время рыночная экономика предполагает бесчисленное количество взаимосвязей между хозяйствующими субъектами, при которых для взаимовыгодного сотрудничества каждая из сторон должна обладать информацией о финансовом положении партнера. Данную информацию, как правило, предоставляют аудиторские организации посредством проведения аудита бухгалтерской финансовой отчетности с целью выражения мнения о достоверности аудируемой отчетности во всех существенных аспектах.

В процессе проведения аудиторской проверки особое внимание уделяют расходным статьям. Достоверность отражения затрат и калькулирование себестоимости является

важным аспектом не только для внутренних пользователей в целях принятия управленческих решений, но и для внешних в целях информационного обеспечения. В связи с этим развитие методики аудита затрат на производство и формирование себестоимости продукции является актуальным направлением для изучения.

В рамках совершенствования методики аудита затрат на производство и калькулирования себестоимости в качестве процедур проверки по существу могут успешно применяться аналитические процедуры. Для целей Международных стандартов аудита термин «аналитические процедуры» означает оценку финансовой информации посредством анализа вероятных взаимосвязей между финансовыми и нефинансовыми данными. Аналитические процедуры также предусматривают исследование выявленных отклонений или соотношений, которые противоречат прочей имеющейся информации или существенно расходятся с ожидаемыми показателями

В соответствии с МСА 520 аналитические процедуры используются в качестве аудиторских доказательств проверки по существу. Основными элементами применения аналитических процедур являются:

- их пригодность в качестве проверки по существу для определенных предпосылок с учетом оцененных рисков существенного искажения и детальных тестов;
- надежность данных, на которых основано ожидание аудитора по проведенным расчетам;
- построение ожидания по суммам, отраженным в учете и проведение анализа искажений по данным расчетов аудитора и данным учета;
- определение выявленных отклонений, которые являются приемлемыми без проведения дальнейшего их тестирования;
- детальное исследование отклонений, превышающих уровень приемлемости.

В целом аналитические процедуры проверки по существу чаще всего проводятся применительно к большим объемам операций, поддающихся перспективному прогнозированию. Применимость планируемых аналитических процедур основана на том ожидании, что взаимосвязь между данными существует и будет существовать при отсутствии условий, свидетельствующих об обратном.

Основными способами проведения аналитических процедур являются:

- 1) сопоставление финансовой информации со сравнительной информацией за предыдущие периоды;
- 2) сопоставление финансовой информации с ожидаемыми результатами деятельности организации;
- 3) Сопоставление финансовой информации с аналогичной отраслевой информацией

Проведение аналитических процедур в ходе аудита затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции можно рассматривать в рамках следующих процедур:

- аналитический обзор;
- построение товарного баланса;
- свод себестоимости продаж.

Включение рассмотренных аналитических процедур в проведение аудита затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции позволят сконцентрировать

внимание аудитора на особо важных участках, подлежащий детальному тестированию, при минимальных трудозатратах, что немаловажно при качественном оказании аудиторских услуг.

Список использованной литературы:

- 1) Приказ Минфина РФ №207н от 09.11.2016 «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации»
- 2) Международный стандарт аудита 520 «Аналитические процедуры»
- 3) Ковалева О.В., Константинов Ю.П. Аудит. – М.: Изд - во ПРИОР, 2015. с. 215
- 4) Рогоуленко Т. М. Аудит: учебник для бакалавров / под ред. Т. М. Рогоуленко. — 4 - е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 540 с.

© А.Л. Юрай, 2017

УДК 336 (075.8)

К.С.Якаева

студентка 4 курса, КубГАУ имени И.Т. Трубилина

г. Краснодар, РФ

E - mail: karina - yakaeva@mail.ru

А.Д. Соселия

магистрант 3 курса, КубГАУ имени И.Т. Трубилина

г. Краснодар, РФ

E - mail: zinisha@rambler.ru

Научный руководитель: О.С. Зиниша

канд. экон. наук, доцент КубГАУ имени И.Т. Трубилина

г. Краснодар, РФ

E - mail: zinisha@rambler.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ НА ПРИМЕРЕ ПЛАТЕЖНОЙ КАРТЫ «АМУРСКИЙ ТИГР» АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

Аннотация

В статье авторами раскрываются особенности функционирования платежной карты «Амурский тигр», эмитируемой АО «Россельхозбанк», выявляются преимущества и недостатки данного банковского продукта. В ходе исследования анализируется значимость реализуемой кобрендинговой программы с позиции реализации государственной социально - ответственной политики.

Ключевые слова:

банковский продукт, платежные карты, инновация, кобрендинговая программа, коммерческий банк, государственная программа, социально - ответственная политика

На современном этапе развития отечественного рынка финансовых услуг ведущие российские розничные банки, включая АО «Россельхозбанк», уже давно используют все современные инновационные продукты. Это и удаленные системы платежей, и пластиковые карты, и интернет - банкинг, и системы банк - клиент, и все новое, что появляется на рынке современных технологий.

В июле 2014 года Центр по изучению и сохранению популяции амурского тигра и Россельхозбанк начали реализацию совместной уникальной кобрендинговой программы «Их судьба в наших руках». В рамках программы банком разработаны эксклюзивные дебетовые и кредитные карты «Амурский тигр». По условиям действия карточных продуктов банк направляет из собственных средств определенный процент от каждой проведенной по картам операции покупки на поддержку популяции амурских тигров, уникальный вид которых находится под угрозой исчезновения. С момента начала реализации программы держателями платежных карт «Амурский тигр» стали 165 тыс. клиентов банка [4].

Дебетовая карта «Амурский тигр» Россельхозбанка выступает уникальным продуктом. Она рассчитана на сознательных граждан, желающих принять участие в защите редких животных. Также средства на финансирование других социальных проектов, направленных на борьбу с браконьерством, техническое оснащение служб охотничьего надзора и служб охраны природных территорий Дальнего Востока. Стоит отметить, что важным аспектом данной благотворительной программы является финансирование мероприятий по воспитанию бережного отношения к природе в современном обществе [5].

Охрана окружающей среды и защита животных, находящихся на грани исчезновения, – гражданский долг социальных организаций России, к числу которых принадлежит и АО «Россельхозбанк. Совместная программа банка и фонда позволила эффективно соединить ресурсы банковского бизнеса и некоммерческой организации для достижения максимальных и эффективных результатов в деле спасения, сохранения и увеличения популяции амурских тигров [3]. Совершая операции по оплате покупок по карте «Амурский тигр», каждый клиент банка поможет защитить и сохранить амурских тигров, уникальный вид которых находится на грани исчезновения. При совершении оплаты по данной карте Банк перечислит 0,7 % от стоимости каждой покупки на защиту этого подвида тигра, т.е. со своего дохода по каждой операции по оплате покупки по карте банк будет перечислять установленную часть в Центр по изучению и сохранению популяции амурского тигра [2].

При этом новый продукт обладает рядом существенных преимуществ:

- бесплатный первый год обслуживания;
- уникальный яркий дизайн;
- возможность осуществления платежей за мобильную связь, ЖКХ и другие услуги;
- возможность оплаты покупок в сети Интернет;
- возможность участвовать в деле сохранения амурского тигра.

В 2015 году АО «Россельхозбанк» выпускает сразу два вида карт в поддержку амурских тигров, это:

- дебетовая карта «Амурский тигр» с началом выпуска - с июля 2014 года;
- кредитная карта «Амурский тигр» с началом выпуска - с января 2015 года.

Карты Россельхозбанка «Амурский тигр» - это удобный финансовый инструмент, который принимается по всему миру в торгово - сервисных предприятиях сети обслуживания международных платёжных систем Visa и MasterCard.

Но не стоит забывать о том, что в силу своей новизны данная карта имеет и несколько заметных недостатков:

- плата за сверхлимитную задолженность составляет 40 % годовых;
- льготы программы не предусмотрены для операций по снятию денежных средств;
- обслуживание дополнительной карты составляет около 500 руб.

Счёт карты «Амурский тигр» можно открыть в следующих валютах:

- счёт дебетовой карты - в рублях, долларах США, евро;
- счёт кредитной карты – только в рублях.

В таблице нами представлены приоритетные условия обслуживания карт - счетов, функционирующих в рамках банковского продукта платёжных карт «Амурский тигр».

Таблица – Основные условия
АО «Россельхозбанк» по выпуску карт «Амурский тигр» на начало 2016 г. [3]

Условия	Дебетовая карта «Амурский тигр» (категории карт Visa Classic / MasterCard Standard / Виртуальная карта)	Кредитная карта «Амурский тигр» (категория карт VISAClassic / MasterCard Standard)
Право на оформление карты наступает	С 18 лет	С 21 года
Срок действия карты	3 года	3 года
Валюта счёта карты	RUB / USD / EUR	RUB
Пополнение счёта	Без комиссии	Без комиссии
Выдача наличных денежных средств	Без комиссии; Комиссия для снятия в стороннем банке - 1 % от суммы (min 100 RUB / 3 USD / 2 EUR)	2,5 % от суммы, но не более установленного минимума
Безналичная оплата товаров и услуг	Не взимается или взимается по тарифам договора	Не взимается или взимается по тарифам договора
Стоимость годового обслуживания за первый год	Бесплатно	Бесплатно
Несанкционированный овердрафт	40 % годовых	40 % годовых
Стоимость годового обслуживания - со второго года	600 RUB / 17 USD / 13 EUR	700 руб.
Начисление процентов на остаток средств на счёте денежных средств на счёте карты	1 % / 0,5 % / 0,25 % годовых	нет

Лимит снятия наличных в сутки в банкомате / кассе	250 000 RUB / 8 500 USD / 6 200 EUR	250 000 руб. / 500 000 руб.
Лимит снятия наличных в месяц	1 000 000 RUB / 35 000 USD / 25 000 EUR	1 000 000 руб.

Основные условия оформления кредита по карте данной программы следующие:

- процентная ставка – от 24,9 % годовых;
- минимальный размер лимита кредитования – 10 000 руб.;
- максимальный размер лимита кредитования – до 250 000 руб.;
- льготный период кредитования - 55 дней.

С 14 марта по 31 декабря нынешнего года АО «Россельхозбанк» и ЗАО «Торговый дом «Перекресток» возвращают 5 % от стоимости покупок обратно на счет кредитной или дебетовой карты программы. Такое возвращение денежных средств – тоже часть акции, проходящей в рамках благотворительного проекта в поддержку самого редкого представителя мира животных. Как известно, амурский тигр — один из самых малочисленных подвидов тигра, занимающий северную часть ареала, единственный, способный жить в снегах и при низких температурах. За последние 100 лет численность амурского тигра в мире сократилась в 25 раз [4].

АО «Россельхозбанк» придерживается в своей деятельности социально - ответственной политики и участвует во многих благотворительных проектах, уделяя особое внимание защите окружающей среды [5].

Стоит отметить, что совместная программа АО «Россельхозбанк» и организации «Центр по изучению и сохранению популяции амурского тигра» имеет множество партнеров среди сетей супермаркетов, аптек, туристических агентств и магазинов самой различной специализации. Но основным партнером данной программы, по - прежнему, остается клиент банка, которому не безразлична угроза исчезновения амурских тигров [3].

Таким образом, в современных условиях ужесточения конкуренции финансово - кредитных институтов на российском рынке финансовых услуг вопросам разработки инновационных банковских продуктов, в том числе на основе платежных карт, уделяется все большее внимание. В связи с этим специалисты отмечают, что в дальнейшем инновационными станут продукты или услуги, которые окажутся на стыке каналов и будут ориентированы на потребности конкретных групп клиентов и реализацию государственных социально - ответственных программ.

Список использованной литературы:

1. Вертакова, Ю. В. Управление инновациями: теория и практика: Учебное пособие / Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко. – М.: Эксмо, 2013. – 432 с.
2. Обзоры кредитных предложений. Кредитная карта «Амурский тигр» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://hold-credit.com> - Дата обращения: 17.08.2017 (свободный)
3. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rshb.ru>. - Дата обращения: 15.09.2017 (свободный)
4. Россельхозбанк запускает программу лояльности для держателей платежных карт «Амурский тигр» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://vladimir.bezformata.ru/>

listnews / platezhnih - kart - amurskij - tigr / 36125903. - Дата обращения: 23.09.2017 (свободный)

5. Россельхозбанк предлагает новый вклад «Амурский тигр» с автоматическим выпуском карты для перечисления процентов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://bankirsha.com/news/rosselhozbank-predlagaet-novyy-vklad-amurskiy-tigr-s-avtomaticheskim-vypuskom-karty-dlya-perechisleniya-procentov.html> - Дата обращения: 06.06.2017 (свободный)

© К.С. Якаева, А.Д. Соселия, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Агеева Е.С., Полторацких В.В. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ДИАГНОСТИКА УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА АО «ОСКОЛЬСКИЙ ЗАВОД МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ»	4
Г.М. Аргинбаева ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УПРАВЛЕНИЕМ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ КАЗАХСТАНА	7
Атмурзаева Ж.Б., Жученко М.В., Коломеец А.В. КАК ПРОДВИГАТЬ СОЦИАЛЬНУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КРУПНЫХ СПОРТИВНЫХ СОБЫТИЙ	12
Б.Б.у.Бердикулов «ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА РАЗРАБОТКИ МЕСТОРОЖДЕНИЯ ЮЖНАЯ ТАНДЫРЧА С УЧЕТОМ КОРРЕКТИРОВКИ.»	16
Б.Б.у.Бердикулов «ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА РАЗРАБОТКИ МЕСТОРОЖДЕНИЯ ЮЖНАЯ ТАНДЫРЧА.»	18
Н.Е. Бондаренко, Е. Б. Казаринова МЕЖФИРМЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ: МОТИВЫ И ФАКТОРЫ	20
И.Г. Буцукина МЕТОДИКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КОНКУРЕНЦИИ БАНКОВ НА РЫНКЕ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ	24
Г.Ф.Варнакова, Т.А.Путренкова ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ	27
Власова Л.В. УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЁТНОСТЬ В СИСТЕМЕ ПРОЦЕССНО - ОРИЕНТИРОВАННОГО ВНУТРИФИРМЕННОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ	32
А.В. Волошук ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ	37
М.М. Габдрахманова СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ДЕБИТОРСКУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	40
А.А. Галайко, А.П. Шевченко ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ	42

Губайдуллина А.И. КОНКУРЕНЦИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	44
К.С.Дементьев, А.С.Лямасов БАРК ПЕТР ЛЬВОВИЧ	46
Л. А. Ельшин ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И АНАЛИЗУ ВЛИЯНИЯ ОЖИДАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ НА ПАРАМЕТРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ С РАЗЛИЧНЫМ ТИПОМ СТРУКТУРНОГО НЕРАВНОВЕСИЯ	48
Е.В. Золотухина РЕФОРМЫ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ	51
О.М. Комарова, К. К. Мустафаева НОВЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРАТЕГИЯХ XXI ВЕКА	54
А.Н. Kononenko FINANCIAL REPORTING, WHAT SHOULD IT BE?	58
М.Ю. Костыкова К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ «ДОРОЖНЫХ КАРТ» РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	61
Куватова Я. Я. УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО БЮДЖЕТНЫМ СУБСИДИЯМ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖКХ И ИХ ОСОБЕННОСТИ	64
А. С. Белоконева, Ю. С. Кужукина ДОБЫЧА НЕФТИ И ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА	69
А. С. Белоконева, Ю. С. Кужукина ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И КИТАЯ	70
А.А. Кучербаева ПРИМЕНЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО СТАНДАРТА «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» С 2018 ГОДА	72
Кыштымова Е.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА В МОДЕЛИРОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ	74
О.О. Лукина УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	76

Лытнева Н.А. ПРОЦЕСС МОДЕЛИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЕМ ИННОВАЦИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	78
О.В. Макаров ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	80
Мовсисян А.М. ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК КАК СРЕДСТВО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА ЭКОНОМИСТА	83
В.С. Мокеева «ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА: ФИЛОСОФСКО - ПРАВОВОЙ АСПЕКТ»	87
Морскова А.А. Morskova AA. РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ЗАНИМАЮЩИХСЯ ЖИВОТНОВОДСТВОМ В АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ DEVELOPMENT OF SMALL FORMS OF ECONOMIC ACTIVITIES LIVESTOCK IN THE AMUR REGION	90
Н.Н. Наточеева, Т.В. Белянчикова КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РИСКОВ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	95
Не Сяолу ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА КАК СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В КИТАЕ	99
В.И. Тарасов, Д.В. Нехайчук К ВОПРОСУ СТАНОВЛЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	102
Ю.А. Носова ОБОСНОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ JUSTIFICATION OF PRODUCT PRICES	105
Л.И. Садыкова СПЕЦИФИКА УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	112
О.Н. Салманов АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРАВИЛА ТЕЙЛОРА ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	115

В.В. Серёгина, Л.Ю. Шипик, М.Н. Середина АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	119
В.В.Макаров, С.А.Синица, Д.А.Пирог МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОНФЛИКТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ СТРОИТЕЛЬСТВА СООРУЖЕНИЙ СВЯЗИ	123
М.С. Соломатин, Н.Ю. Сайбель ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	129
Д. П. Сорокина, И. Н. Ткаченко, В. А. Поваляева ПРОБЛЕМА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МЕБЕЛИ	131
О.И. Старикова ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	134
Н.А.Титова ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГО - МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА НА РЫНКЕ АДДИТИВНЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПРОИЗВОДСТВ	135
Л.Р. Фатхуллина ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ	139
К.А. Черепанов ФОРМИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНО РАСПРЕДЕЛЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В РЕГИОНЕ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО ЛЮДНОСТИ ПОСЕЛЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ)	143
О. В. Чижова ВЕРОЯТНОСТЬ ПЕРЕХОДА ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ НА ЕДИНУЮ ЕВРОПЕЙСКУЮ ВАЛютУ	145
Чэ Дэсинь АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КРИЗИСА ПО ПРИЧИНЕ ИСТОЩЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕСУРСОВ	148
Шахбанова А.М. СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ РФ КАК ФАКТОР ОЖИВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ	151
А.П. Шевченко, А.А. Галайко, Поваляева Виктория Александровна ОСОБЕННОСТИ ОБНАРУЖЕНИЯ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ТОВАРОВ ИЗ НАТУРАЛЬНОЙ КОЖИ	154

М.И. Цыгулева, К.Н. Шумилина БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	157
А.А. Эмбик ОБЗОР ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	165
Югай А. Л. АУТСОРСИНГ УЧЕТНЫХ ФУНКЦИЙ КАК ВИД ОКАЗАНИЯ АУДИТОРСКО - КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ	166
А.Л. Югай ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ АУДИТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	168
К.С.Якаева, А.Д. Соселия ИННОВАЦИОННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ НА ПРИМЕРЕ ПЛАТЕЖНОЙ КАРТЫ «АМУРСКИЙ ТИГР» АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»	170



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



Международные научно-практические конференции

По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN.

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем – 3 страницы
Печатный сборник, сертификат, размещение в РИНЦ и почтовая доставка – бесплатно
С полным списком конференций Вы можете ознакомиться на сайте aeterna-ufa.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
**ИННОВАЦИОННАЯ
НАУКА**

ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ
№ФС77-61597

Рецензируемый междисциплинарный
международный научный журнал
«Инновационная наука»

**Размещение в "КиберЛенинке" по договору
№32505-01**

**Размещение в Научной электронной библиотеке elibrary.ru
по договору №103-02/2015**

Периодичность: ежемесячно до 18 числа
Минимальный объем – 3 страницы
Стоимость – 150 руб. за страницу
Формат: Печатный журнал формата А4
Публикация: в течение 10 рабочих дней
Рассылка: в течение 15 рабочих дней (заказной бандеролью с трек-номером). Один авторский экземпляр бесплатно
Эл. версия: сайт издателя, elibrary.ru, КиберЛенинка



ISSN 2541-8076 (electron)

Рецензируемый междисциплинарный
научный электронный журнал
«Академическая публицистика»

Периодичность: ежемесячно до 30 числа
Минимальный объем – 3 страницы
Стоимость – 80 руб. за страницу
Формат: электронное научное издание
Публикация: в течение 7 рабочих дней
Эл. версия: сайт издателя, e-library.ru

Книжное издательство

Мы оказываем издательские услуги по публикации: авторских и коллективных монографий, учебных и научно-методических пособий, методических указаний, сборников статей, материалов и тезисов научных, технических и научно-практических конференций.

Издательские услуги включают в себя **полный цикл полиграфического производства**, который начинается с предварительного расчета оптимального варианта стоимости тиража и заканчивается отгрузкой или доставкой заказчику готовой продукции.

Позвоните нам, либо пришлите нас по электронной почте заявку на публикацию научного издания, и мы выполним предварительный расчет.

Научное издание

ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
1 октября 2017 г.

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.
Все материалы отображают персональную позицию авторов.
Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 03.10.2017 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 10,7. Тираж 500. Заказ 661.



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<http://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении
1 октября 2017 г.

Международной научно-практической конференции ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Научно-издательского центра «Аэтерна»

1. Международная научно-практическая конференция является механизмом развития и совершенствования научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья

2. Цель конференции:

- 1) Пропаганда научных знаний
- 2) Представление научных и практических достижений в различных областях науки
- 3) Апробация результатов научно-практической деятельности

3. Задачи конференции:

- 1) Создать пространство для диалога российского и международного научного сообщества
- 2) Актуализировать теоретико-методологические основания проводимых исследований
- 3) Обсудить основные достижения в развитии науки и научно-исследовательской деятельности.

4. Редакционная коллегия и организационный комитет.

Состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) представлен в лице:

- 1) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук
- 2) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук
- 3) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
- 4) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 5) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук,
- 6) Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук,
- 7) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
- 8) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
- 9) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук,
- 10) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 11) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 12) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
- 13) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
- 14) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
- 15) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
- 16) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
- 17) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук

- 18) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
- 19) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 20) Конопатцова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
- 21) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
- 22) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
- 23) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 24) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
- 25) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
- 26) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 27) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
- 28) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
- 29) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
- 30) Сукнасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 31) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
- 32) Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 33) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
- 34) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 35) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 36) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук,
- 37) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

5. Секретариат конференции

В целях решения организационных задач конференции секретариат конференции включены:

- 1) Асабина Катерина Сергеева
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Зырянова Мария Александровна
- 4) Носков Олег Николаевич
- 5) Ганеева Гузель Венеровна
- 6) Тюрина Наиля Рашидовна

6. Порядок работы конференции

В соответствии с целями и задачами конференции определены следующие направления конференции

- | | |
|---|-----------------------------------|
| Секция 01. Физико-математические науки | Секция 12. Педагогические науки |
| Секция 02. Химические науки | Секция 13. Медицинские науки |
| Секция 03. Биологические науки | Секция 14. Фармацевтические науки |
| Секция 04. Геолого-минералогические науки | Секция 15. Ветеринарные науки |
| Секция 05. Технические науки | Секция 16. Искусствоведение |
| Секция 06. Сельскохозяйственные науки | Секция 17. Архитектура |
| Секция 07. Исторические науки | Секция 18. Психологические науки |
| Секция 08. Экономические науки | Секция 19. Социологические науки |
| Секция 09. Философские науки | Секция 20. Политические науки |
| Секция 10. Филологические науки | Секция 21. Культурология |
| Секция 11. Юридические науки | Секция 22. Науки о земле |

7. Подведение итогов конференции.

В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

В течение 10 рабочих дней после проведения конференции издать сборник статей по ее итогам, подготовить сертификаты участникам конференции

Директор НИЦ «Астерна»
к.э.н., доцент



Сукнасян
Асатур Альбертович



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
«ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ
В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ»,
состоявшейся 1 октября 2017

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 67 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 53 статьи.

3. Участниками конференции стали 80 делегатов из России, Казахстана, Армении, Узбекистана, Китая и Монголии.

4. Все участники получили именные сертификаты, подтверждающие участие в конференции.

5. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

6. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции

Директор НИЦ «Аэтерна»
К.Э.Н., доцент



Сукиясян
Асатур Альбертович