



ИнтерактивПлюс
Центр Научного Сотрудничества

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**СБОРНИК
МАТЕРИАЛОВ V МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**



Чебоксары 2017

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»

Актюбинский региональный государственный университет
им. К. Жубанова

Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития

Сборник материалов
V Международной научно-практической конференции

Чебоксары 2017

УДК 338
ББК 65.01
Э40

Рецензенты: **Рябинина Элина Николаевна**, канд. экон. наук, профессор, декан экономического факультета ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»
Бекулов Хабас Мухамедович, канд. экон. наук, доцент Института управления СП ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский аграрный университет им. В.М. Кокова»
Мейманов Бактыбек Каттосвич, д-р экон. наук, и.о. профессора, член Ученого совета НИИ инновационной экономики при Кыргызском экономическом университете им. М. Рыскулбекова, Вице-президент Международного института стратегических исследований, Кыргызстан
Митрофанова Марина Юрьевна, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

Редакционная

коллегия: **Широков Олег Николаевич**, главный редактор, д-р ист. наук, профессор, декан историко-географического факультета ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова», член общественной палаты Чувашской Республики 3-го созыва
Тарасова Нэля Афанасьевна, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»
Яковлева Татьяна Валериановна, ответственный редактор
Вершинина Лидия Евгеньевна, помощник редактора

Дизайн

обложки: **Фирсова Надежда Васильевна**, дизайнер

Э40 Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 3 февр. 2017 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – 268 с.

ISBN 978-5-9909609-4-7

В сборнике представлены материалы участников V Международной научно-практической конференции, посвященные вопросам развития экономической науки. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей.

Статьи представлены в авторской редакции.

Сборник размещен в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ).

ISBN 978-5-9909609-4-7
DOI 10.21661/a-372

УДК 338
ББК 65.01
© Центр научного сотрудничества
«Интерактив плюс», 2017

Предисловие



Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс» совместно с Федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего образования «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», Актюбинским региональным государственным университетом им. К. Жубанова и Кыргызским экономическим университетом им. М. Рыскулбекова представляют сборник материалов по итогам V Международной научно-практической конференции **«Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития»**.

В сборнике представлены статьи участников V Международной научно-практической конференции, посвященные вопросам развития экономической науки. В 77 публикациях нашли отражение результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

1. Экономическая теория.
2. Социально-экономическая политика России и зарубежных стран.
3. Особенности социально-экономического развития регионов.
4. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса.
5. Экономика предпринимательства, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами.
6. Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование.
7. Экономика труда, демография.
8. Мировая и региональная экономика.
9. Логистика, экономическая безопасность.
10. Стандартизация и управление качеством продукции, управление инновациями.
11. Финансы, денежное обращение и кредит, бюджетная и налоговая политика.
12. Бухгалтерский учет, анализ, аудит, статистика.
13. Математические методы и информационные технологии в экономике.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами России (Москва, Архангельск, Белгород, Владивосток, Владикавказ, Волгоград, Воронеж, Екатеринбург, Казань, Краснодар, Красноярск, Магнитогорск, Набережные Челны, Нальчик, Находка, Орск, Петрозаводск).

водск, Ростов-на-Дону, Самара, Симферополь, Ставрополь, Тверь, Хабаровск, Челябинск, Шахты, Якутск), Азербайджанской Республики (Баку), Кыргызстана (Бишкек), Республики Польша (Краков) и Украины (Луганск).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ, Военный учебно-научный центр Военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия им. профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»), университеты и институты России (Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Волгоградский государственный технический университет, Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП), Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, Московский технологический университет, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Петрозаводский государственный университет, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Самарский институт – высшая школа приватизации и предпринимательства, Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет), Северо-Кавказский федеральный университет, Сибирский государственный аэрокосмический университет им. академика М.Ф. Решетнева, Тверской государственный технический университет, Тихоокеанский государственный университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Хабаровский государственный университет экономики и права, Челябинский государственный университет), Республики Польша (Ягеллонский университет) и Украины (Луганский национальный университет им. Т.Г. Шевченко).

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки от докторов и кандидатов наук ведущих вузов страны, профессоров, доцентов, аспирантов, магистрантов и студентов до преподавателей вузов, а также научных сотрудников.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие в V Международной научно-практической конференции «**Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития**», содержание которой не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Главный редактор – д-р ист. наук, проф.
Чувашского государственного университета имени И.Н. Ульянова,
декан историко-географического факультета
Широков О.Н.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Кошкина М.В.* Специфика интеграции сферы культуры и искусства в систему рыночных отношений..... 10
- Мамедов Ф.О., Кожошев А.О., Турдумамбетова Э.Д.* Анализ экономического влияния и построение прогнозных моделей для Кыргызской Республики..... 20
- Пономарев М.А.* Проблема инновационности социально ориентированных некоммерческих организаций, получающих государственное финансирование..... 24

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

- Багаева Н.Ю.* Региональный аспект размещения и реализации сельскохозяйственного производства на примере ООО «Хатасский свинокомплекс». 29
- Глобенко О.А., Портная Е.Б., Ильягуева А.А., Шеяфетдинова Н.А.* Управленческий потенциал правосознания..... 32
- Иванова В.А.* Угрозы экономической безопасности на современном этапе..... 34
- Кравченко Н.А.* Совершенствование работы по использованию коммерческого жилищного фонда в городском округе Богданович в целях улучшения жилищных условий граждан..... 37
- Пиличева К.А., Полунина Ж.А.* Скрытые проблемы российской системы страхования..... 45
- Рустамзаде М.Н.* Резервы и трансферты из федерального бюджета как основа сбалансированности Пенсионного фонда Российской Федерации..... 48
- Руцкая Е.А., Юшкова С.А.* Особенности формирования налоговой культуры российского общества..... 52
- Сапунова Т.А., Астафьев Н.Е.* Прогнозные оценки экспорта России в условиях санкций..... 58

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

- Дронова Л.А.* Проблемы развития территорий Дальневосточного федерального округа..... 60
- Ковшов А.С.* Постановка задач анализа региональных особенностей социально-экономического развития Республики Карелии как северного приграничного субъекта Российской Федерации..... 63
- Тенова З.Ю., Кушхова А.Ф.* Проблемы сохранения культурного наследия и его роль в привлечении туристов..... 66

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Свейшикова А.В. Обеспечение конкурентоспособности пивного магазина путем совершенствования маркетинговой деятельности (на примере пивного магазина «Бирхаус» г. Владивостока) 69

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Васильев А.С., Ивашинев М.В. К вопросу выбора движителя лесных машин 74

Васильев А.С., Кузнецов А.В. Некоторые аспекты повышения надежности функционирования лесовозных автопоездов 76

Васильев А.С., Шукин П.О., Суханов Ю.В. Организация патентного поиска в сфере создания запорной арматуры для предприятий атомной, тепловой энергетики и нефтегазовой отрасли 77

Видищева Р.С. Совершенствование комплексной методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия 80

Горностаев В.Н. Организация научно-инновационных работ для получения фундаментальных знаний и создания инновационных объектов интеллектуальной собственности 85

Дементьев М.Ю., Васильев А.В. Обоснование мероприятий по улучшению финансово-экономического состояния АО «Стройкомплекс» 87

Денисенко И.А., Бондарчук А.В. Организация бизнеса в ассоциируемых формах 90

Евсеев М.А., Серебрякова Т.А. Преимущества и недостатки программного обеспечения, используемого в сфере туризма 93

Егоров Н.А., Григорьева А.А. Проблемы внедрения инноваций в России и пути их решения 95

Клейман А.В., Юсин А.Н. Проблемы управления затратами машиностроительного предприятия 97

Коробкова О.К. Методологический подход к оценке производственной мощности медицинской организации 102

Марцын П. Company's CSR policy with emphasis on disabled people – creation and implementation 105

Пищцукова К.Х., Тенова З.Ю. Основные проблемы защиты прав российских туристов 109

Теплова П.С. Инвестиционная составляющая экономической безопасности российской экономики 112

Шарабарина Д.В., Безжовчева Д.О., Вебер А.Ю. Совершенствование управления оборотными активами на примере рыбохозяйственной деятельности 116

Шегельман И.Р., Одлис Д.Б. Инновации и потенциал отечественного машиностроения 120

<i>Шегельман И.Р., Одлис Д.Б.</i> Состояние научных исследований сущности и роли инноваций в процессе воспроизводства жизненных циклов машиностроительных предприятий	122
<i>Шегельман И.Р., Сарварова В.В., Тетчиева В.Р.</i> Развитие инновационной компании на основе инвестиционных проектов по созданию высокотехнологического производства по разработке новых и совершенствованию существующих пищевых продуктов.....	124
<i>Щукин П.О., Васильев А.С., Суханов Ю.В.</i> Комплексный подход к созданию техники для лесозаготовок и лесовосстановления	126

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

<i>Будурова О.К.</i> Коммуникационные возможности рекламного рынка города Находка	128
<i>Васильев А.С., Щукин П.О., Богданов Д.М.</i> Инновационный корпус транспортно-упаковочного контейнера для транспортировки и хранения отработавшего ядерного топлива.....	132
<i>Маремова Ф.А., Тенова З.Ю.</i> Способы формирования лояльности клиентов к гостиничным предприятиям	134
<i>Маршенкулова Д.А., Тенова З.Ю.</i> Функционирование туристского продукта как услуги на туристском рынке	137
<i>Попова Т.С.</i> Создание и развитие ключевых компетенций организаций в стратегическом управлении и приоритетных промышленных проектах	142
<i>Сушкова Т.В., Казаков А.А.</i> Продвижение продукции производственного предприятия на локальном рынке	145
<i>Файзханова А.Л., Алетдинов А.А.</i> Изучение отношения потребителей к ресторану «Максимилианс» на локальном рынке	147
<i>Фатеева С.В., Баркар Н.И.</i> Стратегические ориентиры компании-товаропроизводителя в современных условиях хозяйствования	150

ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ

<i>Аждер Т.Б.</i> Охрана здоровья и безопасность сотрудников.....	154
<i>Охлопкова Н.А., Семенова А.Г.</i> Анализ условий труда в МБУ ДО ДДТ .	156

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>Фролова Н.С., Баляева К.В.</i> Канада в системе мирохозяйственных связей: проблемы экономического развития и способы их разрешения.....	159
<i>Яценко С.О., Зубкова И.Ю., Поляков В.Г.</i> Об итогах осуществления отдельных полномочий Российской Федерации в ходе организации и проведения Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года в Волгоградской области.....	169

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

<i>Архипов Р.А.</i> Коррупция и ее опасность для России	174
<i>Пинчук Д.И.</i> Россия на международном рынке железнодорожных перевозок	177
<i>Тихомирова А.А.</i> Государственное воздействие на процессы обеспечения экономической безопасности	184
<i>Цой А.Г.</i> Особенности организации деятельности автотранспортного предприятия	187
<i>Яковлева Ю.Р., Белозерцева Н.П.</i> Способы совершенствования транспортно-логистической деятельности предприятия	192

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

<i>Антонова И.И., Магомедов Ш.Г., Сумкин К.С.</i> Факторы макроокружения и социальные инновации организации	196
<i>Унежева Ф.З., Тенова З.Ю.</i> Современные подходы к контролю качества сервиса в туризме	198

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

<i>Женак А.Е., Гащенко И.В.</i> Анализ налогового администрирования в сфере валютного регулирования и контроля	201
--	-----

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

<i>Голованова М.В.</i> Особенности учета долговых обязательств по векселям .	205
<i>Ремзова И.В., Торчинова О.В.</i> Влияние внешних факторов на непрерывность деятельности организаций	207
<i>Чепракова Т.Н., Антонинко Н.Д.</i> Особенности системы управленческого учета в торговых организациях	209
<i>Чепракова Т.Н., Балацкая Е.А.</i> Влияние подходов учета затрат на информацию о прибыли организации	211
<i>Чепракова Т.Н., Балкарова А.А.</i> Совершенствование учета производственных затрат в строительных организациях	213
<i>Чепракова Т.Н., Блимготова З.И.</i> Амортизация основных средств в условиях налогового и бухгалтерского учетов	215
<i>Чепракова Т.Н., Дмитрина К.В.</i> Современные принципы управленческого учета	218
<i>Чепракова Т.Н., Кабушко Е.И.</i> Особенности отражения затрат на проведение процедур банкротства в бухгалтерском учете	220
<i>Чепракова Т.Н., Кикова А.Х.</i> Типовые нарушения, возникающие при осуществлении государственных заказов	222
<i>Чепракова Т.Н., Кинова М.Р.</i> Учет затрат и выход продукции растениеводства	224
<i>Чепракова Т.Н., Наздрачева А.Э.</i> Автоматизация управленческого учета .	227

<i>Чепракова Т.Н., Семенкова О.А.</i> Проблемы внедрения системы управленческого учета на российских предприятиях	229
<i>Чепракова Т.Н., Темирова А.А.</i> Системы управления затратами в бухгалтерском управленческом учете: сравнительный аспект	232
<i>Чепракова Т.Н., Шаманова Р.Б.</i> Основные проблемы при проведении инвентаризации имущества и обязательств организации.....	235
<i>Чепракова Т.Н., Эминова К.З.</i> Основные мероприятия по снижению риска невозврата дебиторской задолженности.....	237
<i>Языкова С.В.</i> Актуальные вопросы перехода аудиторской деятельности в РФ на международные стандарты аудита	239
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ	
<i>Бан Т.М.</i> Применение эконометрических методов при анализе численности населения Архангельской области	242
<i>Вологодина В.Г., Лыткина Е.А.</i> Автоматизация ресторанного бизнеса с помощью технологии позиционирования внутри помещений Beacon.....	244
<i>Купавцева Т.В., Богатиков В.Н., Клюшин А.Ю., Мутовкина Н.Ю.</i> Основы разработки программного продукта «Контроль и учет сбыта электроэнергии» (на примере «ТверьАтомЭнергоСбыт» г. Сандово Тверской области).....	249
<i>Носик И.В., Серебрякова Т.А.</i> Сущность и понятия управления знаниями для принятия управленческого решения в организации.....	253
<i>Старков А.Н., Скокова И.К.</i> Облачные технологии в управлении проектами.....	255
<i>Таскина Ю.С., Герасимчик А.А.</i> Методы прогнозирования для автоматизации планово-закупочной деятельности производства	259
<i>Яшина О.И., Лыткина Е.А.</i> Интеграция информационной системы компании среднего бизнеса	262

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Кошкина Марина Витальевна

д-р экон. наук, вице-президент, профессор,
член-корреспондент РАЕН
ЧОУ ВО «Самарский институт – высшая школа
приватизации и предпринимательства»
г. Самара, Самарская область

DOI 10.21661/r-117882

СПЕЦИФИКА ИНТЕГРАЦИИ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА В СИСТЕМУ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: в данной статье рассмотрена проблема интеграции сферы культуры и искусства в систему рыночных отношений. Обоснована актуальность исследуемой темы. Отражены основные особенности интеграции сферы культуры и искусства в систему рыночных отношений. Приведены базовые типы специфических потребностей общества. Выделены факторы, оказывающие воздействие на эффективность рыночных механизмов в сфере культуры и искусства.

Ключевые слова: культура, искусство, рыночные отношения.

Приступая к анализу специфики включения сферы культуры и искусства в систему рыночных отношений, необходимо, прежде всего, подчеркнуть, что так называемый «культурный рынок» является предметом исследования различных социальных и гуманитарных наук – искусствоведения, культурологи, социологии, *экономической теории*, социальной психологии и других, формируя область научного знания [1].

Представляется, что такой широкий спектр указанных наук обусловлен одним весьма существенным обстоятельством – экономика и культура являются неразрывно взаимосвязанными.

Более того, на современном этапе развития человеческого общества значение культурных ценностей повышается. Длительное время цивилизация, полностью сосредоточенная на производстве материальных благ, отводила второстепенную роль духовному производству. В настоящее время положение существенно меняется, и продукты культуры и искусства начинают занимать все более важное место в психологии потребителя, а их «ничем не ограниченное массовое воспроизводство позволяет уже сейчас в общих чертах представить себе картину наступающей «эры досуга» [2].

Примечание: в этой связи следует отметить, что четыре десятилетия тому назад А. Моль предсказал наблюдающуюся в настоящее время картину «тотального досуга» (имеется в виду не только публичные кинотеатры, дискотеки, ночные клубы, но и домашнее видео, караоке и т.п.) [2].

Взятый Россией курс на инновационное развитие предполагает не только преодоление отставания от развитых стран в сфере материального производства. Его реализация, по нашему мнению, обречена на неудачу без активизации творческих процессов в сфере культуры и искусства.

В настоящее время не принято говорить о качестве продуктов культуры; все относительно: кому-то нравится, кому-то – нет. Между тем, если релятивизм в оценках ценности спектакля, картины, концерта и т. п. господствует в сообществе творческой элиты, то, как правило, он становится преобладающим в предпочтениях и вкусах широких слоев населения. И тогда мерой оценки становятся деньги. Безусловно, денежное выражение интегрального качества продукта культуры (произведения искусства, романа, поэмы, спектакля, кинофильма и т. п.) является одним из важнейших факторов функционирования (а, порой, и выживания) сферы культуры и искусства в условиях рыночных отношений. И если подходить к анализу данного вопроса с позиций экономического содержания продукта творческой деятельности, то, думается, что оно – это содержание – состоит в способности приносить доход собственнику (самому творцу или тому, кто этот продукт творческой деятельности приобрёл). Однако сущность такого подхода должна заключаться в том, чтобы в процессе создания и развития рыночных механизмов в сфере культуры и искусства был соблюден и сохранен в дальнейшем хрупкий баланс надлежащего качества продуктов культуры и их адекватной цены, свободы творчества и достаточной «нормы прибыли», позволяющей творцу не думать «о хлебе насущном». Безусловно, это – сложнейшая проблема теоретического и практического характера, представляющая совокупность непростых вопросов, касающихся государственной политики, роли и места бизнеса в рассматриваемой области, деятельности многочисленных организаций культуры различных форм собственности, в том числе и в некоммерческом секторе культуры и искусства.

К сожалению, упрощенная констатация, что «деньги – это наше все», сегодня исходит не только от обыденного сознания, но и от некоторых ученых. Как пишет А.Б. Долгин в своем исследовании «Экономика символического обмена», «современная экономика не может ответить на вопрос, что такое качество в культуре (она, собственно, им и не интересуется). Экспертному сообществу культуры хотелось бы прийти здесь к чему-то определенному, но не удается. В итоге приходится судить о качестве по тому, на что люди тратят деньги. Однако в большинстве своем люди и подавно не представляют себе, что такое качество в культуре, и тратят деньги иррационально». Названный автор подчеркивает, что в русской культурной традиции всегда само собой подразумевалось, что культура сопротивляется экономике, что задачи культуры лежат в заведомо «бесполезной», духовной сфере – не в материальной, не в экономической. Но это, считает А.Б. Долгин, «наивная точка зрения. Особенно в настоящее время, когда львиная доля культуры функционирует под эгидой бизнеса. Для тех, кто реально погружен в культурное поле, вопросы проективности, эффективности в этой сфере – это и есть экономические, сугубо прагматические вопросы» [3].

Нетрудно заметить, что сторонники вышеуказанной точки зрения пытаются несколько «механистически», без должного творческого переосмысления, перенести принципы действия «нормальных рынков», то есть рынков материальных предметов и вещей, на рынок продуктов культуры. Однако продукты культуры в корне отличаются от «обычных» товаров, поскольку являются результатом совершенно иного вида деятельности – творческой деятельности. В своих работах последних лет автор

настоящей статьи предпринимает попытки раскрыть природу творчества, которая, в свете новейших концептуальных разработок, имеет ярко выраженный иной характер, чем природа «обычного» человеческого труда, и представляет собой процесс, содержащий элементы *внетрудовой активности* человека.

Таким образом, включение сферы культуры и искусства в систему рыночных отношений характеризуется еще одной существенной особенностью, которая детерминирована спецификой продуктов культуры. Дело в том, что с позиций экономической теории, вся совокупность так называемых «культурных товаров» гораздо шире группы общественных товаров (public goods) [4].

Примечание: в данном контексте авторы пишут о том, что перечисленные услуги при их ограниченной доступности и очевидном соперничестве между потребителями никак нельзя отнести к разновидности услуг, которые называют «public goods» [4].

Так, авторы фундаментального учебника «Экономика культуры» в этой связи отмечают, что деятельность в сфере культуры и искусства, наряду с деятельностью образовательных и рядом других учреждений социальной сферы, направлена на производство специфической группы общественных благ, нуждающихся в поддержке государства. Имеются в виду мериторные товары (merit goods), способные удовлетворить потребности отдельных индивидов и специфические потребности (merit wants) их совокупности в целом. Автор данной статьи не ставит перед собой цель изложить все нюансы дискуссии «вокруг мериторики» [4], однако считает вполне уместным выделить главную дефиницию: «мериторными называются блага, спрос на которые со стороны частных лиц отстает от «желаемого обществом» и стимулируется государством», а демериторными являются товары и услуги, потребление которых государство стремится сократить. Следовательно, само понятие мериторики связано с такими интересами общества людей в целом, которые не выявляются обычным путем и не проявляются в индивидуальных предпочтениях [4].

Примечание: Авторы данного учебника подробно излагают основные положения теоретической концепции Ричарда Масгрейва, которая получила название «мериторики» и которая не вписывается ни в общую теорию благосостояния, ни в концепцию общественных товаров и конституционной экономики. Находясь стороне от мейнстрима и будучи предметом полувекковой дискуссии, эта концепция, с точки зрения авторов «Экономики культуры» сохранила свою актуальность и является весьма существенным теоретическим достижением, имеющим свои очевидные достоинства и не менее явные недостатки [4].

Заслуживает особого внимания четыре базовых типа специфических потребностей общества, выделенных Р. Масгрейвом. Во-первых, потребность общества в защите недостаточно информированных людей от их возможных негативных решений. Во-вторых, установление государством препятствий некоторым неверным решениям индивидуумов. В-третьих, потребность в *натуральном перераспределении* благ, направленном на предоставление помощи нуждающимся членам общества. Наконец, в-четвертых, *коллективные потребности*, присущие обществу как таковому.

Для целей настоящей статьи следует более подробно остановиться на первом типе потребностей общества. Большинство авторов, как и сам создатель рассматриваемой концепции, выделяют две основные ситуации – *нерациональность* [4] поведения индивида и его *неосведомленность* о фактических свойствах заинтересовавшего его блага.

Примечание: типичным примером здесь является преференциальный статус умственно неполноценных людей или детей, за «верность» выбора которых отвечает общество. Не вдаваясь в иные причины иррационального поведения, авторы «Экономики культуры» отмечают, что легитимность государства-опекуна в данном случае признается лишь тогда, когда хозяйствующий субъект даже при повторных ситуациях не сумел научиться рациональным действиям, направленным на рост собственного благосостояния. В этой, как и во всех аналогичных ситуациях, мериторика должна обеспечить корректировку индивидуальных предпочтений [4].

Говорить о *неосведомленности* можно тогда, когда индивид не знает или неверно оценивает свойства самого блага. В такой ситуации возникает общественная заинтересованность в корректировке искаженных индивидуальных предпочтений. Опуская все тонкости соответствующей научной дискуссии, до сих пор продолжающейся между сторонниками и противниками «мериторики», хотелось бы обратить внимание на следующее очень существенное обстоятельство: расходы государства на информирование населения или прямое принуждение производителей товаров и услуг информировать потребителей об истинных свойствах блага зачастую в принципе не могут устранить хронический дефицит информации. Сакраментальные слова Р. Масгрейва о том, что *«необразованные не могут оценить всех выгод образования»* весьма наглядно иллюстрируют такую ситуацию. Поэтому любая информация, и даже регулярно воспроизводящая одну и ту же ситуацию, может не научить индивида поступать правильно. В данном контексте неосведомленность всегда чревата иррациональностью. И государству ничего не остается, как побуждать индивидов к рациональному поведению старым и проверенным способом – созданием условий для снижения цен на мериторное благо при помощи субсидирования его производства. В некоторых случаях это обуславливает и установление «нулевого тарифа» – предоставление бесплатных услуг. В качестве наглядного соответствующего примера зачастую приводят услуги публичных библиотек, когда государство идет традиционным путем – финансирует публичные библиотеки, тем самым предоставляя населению бесплатные услуги.

Экстраполируя изложенное ранее на специфику интегрирования сферы культуры и искусства в систему рыночных отношений, можно увидеть *практически полное соответствие поведения большей части потребителей продуктов культуры с поведением индивидов, которые не знают или неверно оценивают истинные свойства самого блага* (в данном случае культурного блага – музыкального произведения, художественного романа, стихотворения, картины и т. п.). Таким образом, концепция мериторики Р. Масгрейва, по нашему мнению, будучи «приложенной» к решению рассматриваемой проблемы, эффективно «работает», позволяя найти весьма убедительные и логичные ответы на многие вопросы.

Говоря о проблеме качества продукта культуры, необходимо отметить, что порою люди платят деньги не столько за соответствие какого-то продукта определенным качественным параметрам (например, покупая очередной «бестселлер» из серии «женских романов»), сколько за «бренд», за «моду». Очевидно, что качество – интегрированное понятие, оно складывается из ряда компонентов. Возьмем, например, книгу как продукт творческой деятельности. В данном случае, помимо основного содержания произведения (сюжета, стиля изложения и т. д.), присутствует и внешняя форма «продукта» – уровень полиграфического исполнения, редакционно-издательской подготовки и т. д. При этом специфика творческих продуктов состоит именно в том, что в условиях рыночных отношений процесс ценообразования в сфере культуры и искусства может и не включать в себя оценку творческой составляющей (когда потребитель не платит за интеллектуально-духовную собственность).

Примечание: с точки зрения автора статьи, в настоящее время вполне возможно говорить о разделении понятий «интеллектуальная собственность» и «интеллектуально-духовная собственность». Интеллектуальная собственность – это собственность на продукты «чисто» интеллектуальной деятельности (то есть интеллектуального производства).

Интеллектуально-духовная собственность – это собственность на творческие интеллектуально-духовные продукты (ТИДП), полученные в результате осуществления творческой деятельности с использованием интеллектуально-духовных ресурсов индивида (то есть «интеллектуально-духовного» производства).

В полной мере разделяя тезис А.Я. Рубинштейна, согласно которому культурный рынок – это «собрание ошибок», следует особо подчеркнуть, что культурный рынок характеризуется колоссальным множеством самых разнообразных творческих продуктов. Неподготовленному, «неискушенному» потребителю непросто разобраться в бескрайнем «океане» культурной продукции.

Как подчеркивается во «Всемирном докладе по культуре» ЮНЕСКО, «политика в области культуры должна по-новому подойти к посредническим системам. Товары художественного и культурного назначения *всегда нуждались в посреднике*, который распространял культурные ценности среди населения и разъяснял значение пирамид и храмов, картин и музыкальных произведений и т. п. Однако в эпоху активного взаимодействия между искусством и средствами массовой информации и транснационального оборота культурных ценностей между создателями художественных произведений, ремесленниками, писателями и конечными потребителями их произведений возникает сложная сеть, охватывающая учреждения (художественные галереи, музеи, издательства), финансовые структуры (банки, фонды, частные и государственные спонсоры), а также специалистов в областях литературной критики, коммуникаций, туризма и других, имеющих отношение к культуре» [5]. Все участники сети нацелены на тот социальный смысл, который несут с собой товары культурного назначения.

В этом же ключе размышляют и авторы коллективной монографии «Художественный рынок»: «Деятельность по рекламированию, внедрению или представлению любого продукта, будь он интеллектуального

или промышленного свойства, сегодня требует не только высокой меры информированности, конкретности, точной целевой ориентации, но и эстетически грамотного, искусствоведчески продуманного представления материала, опирающегося на хорошее знание истории и психологии искусства, особенностей его функционирования в современной культуре.» [1].

В качестве подтверждения собственной точки зрения считаю уместным привести также мнение упомянутого ранее А.Я. Рубинштейна, согласно которому «...наблюдается и феномен информационной асимметрии, проявляющийся в том, что далеко не все потребители знают об истинных качествах продуктов, которые производятся, хранятся и распространяются библиотеками, музеями, клубными учреждениями, театрами, филармониями, цирками, другими организациями этой особой сферы» [6].

В данном контексте, действительно, возникает серьезная проблема навигации в культуре, посредничества в процессе распространения культурных ценностей. Любой творческий продукт имеет набор качеств, для которых сами творцы, а также специально подготовленные люди (эксперты) смогут выработать общие критерии оценки. Эти критерии, разумеется, не будут одними и теми же для всех видов культурной продукции. Однако они помогут потенциальным потребителям творческих продуктов в принципе отличить настоящее, оригинальное произведение культуры от ненастоящего, «подделки» и «суррогата».

Одним из следствий упомянутой выше асимметрии информации является существование специфического ряда посредников, выполняющих сигнальную функцию на рынке культурных продуктов, представленных институтами критики, экспертизы, цензуры. Такие участники рынка не гарантируют удовлетворение от потребления творческого продукта или услуги, однако могут дать собственную оценку их качества. В контексте данного анализа следует отметить, что одной из проблем российского сектора культуры является неразвитость рыночных институтов экспертизы и оценки, включающих не только художественную критику, но и вручение различных премий, наград, званий и т. д. Зачастую названные институты не играют роли независимых экспертов, а действуют на стороне производителей, дополняя традиционные методы рекламы [7].

Релятивизм в оценке качества творческого продукта не может и не должен вызывать утрату интереса к тому, кто является его автором. Согласно концептуальной направленности «прагматики культуры», принципиально не важно, кто собственно, создал или исполнил, например, музыкальное произведение. Важно лишь то, что оно продается. Вот что пишет по этому поводу А.Б. Долгин: «Тот факт, что обладатель имущественных прав и автор – это далеко не всегда одно и то же лицо, не очевиден для любителей музыки. Они не в курсе того, что автор и исполнитель могут переуступить свои права коммерсантам, и знать не знают, на каких условиях это делается. Платя за музыку, люди хотят вознаграждать в первую очередь ее создателей. В реальности же это не совсем так, а по слухам, циркулирующих среди меломанов, вовсе не так: поговаривают, что дельцы обирают кумиров» [8].

Принимая сложившееся специфическое отношение между художниками и коммерсантами от искусства, указанный автор ничего не говорит

о кризисе культуры и ее институтов, о кризисе государственной культурной политики, в рамках которых допускается умаление роли художника как творца, создателя культурных ценностей и обладателя прав на свою интеллектуально-духовную собственность. По нашему мнению, одна из причин кризиса в культуре состоит именно в том, что коммерческая успешность ставится в обществе выше художественной ценности.

Безусловно, такое положение вещей оказывает негативное воздействие на самих творцов (художников, композиторов, поэтов и т. п.). Получается, что для того, чтобы быть успешными, они должны создавать произведения не по собственным творческим принципам, не в соответствии с потребностью духовной самореализации, а с ориентиром на вкусы и потребности массового потребителя, то есть работать «на рынок». Впрочем, как отмечает А.Б. Долгин, «бизнес, ориентированный на массовый спрос, несоизмеримо успешней, чем производство высококачественных продуктов для узких слоев требовательной публики» [8].

Очевидно, что в условиях, когда творчество художника непосредственно ставится в зависимость от коммерческого успеха его произведений, вряд ли следует ожидать от него высокого качества. Как свидетельствует известный кинорежиссер А. Кончаловский, в настоящее время «в кино и музыку хлынули дилетанты... они знают азбуку и технические приемы, но язык, содержание – то, в чем проявляется индивидуальность художника – у них представляет собой аморфную кашу» [9]. Отсюда и дефицит зрительского доверия к качеству продукции российского производства, которая совсем недавно была лишь скромным приложением к импортной кинопродукции, приносящей ее промоутерам известную прибыль.

Таким образом, одним из факторов, обуславливающим специфику интеграции сферы искусства и культуры в рыночные отношения, является то, что в условиях рынка творец вынужден находиться в ситуации постоянного учета потребностей публики.

Вполне естественно, что бизнес использует культурные ценности для получения прибыли. Этот факт не может вызывать никаких споров, это – аксиома современной жизни. Вопрос заключается в том, создает ли бизнес условия для творчества и развития собственно художественных ценностей, либо предпринимателям по сути нет дела ни до сущности творческого процесса, ни до общественно-значимых целей, на достижение которых в конечном итоге нацелен этот процесс.

Для настоящей статьи очень важны следующие выводы, к которым пришел автор в процессе многолетних исследований рассматриваемой проблематики:

1. В продаваемый творческий продукт уже заложена стоимость творческой идеи (замысла).
2. Стоимость работы творцов варьируется в зависимости от их желаний и спроса на рынке.
3. Творцу важно быть востребованным.
4. Творцу необходимо наличие финансового стимула.

Таким образом, встает проблема соединения искусства с бизнесом. Но как решить проблему полноценного включения культуры и искусства в систему рыночных отношений? Ведь, по сути, искусство и бизнес кардинально противоположны друг другу. По нашему мнению, здесь возможно

лишь единство противоположностей, то есть определенный путь разумных компромиссов, дающий синергетический эффект.

Предпринимательство и предпринимательская деятельность в сфере культуры и искусства стали повсеместным фактом социальной практики. Тем не менее, экономическая граница предпринимательства в области культуры и искусства должна быть юридически четко обозначена. В данном вопросе автор солидарен с определением предпринимательской деятельности в культуре, сформулированной *несвоевременно ушедшей из жизни ученой – исследователем проблем экономики культуры, д.э.н. А.И. Дымниковой*, как «деятельности собственника или уполномоченных им лиц по организации разработки, производства и реализации услуг и продуктов культурного и информационного назначения в целях достижения социального эффекта и увеличения доходов от разных видов деятельности» [10].

В приведенном определении подчеркивается, что основным субъектом предпринимательской деятельности является собственник, будь то учреждение культуры, творческий союз или ассоциация, либо творец или лицо, им уполномоченное. При этом, пусть даже и в условиях рынка, не может быть устраним приоритет институтов культуры, творческих организаций и, разумеется, самих субъектов творчества, авторов и исполнителей на распоряжение принадлежащими им творческими продуктами. Безусловно, необходимо признать неотъемлемым их право решать: вступать или не вступать в отношении сотрудничества и партнерства с бизнесом, и главное, – на каких условиях.

Существует ряд факторов, непосредственно оказывающих воздействие на эффективность рыночных механизмов в сфере культуры и искусства. По данному вопросу целесообразно было бы выделить следующие из них:

1. Для рынков, предлагающих многие творческие продукты и услуги, характерна несовершенная конкуренция, конкретно – доминирование монополий, что обусловлено некоторыми причинами. Поскольку издержки производства некоторых сложно-дифференцированных культурных услуг велики (например, театральная деятельность, создание фильмов, выпуск аудиопродукции, реставрация памятников), необходимый объем их выпуска может быть эффективно обеспечен в условиях крупных монополизированных компаний, имеющих возможность экономить на масштабе производства [7].

Примечание: суть экономики от масштаба, как известно, заключается в том, что средние издержки производства единицы продукции уменьшаются по мере увеличения выпуска данного продукта. В целях увеличения прибыльности монополии сокращают ассортимент предоставляемых благ, повышая цены на них. Вследствие указанных причин стратегией многих фирм на рынке культурных продуктов становится сокращение выпуска дифференцированных товаров и увеличение выпуска однородных товаров и услуг [7].

Ключевой задачей государства в такой ситуации является снижение уровня отрицательных последствий несовершенства рынка путем стимулирования дополнительного объема предложения, поддержки небольших фирм и некоммерческих организаций. Применение инструмен-

тов косвенного участия государства в сфере культуры и искусства довольно распространено в западных странах (перекрестное и долевое субсидирование, так называемые «маркированные налоги», государственные гранты);

2. Поскольку для сферы культуры и искусства творческая деятельность, с экономической точки зрения, представляет собой главный фактор производства, то проблема повышения его производительности является ключевой. Такое повышение производительности идет меньшими темпами, чем в среднем в экономике, поскольку возможности использования новых технологий и дополнительных ресурсов в производстве весьма ограничены. В долгосрочной перспективе сферы производства с основной долей человеческого труда, стоимость которого постоянно повышается, могут быть безубыточными исключительно при финансовой поддержке за счет государственных и общественных средств;

3. Практика подтверждает, что институт некоммерческой организации (НКО) обладает рядом преимуществ в сфере культуры и искусства по сравнению с коммерческой организацией. В силу раскрытой ранее специфики культурных благ, коммерческие организации в данном отношении уступают по двум направлениям. Во-первых, ориентация менеджеров на получение прибыли провоцирует оппортунистическое поведение, вследствие которого потребитель может получить товар (или услугу) худшего качества. В НКО, как правило, напротив, интересы менеджмента и потребителей совпадают, поскольку такие организации создаются не ради извлечения прибыли. Высокое качество производимых творческих продуктов или оказываемых услуг гарантирует надлежащее соблюдение контрактов и увеличение числа потребителей. Нерегулярность процесса производства, а также сложность определения качества культурных услуг, сокращают преимущества, вызванные повторяемостью процесса производства, и репутацией коммерчески ориентированных менеджеров вследствие проблемы неполноты контракта.

Во-вторых, некоммерческие организации имеют возможность организации системы членства, являющейся, как правило, эффективным механизмом возмещения постоянных затрат, которые преобладают в структуре издержек. В таком случае используется механизм разделения оплаты услуг на две части: постоянные членские взносы и стоимость билета за каждое отдельное мероприятие (услугу).

Некоторые преимущества НКО являются следствием определенной организации принятия управленческих решений. Наличие коллегиального органа управления (попечительского или наблюдательного совета) позволяет определять стратегию поведения совместно с менеджментом. Члены организации увеличивают финансирование или сокращают его в зависимости от результатов деятельности НКО.

В заключение данной статьи необходимо аккумулировать некоторые выводы, к которым пришел автор в процессе анализа рассматриваемой проблематики.

Специфика интеграции сферы культуры и искусства в систему рыночных отношений опирается на ряд принципов, среди которых основными, по мнению автора, являются следующие:

– принцип приоритета качества творческих (культурных) продуктов (услуг и т. п.) независимо от вида источников их финансирования;

– принцип соблюдения баланса надлежащего качества творческих продуктов и их адекватной цены, свободы творчества и достаточной «нормы прибыли», позволяющей творцу не думать о материальном обеспечении;

– принцип финансовой и иной поддержки государством и обществом культурных институтов, независимо от форм собственности.

Касаясь факторов, непосредственно оказывающих воздействие на эффективность рыночных механизмов в сфере культуры и искусства, указанных ранее, необходимо отметить, что все они лежат в русле современных проблем, в достаточно острой форме стоящих перед Россией, и включают в себя следующие вопросы:

– организации цивилизованных рынков в сфере культуры и искусства;

– влияния структуры издержек и специфики договорных отношений на выбор формы экономической организации в области производства творческих продуктов и услуг;

– специфики функционирования некоммерческого сектора в сфере культуры и искусства.

Список литературы

1. Художественный рынок: Вопросы теории, истории, методологии. – СПб., 2004. – С. 4–5.
2. Моль А. Социодинамика культуры. – М.: Прогресс, 1973. – С. 90.
3. Долгин А.Б. Экономика символического обмена: приоритеты культурной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://artpragmatica.ru/persons/?uid=2251>
4. Экономика культуры: Учебник. – М.: Изд-во Слово / SLOVO, 2005. – С. 159–161.
5. Всемирный доклад по культуре. 1998 год: Культура, творчество и рынок. – М.: Ладомир; ЮНЕСКО, 2001. – С. 176.
6. Рубинштейн А.Я. Экономическая теория культурной деятельности / А.Я. Рубинштейн // Экономика культуры. – М.: Слово, 2005. – С. 118.
7. Матецкая М.В. Экономика культуры и вектор институциональных реформ / М.В. Матецкая // Вестник СПбГУ. – 2006. – Вып. 4. – С. 159–160.
8. Долгин А. Указ. соч. – С. 14–15, 31.
9. Кончаловский А. Низкие истины / А. Кончаловский. – М., 1988. – С. 341.
10. Дымникова А.И. Управление некоммерческими организациями культуры в рыночной экономике: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – СПб., 2001. – С. 16.

Мамедов Фариз Оруджалиевич

ведущий научный сотрудник
Научно-исследовательский институт
экономических реформ Министерства экономики
Азербайджанской Республики
г. Баку, Азербайджанская Республика

Кожошев Арзыбек Орозбекович

канд. экон. наук, доцент, министр экономики
Министерство экономики Кыргызской Республики
г. Бишкек, Кыргызстан

Турдумамбетова Эрке Доолотбековна

канд. экон. наук, заведующая учебным отделом
Учебный Центр Министерства
финансов Кыргызской Республики
г. Бишкек, Кыргызстан

DOI 10.21661/r-115869

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ И ПОСТРОЕНИЕ ПРОГНОЗНЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

***Аннотация:** в статье рассматриваются методологические основы применения балансовых методов, необходимые для активного поддержания экономической политики в Кыргызской Республике в условиях внутренних и внешних шоков, для того чтобы позволить правительству на основе фактических данных проводить симуляции по монетарным, фискальным, тарифно-ценовым, сельскохозяйственным, промышленным, трудовым, энергетическим, экологическим проблемам, а также проблемам торговой политики, бедности и занятости.*

***Ключевые слова:** таблица «Затраты-выпуск», матрица «Социальных счетов», система национальных счетов, межотраслевой баланс, модель «Общего равновесия».*

Введение

После приобретения независимости в 1991 году экономика Кыргызской Республики и общественные службы сильно пострадали от распада Советской экономической зоны и окончания субсидий из Москвы. Благодаря принятию рыночных экономических реформ в 1990-х годах экономика почти восстановилась до своего уровня выпуска продукции до провозглашения независимости, но инфраструктура и социальные услуги пострадали от низкого уровня инвестиций.

По данным Национального статистического комитета КР за 2015 год реальный рост ВВП сложился на уровне 3,5%, что ниже уровня соответствующего периода 2014 года на 0,5 – процентных пункта, а номинальный объем ВВП сложился на уровне 423,6 млрд сомов.

Реальный рост экономики без учета предприятий по разработке месторождения «Кумтор» составил 4,5% (рост на 5,0% в 2014 году) в результате роста производства в строительстве (на 13,9%), услуг (на 3,6%), сельском хозяйстве (на 6,2%) [6].

После ряда реформ Правительство, особенно с момента политических кризисов 2010 года, стремилось восстановить экономическую и социальную стабильность и устранить недостатки в сфере государственного управления и инвестиционного климата. После сильного роста в 2011 году Кыргызская экономика вновь пострадала от значительного снижения производства золота из-за геологических и экологических проблем на золотом руднике «Кумтор».

Присоединение Кыргызской Республики к Договору о Евразийском экономическом Союзе в конце 2014 года остается обсуждаемым вопросом, так как момент вступления совпал именно со временем, когда основные торговые партнеры членов этого союза оказались сами в «не совсем» стабильной экономической ситуации, связанной с падением мировых цен на нефть. Кыргызская Республика – импортозависимая страна и страны-партнеры с неблагоприятной экономической ситуацией, в свою очередь, могут оказать неэффективное влияние и на экономику Кыргызской Республики. Учесть повышение цены на нефть в мировом масштабе, в краткосрочном периоде реально, но это влияние будет еще больше действовать.

Основные направления среднесрочного развития страны с учетом вхождения Кыргызской Республики в Евразийский Экономический Союз заложены в Национальной стратегии устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013–2017 годы, утвержденной Указом Президента Кыргызской Республики от 21 января 2013 года и в программе по переходу Кыргызской Республики к устойчивому развитию на 2013–2017 годы, утвержденной постановлением Жогорку Кенеша Кыргызской Республики от 18 декабря 2013 года. Основные цели по укреплению национальной экономики направлены на улучшение бизнес-среды, привлечение инвестиций в экономику, продвижение национальных интересов в рамках Евразийского Экономического Союза, развитие стратегических отраслей экономики, а также на развитие регионов.

Экономика Кыргызской Республики характеризуется высокой зависимостью от производства золота, денежных переводов работников-мигрантов, транзитной торговли и внешней помощи, которые создают неустойчивость, сопровождающуюся рисками различного характера.

Повышение уровня занятости, борьба с бедностью и образование – являются основными направлениями политики Правительства Кыргызской Республики, для достижения которых Правительством Кыргызской Республики была принята 6 сентября 2013 года «Программа содействия занятости населения и регулирования внутренней и внешней трудовой миграции до 2020 года». Программа, в основном, направлена на повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы на рынке труда, путем совершенствования системы обучения, переобучения и повышения квалификации, совершенствования нормативной правовой базы и др. Осуществление реализации данной программы имеет огромное значение для экономики республики.

Улучшение образования, здравоохранения и социальной защиты является еще одним из главных приоритетов Кыргызской Республики. Правительство в настоящее время осуществляет среднесрочные реформы в этих секторах.

Сельскохозяйственный сектор, на долю которого приходится около четверти ВВП страны и около одной трети занятости, быстро расширился с 1996 по 2002 годы. Правительство успешно завершило земельную реформу,

создало «Айыл-банк», предоставило агробизнес-сельскохозяйственные консультационные услуги и открыло Ассоциацию пользователей воды и пастбищные комитеты.

Энергетический сектор является одним из крупнейших в экономике Кыргызстана, что составляет около 3,9 процентов от ВВП и 16 процентов промышленного производства. Основным содержанием современных генерирующих мощностей страны является гидроэнергетика. Ключевыми проблемами, стоящими перед сектором, являются высокие коммерческие потери и низкие тарифы, что приводит к недостаточному финансированию технического обслуживания и инвестиций, нехватке зимой электрической энергии и проблемам в управлении. Все это привело к значительному ухудшению энергетических активов и плохой производительности сектора.

Дорожная сеть соединяет удаленные регионы и связывает Кыргызскую Республику с соседними странами. Реабилитация стратегических транспортных коридоров находится в списке приоритетов Правительства, учитывая их важность в обеспечении доступа к международным рынкам и основным государственным услугам. Тем не менее, основное профилактическое обслуживание дорог испытывает существенное недофинансирование.

Кыргызстан сталкивается с огромными проблемами в области развития моделирования социально-экономических процессов, которые содействуют принятию решений для разработки и оценки различных правительственных документов. Правительство нуждается в сильных аналитических инструментах для мониторинга экономики, оценки воздействия шоков, политических мер и сценариев. Действительно, невозможно оценить краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные последствия изменений в политике или внутренних и внешних шоках на экономику без надежной, последовательной, внедренной модели.

Анализ экономического влияния и построение прогнозных моделей

Специалисты, «готовящие» экономическую политику, с целью планирования хотят знать будущее развитие той или иной отрасли. Они также хотят знать, в чем состоит роль той или иной отрасли с точки зрения всей экономики в обеспечении занятости, образовании доходов, собирании налогов, а также формировании спроса на импортируемый продукт и капитал. В связи с этим, анализ влияния обычно сосредоточен в двух направлениях:

- влияние других отраслей на рассматриваемые отрасли;
- влияние рассматриваемых отраслей на другие отрасли.

Анализы экономического влияния и прогнозные модели строятся на основе таблиц «Затраты-выпуск» и данных матрицы «Социальных счетов» [3–5].

Мультипликаторные модели Межотраслевого баланса

Во время построения мультипликаторных моделей на основе межотраслевого баланса используются в отраслевом разрезе данные о ресурсах и использовании, транспортных и торговых надбавках, субсидиях и налогах на продукт, использовании местного продукта, использовании импортируемого продукта, данные о являющейся составной частью конечного продукта конечном потреблении и государственных расходах, накоплении, экспорте, изменении запасов материальных оборотных средств, а также данные о являющейся частью добавленной стоимости трудовых выплатах, налоге на производство и субсидиях, отчислениях в социальное страхование, прибыли и

амортизации [1–3]. Можно сказать, что основные показатели национальных счетов сформированы в форме баланса в единой таблице по отраслям.

Составленный в системной форме с богатыми данными межотраслевой баланс играет роль базы данных для построения симметрических таблиц модели «Затраты-выпуск». Сама по себе таблица «Затраты-выпуск» позволяет анализировать отдельно взятую отрасль в связи со всеми другими отраслями. В это время данные об образовавшейся в конкретной области добавленной стоимости и конечном использовании этой стоимости могут быть представлены пользователю интерактивным анализом с учетом всех межотраслевых связей [3].

Мультипликаторные модели, Матрица «Социальных счетов»

Система Национальных Счетов и Межотраслевой баланс производства и распределения продуктов составляют главную информационную базу Матрицы «Социальных счетов». Эти данные, разработанные специальной методикой, вводятся в Матрицу «Социальных счетов» [1; 2; 5]. В это время некоторые квадранты баланса готовятся в потребительских ценах, а некоторые разделы в основных ценах. Здесь цель отдельно рассчитать совокупный спрос и предложение на продукт по отраслям. Матрица «Социальных счетов» учитывает не только внутренний спрос и предложение, но и одновременно поступающие из остального мира текущие и капитальные трансферты. Матрица «Социальных счетов», наряду с составлением информационной базы модели общего экономического равновесия, одновременно используется в расчете общего мультипликатора, являющегося расширенной формой мультипликатора Леонтьева. В экономической литературе это именуется мультипликатором SAM. Посредством этого мультипликатора оцениваются образующиеся эффекты происходящих изменений совокупного спроса в совокупном предложении.

Построение модели общего равновесия (CGE)

Модель «Общего равновесия» может быть построена в общей и расширенной формах [4; 5]. В построенной общей форме модели «Общего равновесия» учитываются общие макроэкономические показатели системы национальных счетов по стране, экономические агенты и 19 экономических сфер деятельности. Построение модели в отличие от линейных зависимостей модели «Затраты-выпуск» опирается на нелинейные зависимости. Вообще теоретические основы модели «Общего равновесия» основывается на синтезе Трудовой теории стоимости с Теорией предельной полезности. Максимизация потребительской полезности с условием бюджетного ограничения и максимальное производство продукта с минимальными расходами производителя с условием нулевой прибыли основывается на оптимизации производственных функций GES и Леонтьева и функций полезности CET, LES и Армингтон с построением функции Лагранжа [4; 5]. Модель, обладая еще большими возможностями, позволяет выразить зависимость друг от друга экономических показателей.

Выводы

Предложенные методологические подходы, обеспечивающие проведение прогнозов экономики Кыргызстана позволяют проводить анализы влияющие на экономику посредством следующих рычагов, являющихся главными инструментами регулирования государства: влияние на все показатели страновой и региональной экономики с учетом межотраслевых потоков прогнозируемых государственных расходов, инвестиционных расходов, тарифных

ставок импорта и экспорта, а так же с учетом межотраслевых потоков чистых налоговых ставок на производство и продукт.

Список литературы

1. Национальные счета: Практический вводный курс / Методологические исследования. Серия F, №85. Руководство по национальным счетам. ООН. – Нью-Йорк, 2006. – 176 с.
2. Система Национальных Счетов 2008.
3. Handbook of input-output table compilation and analysis / Studies in Methods. Series F, No. 74. Handbook of National Accounting. United Nations. – New York, 1999. – 276 p.
4. Mitra-Kahn, Benjamin H., 2008, «Debunking the Myths of Computable General Equilibrium Models», SCEPA Working Paper 01–2008. – 81 p.
5. Cardenete, M. Alejandro, Guerra, Ana-Isabel and Sancho, Ferran (2012). Applied General Equilibrium: An Introduction. Springer. – 117 p.
6. Аналитическая справка об итогах социально-экономического развития КР за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.kg/ru/search.html?searchword>

Пономарев Максим Александрович

канд. экон. наук, доцент
Южно-Российский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ПРОБЛЕМА ИННОВАЦИОННОСТИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПОЛУЧАЮЩИХ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

***Аннотация:** данная статья посвящена проблеме столкновения традиционного и инновационного подходов в развитии и деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций, заинтересованных во включении в реестр и получении государственного финансирования. Рассмотрено взаимодействие базовых институтов как путь к социально-экономической эффективности через актуализацию и интенсификацию инновационного процесса. Перечислены составные элементы оптимальной модели инновационной модернизации России. Отражены возможные эффекты от внедрения инноваций в деятельность некоммерческих организаций.*

***Ключевые слова:** некоммерческие организации, инновация, социальное развитие, инновационное развитие, традиционность, государственные функции, социальный институт.*

Институт некоммерческих организаций (НКО) в Российской Федерации в современном восприятии – это сложное, противоречивое явление, существующее на стыке подходов. В современной рыночной экономике НКО призваны сглаживать особенности, перекосы рыночной системы. В социально ориентированных «государственных» экономиках деятельность НКО направлена на поддержку государства, развитие его инициатив. В них основной источник финансирования – бизнес, общество, или государство.

В условиях кризиса и экономических санкций развитие рыночного характера экономики приостановлено, государство одновременно проникает в разные сферы общественной жизни – и складывает с себя ряд обязанностей, предполагая передавать их как некоммерческим, так и коммерческим организациям. Движение в этой области предполагает дополнительное финансирование для тех НКО, которые будут выполнять социальные функции по защите малоимущих, стариков, подрастающего поколения и пр. Формируется реестр социально ориентированных некоммерческих организаций, соответствующих установленным государством критериям.

В данной ситуации, мы видим определенную проблему в том, что государство делит НКО на «плохие» и «хорошие», так как само не может реализовать в полной мере свои социальные функции.

Некоммерческие организации успешно ведущие инновационную деятельность, показывают, что основным побудительным мотивом для разработки инноваций является желание и стремление руководства вести экономическую деятельность в условиях усиления давления внешней и внутренней среды. Условием внедрения инноваций становится наличие эффективной системы маркетинга и сбыта, осуществляющей связь НКО с конечными потребителями с целью постоянного выявления новых требований покупателей, предъявляемых к качеству производимых товаров и услуг.

Большинство неудач с выведением инноваций на рынок специалисты объясняют тем, что они возникают на базе новых знаний, а не растущих потребностей, в то время как покупателям нужен не новый товар, а новые потребительские свойства и выгоды. Несмотря на принимаемые меры экономика страны не стала инновационной и продолжает терять свою конкурентоспособность». Государство осуществляет финансирование на осуществление старых выгод через реализацию потребности населения так, а не ориентируется на возникающие новые потребности потребителей государственных услуг или услуг некоммерческих организаций. Парадокс в том, что инновационные НКО не получают государственное финансирование, а традиционные и неэффективные – получают, но не смогут удовлетворять растущие потребности и быть более эффективными чем аналогичный государственный орган).

Инновации видятся многими исследователями как фактор перехода от сырьевого развития к инновационному, более гибкому и креативному [1, с. 4]. А применение инноваций к сфере социальных услуг населению – лишь один из многих необходимых шагов. Здесь важно обратиться к самому понятию инновационного процесса: из него следует, что единичная инновация бесполезна и лишь дестабилизирует традиционные организации: инновационный процесс – это некая волна, когда инновация в товаре приводит к производственным, организационным, социальным, системным инновациям – и меняет всю структуру организации. При инновационной деятельности экономят деньги, хотя и базируются на серьезных первоначальных затратах. Традиционное финансирование государством социально ориентированных организаций как бы «консервирует» этот процесс, так как стандартизирует услуги НКО, не давая им развиваться, консервирует, цементирует развитие последних. Метафорически, это напоминает выведение новых пород собак, когда во

главу угла ставится не выживаемость и некие уникальные качества новой породы, а ее внешний вид. Государство требует от некоммерческой организации максимального сродства с государственными органами, реализующими сходные функции. Однако, стимулирование формирования инновационного процесса «сверху» не всегда реализуется – и внутренне противоречит передаче НКО государственных функций. В условиях инновационной модернизации, «экономический процесс в этом случае представляет собой движение идей, превращенных в ту или иную «реальность»».

На рис. 1 показано взаимодействие базовых институтов как путь к социально-экономической эффективности через актуализацию и интенсификацию инновационного процесса [3].

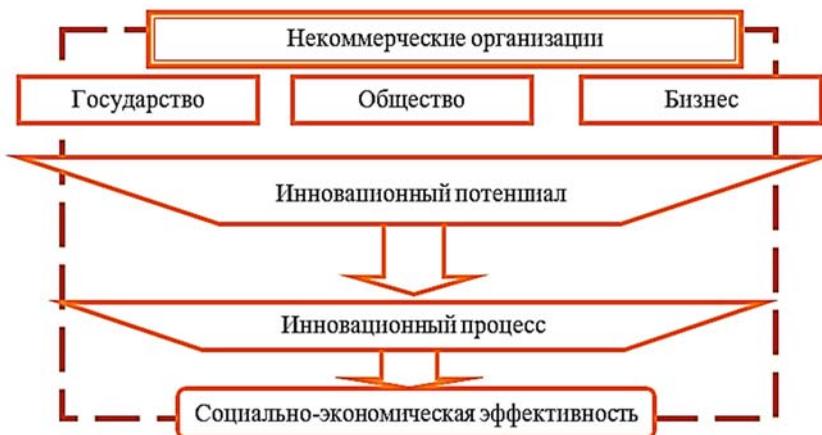


Рис. 1. Схема взаимодействия государства, общества и бизнеса на основе активизации инновационно-модернизационного потенциала

Императив модернизации и эффективное функционирование общественного производства требуют многосторонней договоренности *всех трех общественных составляющих* государства, бизнеса и некоммерческих организаций.

По нашему мнению, функционирование «креативно-инновационных систем можно представить как более или менее постоянную инфраструктуру, по которой перемещаются импульсы взаимодействий – сигналы между элементами сети либо более сложные идеальные объекты. Свойства креативных систем – язык взаимодействий, способ передачи импульсов, возможные типы идеальных объектов и другие – составляют единое целое, их нужно анализировать в совокупности как своеобразную модель.

Оптимальная модель инновационной модернизации России, по нашему мнению, должна включать [4, с. 32–46]:

- выбор опережающей траектории развития, обеспечивающей решение задач модернизации и инноватизации страны в кратчайшие исторические сроки;
- формирование инновационной системы генерации новых знаний и компетенций (реформа образования);

- всемерное развитие новых форм предпроизводственной конкуренции;
- обеспечение реализации конкурентных механизмов бюджетного финансирования социальных услуг, обеспечивающих активное вовлечение негосударственных организаций, добровольцев в процесс социального обслуживания населения, развитие механизмов частно-государственного и общественно-государственного партнерства;
- ориентация институтов и организаций гражданского общества, муниципальных образований на формирование производственных программ;
- всемерное развитие человеческого потенциала, прежде всего, молодого поколения, повышение уровня и качества жизни населения».

Мы не призываем государство подталкивать некоммерческие организации к инновационному развитию, но более гибко относиться к передаче НКО государственных функций, не осуществляя процессуального контроля: только контроль по результатам их деятельности. НКО должны сами определяться, как реализовывать ту или иную задачу – традиционным или инновационным способом, – и государству не следует вмешиваться в этот процесс.

На рисунке 2 отражены возможные эффекты от внедрения инноваций в деятельность некоммерческих организаций.



Рис. 2. Эффективность инновационного развития (ИР) организации [2, с. 29]

Современным этапом инновационного развития является переход к шестому технологическому укладу. Нанотехнологии относятся к ядру нового, шестого технологического уклада (наряду с биотехнологиями, мембранными и квантовыми технологиями, фотоникой, микромеханикой, термоядерной энергетикой). Нанотехнологии открывают новую эпоху в истории человечества. Нанофилософия – это философия окружающей нас «умной микроментальности», активно содействующей творческому преобразованию жизни личности. А сам человек автоматически становится геологическим агентом, вступая в процесс взаимодействия с окружающей его действительностью на новом, инновационном

уровне. Нанотехнология граничит и взаимодействует не только с биотехнологией и информационной технологией, но и с когнитивными науками. В ряде областей она ставит задачи создания «умных» устройств, а также «умных материалов». Нанотехнология дает реальные надежды на уменьшение ненужных энергетических затрат, уменьшение загрязнений атмосферы и воды и т. д.

Список литературы

1. Дробышевский С. Эволюция бюджетной политики России в 2000-е г. В поисках финансовой устойчивости национальной бюджетной системы [Текст] / С. Дробышевский, С. Синельников-Муравьев // Вопросы экономики. – 2011. – №1.
2. Маснабиева Г. Управление инновационным развитием предприятий [Текст] / Г. Маснабиева // Управление экономическими системами. – №34. – 2015.
3. Пономарев М.А. Институционализация функционирования некоммерческих организаций в современной России [Текст]; Дис. ... канд. экон. наук. – Владикавказ, 2011. – 192 с.
4. Пономарев М.А. Инновационная деятельность некоммерческих организаций: сущность, формы и управление [Текст] / М.А. Пономарев // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – №3 (49).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Багаева Надежда Юрьевна

старший преподаватель

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»

г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

аспирант

ФГБОУ ВО «Государственный университет по землеустройству»

г. Москва

РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ РАЗМЕЩЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ООО «ХАТАССКИЙ СВИНОКОМПЛЕКС»

Аннотация: в данной статье рассмотрена проблема рентабельности и себестоимости сельскохозяйственного производства. Предложено внедрение в хозяйственный оборот цеолита как биологически активного корма (подкорма) для свиней на примере конкретного предприятия. Обоснована перспективность и полезность цеолитовой подкормки, а также рациональность межотраслевой интеграции сельского хозяйства и добывающей промышленности.

Ключевые слова: свиноводство, цеолит, местный товаропроизводитель, импортозамещение.

Рынок мясных продуктов является одним из крупнейших рынков продовольственных товаров. Он имеет весьма устойчивые традиции, его состояние оказывает существенное влияние на другие рынки продуктов питания. За долгие годы сформировалась определенная система производства и распределения подобных продуктов. Мясное производство всегда относилось к одной из важнейших, показатели ее развития составляли предмет пристального интереса со стороны государства. Мясные продукты в виде тех или иных товарных групп являлись частью государственного стратегического запаса. Несмотря на дефицит мясных продуктов в течение ряда лет, их значение для обычного потребительского рациона весьма велико.

Сельское хозяйство – это не только форма экономической деятельности, а в более широком плане, форма организации жизнедеятельности и занятости людей. Поэтому перед сельским хозяйством ставятся две взаимосвязанные задачи: с одной стороны, достижение устойчивости и благополучия жизни сельского населения, а с другой стороны, увеличение производства товарной продукции и обеспечение ее конкурентоспособности.

Надежность обеспечения мясной продукцией население региона – основной источник животного белка и других ценных компонентов в рационе северного народа является одним из условий достижения стабильного

уровня жизни и приоритетных задач продовольственной безопасности в Республике Саха (Якутия). Однако весьма низкой сохраняется рентабельность производства, не сокращается задолженность сельскохозяйственных предприятий.

Республика Саха (Якутия) является самым крупным субъектом Российской Федерации и регионом на Крайнем Севере страны с агропромышленным профилем хозяйственной деятельности. Промышленный ориентир республики представлен преимущественно добывающими отраслями как основа экономики региона [1, с.105].

«Проблема развития АПК в Якутии настоящее время стало обеспечение населения собственной мясной продукцией. Дороговизна мяса за счет привозных кормов и соответственно увеличения себестоимости предприятия по производству свинины не могут конкурировать с ценами на ввозимую мясную продукцию» [2, с. 82]. Население предпочитает закупать привозное мясо по более низкой цене. Ввозимое в республику мясо порядком на 20–25% дешевле продукции местного товаропроизводителя. Если только в январе – июне 2015 года импорт мяса составил 98,1 тыс. тонн, когда показатель продуктивности собственного производства на тот же период времени составлял 104 тыс. тонн, который можно было бы увеличить на более чем 200 тыс. тонн. Экономически достичь такого результата можно лишь за счет импортозамещения, снижения цены на мясо за счет себестоимости продукции местного товаропроизводства.

Однако, как и любой товаропроизводитель, на сегодняшний день ООО «Хатасский свинокомплекс» сталкивается с «проблемами естественного и антропогенного характера» [3, с. 142], который не позволяет влиять на процесс снижения затрат по себестоимости собственной продукции, в которые включают следующее:

- увеличение питательности корма для свиней;
- запуск всех важных процессов обмена веществ в организме животных и повышение эффекта от потребления полезных веществ, которые поступают с кормом;
- улучшения физиологических процессов у свиней;
- укрепления иммунитета свиней, предотвращения проявления распространенных заболеваний;
- увеличения плодовитости половозрелых особей;
- вывода из организма свиней радионуклидов, солей тяжелых металлов и других патогенных веществ и соединений, токсичных и вредных продуктов метаболизма;
- предотвращения падежа свиней;
- насыщения организма свиней полезными микроэлементами;
- целебно повлиять на морфологический состав крови, ее окислительно-восстановительные функции, а также насыщать кровь кислородом.

Этого можно добиться путем добавления в рацион откорма свиней природный цеолит, который добывается в Якутии с 1989 года. К сожалению, по настоящее время, добыча высококачественного минерала не востребована, но использования природного цеолита в процессе откорма свиней способствует замедлению скорости прохождения пищевой массы в

пищеварительном тракте, в результате чего повышается степень действия пищеварительных соков.

Известно, что использование цеолитовой муки повышает способность животных лучшему усвоению питательных веществ рациона. Многие специалисты в области свиноводства уверены, что минерал способствует появлению и сохранению «здорового потомства», появляется естественный блеск шерсти, обеспечивает здоровый рост и силу, возобновления защитных способностей организма. Природный цеолит имеет уникальные адсорбционные, молекулярно-ситовые и каталитические свойства, которые обеспечивают позитивное влияние на физиологическое состояние животных.

Цеолитовый туф способен адсорбировать углекислый газ, аммиак, сероводород, метан, некоторые азотистые соединения. Проходя через желудочно-кишечный тракт, цеолит удаляет из него избыток жидкости, вредные газы, эндотоксины, благодаря чему предотвращает диарею.

Установлено, что через неделю после начала скармливания цеолита пищеварительные процессы стабилизируются, повышается общая кислотность, пептическая активность желудочного содержимого, протеолитическая и аминокислотная активность сока поджелудочной железы, всасывания, в кишечнике кальция и фосфора [4].

Государственным научным учреждением Сибирский научно-исследовательский и проектно-технологический институт животноводства (ГНУ СибНИПТИЖ) был проведен эксперимент для определения экономической эффективности использования цеолита при кормлении свиней, было доказано, что если цеолит добавлять в корм свиней, то можно снизить расход кормов на 2–4%, увеличить среднесуточный привес на 9,2%, а также сохранить поголовье свиней на 17%.

Если в ООО «Хатасский свинокомплекс» использовать цеолит как дополнительную добавку к комбикормам, то можно улучшить не только качество мяса, но и повысить уровень рентабельности самого предприятия за счет снижения себестоимости продукции на 20 и более процентов.

Список литературы

1. Багаева Н.Ю. Инновация и традиция табунного коневодства в Республике Саха (Якутия) [Текст] / Н.Ю. Багаева // Актуальные направления инновационного развития животноводства и ветеринарной медицины: материалы Всероссийской науч.-практ. конф. с международным участием. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014. – 366 с.
2. Иванов Н.Ю. Инновации, менеджмент, аграрная наука – это не только техническое преобразование села [Текст] / Н.Ю. Иванов, Н.Н. Катанаева // Вопросы структуризации экономики. – 2013. – №4. – С. 82–85.
3. Иванов Н.Ю. Лиха беда, да скоро быть сказывается [Текст] / Н.Ю. Иванов // Никоновские чтения. – 2013. – №18. – С. 141–144.
4. Официальный сайт: Закарпатского Цеолитового завода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dpzzz.com/ru/info/4/22.html

Глобенко Оксана Александровна
канд. юрид. наук, заведующая кафедрой

Портная Елизавета Борисовна
канд. социол. наук, доцент

Ильягуева Алина Александровна
канд. юрид. наук, доцент

Шеяфетдинова Наталья Александровна
канд. юрид. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»
г. Москва

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРАВОСОЗНАНИЯ

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются управленческие возможности такой категории, как правосознание. Авторы отмечают вовлеченность в данный процесс такого субъекта, как государство.*

***Ключевые слова:** правовое сознание, управление, управление правосознанием, формирование правосознания.*

Глобализирующаяся действительность, обуславливающая новый мировой правопорядок, достаточно непроста для восприятия обывателем. Новые стандарты диктуют новые требования к общественным отношениям, что продуцирует новую правовую реальность, которая не всегда адекватно воспринимается правосознанием субъекта [5, с. 234]. Данная ситуация выводит на первый план необходимость унификации правовых идеологием, с целью непротиворечия последних государственной политике.

Существенный вклад в указанный процесс вносит управленческий потенциал правосознания, заключающийся в возможности воздействия на него со стороны заинтересованных субъектов. Управляемость личностью с минимальным сопротивлением с ее стороны не в последнюю очередь зависит от убедительности доводов управленца и осуществления грамотной управленческой правовой политики.

Правосознание представляет неограниченные возможности воздействия на него наличием в его структуре, как правовой психологии, так и правовой идеологии, последняя, являясь более статичным компонентом, предполагает максимальное сосредоточение усилий по ее изменению. В свою очередь, правовая психология, структурно включающая правовые чувства и эмоции, управленчески более манипулятивна. Однако негативным фактором данной структурной единицы правосознания является ее большая изменчивость, что заставляет организующего субъекта регулярно контролировать ее состояние.

Управленческие возможности правосознания заключаются и в обратном процессе воздействия последнего на окружающие общественные отношения, что возвращает нас к проблематике первичности бытия или материи. Не углубляясь в ее рассмотрение, необходимо лишь упомянуть о взаимообусловленности этих категорий, что применительно к проводимому исследованию порождает определенный алгоритм соотношения правосознания с субъектом – его носителем. В частности, это заключается в том, что субъект правосознания руководствуется последним, т.к. именно руководствуясь правосознанием, совершаются те или иные правовые действия, в то же время сам субъект, восприни-

мая или не воспринимаемая ту или иную информацию, формирует свое правосознание. Восприимчивость или невосприимчивость к правовым знаниям зависит зачастую от множества факторов, в том числе и от правовой психологии, эмоциональная сфера которой может служить препятствием для их усвоения.

Сформировать соответствующий эмоциональный фон адекватный для правосознания – основная управленческая задача, после выполнения которой конфигурация правовой идеологии может быть перестроена в желаемую сторону. Показывает целесообразность такого алгоритма пример: закон «Димы Яковлева» принимался максимально быстро при одобрении разных политических сил на волне трагической гибели усыновленного российского мальчика в США. Правовой эмоциональный фон, сформированный данной трагедией, послужил катализатором сдвигов в правовой идеологии общества, сориентировав одних субъектов (правотворческий орган) принять соответствующий закон, а других субъектов (население России) пересмотреть свое отношение к социально-правовому институту усыновления [2]. Означает ли это корреляционную зависимость правовой идеологии от правовой психологии? Представляется, что нет, поскольку последняя, прежде всего, диктует те эмоциональные реакции, которые присущи правовой психологии.

Адаптивность правосознания в контексте процесса управления достигается адекватностью языкового выражения правовых норм [1, с. 105]. Немаловажным является вопрос о тех субъектах, которые и призваны управлять правосознанием. Их перечень внушительен – это конкретные личности, наделенные харизматичностью, различные политические силы и элиты, организации. Среди них неоспоримым преимуществом по влиянию на окружающих и их правосознание обладает государство. Будучи легитимизированным социальным институтом, государство обладает инструментарием, недоступным остальным, именно оно способно устанавливать ту идеологическую политику, которую считает нужной, подвергая преследованию инакомыслящих, что непосредственным образом отражается и на правосознании граждан. При необходимости государство, проводя идею правовой государственности, отказывается от официальной идеологии, что вовсе не означает его самоустранение от идеологической политики, поскольку последняя, при любой власти подразумевает законопослушание, достигнуть которого проблематично, не акцентируя внимание на управлении формирующимся правосознанием.

Управленческая задача государства при становлении правосознания состоит в подборе оптимальных средств воздействия на него с минимальными ресурсными затратами, но с максимальным эффектом. Такую возможность предоставляют социологические исследования [4, с. 46], позволяющие осуществлять мониторинг общественного мнения и оперативно вносить коррективы в идеологическую политику государства. Ожидаемый управленческий эффект по трансформации правосознания зависит не только от правильного инструментария, но и от популярности субъекта, лоббирующего ту или иную правовую идею, следовательно, поднятие престижа власти и конкретных государственных органов детерминирует восприимчивость к правовым идеям, ими выдвигаемыми.

Управленческий потенциал российской государственности обуславливается, в отличие от иных государственно-правовых систем, сакрализацией власти [3, с. 238], что существенно облегчает задачу воздействия на правовое сознание общества, тем не менее, оппозирующая правящей власти сила, в лице оппозиции, не оставляет шансов на снижение спектра идеологического воздействия на общество, поскольку также претендует на формирование своей идеологической парадигмы.

Список литературы

1. Барабаш О.В. Национальное правосознание и его отражение в правотворческой и правоприменительной деятельности / О.В. Барабаш, О.А. Мартынова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. – 2011. – №3 (19). – С. 98–106.
2. Кравчук Н. Закон Димы Яковлева: год спустя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru/ia/opinion/author/kravchuk/521419/ (дата обращения: 25.01.2017).
3. Сигалов К.Е. Сакрализация власти как имманентная черта российской политико-правовой традиции// Правовые традиции. Жидковские чтения: Матер. межд. науч. конф. (Москва, 29–30 марта 2013 г.). – М.: РУДН, 2014. – С. 235–239.
4. Трёмбовецкая В.Л. Особенности социологического подхода к исследованию власти в современной России // Известия Саратовского университета. Новая серия. серия: Социология. Политология. – 2011. – Вып. 1. – Т. 11. – С. 45–47.
5. Шеяфетдинова Н.А. Кризисное правосознание: сущность и специфика управления // Вопросы управления. – 2015. – №3 (15). – С. 233–235.

Иванова Виктория Александровна

студентка
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: в статье рассмотрено понятие «экономическая безопасность государства». Перечислены факторы, которые определяют уровень экономической безопасности. Описаны внутренние и внешние угрозы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внутренние угрозы, внешние угрозы, международные отношения, конфликты, экономическая система.

Потребность в безопасности является базовой, основной потребностью государства, как отдельного индивида, так и общества в целом. В силу нестабильной политической и экономической ситуации в стране в настоящее время экономическая безопасность является одной из актуальных потребностей. Экономическая безопасность подразумевает собой состояние национальной экономики, которое в материальных благах обеспечивает удовлетворение жизненно важных потребностей страны независимо от возникновения внутри страны или в мировой экономической системе форс-мажорных обстоятельств, носящих социально-политический, экономический или экологический характер.

Возникновение подобных обстоятельств происходит, когда:

- обостряются межгосударственные отношения;
- возникают военные конфликты и террористические акты;
- усиливается социальная напряженность, дестабилизируется внутриполитическая ситуация, резко изменяется демографическая ситуация;
- усиливается дискриминационное влияние тех или иных доминирующих политических союзов или экономических группировок и обостряется конкурентная борьба как внутри, так и вне страны;
- истощаются жизненно важные ресурсы;

– возникают стихийные бедствия и экологические катастрофы, как в стране, так и за рубежом и т. п.

Перечислим факторы, которыми предопределяется уровень экономической безопасности, к ним относятся:

– геополитическое и экономико-географическое положение страны и связанные с этим размещением производительные силы на территории страны, доступ к зарубежным и отечественным стратегическим ресурсам;

– параметры региональной и отраслевой структур ВВП, которые учитывают стратегическую значимость регионов страны и отраслей национальной экономики, чтобы обеспечить экономическую безопасность;

– условия, которые определяют принципы функционирования в составе ВТО национальной экономики, и зависят от этих условий структура экспорта/импорта материальных благ высшего и первого порядков, а также нематериальных активов, которые отнесены к категории стратегической значимости;

– наличие резервов стратегически важных материальных благ высшего и первого порядков в объемах, которые будут достаточны, чтобы в условиях форс-мажорных обстоятельств обеспечить экономическую безопасность и др.

На современном этапе основными внутренними угрозами национальной экономической безопасности России являются:

– *значительное увеличение дифференциации уровня доходов и жизни людей;*

– *деформирование отраслевой структуры национальной экономики.* Серьезные структурные сдвиги формирует ориентация экономики на добычу полезных ископаемых. Тотальное сворачивание производства и снижение конкурентоспособности, выступает стимулом снижения качества жизни населения и увеличения объемов безработицы;

– *усиление неравномерного экономического развития регионов.* Закладывается проблема разрыва единого экономического пространства;

– *криминализация российского общества.* Резко усилились в обществе тенденции прямого грабежа, отъема собственности, что имеет негативное отражение на общей устойчивости и стабильности национальной экономики. Тотальное проникновение криминальных структур в промышленность и государственный аппарат, а также наметившаяся тенденция сращивания между ними, имеет большое значение. Многие предприниматели отказываются решать правовыми методами споры между собой, избегают свободной конкуренции, прибегают все чаще к помощи криминальных структур;

– *резкое снижение научно-технического потенциала России.* Основной экономический роста является научно-технический потенциал. За прошедшие десять лет он практически потерян. Причиной этому является сокращение инвестиций в приоритетные технические и научные разработки и исследования, массовым выездом ведущих ученых из страны, разрушением наукоемких отраслей, усилением научно-технической зависимости. За наукоемкими отраслями – будущее развитие экономики, для создания которых у России на сегодняшний день нет достаточного научного потенциала;

– *стремления к независимости субъектов Федерации и усиление изоляции;*

– *усиливается межэтническая и межнациональная напряженность,* что на национальной почве создает для возникновения внутренних конфликтов реальные условия. Ряд общественных объединений транслирует его, в интересы

которых не входит сохранение национальной и культурной целостности страны;

– *нарушение единого правового пространства*, что ведет к несоблюдению законодательства и правовому нигилизму;

– *снижается физическое здоровье населения*, по причине кризиса системы здравоохранения ведущее к деградации;

– *демографический кризис*, который связан с устойчивой тенденцией преобладания общей смертности населения над рождаемостью. Катастрофическим снижением количества населения ставится проблема населенности территории России и ею удержания, границ, которые существуют.

Тесно переплетены между собой и взаимосвязаны внутренние угрозы национальной безопасности в совокупности. Их ликвидация является необходимой не только чтобы создать должный уровень национальной безопасности, но и сохранить российскую государственность. Присутствуют и внешние угрозы экономической безопасности вместе с внутренними.

Внешние угрозы *экономической безопасности* таковы:

– в мировой экономике снижение роли России вследствие целенаправленных действий межгосударственных объединений и отдельных государств, к примеру, ОБСЕ, ООН;

– на протекающие в мировой экономике процессы снижения политического и экономического влияния;

– усиление влияния и масштабов международных политических и военных объединений, к числу которых относится НАТО;

– около границ России наметившиеся тенденции к размещению военных сил иностранных государств;

– в мире повсеместное распространение оружия, которое предназначено для массового уничтожения;

– вблизи государственных границ России и стран СНГ создание условий возникновения и формирования военных вооруженных конфликтов;

– по отношению к России территориальная экспансия, к примеру, со стороны Китая и Японии;

– международный терроризм;

– в сфере телекоммуникаций и информации ослабление позиций России. Это находит свое проявление в снижении влияния России на международные информационные потоки и разработке рядом государств технологий информационной экспансии, которые и к России могут быть применены;

– на территории России активизация деятельности иностранных организаций, которые занимаются сбором и разведкой стратегической информации;

– резкое снижение оборонного и военного потенциала страны, которое не позволяет ей отразить военное нападение при необходимости, что связано с системным кризисом оборонного комплекса страны.

На достаточном уровне обеспечение национальной безопасности выводит необходимость осуществлять постоянный контроль внутренних и внешних угроз, а поэтому в зависимости от конкретных социальных, правовых, политических и экономических условий их перечень постоянно изменяется.

Необходимо использовать самые информативные показатели для оценки степени опасности той или иной угрозы и выбора приоритетных направлений

по предотвращению и ликвидации последствий потенциальных угроз, совокупность которых предоставила бы возможность осуществить оценку экономической безопасности страны.

Список литературы

1. Экономическая безопасность государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econcrime.ru> (дата обращения: 23.12.2016).
2. Седова Н.В. Государственное регулирование энергетической безопасности (региональный аспект) // Вестник Томского государственного университета. – 2015 – №3 (31).
3. Седова Н.В. Могучая группа. Интеграционные процессы в агропромышленном комплексе России: тенденции, особенности // Российское предпринимательство. – 2008. – №1.
4. Реальные и потенциальные угрозы экономической безопасности России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rae.ru> (дата обращения: 23.12.2016).

Кравченко Наталья Алексеевна

старший специалист

Прокуратура Свердловской области

магистрант

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, Свердловская область

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ КОММЕРЧЕСКОГО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ БОГДАНОВИЧ В ЦЕЛЯХ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ ГРАЖДАН

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы пользования жилищными помещениями по договорам найма коммерческого жилищного фонда, а также совершенствование механизма и качества работы по предоставлению жилых помещений коммерческого жилищного фонда в городском округе Богданович.

Ключевые слова: договор коммерческого найма, наем жилого помещения, договор социального найма, наймодатель, наниматель, жилищные программы.

Право человека на жилище в Российской Федерации гарантировано ст. 40 Конституции РФ, которая гласит, что, цитируем: «каждый человек имеет право на жилище. Никто произвольным образом не может быть лишен жилища» [1].

Один из способов, часто применяемых, чтобы реализовать право на жилище, является договор коммерческого найма жилого помещения.

Юридическое определение договора коммерческого найма можно прочесть в ст. 671 ГК России. В соответствии с данной нормой по договору найма жилого помещения одна сторона, являющаяся собственником жилого помещения (наймодатель), – обязуется предоставить другой стороне (называемой нанимателем) жилое помещение в пользование и владение за плату для проживания в нем [2].

Коммерческий наем жилого помещения выгодно отличается от социального найма жилого помещения по ряду причин. Во-первых, доступность. Данный вид договора, в отличие от договора социального найма, может заключаться с любым лицом и нет необходимости признавать гражданина малоимущим и нуждающимся в жилье [3]. Во-вторых, отсутствие многочисленных административных барьеров.

В соответствии со ст. 19 Жилищного кодекса РФ жилищный фонд – это совокупность всех жилых помещений, находящихся на территории Российской Федерации.

В зависимости от форм собственности жилищный фонд подразделяется на: частный, государственный, муниципальный.

В зависимости от целей использования жилищный фонд подразделяется на:

1) жилищный фонд социального использования – совокупность предоставляемых гражданам по договорам социального найма жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов;

2) специализированный жилищный фонд – совокупность предназначенных для проживания отдельных категорий граждан и предоставляемых по правилам раздела IV Жилищного кодекса РФ жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов;

3) индивидуальный жилищный фонд – совокупность жилых помещений частного жилищного фонда, которые используются гражданами – собственниками таких помещений для своего проживания, проживания членов своей семьи и (или) проживания иных граждан на условиях безвозмездного пользования, а также юридическими лицами – собственниками таких помещений для проживания граждан на указанных условиях пользования;

4) жилищный фонд коммерческого использования – совокупность жилых помещений, которые используются собственниками таких помещений для проживания граждан на условиях возмездного пользования, предоставлены гражданам по иным договорам, предоставлены собственниками таких помещений лицам во владение и (или) в пользование.

Обратимся к статье 2 Жилищного кодекса РФ – «Обеспечение условий для осуществления права на жилище», в пункте 3 которой сказано, что органы государственной власти и органы местного самоуправления в пределах своих полномочий обеспечивают условия для осуществления гражданами права на жилище, в том числе: в установленном порядке предоставляют гражданам жилые помещения по договорам социального найма или договорам найма жилых помещений государственного или муниципального жилищного фонда.

Таким образом, жилые помещения государственного и муниципального жилищного фонда могут быть предоставлены по договорам социального найма или договорам найма коммерческого либо специализированного жилищных фондов.

Регулирование отношений по найму жилых помещений осуществляется главным образом на базе сочетания положений жилищного и гражданского законодательства.

Отношения социального найма, как и найма специализированного жилого помещения, регулируются главным образом жилищным законодательством, отношения же коммерческого найма, регулируются гражданским законодательством (глава 35).

Итак, глава 35 Гражданского кодекса содержит общие нормы о договоре найма жилого помещения. Поскольку ст. 672 данного кодекса исходит из того, что в государственном и муниципальном жилищном фонде социального использования жилые помещения предоставляются гражданам по договорам социального найма, то указанные нормы регулируют отношения жилищного найма, базирующиеся на коммерческой основе. Взяв за основу определение договора найма жилого помещения, содержащееся в части 1 статьи 671 кодекса можно дать определение договора коммерческого найма жилого помещения – по договору коммерческого найма жилого помещения одна сторона – собственник жилого помещения или управомоченное им лицо (наймодатель) – обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем.

Таким образом, общей целью является – удовлетворение потребности гражданина (нанимателя) в жилье. Разница же состоит в том, что по договору социального найма жилое помещение предоставляется во владение и в пользование без платы.

С одной стороны, слово «коммерческий» подразумевает извлечение прибыли, дохода в бюджет, с другой стороны, обратимся к пункту 3 статьи 40 Конституции РФ, который гласит, что малоимущим, иным указанным в законе гражданам, нуждающимся в жилище, оно предоставляется бесплатно или за доступную плату из государственных, муниципальных и других жилищных фондов в соответствии с установленными законом нормами.

Таким образом, предоставление жилых помещений на коммерческих началах за умеренную плату лицам, в этом действительно нуждающимся, – это уже не способ заработать денежные средства, а выполнение социальной функции, то есть в первую очередь решение жилищной проблемы граждан, остро нуждающихся в жилье.

Жилищный кодекс РФ достаточно лаконичен и скуп в отношении правового регулирования вопросов предоставления жилых помещений по договору коммерческого найма. Фактически весь объем данного регулирования сводится к двум статьям. Одна из них, а именно статья 2 подтверждает саму возможность предоставления жилых помещений государственного и муниципального жилищного фонда в наем на возмездных началах. Вторая из них – статья 156 – посвящена вопросам определения платы за жилое помещение, где фактически так же, как и в предыдущей норме, только констатируется возможность заключения такого договора и регулируется вопрос об определении цены такого договора [4].

Органам местного самоуправления остается, опираясь только на вышеперечисленные статьи жилищного законодательства, разработать на местах порядок предоставления жилых помещений по договорам найма коммерческого жилищного фонда использования и утвердить представительным органом плату за наем данных жилых помещений муниципального жилищного фонда коммерческого использования.

Жилищный кодекс РФ, вступивший в силу с 1 марта 2005 года, не предусматривает льготы на первоочередное бесплатное предоставление жилья для граждан, вставших на учет в качестве нуждающихся в жилых помещениях после указанной даты. Напомню, в жилищном кодексе РСФСР, действующему ранее, в соответствии со статьей 36 право на первоочередное предоставление жилых помещений имели следующие категории граждан, нуждающихся в жилье:

1) инвалиды Великой Отечественной войны и семьи погибших или пропавших без вести воинов (партизан) и приравненным к ним в установленном порядке лицам;

2) Герои Советского Союза, Герои Социалистического Труда, а также лица, награжденные орденами Славы, Трудовой Славы, «За службу Родине в Вооруженных Силах СССР» всех трех степеней;

3) лица, страдающие тяжелыми формами некоторых хронических заболеваний, перечисленных в списке заболеваний, утверждаемом в установленном законодательством Союза ССР порядке;

4) лица, пребывавшим в составе действующей армии в период гражданской и Великой Отечественной войн и во время других боевых операций по защите СССР, партизанам гражданской и Великой Отечественной войн, а также другим лицам, принимавшим участие в боевых операциях по защите СССР;

5) инвалиды труда I и II групп и инвалиды I и II групп из числа военнослужащих;

6) семьи лиц, погибших при исполнении государственных или общественных обязанностей, выполнении долга гражданина СССР по спасению человеческой жизни, по охране социалистической собственности и правопорядка либо погибших на производстве в результате несчастного случая;

7) рабочие и служащие, длительное время добросовестно проработавшим в сфере производства;

8) матери, которым присвоено звание «Мать-героиня», многодетные семьи (имеющим трех и более детей) и одинокие матери;

9) семьи при рождении близнецов;

10) учителя и другим педагогические работники общеобразовательных школ и профессионально-технических учебных заведений;

11) спасатели профессиональных аварийно-спасательных служб, профессиональных аварийно-спасательных формирований;

12) другие категории граждан Законодательством Союза ССР и РСФСР [5].

Из перечисленных категорий хотелось бы обратить особое внимание на такие категории, как инвалиды I и II групп, не страдающие тяжелыми хроническими заболеваниями проживание с которыми в одном жилом помещении невозможно (перечень утвержден Постановлением Правительства РФ от 16 июня 2006 г. №378 «Об утверждении перечня тяжелых форм хронических заболеваний, при которых невозможно совместное проживание граждан в одной квартире») [6], многодетные семьи (имеющим трех и более детей) и одинокие матери. На сегодняшний день эти социально не защищенные категории граждан – не имеющим возможности с помощью рыночных механизмов, улучшить свои жилищные условия, лишены льгот на предоставление жилья в постоянное бесплатное

пользование. Жилищная проблема для них особенно усугубляется если они не имеют жилья для постоянного проживания. В свою очередь органы государственной власти и местного самоуправления могут предложить таким гражданам только ожидание в общей очереди граждан, нуждающихся в жилых помещениях, что лишает их возможности улучшения жилищных условий на многие годы (средний период ожидания в очереди составляет 15–20 лет).

Помимо выделенных категории граждан хотелось бы сказать о сравнительно новой категории, появившейся с выходом Жилищного кодекса РФ – бывшие члены семьи собственника жилого помещения. Статус бывшего члена семьи не является основанием для приобретения права пользования жилым помещением собственника, а наоборот, основанием для утраты подобного права. Возможность же сохранения права проживания в жилом помещении на основании заключенного соглашения с собственником жилого помещения не всегда может быть приемлема для бывшего члена семьи собственника, так как затрудняет для него возможность создания новой семьи.

Кроме перечисленных выше категорий граждан, есть и другие остро нуждающиеся в жилье – это выселенные из служебных жилых помещений в соответствии с прекращением трудовых отношений либо расторжением договора найма специализированного жилого помещения, граждане, вернувшиеся из мест лишения свободы, не имеющие ни жилья, ни регистрации по месту жительства, молодые семьи, не являющиеся платежеспособными для участия в программе «Обеспечение жильем молодых семей» ФЦП «Жилище» на 2015–2020 гг.

Список перечисленных категорий наверняка можно продолжить. Все эти граждане не имеют оснований для заключения с ними договора найма специализированного жилищного фонда и не имеют права в соответствии с пунктом 2 статьи 57 ЖК РФ на внеочередное предоставление жилья по договору социального найма.

Таким образом, единственный выход для решения их жилищных проблем, в условиях действующего законодательства – предоставление им жилых помещений по договорам найма коммерческого жилищного фонда за доступную плату.

В течение первого полугодия 2016 года зарегистрировано 69 обращений граждан, проживающих на территории городского округа Богданович к главе городского округа с обострившейся жилищной проблемой. Из них:

- проживающих без регистрации – 4;
- не имеющих жилья для постоянного проживания (проживающие в общежитии либо снимающие жилье в частном жилищном фонде) – 53;
- многодетных семей – 5;
- одиноких матерей – 3;
- инвалидов – 2;
- бывших членов семьи собственников, выселенных по суду, а также бывших членов семьи собственников, распорядившихся жилыми помещениями – 2.

Всего в первом полугодии 2016 года было заключено 25 договоров коммерческого найма жилых помещений с гражданами. Большую часть

из предоставленных жилых помещений составляют квартиры типа гостиничных комнат и жилые помещения, имевшие ранее статус общежитий, т.е. имеющие места общего пользования. Данные жилые помещения освободились в связи с выездом либо в связи со смертью нанимателя, либо собственника (вымороченное имущество) жилого помещения.

Таким образом 25 семей смогли хотя бы временно решить свои проблемы с жильем и оформлением регистрации по месту пребывания.

С целью ускорения решения жилищных проблем Правительством Российской Федерации разработаны и запущены соответствующие целевые программы. В соответствии с программными мероприятиями в настоящее время акцент в решении жилищной проблемы отдан развитию рыночных отношений. Реализуемые мероприятия направлены исключительно на поддержку приобретения жилья в собственность. А если учесть, что даже с помощью ипотечного кредита доля населения, способного самостоятельно улучшить свои жилищные условия, не превышает 15–20%, то можно утверждать об отсутствии действенных механизмов улучшения жилищных условий для большей части населения. Таким образом, актуально развитие сектора наемного жилья.

Для определения приоритетов и обеспечения их финансированием на федеральном и региональном уровнях утверждают соответствующие программы. Вместе с этим необходимо отметить, что развитие сегментов наемного жилья является достаточно трудной задачей, так как выработка эффективных организационно-правовых форм запуска данной схемы находится на стыке вопросов коммерческой эффективности и социальной справедливости [7].

Государство в рамках федеральных целевых программ предлагает субъектам Российской Федерации развивать наемное жилье и готовность софинансировать указанные мероприятия. При этом одной из главных задач государства на сегодняшний день является создание условий, привлекательных для коммерческих застройщиков.

Рассмотрим планы развития указанных направлений, предусмотренных республиканской программой развития жилищного строительства на 2011–2015 гг. в Республике Татарстан. Одним из направлений развития рынка жилой недвижимости является создание института наемного жилья. Отметим, что в качестве пилотных проектов арендного жилья предлагается строительство многоквартирных домов в районах активного развития промышленных производств. Это позволит решить ряд серьезных социально-экономических задач: повысит обеспеченность населения жильем, обеспечит занятость населения и мобильность трудовых ресурсов, скорректирует цены на жильё [8].

Ранее нами уже поднимался вопрос о существующей стратегии обеспечения населения жильем. В частности, ставился вопрос – почему первое жильё у семьи должно быть в собственности? Приобретение жилого помещения – покупка на длительное время, которая в случае использования ипотечного кредита «привязывает» семью к конкретной квартире на долгие годы. А если учесть, что первое жильё семьей выбирается исходя из доступности по цене и, соответственно, самое маленькое по площади, то семья будет вынуждена проживать в стеснённых условиях, что ограничит её в рождении детей [9].

Следовательно, в рамках программно-целевого метода решение жилищной проблемы должно строиться в несколько этапов. Принципиальным положением, на базе которого должна основываться современная модель улучшения жилищных условий, должен являться уровень благосостояния (доходов) семей. В настоящее время, данный показатель ни в коей мере не учитывается как критерий, определяющий конкретный механизм улучшения жилищных условий граждан. Более того, именно доходы семей являются тем фактором, недостаток которого непосредственно влияет на отказ в предоставлении государственной поддержки и служит лишь для определения платежеспособности. Это подтверждает ущербность действующих в настоящее время принципов предоставления государственной поддержки на улучшение жилищных условий.

Современная жилищная политика, с нашей точки зрения, должна основываться на обратном – невысокие доходы семьи должны обеспечиваться максимальной государственной поддержкой при решении жилищной проблемы, и наоборот.

Так, при наименьшем уровне доходов семьи ей необходимо предоставлять жильё на условиях социального найма. Установление доступной арендной платы позволит семье, во-первых, проживать в отдельном жилье, во-вторых, накопить достаточные средства для самостоятельного решения жилищной проблемы. Последнее обстоятельство крайне актуально, так как отсутствие в настоящее время класса социального жилья и высокие арендные ставки не позволяют семье аккумулировать свободные средства. В то же время, проживание молодой семьи в отдельном жилье является одним из ключевых условий для снятия ряда стратегических социальных вопросов – снижение уровня разводов и повышение рождаемости.

При этом чтобы избежать неоправданных спекуляций с проживанием в социальном жилье, необходимо внедрить стимулирующие ограничения, например, временные рамки, когда проживание в социальном жилье будет возможным не более установленного времени.

На следующем этапе улучшение жилищных условий осуществляется посредством приобретения жилого помещения в собственность.

В случаях, когда семья будет придерживаться данной «жилищной лестницы», государственная поддержка в улучшении жилищных условий семье будет оказываться неоднократно, что также является новацией в предлагаемой жилищной политике.

К примеру, одним из основных принципов подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» ФЦП «Жилище» на 2015–2020 гг. в настоящее время является возможность для молодых семей реализации своего права на получение поддержки за счет средств федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации и местного бюджета при улучшении жилищных условий в рамках подпрограммы только один раз. Другими словами, данным положением отвергается дальнейшая, например, за счет региональных жилищных программ, поддержка семьи в улучшении жилищных условий [9].

Таким образом, в области развития наёмного жилья главными задачами, требующими пристального внимания, являются:

– формирование фонда социального жилья для той категории населения, которая не может себе позволить приобрести жильё в собственность;

– создание условий для появления доходного жилья, когда в силу молодого возраста или специфики трудовой деятельности, гражданам будет предоставляться возможность арендовать на приемлемых условиях комфортное жильё [10].

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. (принята на всенародном референдуме) (в ред. Закона Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 21 июля 2014 г. №11-ФКЗ) // Российская газета. – 2015. – 7 фев.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. №14-ФЗ (в ред. Фед. Закона от 29 июня 2015 г. №210-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – 29 января. – №5. – Ст. 410.

3. Терехова Ю.К. Сборник договоров в сфере жилищного права с комментариями. Документ опубликован не был // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

4. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 года №188-ФЗ.

5. Жилищный кодекс РСФСР (принят ВС РСФСР 24.06.1983 г.) – утратил силу.

6. Система Гарант [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12147822/#ixzz4E1t4liqw>

7. Хуснуллин М.Ш. Инновационный подход к формированию социального жилья в Республике Татарстан / М.Ш. Хуснуллин, И.Ф. Гареев, Г.М. Хуснуллина, И.В. Беденко // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – №5. – С. 72–76.

8. Целевая программа «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан в 2011–2015 годах» / Министерство строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства Республики Татарстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/917044559>

9. Мустафина Л.Р. Стратегия обеспечения жильем молодых семей: необходимость инноваций и расстановки приоритетов / Л.Р. Мустафина, Р.М. Сиразетдинов, И.Ф. Гареев, И.В. Беденко // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – №27. – С. 24–28.

10. Гареев И.Ф. Вопросы развития наемного жилья в современных условиях // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – №7 (7). – С. 37–44 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bgscience.ru/lib/8839/>

Пиличева Кристина Андреевна
студентка

Полунина Жанна Александровна
канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет»
г. Белгород, Белгородская область

СКРЫТЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ

***Аннотация:** в современных условиях кризиса произошла трансформация системы рисков, возникающих на страховом рынке. В данной аналитической статье авторы предлагают собственный взгляд на существующие скрытые проблемы на рынке и в его государственном регулировании, а также дают свои рекомендации в целях защиты российского страхования от растущих рисков в будущем.*

***Ключевые слова:** проблемы, страховая система, внутренние риски, участники страхового рынка.*

Сегодня страхование является важнейшим сегментом рыночных экономических отношений, обеспечивающих безопасность, стабильность, социальные гарантии в обществе посредством механизма финансовой защиты. В 2014–2016 годах российская система страхования претерпела ряд изменений, оценка которых усложнилась в связи с возникновением проблем, имеющих субъективный характер и требующих более глубокого исследования с целью совершенствования страховых механизмов и повышения качества страховых взаимоотношений.

Одной из наиболее актуальных проблем гармоничного развития российской страховой отрасли является снижение качества информации о страховании, которое привело к заметному искажению стоимостных показателей развития страхового рынка в РФ. Практика показывает, что большинство участников системы страхования не заинтересовано в получении реального представления о происходящих в ней процессах. Существует мнение о том, что наёмные менеджеры должны давать акционерам оптимистичную информацию и постоянно выдумывать новые «объективные» объяснения низкой эффективности бизнеса во избежание недовольства собственников. А собственники, в свою очередь, вынуждены объяснять это «неправильным менталитетом страхователей», необходимостью «повышения финансовой грамотности», чтобы не отпугнуть потенциальных страхователей.

Поэтому, в нынешних условиях применительно к проблеме статистической погрешности в страховой деятельности, для страховых компаний, осуществляющих инвестиционную деятельность, адекватным будет являться решение не вкладывать все или значительную часть средств в ценные бумаги со «средним риском», так как это чревато негативными последствиями, поскольку этот риск, возможно, рассчитан неправильно.

Современная страховая аналитика не отражает реальных причин возникновения тех или иных процессов, происходящих в системе страхования. Выявляемые «точки» роста являются лишь незначительными колебаниями стагнирующей страховой системы. Так, например, рост страховых премий в 2015 году на 3,3% связан исключительно с повышением тарифов по ОСАГО, без чего динамика стоимостных показателей страховой системы оказалась бы отрицательной. Количество договоров в добровольных видах страхования сократилось на 11,4%, в обязательных – на 7,7% [2], в среднем – на 8,8% [3]. Однако, существуют страховые компании, которые на основе полноценной и достоверной информации формулируют правильные выводы и принимают грамотные решения. Тем не менее, нередко данные решения и законы принимаются на базе искажённой информации и пиар-мифов о страховании. Таким образом, плохотиражируемая и малосамостоятельная страховая наука, основанная на оптимистичной поверхностной аналитике, не отражает реального состояния отечественной системы страхования.

Следовательно, в целях повышения устойчивости российского страхования необходимо создание и поддержание в системе избыточности и запаса прочности путём остановки нарастания непроизводительных расходов профессиональных участников страхового рынка «на IT и риск-менеджмент», а также поддержание элементов конфигурации страховой системы, обеспечивающих ее устойчивость через гибкость и приспособляемость к изменяющимся условиям.

Еще одной проблемой, касающейся устойчивости страховой системы, являются процессы ухода с рынка значительного числа профессиональных участников и возрастающая концентрация страхового бизнеса. Попытки стимулировать рост концентрации в страховой системе с помощью вмешательства в развивающиеся в ней процессы не приносят результатов. Российские рыночные компании, контролирующие тот или иной сегмент системы (например, космическое страхование) исключительно за счёт административного ресурса, перестают ежедневно рисковать, рассчитывая на поддержку государства за счёт средств налогоплательщиков. В результате рыночное поведение таких компаний становится всё более рискованным и, соответственно, увеличивает риски для системы в целом.

Таким образом, стимулирование роста концентрации в страховой системе с помощью вмешательства в развивающиеся в ней процессы являются ошибочными. Укрупнение корпораций или «эффект масштаба» зачастую приводит к росту «экономичности» данной компании, вследствие чего ухудшается ее сопротивляемость внешним условиям.

Положение усугубляется и «отрицательным кадровым отбором», который является одним из главных факторов функционирования крупных компаний с устойчивым доходом, не связанным с трудовыми усилиями их сотрудников. Начинают нарастать и накапливаться риски, связанные со снижением квалификации и ответственности персонала. Например, это может проявляться в принятии рисков и выплате возмещений без должного информационного обеспечения, в незаметном завышении собственного удержания, в принятии рисков на несоответствующих степенях риска условиях (тарифы, франшизы и др.), без должной перестраховочной защиты и др. Поэтому, развитие в сотрудниках профессиональных качеств

является одним из важнейших критериев предупреждения и выстраивания защиты от возможных рисков страхового бизнеса.

Некоторые эксперты полагают, что существует риск превращения отечественной системы страхования в источник нарастающих противоречий между страховщиками и страхователями, т.е. – в источник серьезных общественных противоречий, обостряющихся вследствие неконтролируемого развития олигополистических и картельных практик в системе страхования. Вследствие этого доминирующее значение приобрело страхование по принуждению, т.е. обязательное страхование за счёт средств потребителей. Добровольное страхование отошло на второй план. По итогам 2015 года в рискованных видах страхования доля добровольного страхования снизилась по сравнению с 2014 годом с 81,9% до 76%. Соответственно, доля принудительного страхования выросла с 18,1% до 24% [1]. Таким образом, внедрение массового вида принудительного страхования приведет к обострению общественных противоречий и негативным социально-политическим последствиям.

В рамках решения данной проблемы целесообразным будет являться повышение устойчивости самой системы страхования путем сокращения расходов участников страхового рынка на ИТ-технологии и риск-менеджмент, а также поддержание тех элементов страховой системы, которые позволят ей гибко приспосабливаться к изменяющимся условиям. Например, элементами регулирования асимметрии принудительного и добровольного страхования будут являться те компании агентского типа, задача которых будет заключаться в развитии добровольного страхования. Также важным моментом является стимулирование деятельности страховых брокеров в отношении развития добровольного страхования.

Что касается страховой олигополии, то в настоящее время возрастает риск обострения противоречий между самими страховщиками, в частности, внутри руководства российской страховой олигополии. Сегодня показатели экономического развития свидетельствуют о стагнации и отсутствии перспектив роста у мировой и у российской экономики, что говорит и об отсутствии каких-либо изменений в самих транснациональных корпорациях и в местных олигополиях. В связи с этим внутри самой олигополии формируется распределение по Парето (20/80), только уже из более узкого состава участников. Отсутствие пространства для внешней экспансии служит основой для возникновения в данном сегменте процессов более острого характера.

В основном, защита от редких непредсказуемых катастрофических событий, под которые невозможно сформировать резервы, должна основываться на формировании общего подхода к защите от обострения кризиса в страховой системе и на принятии мер по отношению к тем страховым посредникам, которые не входят в олигополию.

Кроме того, в настоящее время также актуальна проблема неадаптированного применения рекомендаций зарубежных консультантов по совершенствованию российской системы страхования. Локальные экономические системы отдельных государств подчинены таким глобальным финансово-кредитным организациям как Всемирный Банк, Международный Валютный Фонд, некоторым другим масштабным структурам и аудиторско-консультационным компаниям. Практика показывает, что деятельность внешних консультантов имеет возможность генерировать риски

применения решений, несоответствующих российской реальности, а значит, ведущих к потерям эффективности государственного управления и бизнеса. Поэтому сотрудничество с данными организациями приведет к успешным результатам только после качественной проверки российскими аналитиками предложенных объектов внедрения.

Таким образом, указанные выше скрытые проблемы современного российского страхования создают препятствия для эффективного функционирования и развития страховой системы. В целях сокращения внутренних рисков и обеспечения устойчивого развития российской системы страхования необходимо изменить в целом подход к управлению происходящими в ней процессами.

Список литературы

1. Банк России. Обзор ключевых показателей некредитных финансовых организаций по итогам 2015 г. – С. 9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_250716.pdf.

2. Банк России. Обзор ключевых показателей страховщиков. – 2016. – №2. – С. 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_250716.pdf

3. Юргенс И.Ю. Страховой рынок: итоги 2015, прогнозы, основные тенденции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/analysis/1083>

Рустамзаде Минаввар Намиг кызы

студентка

ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

г. Москва

РЕЗЕРВЫ И ТРАНСФЕРТЫ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА КАК ОСНОВА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрена проблема сбалансированности Пенсионного фонда Российской Федерации. Приведены особенности формирования бюджета ПФР за счет резервов и трансфертов из федерального бюджета. Перечислены составные элементы резерва по обязательному пенсионному страхованию. Отражены основные характеристики бюджета Пенсионного фонда за последние годы. Представлено соотношение выплат страховой пенсии и страховых взносов на страховую пенсию. Отмечены основные показатели резерва ПФР по обязательному пенсионному страхованию.

Ключевые слова: Пенсионный фонд Российской Федерации, федеральный бюджет, резервы, трансферты, обязательное пенсионное обеспечение, сбалансированность бюджета.

На сегодняшний день политика в сфере пенсионного обеспечения направлена на достижение долгосрочной финансовой устойчивости и сбалансированности бюджета Пенсионного фонда РФ.

Если рассматривать доходы бюджета ПФР за 2011–2016 гг., можно констатировать значительную долю трансфертов из федерального бюджета в доходах бюджета (таблица 1). Однако эти поступления, как уже

было отмечено, имеют целью обеспечение отдельных расходных обязательств Российской Федерации.

Поступления из федерального бюджет направлены на компенсацию выпадающих доходов ПФР в результате применения пониженных тарифов страховых взносов, финансирование расходов по выплате страховых пенсий в связи с зачетом в страховой стаж периодов прохождения военной службы или уходом за ребенком, и в целом на обеспечение сбалансированности бюджета ПФР.

Таблица 1
Основные характеристики бюджета ПФР 2011–2016 гг., млрд руб.
(источник: составлено автором)

<i>Показатели</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>
Доходы	5255,6	5890,4	6388,4	6159,1	7146,8	7529
<i>%% ВВП</i>	<i>8,80%</i>	<i>8,80%</i>	<i>9,00%</i>	<i>7,90%</i>	<i>8,80%</i>	<i>9,60%</i>
Средства федерального бюджета, передаваемые бюджету ПФР	2384,2	2819,5	2846,6	2413	3004	3184,8
<i>справочно: в % к доходам</i>	<i>45,36%</i>	<i>47,87%</i>	<i>44,56%</i>	<i>39,18%</i>	<i>42,03%</i>	<i>42,30%</i>
в т.ч. Трансферты из федерального бюджета на обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда	924,4	1033,1	942,8	336,3	н/д	н/д
<i>справочно: в % к доходам</i>	<i>17,60%</i>	<i>17,50%</i>	<i>14,80%</i>	<i>5,50%</i>	–	–
Расходы, всего	4922,1	5451,2	6378,5	6190,1	7670,3	7703,9
<i>%% ВВП</i>	<i>8,20%</i>	<i>8,10%</i>	<i>9,00%</i>	<i>7,90%</i>	<i>9,50%</i>	<i>9,80%</i>
Профицит / дефицит	333,5	439,1	9,8	–31,1	–523,5	–174,9
<i>%% ВВП</i>	<i>0,56%</i>	<i>0,66%</i>	<i>0,01%</i>	<i>–0,04%</i>	<i>–0,65%</i>	<i>–0,22%</i>

Как можно увидеть по данным таблицы, до 2013 года бюджет ПФР выполнен с профицитом на фоне уменьшающихся поступлений из федерального бюджета на обеспечение сбалансированности бюджета ПФР. В 2014 году наблюдается значительное снижение доходов и расходов бюджета ПФР, однако расходы превысили доходы бюджета ПФР. Также в 2014 году наблюдается резкое снижение поступлений из федерального бюджета. В 2015 году бюджет ожидался значительный рост дефицита бюджета, который составил бы 0,65% от ВВП, однако к 2016 году ожидается снижения дефицита бюджета ПФР.

Однако основной проблемой бюджета ПФР является необеспеченность выплат страховых пенсий поступлениями страховых взносов.

Таблица 2

Соотношение выплат страховой пенсии и страховых взносов на страховую пенсию 2011–2015 гг., млрд руб. (источник: составлено автором)

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Страховые взносы на выплату страховой пенсии</i>	2 399,69	2 543,35	2 836,82	3 538,24	3 739,18
<i>Выплата страховой пенсии</i>	3 755,302	4 157,434	4 832,761	4 977,118	6 393,431
Страховая пенсия/страховые взносы	156,49%	163,46%	170,36%	140,67%	170,98%

Как можно увидеть из таблицы выплаты страховой пенсии превышают взносы на страховую пенсию более чем в 1,5 раза. Таким образом, доходов от страховых взносов недостаточно на обеспечение выплат страховых пенсий. Этот расход финансируется за счет средств федерального бюджета, передаваемых бюджету ПФР, на валоризацию величины расчетного пенсионного капитала, на возмещение расходов по выплате страховых пенсий в связи с зачетом в страховой стаж нестраховых периодов, а также на компенсацию выпадающих доходов в связи с применения пониженных тарифов, которых входят в состав доходов бюджета ПФР. В случае недостатка этих средств этот расход также финансируется за счет увеличения входящего остатка, который является источником финансирования дефицита бюджета ПФР. Также в 2013 году было принято решение все страховые взносы по тарифу 22% направить на формирования страховой пенсии.

Согласно Федеральному закону от 24.07.2002 №111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации» для обеспечения сбалансированности бюджета и устойчивости исполнения обязательств перед застрахованными ПФР создает резерв по обязательному пенсионному страхованию, который формируется за счет:

1) отчислений от дохода от инвестирования средств пенсионных накоплений по итогам отчетного года;

2) отчислений от средств пенсионных накоплений (при недостаточности или отсутствии дохода от инвестирования средств пенсионных накоплений по итогам отчетного года);

3) средств пенсионных накоплений, не полученных правопреемниками умерших застрахованных лиц;

4) не учтенных на индивидуальных лицевых счетах сумм страховых взносов на финансирование накопительной части трудовой пенсии по старости по истечении шести месяцев после окончания финансового года, в течение которого страховые взносы поступили в Пенсионный фонд Российской Федерации;

5) чистого финансового результата, полученного от временного размещения не учтенных на индивидуальных лицевых счетах сумм страховых взносов на финансирование накопительной части трудовой пенсии по старости;

б) сумм пеней, штрафов и финансовых санкций по страховым взносам;

7) доходов от инвестирования средств резерва Пенсионного фонда Российской Федерации по обязательному пенсионному страхованию;
8) иных поступлений.

Далее следует подробно рассмотреть основные показатели, за счет которых формируется резервы ПФР по обязательному пенсионному страхованию. Данные приведены в таблице 3.

Таблица 3

Основные показатели резерва ПФР по обязательному пенсионному страхованию 2011–2014 гг., млрд руб. (источник: составлено автором)

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014
Недоимка, пени и штрафы по страховым взносам	1,7	1,2	1,3	0,6
<i>%, к предыдущему году</i>	–	69,2%	106,2%	43,7%
<i>%, к доходам</i>	0,03%	0,02%	0,02%	0,01%
Доходы от размещения средств ПФР, сформированных за счет сумм страховых взносов на накопительную пенсию	32,9	22,6	51,7	26,6
<i>%, к предыдущему году</i>	–	68,5%	229,0%	51,5%
<i>%, к доходам</i>	0,6%	0,4%	0,8%	0,4%
Доходы от инвестирования средств пенсионных накоплений, перечисленные управляющими компаниями в ПФР	9,4	13,3	36,5	4,1
<i>%, к предыдущему году</i>	–	141,1%	274,6%	11,3%
<i>%, к доходам</i>	0,2%	0,2%	0,6%	0,1%
Доходы от временного размещения ПФР средств, сформированных за счет сумм страховых взносов на накопительную пенсию, а также доходы от реализации (погашения) активов, приобретенных за счет средств пенсионных накоплений	23,5	9,3	15,1	22,3
<i>%, к предыдущему году</i>	–	39,4%	163,2%	147,3%
<i>%, к доходам</i>	0,4%	0,2%	0,2%	0,4%
Доходы от временного размещения ПФР средств, сформированных за счет сумм дополнительных страховых взносов на накопительную пенсию	0,0	0,0	0,2	0,2
<i>%, к предыдущему году</i>	–	–	–	118,6%
<i>%, к доходам</i>	0,0%	0,0%	0,003%	0,004%

В целом нельзя говорить о какой-либо устойчивой тенденции изменения показателей резерва ПФР по ОПС. Эти показатели во многом зависят от эффективности инвестирования и размещения средств накопительной пенсии (до 2015 накопительной части трудовой пенсии). Как можно увидеть, наибольшую долю в доходах бюджета ПФР занимают доходы от размещения средств накопительной пенсии, другими словами предоставление за счет данных средств кредитов. Меньший доход приносит инвестирование средств управляющими компаниями. Таким образом, кредитные операции ПФР дают наибольший финансовый результат по сравнению с инвестиционной деятельностью ПФР.

Также в бюджете ПФР за счет пенсионных накоплений и доходов от их инвестирования формируется выплатной резерв, который регулируется Федеральным законом от 30.11.2011 №360-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений».

Таким образом, резервы Пенсионного фонда Российской Федерации формируются за счет средств пенсионных накоплений застрахованных, а также доходов, полученных в результате их инвестирования.

В целом резервы ПФР и трансферты из федерального бюджета играют важную роль в обеспечении сбалансированности бюджета ПФР. Однако, как уже было отмечено трансферты из федерального бюджета снижают свою роль в обеспечении сбалансированности бюджета.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.98. №145-ФЗ.
2. Федеральный закон от 15.12.2001 №167-ФЗ (ред. от 01.12.2014) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 24.07.2002 №111-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016).
4. Федеральный закон от 30.11.2011 №360-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений».
5. Официальный сайт Пенсионного Фонда РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pfrf.ru
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Руцкая Екатерина Александровна
магистрант

Юшкова Светлана Александровна
канд. экон. наук, Dr. Habilitatus, доцент

ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

DOI 10.21661/r-117858

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: в данной статье обобщены результаты исследования основных этапов становления российской налоговой системы и их ключевые характеристики. Уделено особое внимание факторам, влияющим на формирование налоговой культуры страны. Сделан вывод о необходимости осуществления мер по формированию новой налоговой политики и совершенствованию налоговой культуры с учётом имеющегося исторического опыта во избежание повторения ошибок прошлого.

Ключевые слова: налоговая культура, налоговая система, налогоплательщики, общество.

В научной литературе к определению понятия «налоговая культура» существует всего несколько подходов. Так, в рамках первого подхода, налоговая культура рассматривается как проявление налогового поведе-

ния по своевременной и полной уплате налогов и сборов, а также как правовой и гражданской обязанности [8]. Некоторые исследователи включают в понимание налоговой культуры и действия контролирующих органов. Так, например, И.И. Курков отмечает, что «налоговая культура представляет собой систему ценностей, норм, установленных правил и принципов в сфере налоговых отношений; некую модель, которая включает в себя правомерные действия, как налогоплательщиков, так и налоговых органов» [6]. Согласно теории Дж. Хоманса, налоговая культура рассматривается «как устойчивый продукт обмена деятельности налоговых и иных органов, участвующих в налоговом процессе, с одной стороны, и налогоплательщиков, с другой» [3].

Второй подход, которого в основном придерживаются западные исследователи, включает более широкое понимание налоговой культуры. Так, Б. Нерре определяет налоговую культуру как «специфическую для каждой страны совокупность всех соответствующих формальных и неформальных институтов, связанных с национальной системой и ее практической реализацией, которые исторически являлись встроенными в культуру страны, включая зависимости и связи, вызванные их постоянными взаимодействиями» [7]. Т.Н. Богославец, в свою очередь, придает личностный окрас определению налоговой культуры как «относительно целостной подсистемы экономической и общей культуры человека, связанной с ней едиными категориями: культурой мышления, поведения, общения и деятельности и раскрывающей частный аспект бытия человека в налоговой сфере» [5].

На наш взгляд, наиболее удачное определение налоговой культуры сформулировано следующим образом: налоговая культура представляет собой форму сознания, а, соответственно, и форму поведения населения, а также представителей налоговых и государственных органов, которая отражает правовое сознание индивидов и их социальные установки на соблюдение фискального законодательства [4]. Вместе с тем, она является как частью социально-экономической культуры личности и национальной культуры, так и маркером общего уровня культуры в обществе. Таким образом, на формирование налоговой культуры населения оказывают влияние как минимум три нормативных системы, функционирующих в обществе – правовая, моральная, а также система обычаев и традиций. Правовая система формирует налоговую культуру через распределение и контроль статусно-ролевых прав и обязанностей для участников налогового взаимодействия, выполнение которых жестко контролируется. Особое внимание в данной системе необходимо уделять таким принципам налогообложения, как справедливость, данный принцип указывает на участие всех граждан в формировании финансовой составляющей государства, однако призывает соизмерять это участие с доходами и возможностями населения. Следующий принцип связан с определенностью времени, способа и размера налога, которые должны быть известны и ясны налогоплательщику. Следование данному принципу предусматривает ведение консультативного сопровождения налогоплательщиков и такую систему надо создавать, учитывая еще один принцип налогообложения – принцип удобства.

Система обычаев, традиций, а также моральная система также оказывают существенное влияние на формирование налоговой культуры, однако, влияние данных систем следует рассматривать в историческом контексте развития, т.к. формирование данных систем в обществе происходит не мгновенно.

Многие современные исследователи указывают на низкий уровень налоговой культуры в России в сравнении с некоторыми европейскими государствами, которые обладают довольно развитой налоговой системой, возникшей несколько столетий назад и постепенно совершенствующейся, основываясь на опыте предыдущих поколений с учетом изменяющихся социально-экономических условий. Другие ученые вообще говорят об отсутствии в России такой культуры как таковой. Но, на наш взгляд, отсутствие культуры – это и есть своего рода особая форма культуры. Поэтому исследования в данной области и поиски решения существующей проблемы являются на сегодняшний день более чем актуальными.

Следует отметить, что в России налоговая культура, начала формироваться только в последнее десятилетие. Однако, адекватная оценка её уровня возможна лишь после анализа ряда исторических предпосылок формирования налоговой системы. Более того, следует также принимать во внимание сопутствующие экономические и политические факторы, а в нашем случае, это в большей мере социально-экономические потрясения.

Для более детального рассмотрения формирования налоговой культуры в России следует осветить все ключевые этапы становления системы налогообложения и проследить эволюцию данного процесса. Так, основываясь на диссертационном исследовании Гребенчука [2], можно условно выделить семь этапов развития налогообложения.

На первом этапе зарождения налоговой системы (конец IX века – середина XV века) налоги представляли собой дань с побежденных и своеобразную пошлину за провоз товаров. В этот период такого рода взимания приводили к острым межнациональным и межэтническим конфликтам.

Второй этап (середина XV века – 1861 год) характеризуется своей запутанностью и сложностью, а также не отличается наличием социальной справедливости, так как налоговая культура отражала интересы правящих сословий (основная налоговая нагрузка была возложена на крестьянство). При Петре I введение подушной подати и множество других, иногда абсурдных, налогов (на топоры, бороды и даже на дубовые гробы) значительно усилило налоговое бремя, налоговая система настолько усложнилась, что это привело к резкому снижению уровня жизни населения, бедности и росту смертности. Ни «сошная», ни дымовая, ни подушная подать не учитывали платежеспособность населения. В 1646 году повышение акциза в четыре раза закономерно негативно повлияло на поведение налогоплательщиков, что вылилось в общественные конфликты – народные волнения и соляные бунты. В эпоху Екатерины II налоговая система несколько упростилась, но существенных изменений не претерпела.

На третьем этапе своего развития (1861–1917 годы) классовый характер взимаемых пошлин был выражен очень ярко (освобождение от податей привилегированных сословий), однако после революции налоги стали одним из символов классовой борьбы (введение таких неоднозначных мер как налог на граммофоны, на бобровые шапки и воротники, на выездных

лошадей). Хаотичность и непродуманность системы налогообложения, несмотря на экономический рост в период НЭПа, являлась сильным тормозом социально-экономического развития [2, с. 37].

На четвертом этапе становления налоговой культуры (1917–1930 годы) налоги в общественном понимании превратились в своеобразную жертву, приносимую гражданином в пользу государства не на добровольных, а на общеобязательных моральных требованиях общества.

Пятый этап характеризуется идеей принуждения государства к исполнению налогоплательщиком своего долга, не смотря на то, что советское общество законодательно провозгласило построение первого в мире «государства без налогов» (Закон СССР «Об отмене налогов с заработной платы рабочих и служащих» от 7 мая 1960 года). Налоговая система была заменена сложными административными методами прямого изъятия прибыли государственных монополий (в середине 1933 года – свыше 400 ставок, в 1937 г. – 1109, а с учетом поясов по продовольственным товарам и хлебопродуктам – 2444) [2, с. 37], которые не реализовывали принцип социальной справедливости налогообложения. Система налогообложения того времени не отвечала требованиям перехода к рыночной экономике.

На шестом этапе (1990–2001 годы) была сформирована принципиально новая система налогообложения, основанная на опыте развитых европейских государств без учёта собственного опыта России. Относительно низкий уровень взимаемых налогов с населения, который был традиционно характерен для советского этапа, и как контраст – введение высоких налогов с физических лиц в условиях рыночной экономики. Результатом необдуманной налоговой политики стали уклонения от уплаты налогов в общегосударственном масштабе и процветание теневой экономики.

На седьмом этапе (с 2001 года по настоящее время) после введения первой части Налогового кодекса РФ в 1999 году и второй части в 2001 году произошли позитивные изменения в налоговой системе, обусловленные отменой ряда налогов и снижением налогового бремени. Период 2004–2008 гг. характеризуются относительной стабилизацией налоговой системы и более равномерным развитием процесса налогообложения. Современная налоговая система лишена классовости, поскольку взимаемые налоги носят всеобщий характер без привязки к размеру дохода налогоплательщика. Но и нынешняя система не является совершенной, имеет ряд недостатков и нуждается в изменениях. О новых параметрах налоговой системы с 2018 года, говорил на пресс-конференции 23 декабря 2016 года Президент России В.В. Путин.

Имеющийся исторический опыт говорит о том, что, к сожалению, в нашей стране не было постепенного формирования налоговой культуры ввиду смен политических режимов и идеологических взглядов, переходов к практически противоположным экономическим моделям, сопровождающихся социально-экономическими кризисами. В таких «экстремальных» условиях сложно говорить о формировании налоговой культуры населения в целом. Единственное, что могло формироваться в таких исторических реалиях – это недоверие к правительству и неуверенность в завтрашнем дне, что подтверждается многочисленными социологическими исследованиями.

Так, например, опрос «Левада-Центра», который был проведен 23–26 сентября 2016 года, показал резкое снижение доверия граждан в целом ко всем институтам власти, в том числе и общественным институтам. Рейтинг правительства оказался самым низким за последние пять лет (26%), а доверие к Госдуме понизилось за год с 40 до 22%. Наибольшее доверие у населения вызывает президент, но и его рейтинг упал – с 80 до 74% [9].

Такое высокое доверие россиян к Президенту и недоверие к политическим институтам во многом объясняется тем, что действующий глава государства для населения является непререкаемым авторитетом и олицетворяет Россию в целом, а правительство – это тот институт, который можно смело подвергать критике из-за не всегда популярных принимаемых решений, не одобряемых обществом. Существующее падение доверия к институтам власти может объясняться экономическим кризисом, ведь в условиях неразрешенности некоторых острых социально-экономических проблем, доверие снижается ко всем институтам, в особенности к региональным властям. В сравнении с данными за период с мая 1994 года по март 2000 года наблюдалось низкое доверие, как президенту, так и к правительству, областным и местным органам власти, а также Госдуме.

Сложилась определенная поведенческая тенденция, заключающаяся в том, что жить нужно сегодняшним днем, «не разрабатывая долгосрочные стратегии и не делая инвестиции в будущее, которое туманно». У населения сохраняется «ощущение неопределенности того, что будет происходить в ближайшие годы» [12].

Результаты опроса ВЦИОМ, проведенного 10 декабря 2014 года, указывают на стабильно низкий уровень уверенности в завтрашнем дне среди россиян. Стоит отметить, что в период с 2005 по 2009 годы индекс уверенности в завтрашнем дне находился на отметке -31. При этом, количество «безусловно уверенных» в своем будущем россиян даже по сравнению с теми годами уменьшилось вдвое (с 11–12% до 5%) [10]. Все это, в свою очередь, во многом усложняет процесс формирования налоговой культуры в нашей стране. Поэтому, рассматривая современный этап развития системы налогообложения в Российской Федерации, следует обращать внимание именно на последние 23 года относительной стабильности функционирования общества, без резких социальных, экономических и политических изменений. В этот период протестные настроения среди населения страны в связи с экономическими проблемами не превышают 10–12%, в связи с политическими – не выше 8–9% [11].

Увеличение налоговой нагрузки для среднего российского налогоплательщика происходит незаметно, поскольку за большинство граждан налоги платит работодатель, а какие именно налоги мало кто из граждан задаётся вопросом. Связь между собственным положением и налоговыми отчислениями почти не ощущается, а именно это и является причиной отсутствия понимания действий и инициатив различных органов власти.

Анализ исторического опыта России показал, что развитие налоговой системы, как и налоговой культуры, невозможно без гибкой долгосрочной стратегии, которая учитывала бы интересы всех участников налоговых отношений, постепенно корректировалась бы по мере выявления системных недостатков и приспособлялась бы к меняющимся социально-экономическим реалиям.

Сегодняшние инициативы государственных органов в лице Федеральной налоговой службы являются качественным рывком, прежде всего в направлении технологического и структурно-функционального совершенствования налогового администрирования.

Например, Концепция ФНС России по работе с налогоплательщиками от сентября 2011 [1] предлагает переход от технологической модели развития ФНС России к социотехнологической модели, в которой делается акцент на формировании «сервисноориентированного» подхода с учётом человеческого фактора и внешней среды. Целью Концепции ФНС России по работе с налогоплательщиками является повышение уровня исполнения налоговых обязанностей налогоплательщиками, улучшение имиджа ФНС России за счет развития понятного, удобного и экономически оправданного налогового администрирования в части предоставления государственных услуг и обслуживания налогоплательщиков. Благодаря целостному и системному характеру Концепции все ключевые решения связаны и имеют синергетический эффект.

Однако говорить о конкретных результатах данной работы, проводимой ФНС России, и оценивать изменение уровня налоговой культуры населения представляется целесообразным лишь по истечении определенного времени. Можно предположить, что первые видимые результаты мы сможем наблюдать через двадцать, двадцать пять лет (примерно столько требуется времени для принятия обществом новых культурно-поведенческих моделей). Да, это длительный период, но формировать культурно-поведенческие модели поведения в области налогообложения, необходимо сейчас, и от того какие модели будут сформированы в обществе, во многом зависит стабильность функционирования общества и благосостояние его граждан в будущем.

Список литературы

1. Концепция ФНС России по работе с налогоплательщиками (резюме). – М., 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/html/docs/concept_resume.docx (дата обращения: 25.01.2017).
2. Гребенчук А.О. Налогообложение как социальный процесс и его влияние на формирование налогового поведения в России: Дис. ... канд. соц. наук. – М., 2009. – 207 с.
3. Касимов Д.О. Институциональные основы формирования и развития налоговой культуры: Дис. ... канд. экон. наук. – Саратов, 2012. – 168 с.
4. Силласте Г.Г. Экономическая социология: Учебное пособие / Г.Г. Силласте. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Альфа-М; Инфра-М, 2015. – 480 с.
5. Богославец Т.Н. Налоговая культура в условиях социальных трансформаций / Т.Н. Богославец // Вестник Омского университета. – 2011. – №1. – С. 53–58.
6. Курков И.И. Подходящее налогообложение как отражение налоговой культуры общества (на примере Франции и России) / И.И. Курков // Молодой ученый. – 2014. – №13. – С. 148–151.
7. Nerre B. Tax Culture as a Basic Concept for Tax Policy Advice / B. Nerre // Economic Analysis and Policy. – 2008. – Vol. 38. – №1. – P. 153–167.
8. Доброскок О.В. Налоговая культура в Российской Федерации // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ru/---ep15-07/1673-a> (дата обращения: 24.01.2017).
9. Институциональное доверие. 13.10.2016. Левада-центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.levada.ru/2016/10/13/institutsionalnoe-doverie-2/> (дата обращения: 24.01.2017).

10. Пресс-выпуск №2734. 10.12.2014. ВЦИОМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115085> (дата обращения: 24.01.2017).

11. Социологи о страхах и надеждах россиян. 09.01.2017. Левада-центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.levada.ru/2017/01/09/sotsiologi-o-strahah-i-nadezhdah-gossiyan/> (дата обращения: 24.01.2017).

12. Терпели и терпеть будем. Социологи о страхах и надеждах россиян, с которыми они встретили Новый год. 09.01.2017. Лента.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lenta.ru/articles/2017/01/09/hopesandfears/> (дата обращения: 24.01.2017).

Сапунова Татьяна Алексеевна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

Астафьев Никита Евгеньевич

студент

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга
и социально-информационных технологий – ИМСИТ»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРОГНОЗНЫЕ ОЦЕНКИ ЭКСПОРТА РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

***Аннотация:** острой проблемой современной России, ввиду сложившейся экономической ситуации, является неверное принятие управленческих решений в отношении развития собственного экономического и производственного потенциала. Эти же действия прямо влияют и на другие отрасли, на экспорт в частности.*

***Ключевые слова:** реформирование, экономика, производство, экспорт.*

Экспорт – неотъемлемая часть любой экономики. Под чистым экспортом следует понимать превышение экспорта потребительских благ над импортом. Большинство стран стремятся, чтобы их экспорт преобладал над импортом, что объясняется желанием стран не увеличивать внешний долг: если чистый экспорт имеет положительное значение, то эта страна становится кредитором относительно других стран, если отрицательный – у этой страны возникает внешний долг. Преобладание чистого экспорта или импорта в долгосрочном периоде в принципе невозможно, так как никто не решится продолжительное время непрерывно торговать в долг. Поэтому, если составить прогноз оборота экспорта России, можно спрогнозировать состояние внешнего долга России в будущем.

С 2009 по 2012 годы экспорт в России динамично рос, что объяснялось укреплением рубля. Спад экспорта России, начиная с 2014 года, можно объяснить кризисным состоянием нашей экономики, которая под давлением наложенных на нашу страну санкций, а также уменьшением спроса и увеличением предложения со стороны конкурентов. К основным факторам, сдерживающим развитие российского отраслевого экспорта, можно отнести значительный риск финансовых потерь экспортеров, а также весьма невыгодные условия кредитования операций российских экспортеров.

Россия является крупным мировым экспортером, к сожалению, лишь огромного спектра сырьевых товаров, таких как нефть, газ, сельскохозяйственные и различные природные ресурсы. Экспортный потенциал является составной частью национальной экономики и показывает способность государства производить продукцию конкурентоспособную на мировых рынках, и экспортировать ее в достаточных объемах по мировым ценам [1].

На объём экспорта непосредственное воздействие оказывает таможенно-тарифная система, кредитно-финансовый механизм, система стандартизации и сертификации продукции и т.п. Косвенное влияние оказывается через инновационную и предпринимательскую активность, уровень управления и организации производства, эффективное использование сырьевых ресурсов и др. При высоких мировых ценах на какой-либо товар устанавливаются повышенные экспортные пошлины, обеспечивая, таким образом, рост доходной части государственного бюджета. В условиях неблагоприятной конъюнктуры мирового рынка экспортные пошлины используются в интересах защиты национальной экономики. Способствуют созданию оптимальных соотношений между объемом экспорта и импорта, позволяя урегулировать торговый и платежный балансы. Установление таможенных пошлин на экспортируемые из Российской Федерации товары продиктовано, в первую очередь, необходимостью воспрепятствовать массовому вывозу сырьевых ресурсов государства за границу [2].

В этом и состоит одна из проблем Российского экспорта. Главные направления в экономике не соответствуют задачам, которые ставятся перед нашей страной. Вместо помощи ИП, мы строим газопровод в Китай, и таких примеров, к сожалению, много. Власти не делают чего-либо для наращивания собственного потенциала. Производство не развивается, а те немногие предприятия, которые могут поставлять товары на экспорт, либо закрываются, либо продают их по низким ценам из-за курса национальной валюты, что также не способствует их быстрому развитию.

Также стоит отметить странную тенденцию. Многие компании в России поставляют товары за рубеж по сниженным ценам, но компенсируют прибыль за счёт внутреннего населения. Примером могут послужить цены на бензин, которые, несмотря на уменьшение цен на нефть, не то что не падают, но продолжают увеличиваться [3].

В данной ситуации можно сделать не утешительный вывод. Объемы экспорта если и будут расти, то только на сырьевые товары. Чтобы это исправить необходимо перестать мешать ИП и начать производит более широкий круг товаров. Объемы производства что есть в России сейчас сильно малы по сравнению с тем какими они могли бы быть.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Электронная библиотека ВИАПИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.viapi.ru/publication>
3. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2015. – 260 с.
4. Болтенко К.С. Прогнозирование оборота экспорта России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2016/1930/23531> (дата обращения: 13.01.2017).

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Дронова Любовь Аркадьевна

доцент

ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация: в статье изложены проблемы развития территорий ДФО. Автор приводит перечень угроз для развития Дальневосточного федерального округа. Рассматриваются проблемы формирования и финансирования перспективных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: освоение территории ДФО, угрозы развития, инвестиционный портфель региона, перспективные инвестиционные проекты, финансирование проектов.

Развитие Дальневосточного Федерального Округа (ДФО) исторически связано с главной ролью государства в освоении этих территорий. Дальний Восток для России имеет важное геополитическое значение, он не только обеспечивает ресурсами экономику страны, но и является гарантом национальной безопасности государства. В результате этого со времен царской России освоение восточных территорий осуществлялось на принципах патернализма, потому что только так здесь можно сформировать постоянное население. Государство вкладывало в регион большие денежные средства для развития транспортной инфраструктуры, промышленности, в строительстве городов. При этом о возврате денежных средств и окупаемости реализуемых проектов речь пока не ведётся.

Существует ряд угроз для развития ДФО:

- непоследовательная политика Правительства РФ по поддержке ДФО;
- превращение ДФО в сырьевой придаток развивающихся стран Северо-Восточной Азии;
- недостаток информации об экономическом потенциале ДФО. На Дальнем Востоке готовится к реализации большое количество проектов, и приток инвесторов необходим как никогда. Однако многие потенциальные партнеры не готовы вкладывать средства в регион, потому что им не хватает информации;
- снижение демографического потенциала из-за низкой рождаемости и высокой смертности, а также оттока населения из регионов ДФО;
- миграционный отток из региона происходит из-за отставания в уровне жизни по сравнению с европейскими регионами РФ;
- нарастание экологических проблем.

Основными проблемами, которые всегда сдерживали реализацию экономического потенциала ДФО, были экономическая и инфраструктурная

отсталость от центральной части России, а также низкая внутренняя транспортная связь территории при ее огромных размерах и очаговый характер её освоения. Проблему пытаются решать, в частности в настоящее время на Дальнем Востоке реализуются крупные инвестиционные проекты, которые должны способствовать устранению отсталости региона.

В частности, до 2025 года инвестиционный портфель ДФО предлагает к реализации крупные проекты на сумму более девяти триллионов рублей. Именно такие цифры и проекты заложены в принятой руководством страны стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона до 2025 года. Основные задачи развития Дальнего Востока:

- формирование постоянного населения в регионе;
- изменение структуры экономики;
- интеграция в Азиатско-Тихоокеанский регион.

В этой связи Президентом Российской Федерации дано поручение о разработке концепции стратегии развития сотрудничества РФ со странами АТР и прогноза социально-экономического развития ДФО до 2050 года. Государство должно задать такие параметры развития, чтобы ДФО не выживал, а стремительно развивался. Для этого необходимо:

– формировать условия для успешного развития региона, создавать предпосылки для опережающего его развития: это и привлечение инвестиций, налоговые преференции для инвесторов, создание особых экономических зон и др.;

– увеличивать покупательскую способность местного населения и стимулировать внутренний спрос;

– развивать и эффективно использовать транзитный потенциал территории и ресурсной базы.

Главные конкурентные преимущества ДФО – это огромные запасы природных ресурсов, как ископаемых, так и биологических, и выгодное экономико-географическое положение, включающее кратчайшие транспортные маршруты «Восток – Запад». Более того, наличие протяженного морского побережья и внешней границы дает ДФО все возможности для успешного выполнения роли ключевого звена в интеграции России со странами АТР. Россия должна войти в число ведущих мировых держав, обеспечив своим гражданам достойную жизнь, а это главная цель и задача страны и эти задачи созвучны с задачами развития ДФО. Модернизация экономики ДФО будет базироваться на переходе от добычи полезных ископаемых и продажи природных ресурсов к глубокой переработке во всех сферах – минерально-сырьевой, рыбной, лесной и других отраслях.

К примеру, объем инвестиций, привлеченных в 2010 году, составил 725,7 млрд рублей, это 7,8% от всех инвестиций, которые были привлечены на территорию РФ. В региональной структуре привлеченных инвестиций наибольший объем (81,3%) сформировали четыре субъекта: Приморский край (32,4%), Республика Саха (Якутия) (20,1%), Сахалинская область (15,3%) и Хабаровский край (13,3%). Порядка 16% от общего объема инвестиций приходится на ассигнования из федерального бюджета. На сегодняшний день в субъектах ДФО осуществляется работа по реализации 24 федеральных целевых программ. Особое место занимает реализация Федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Курильских островов на 2007–2015 годы». На развитие транспортной инфраструктуры, социальной

сферы, инженерной инфраструктуры, энергетики на Курилах предусмотрено 2,7 млрд рублей.

Перспективных инвестиционных проектов, которые в будущем могут быть реализованы в ДФО, достаточно. В первую очередь, основной объем инвестиций предполагается направить на создание современной инфраструктуры, а именно в строительство и модернизацию автодорог, морских и воздушных портов, железнодорожных магистралей.

Выступая в рамках «правительственного часа» в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации Министр Российской Федерации по развитию Дальнего Востока Александр Галушка доложил, что на 1.01.2017 на Дальний Восток привлечено 1 325 млрд рублей инвестиций, из которых 93 процента – это частные инвестиции, а 7 процентов – государственные вложения. На 1 рубль бюджетных средств мы получаем 13 рублей частных вложений. Эти инвестиции способствуют диверсификации структуры экономики ДФО, так как 73 процента из них не связаны с добычей природных ресурсов, они направлены в обрабатывающие производства, логистику, сельское хозяйство, туризм [2]. Именно такие цели и задачи ставит Правительство для перспективы роста ДФО. Существует также ряд мер по достижению этих целей, которые правительство активно использует.

В федеральном бюджете на 2017 г. на цели развития ДФО предусмотрено 56 млрд руб. бюджетных инвестиций. Для освоения этих средств с 2016 г. формируется особая система институтов развития Дальнего Востока. В эту систему сейчас входят четыре института развития:

1. Корпорация развития Дальнего Востока, которая создает инфраструктуру для инвесторов, выступает для них «одним окном» и наделена правом представлять и защищать интересы инвесторов.

2. Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке, которое обеспечивает инвесторов трудовыми ресурсами.

3. Фонд развития Дальнего Востока, который предоставляет инвесторам льготное (до 5%) и длинное (до 10 лет) финансирование проектов. Сегодня Фондом поддержано 12 проектов, все имеющиеся у него средства распределены между инвесторами. И в соответствии с поручением Президента России решается вопрос о его докапитализации.

4. Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта. В его портфеле новые проекты с общим объемом частных инвестиций более 1 трлн руб. Агентство сотрудничает с Японией, открыто представительство в Китае. Но также есть перспективные предложения от других стран. Промышленный банк Кореи предложил инвестировать миллиард долларов в инфраструктурные проекты. Приоритетным направлением для банка является судостроение, кроме того, корейские инвесторы готовы вкладываться в развитие Северного морского пути. Одной из перспективных сфер сотрудничества с Кореей могут и должны стать высокие технологии. Также проявляют интерес и японские инвесторы, в частности по результатам визита В.В. Путина (15–16.12.2016 г.) японские корпорации получили «зеленый свет» для освоения территории ДФО. Визит в Японию сходу принёс России несколько миллиардов долларов инвестиций – и это только для начала [1].

Список литературы

1. Краткие итоги визита В.В. Путина в Японию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravda-tv.ru/2016/12/17/272118/> (дата обращения: 9.01.2017).
2. Официальный сайт министерства по развитию Дальнего Востока [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minvostokrazvitiya.ru> (дата обращения: 20.12.2016).
3. Исаева Е.Н. Перспективные инновационные проекты Дальнего Востока [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/419/1859> (дата обращения: 12.01.2017).

Ковшов Антон Сергеевич

научный сотрудник, соискатель
ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ АНАЛИЗА РЕГИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИИ КАК СЕВЕРНОГО ПРИГРАНИЧНОГО СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация:** в статье анализируются региональные особенности социально-экономического развития Республики Карелии. Автор, учитывая тесную связь общероссийских и региональных экономических проблем, приходит к выводу, что на уровне субъекта федерации российские проблемы экономики требуют специфических подходов к совершенствованию мотивации субъектов хозяйствования и специфических усилий по консолидации их деятельности в целях развития региона.*

***Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, Республика Карелия, рыночное понимание.*

В Петрозаводском государственном университете (ПетрГУ) ведутся исследования региональных особенностей социально-экономического развития Республики Карелия как северного приграничного субъекта Российской Федерации [3–6].

При постановке задач анализа региональных особенностей социально-экономического развития Республики Карелия как северного приграничного субъекта Российской Федерации, не будет преувеличением сказать, что, оставаясь «царицей наук», философия сформулировала постулаты, истинность которых подтверждается на протяжении многих десятилетий и сотен лет. Нам представляется, что одним из важнейших среди них является аксиома об ускорении общественного прогресса. Скорость изменений, происходящих в различных сферах общественной жизни, потрясает. Не далее, как в 1948 году Томас Уотсон, CEO (главный исполнительный директор) ИВМ с 1914 по 1956 год, заявлял, что весь мировой рынок «тесен» и для пяти компьютеров [1]. Однако уже менее чем через 50 лет именно компьютерные технологии стали определять облик общества, а ИВМ стала признанным IT-знаменосцем.

Применительно к истории России высказанное положение имеет особое значение в силу специфики исторического развития: объективный ход

событий неоднократно «обрекал» нашу страну на необходимость догонять другие страны. С особой важностью это происходило в исторически переломные периоды развития государства Российского. К таковым можно отнести, например, как царствование Петра I, так и 20–30-е годы прошлого столетия. Напротив, «спокойные» годы сопровождалась замедлением социально-экономического развития, подчас и застоём.

Конец XX – начало XXI века ознаменовались очередным переходным периодом в развитии России, основным содержанием которого стало быстрое, по меркам западных стран, создание рыночной экономики, безусловно имеющее «догоняющий» характер. И вновь, как уже бывало в истории, Россия стала «перестраиваться и ускоряться». Однако выдвинутую в конце 80-х годов прошлого века концепцию ускорения реализовать не удалось: необходимы были более радикальные перемены. Эти перемены начались достаточно энергично и, смеем предположить, продолжаются с переменным успехом уже более четверти века.

Следует помнить и понимать, что период «разброда и шатаний» в целом завершился к началу XXI века. И движение вперед стало связываться с достижением нового качества роста, наращиванием темпов структурной перестройки и преодолением сырьевого характера российской экономики, усилением ее технологического прогресса. Вместе с тем начало века для российской экономики необходимо признать весьма противоречивым. «Тучные нулевые», будучи успешными во многих отношениях – в частности, в стабилизации направленности и темпов социально-экономического развития и росте уровня жизни населения, оказали расслабляющее, до некоторой степени, влияние на представителей государственной власти и руководителей предприятий. Накопленные государством резервы также создавали атмосферу успокоенности, что и было доказано в целом успешным прохождением кризиса 2008–2009 годов. Тем не менее, фундаментальные проблемы российской экономики – структурная перестройка и инвестиционный климат, разрешаемые неспешно и паллиативно, обусловили замедление темпов экономического роста, начавшееся с 2014 г. в связи с наступлением рецессии и сохраняющееся до сих пор. Поскольку сложившееся положение характерно и для большинства регионов России, объединяющей их усилия задачей становится поиск путей выхода из создавшегося положения и скорейшего возвращения на траекторию безусловного роста. При этом предлагаются разнообразные меры организационно-экономического, социально-политического и законодательного характера – от корректировки стратегий социально-экономического развития, создания антикризисных программ, оптимизации расходов бюджетов до проектного финансирования, создания антикризисных фондов и определения территорий опережающего социально-экономического развития.

С учетом региональной специфики упомянутые процессы идут и в Республике Карелия. Однако положение в региональной экономике осложняется рядом факторов. Представляется, что к настоящему времени последствия последнего экономического кризиса оказались преодолены далеко не полностью. Добавим к тому же, что за последние 15 лет Карелия не всегда успевала в общих темпах развития за Россией: в 2013 году индекс валовой добавленной стоимости региона относительно 1999 года составлял 140%, тогда как

аналогичный обобщенный показатель по всем субъектам национальной экономики – 210% [2]. Такая стартовая позиция не создала, тем не менее, эффекта «низкой базы» и превысить среднероссийские темпы роста ВРП пока не удалось. Следовательно, задача ускорения темпов экономического развития стоит перед региональной экономикой как стратегическая и весьма актуальная.

Оценивая положение в экономике Республики Карелия, нельзя не вспомнить диалектику философских категорий общее – особенное – единичное. Темпы экономического роста – проблема общероссийская. А вот пути ее решения представляются регионально-специфическими. Геополитические масштабы России, разнообразие природно-климатических условий, исторические «традиции» региональных экономик, наконец, обеспеченность сырьевыми и людскими ресурсами – все это обуславливает особенность и даже единичность стратегии и тактики региональных властей в решении экономических проблем. Эти особенности применительно к Республике Карелия чаще всего определяются ее политико-экономическим и географическим положением.

Вместе с тем, учитывая тесную связь общероссийских и региональных экономических проблем, следует помнить и дифференцированное по регионам участие федерального центра в их социально-экономическом развитии. Следовательно, на уровне субъекта Федерации российские, общезначимые проблемы экономики приобретают региональное звучание и требуют не только специфических подходов к совершенствованию мотивации субъектов хозяйствования, но и специфических усилий по консолидации их деятельности в целях развития региона. В таком понимании сочетание общего и особенного в экономическом развитии региона позволит успешно сочетать общенациональные и региональные интересы.

Список литературы

1. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмвел; пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – С. 61.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1226 с.
3. Рудаков М.Н. Денежные доходы населения: проблемы карельской экономики / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // Микроэкономика. – 2010. – №4. – С. 105–109.
4. Рудаков М.Н. Направления трансформации внешнеэкономической деятельности Республики Карелия / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // Глобальный научный потенциал. – 2013. – №4 (25). – С. 55–57.
5. Рудаков М.Н. Инвестиционная конкурентоспособность приграничного региона: пути ее усиления / М.Н. Шегельман, М.Н. Рудаков, Д.Б. Оддис // Микроэкономика. – 2012. – №4. – С. 104–106.
6. Рудаков М.Н. Риски структурной динамики денежных доходов населения Республики Карелия / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // Перспективы науки. – 2012. – №1 (28). – С. 128–131.

Тенова Залина Юрьевна
канд. экон. наук, доцент
Кушхова Анежа Федоровна
магистрант

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова»
г. Нальчик, Кабардино-Балкарская Республика

ПРОБЛЕМЫ СОХРАНЕНИЯ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ И ЕГО РОЛЬ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ТУРИСТОВ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены проблемы сохранения и использования культурного наследия как элементов правильной организации и продвижения туристского продукта. Отмечена необходимость введения системы туристской символики. Перечислены основные факторы и причины разрушения и уничтожения культурного наследия. Выделены компоненты специфической туристской мотивации спроса.*

***Ключевые слова:** культурный туризм, наследие, коммерциализация, межкультурные коммуникации, спрос, мотивация.*

Одним из наиболее привлекательных ресурсов для туризма в Российской Федерации является культурное наследие. Россия традиционно воспринимается как страна, внесшая огромный вклад в мировую культуру. Необходимо осуществлять грамотную политику в сфере наследия.

Под культурным туризмом подразумевают путешествия с целью знакомства с материальными и духовными объектами культуры, участия в событиях культурной жизни. Вместе они воздействуют на духовную сферу человека, его систему ценностей, знания, влияют на общественное поведение, так или иначе, сказываются и на поведении как экономического субъекта.

В основной ресурсной базе культурного туризма важнейшее место занимают культурно-исторические ресурсы, которые представляют собой наследие прошлого и старого общественного развития. Пространства, образуемые культурно-историческими объектами, в известной мере определяют зависимость рекреационных потоков и направления экскурсионных маршрутов. Не менее важным моментом является правильная организация продвижения туристского продукта, и в этом направлении нам многое предстоит сделать.

Необходимо введение системы туристской символики (SIS), широко используемой во всем мире, преимущества которой заключаются в том, что она удобна для восприятия, объективна и значительно облегчает пребывание туриста, особенно иностранного. Необходимо установить рекламно-информационные щиты вдоль близко проходящих автотрасс, указывающие на объекты культурно-исторической территории. На основных маршрутах разместить планы-схемы расположения туристских объектов, схемы туристских маршрутов с аппликацией объектов посещения и правилами их посещения.

Специалисты полагают, что потенциальные возможности России при соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры и материальной базы позволяют принимать до 40 млн. иностранных туристов в год. По данным ВТО, Россия в ближайшие годы (наряду с Азиатско-Тихоокеанским регионом) должна ожидать притока иностранных туристов с культурными целями. Кроме того, в последнее время в западном мире отмечен небывалый всплеск интереса

к русской культуре и искусству. Эксперты объясняют это явление модой на все русское. Русская культура сегодня востребована. Главным содержательным компонентом культурного турпродукта является культурное наследие.

Ценность культурного наследия возрастает с течением времени. В первую очередь это связано с его физическим старением, изменением, разрушением и утратой. Массовый туризм также способствует разрушению и видоизменению культурного наследия народов в силу его коммерческого использования.

Основными факторами и причинами разрушения и уничтожения культурного наследия являются следующие: естественное физическое старение и разрушение материальных объектов культурного наследия; естественный уход поколений людей – исконных носителей материальной и нематериальной культуры; насильственное разрушение культурного наследия в результате военных конфликтов и террористических актов; политические, межнациональные и межкультурные конфликты, приводящие к этническим чисткам, а, следовательно, к уничтожению этнической культуры отдельных народов; неграмотная государственная политика в области культурного наследия или отсутствие такой политики вовсе; рост массового туризма с резким повышением нагрузки на объекты культурного наследия ввиду роста их посещаемости; развитие туристской инфраструктуры и материальной базы на территориях культурного наследия, вызванное ростом массового туризма и неизбежно оказывающее воздействие на состояние объектов и характер явлений культурного наследия; насильственное разрушение объектов материальной культуры в результате туристского вандализма; коммерциализация культурного наследия вследствие развития международного туризма и роста спроса на различные объекты и явления культуры в составе культурного турпродукта.

В настоящее время происходит коммерциализация культурного наследия – процесс превращения культурного наследия в товар, при котором объекты и явления культуры оцениваются рыночными категориями, исключительно с точки зрения их обменной стоимости, доходности, конкурентоспособности на рынке. В условиях глобального развития туризма с тенденциями роста культурного туризма во всех его проявлениях процесс коммерциализации культурного и природного наследия приобрел глобальный характер, охватив все регионы мира, превратив проблему сохранения культуры стран и народов для последующих поколений в одну из мировых проблем.

Следует отметить, что культурное наследие в составе турпродукта трудно поддается оценке с точки зрения его количества, качества и реальной потребительской стоимости. Его стоимость может определяться лишь субъективно, индивидуально, конкретным потребителем культурного турпродукта. Лишь сам потребитель может определить, какое культурное, духовное и эстетическое удовольствие может доставить ему лично культурное наследие, это во многом и определяет ценность самого турпродукта. Особенно это касается явлений нематериальной культуры, которые не имеют никакой материальной ценности. Отдельные компоненты стоимости культурного наследия в составе турпродукта можно просчитать, а именно: длительность потребления, частота потребления, количество и вид объектов или явлений культуры, включенных в базовую стоимость пакета туруслуг.

Необходимо подчеркнуть, что коммерческая ценность или стоимость культурного наследия зависит от уровня ожиданий клиента. Клиент должен получить то, что обещано, но не все запросы клиента могут быть удовлетворены даже за очень высокую цену. С другой стороны, цена не должна быть занижена. Если качество продукта гарантировано, а сам продукт эксклюзивен, то он не

должен стоить дешево. Однако изначально качество и ценность культурного наследия должны оцениваться экспертами, а не туроператорами.

Анализ турпродукта многих стран показал, что среди специфических туристских мотиваций спроса особо выделяются поиск новизны (novelty seeking), подлинность культурного наследия (authenticity), межкультурность (cross-culture), подразумевающая ориентированность турпродукта на национальный лингвокультурный сегмент рынка потребителей, межкультурный принцип отбора информации, межкультурное общение с носителями изучаемой культуры.

На наш взгляд, формирование установок на межкультурную коммуникацию необходимо, во-первых, в самом сообществе (готовность и способность принимающего сообщества к межкультурным контактам, включая государственные институты и службы, СМИ, бизнес-сообщества, население принимающей страны в целом), во-вторых, в туристской отрасли (адаптация программ и маршрутов под национальные лингвокультурные целевые рынки, их информационное обеспечение и сопровождение, межкультурный тренинг персонала), в-третьих, в туристском профессиональном образовании (межкультурная коммуникация должна стать основополагающим принципом построения системы и формирования содержания профессионального образования в туризме).

Опора на прецедентные феномены культуры иностранных туристов при организации маркетинговых коммуникаций, включая рекламную и выставочную деятельность, приема и обслуживания туристов, в т.ч. экскурсионных услуг, обеспечивает адекватность воздействия на национальное сознание, а значит и эффективность межкультурной коммуникации, и в конечном итоге, наивысшую степень удовлетворения ожиданий и запросов потребителей культурного турпродукта во время путешествия, способствуя пониманию культурных обычаев и традиций разных стран и народов в условиях глобализирующегося мира.

Список литературы

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм / М.Б. Биржаков. – СПб.: Издательский дом «Герда», 2000. – 192 с.
2. Дмитриев М.Н. Экономика туристского рынка: Учебник / М.Н. Дмитриев, М.Н. Забаева, Е.Н. Малыгина. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 312 с.
3. Селиванов В.В. Международный морской туризм: основы организации и методология / В.В. Селиванов. – Симферополь: Ариал, 2015. – 296 с.
4. Туризм как объект интегрированного управления развитием / З.Ю. Тенова, Е.А. Анищенко, А.О. Кастуева, И.А. Геляева // Вопросы экономики и права. – 2016. – №91. – С. 121–124.
5. Формирование ресурсного потенциала туристско-рекреационного комплекса регионов СКФО / З.Ю. Тенова, З.С. Бекалдиева, Н.З. Кудашева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №10–1 (63–1). – С. 220–224.
6. Мошняга Е.В. Международный культурный туризм как фактор межкультурной коммуникации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tourlib.net/statti_tourism/moshnyaga.htm (дата обращения: 01.02.2017).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Свешникова Анастасия Владимировна
студентка
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса»
г. Владивосток, Приморский край

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПИВНОГО МАГАЗИНА ПУТЕМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПИВНОГО МАГАЗИНА «БИРХАУС» Г. ВЛАДИВОСТОКА)

Аннотация: в статье рассматривается оценка конкурентоспособности предприятия по продаже пивных напитков. В данной работе проведен анализ магазина по продаже пивных напитков «Бирхаус» и его основных конкурентов, дана оценка конкурентоспособности «Бирхаус» и разработаны рекомендации по совершенствованию маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, маркетинговая деятельность предприятия, конкурентные преимущества.

Уровень конкуренции на всех рынках стремительно растет, следовательно, исследование конкурентоспособности предприятия с целью определения путей ее повышения является чрезвычайно актуальной в современных условиях [6–8]. Инновации в каждой сфере деятельности не заставляют себя ждать, так и пивная индустрия не стоит на месте. Производятся новые вкусы, разрабатываются неповторимые рецепты. Производители используют качественное сырье, все это ярко отражается на конкурентоспособности предприятия. Не каждый может перепрыгнуть своего главного конкурента и предложить то, что убедит покупателя перейти к нему. Импорт зарубежных сортов доступен не каждым торговым точкам, так как это стало достаточно затратно. Иметь в своем бизнесе «диковинку» конечно хорошо, но купит ли её покупатель за предложенную цену с условием всех затрат директора, это определенный риск.

Объектом исследования является магазин по продаже пивных напитков Бирхаус, Владивосток.

Целью исследования является обеспечение конкурентоспособности магазина по продаже пивных напитков Бирхаус на основе его маркетинговой деятельности.

Предприятие имеет самостоятельный баланс, расчетный и валютные счета, печать с указанием своего наименования на государственном языке. Ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное предоставление полной и достоверной финансовой отчетности несет главный бухгалтер предприятия.

На предприятии организована линейная структура управления. При линейном управлении каждое звено и каждый подчиненный имеют одного руководителя, через которого по одному одновременному каналу проходят все команды управления.

Прямым конкурентом компании является ООО «Ганс». Сегодня компания Ганс занимает ведущие позиции в сегментах пивных напитков с торговыми марками Праворудное, Рыцарь Приморья, Белый медведь, Янтарное, Бархатное, и др.

Компания «Пиворыбный причал» реализует разливное и бутылочное пиво торговых марок «Жигули Барное», «Бель-Вью Крик вишневое полутемное» и др.

Сеть магазинов разливного пива «Old Dublin» предлагает широкий ассортимент разливного пива более 33 сортов.

Э. Чемберлин и Дж. Робинсон в своих трудах утверждали, что конкурентоспособность – это не только способность бороться с конкурентами, но и обходить противостояние с ними с помощью развития новых рынков дифференцированной продукции. Й. Шумпетер и П. Ромер считали, что конкурентоспособность предприятия можно определить как способность к созданию новых технологий, новых рынков и идей. Б. Хендерсон и О. Уильямсон в своих работах в качестве базовой основы конкурентоспособности отмечали низкие затраты на производство продукции, получаемые из-за применения наиболее эффективной методики производства при аналогичных с конкурентами ценами. Г. Хемел и К. Прахад в качестве конкурентоспособности указывали возможность предвидения ситуации на рынке в будущем, основываясь на опыте, навыках и интеллектуальном лидерстве [1; 5].

Магазин осуществляет розничную продажу алкогольной продукции в виде пивных напитков и рыбы различного производства. Формы продажи, осуществляемые данным предприятием, включают: мелкий опт и розницу, предполагает наличную форму оплаты. Режим работы магазина: с 12.00 до 22.00 часов ежедневно, без перерывов и выходных.

Основными клиентами предприятия являются люди старше 18 лет. Так как продажа алкогольной продукции осуществляется только лицам, достигшим 18 лет, бармен-продавец вправе попросить документ, удостоверяющий личность. Лица моложе данного возраста могут приобрести любую другую продукцию магазина без наложения запретов.

Основные барьеры входа на рынок производства пивных напитков [2]:

1) ключевые компетенции конкурентов – это, прежде всего, долгий опыт работы в отрасли;

2) торговая марка. Потребители привыкли к устоявшимся торговым маркам и тяжело привыкают к новым;

3) установлены система клиентских отношений и сети сбыта;

4) определенная доступность ресурсов;

5) противодействия конкурентов;

6) опытные менеджеры и маркетологи конкурентов.

Основные барьеры выхода с рынка:

1) потери вложенных инвестиций;

2) снижение репутации и имиджа компании в связи с неудачей в новой отрасли.

Рынок алкогольной продукции, в том числе пива, всегда играл большую роль в экономике России. Считалось, что пивной рынок в России имеет большой потенциал развития, так как объем среднедушевого потребления пива в России по сравнению с европейскими странами невысок. Однако сегодня многие эксперты пивной отрасли говорят о том, что пивной бизнес теряет свою привлекательность для производителей. Темпы роста производства пива в стране значительно сократились [3].

В период с 2009 по 2014 год ставка акциза на пиво была увеличена в шесть раз – с 3 до 18 рублей за литр. Законодательные ограничения, такие как запрет продажи пива в нестационарных торговых точках, запрет на продажу пива и табачных изделий в ларьках, действующие в России с 1 января 2013 года, а также «непропорционально увеличившаяся налоговая нагрузка, привели к неизбежному падению рынка».

Сыграло свою роль и снижение потребления пива россиянами. Во-первых, этому способствовала демографическая ситуация: по данным отраслевого агентства ЦИФРРА, с 2008 по 2013 год на рынок вышло не более 7,5 миллионов новых потребителей пива, в то время как ранее за такой же период приходило по 12 миллионов человек.

Во-вторых, четыре года назад премьер-министр Владимир Путин подписал концепцию по сокращению к 2020-му потребления алкоголя в два раза. Пивную рекламу убрали с телевидения. В результате потребление пива на душу населения за последние пять лет снизилось на 15–20 процентов.

По данным Росстата, с 2008 по 2014 год рынок пива в России сократился более чем на 30 процентов. Пивоварни оказались загружены лишь наполовину, и игроки, дабы сократить затраты на их содержание, стали закрывать заводы. Всего закрылось 10 крупных и несколько средних и малых предприятий. Пять – у компании «Сан ИнБев»: в Санкт-Петербурге (в 2010 году), в Курске (в 2012-м), в Новочебоксарске (в 2013-м), в Ангарске и в Перми (в 2014-м).

Одним из факторов конкурентоспособности является маркетинговая деятельность предприятия. Особенностью маркетинговой деятельности на предприятии можно назвать большую потребность в финансовых вложениях, что не всегда возможно в условиях развивающейся фирмы или экономической нестабильности. Главной целью маркетинговой деятельности является обеспечение коммерческого успеха компании (предприятия, фирмы) и ее продуктов на рынке, что чаще всего достигается через увеличение объемов продаж в натуральном и денежном выражении. Однако в зависимости от конкретной ситуации в конкретной компании цели маркетинговой деятельности могут быть и другими.

В городе Владивостоке находится более 50 точек по продаже пива на разлив. В свою очередь это говорит о том, что своё место на рынке займет лишь тот, кто сможет дать клиенту то, что он хочет по сильной ему цене. Постоянно держать в своем ассортименте пивные напитки, привезенные из других стран, сможет не каждый, учитывая все свои финансовые возможности и сроки хранения пивных кег. Выделяют два основных типа конкурентных преимуществ: способность предлагать потребителям что-либо и снижение издержек. Конкурентное преимущество, которое определяет позицию организации в отрасли, включает в себя или способность организации производить и продавать продукцию с меньшими затратами, чем у конкурентов, или способность обеспечить потребителя уникальной ценностью в виде особых потребительских

свойств, нового качества товара или послепродажного обслуживания. В первом случае, продавая товар по такой же цене, что и конкуренты, организация будет получать большую прибыль. Во втором случае прибыль организации обеспечивает более высокая по сравнению с конкурентами цена.

Руководству организаций необходимо уделять внимание обоим типам конкурентных преимуществ, одновременно строго придерживаясь одного из них. Нужно быть лояльным и всегда знать, где нужно укрепить свои слабые стороны. Организация, сосредоточившаяся на низких издержках, должна обеспечивать обслуживание, а также приемлемое качество. Более того её продукция должна быть не настолько дороже продукции конкурентов, чтобы это было не в ущерб фирме.

Анализируя товарную стратегию компании, можно сказать, что она охватывает весь рынок, продукция направлена на все категории потребителей, удовлетворяя их потребности в цене, месте покупке и дизайне упаковки.

Продукция пивного магазина позиционируется в рамках высшей ценовой категории, которая подразумевает высокий уровень цен и высокую прибыль на единицу продукции [4].

Ценовая стратегия заключается в использовании стабильных цен на протяжении всей деятельности компании. На данном предприятии строго соблюдается за соблюдением равенства цены и качества. И выбор поставщика падает на лучшее качество с приемлемой ценой. Таким образом, ценовая стратегия фирмы обеспечивает ей бесспорное лидерство на рынке пивных напитков и позволяет осуществлять серьезный прессинг на местных производителей.

Бармен-продавцы компании постоянно отслеживают требования рынка, в ассортимент товара регулярно вводятся новые номенклатурные группы, наиболее полно удовлетворяющие покупательский спрос. В этой работе большую помощь компании оказывают постоянные клиенты, запросы и пожелания которых учитываются с особым вниманием.

Для проведения рекламных кампаний и промо-мероприятий, компания использует метод бюджетирования «исходя из целей и задач», согласно которому, бюджет рекламной кампании составляется для достижения поставленных целей маркетинговой стратегии.

Предприятие имеет все необходимые документы и сертификаты на продажу своей продукции. Необходимые документы представлены в открытом доступе на стене «Уголок для покупателя».

Пивной рынок стал стремительно развиваться, производство не стоит на месте, не боясь ничего, выпускаются новинки самого различного пива. В данном виде предприятия должны идти в ногу с пивными компаниями: модернизировать свое оборудование, подкреплять выбор именно той продукции, что реализуется на предприятии. Так в 2016 году введена автоматизированная система, предназначенная для государственного контроля над объёмом производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Таким образом, были выведены определенные достоинства и недостатки деятельности предприятия. Одним из направлений совершенствования маркетинговой деятельности предприятия является оптимизация его коммуникационной деятельности. В условиях информационной революции и обострившейся конкуренции на рынках товаров и услуг маркетинговые коммуникации становятся одним из основных методов конкурентной борьбы [9; 10].

По результатам анализа можно сформулировать следующие предложения:

1. Рабочее время можно изменить в выходные дни, сделав его на два часа больше, то есть с 10.00, что прибавит поток покупателей, следовательно, выручку.

2. Создать свою страницу в Instagram, на котором предоставлять все необходимую информацию для покупателей о товаре и производителях, так как пивные компании имеют свою историю и свои преимущества в производстве пива.

3. Ввести дополнительные акции для покупателей. Например, возможность предоставления сертификатов в магазин. Либо «Юбилейная покупка», каждая десятая покупка будет предоставляться с 10% скидкой.

4. Ввести наружную рекламу в виде указателя на магазин со стороны дороги.

Таким образом, основным в управлении конкурентными преимуществами является их комплексность и целевая ориентация, интеграция всех функциональных подсистем в целостную систему, которая обеспечивает единый процесс расширенного воспроизводства устойчивых конкурентных преимуществ, обладающих синергетическим эффектом, который многократно усиливает конкурентоспособность организации. На основании полученных данных был сделан вывод, что магазин по продаже пивных напитков Бирхаус достаточно конкурентоспособен. Для улучшения его конкурентоспособности были предложены рекомендации, направленные на усовершенствование маркетинговой деятельности предприятия.

Список литературы

1. Исаев А.А. Понятие «конкурентоспособность предприятия»: проблема определения / А.А. Исаев, Т.М. Коршунова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №6. – С. 596–599.

2. Исаев А.А. Принятие решения о покупке: эмоциональный аспект // Практический маркетинг. – 2015. – №5. – С. 3–6.

3. Исаев А.А. Конкурентоспособность продукции как основной фактор конкурентоспособности предпринимательских структур: проблемы теории / А.А. Исаев, Л.Н. Гарусова // Экономика и предпринимательство. – 2013. – №1. – С. 271–273.

4. Исаев А.А. Оценка конкурентной силы предприятия на основе эмоциональной теории продаж // Экономика и предпринимательство. – 2012. – №3. – С. 293–295.

5. Исаев А.А. Эмоциональная теория продаж. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2016. – 136 с.

6. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность. – М.: Экономика, 2005.

7. Кузьмина Е.Е. Маркетинг: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата. – М.: Юрайт, 2015. – 383 с.

8. Каплина О. Оценка конкурентоспособности массового товара (на примере пива) // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/market>

9. Кметь Е.Б. Маркетинговые коммуникации: теория, практика, управление: Учебник для магистрантов. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2016. – 171 с.

10. Кметь Е.Б. Выделение поведенческих категорий пользователей социальных сетей как основа разработки контентной стратегии // Практический маркетинг: журнал ВАК. – М., 2015. – №7 (221). – С. 9–15.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Васильев Алексей Сергеевич
канд. техн. наук, доцент

Ивашнев Михаил Валерьевич
канд. техн. наук, соискатель

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

К ВОПРОСУ ВЫБОРА ДВИЖИТЕЛЯ ЛЕСНЫХ МАШИН

Аннотация: авторы приходят к выводу, что вопрос об оснащении лесных машин гусеничной или колесной базой окончательно не решен. В статье рассматривается вопрос о создании патентоспособной лесной машины с колесно-гусеничным двигателем.

Ключевые слова: лесные машины, колесный движитель, гусеничный движитель.

Петрозаводский университет исследует возможность создания гибких технологий лесопромышленных производств с использованием базовых машин с комплектом многофункционального технологического оборудования [1–2]. Это обуславливает необходимость выбора движителя таких машин. Как известно из научных исследований и практики лесозаготовок, эффективность функционирования различных типов лесных машин на лесных участках, технологических коридорах и волоках зависит от типа движителей лесных машин, а также от почвенно-грунтовых условий эксплуатации, от состояния увлажнения лесных территорий и рельефа местности [3–6].

В числе недостатков лесных машин на гусеничном ходу выделяют следующие. Металлические гусеницы разрушают твердые покрытия автодорог. Поэтому доставка машин на объекты работ производится с использованием дополнительных транспортных средств (трейлеров, автотягачей). А это требует дополнительных материальных и трудовых затрат, снижает мобильность техники. Гусеничные базы имеют небольшие транспортные скорости, не превышающие 15 км/час. На переезды, перегоны таких машин своим ходом затрачивается много времени.

В отличие от лесных машин на гусеничной базе лесные машины на колесной базе значительно мобильнее, поскольку для их перемещения не нужны трейлеры и они успешно могут перемещаться «прямым» ходом по дорогам различных категорий, не повреждая их, что особенно важно при освоении разрозненных лесосек.

Однако, как показывают исследования и практика лесозаготовок, при использовании лесных машин на грунтах с недостаточной для движения лесных машин несущей способностью возникают достаточно серьезные ограничения

по коэффициенту технологической проходимости [3–5]. Как показывают исследования [6], при движении по лесосекам лесных трелевочных машин на гусеничной базе удельное давление на грунт составляет 0,03–0,06 МПа, а трелевочных машин на колесной базе составляет 0,17–0,21 МПа, то есть у машин на колесной базе оно больше в 3,5–7 раз.

Проблему повышения проходимости у машин на колесной базе путем снижения удельного давления на грунт и повышения коэффициента технологической проходимости лесные машины, оснащенные колесными двигателями, превращают в колесно-гусеничные путем оснащения их специализированными гусеничными цепями (лентами). Это эффективное техническое решение – колесно-гусеничный двигатель – повышает диапазон использования таких машин на слабых грунтах и в зимних условиях. Как известно из исследований [4], благодаря этому коэффициент технологической проходимости существенно повышается – повышается коэффициент сцепления и снижается удельное давление в 1,5–2 раза, примерно до 0,09–0,11 МПа. Однако и эти значения выше, чем у гусеничных машин [6].

Оснащенные технологическим оборудованием колесные лесные машины могут успешно эксплуатироваться на лесных участках I и II категории местности. На участках III категории летом лесные машины на гусеничной базе повышенной проходимости могут осуществлять многократные проходы по одному волоку, а в случае переувлажнения – несколько проходов. Колесные машины при работе на участках данной категории местности обязательно должны оборудоваться гусеничными лентами. Функционирование колесных лесных машин на участках IV категории местности практически невозможно, а гусеничных – только при небольшом числе проходов. Такие участки целесообразно осваивать в зимнее время после промерзания грунта [6].

Приведенные доводы показывают, что вопрос об оснащении лесных машин гусеничной или колесной базой окончательно не решен. Полагаем целесообразным рассмотрение вопроса о создании патентоспособной лесной машины с колесно-гусеничным двигателем.

Список литературы

1. Васильев А.С. К вопросу повышения гибкости сквозных технологий лесопромышленных производств [Текст] / А.С. Васильев, И.Р. Шегельман, А.А. Шадрин // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – №12 (30). – С. 55–57.
2. Васильев А.С. Многофункциональное оборудование для выполнения широкого спектра работ на лесосеке [Текст] / А.С. Васильев, М.В. Ивашнев, П.О. Шукун // Научное и образовательное пространство: перспективы развития: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 272–274.
3. Шегельман И.Р. Анализ показателей работы и оценка эффективности лесозаготовительных машин в различных природно-производственных условиях [Текст] / И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник, А.В. Кузнецов // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. Серия: Естественные и технические науки. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2010. – №4. – С. 66–75.
4. Шегельман И.Р. О потенциале гусеничных двигателей лесных машин / И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник // Инженерный вестник Дона. – 2014. – №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n1y2014/2231>
5. Шегельман И.Р. Работа лесных машин в трудных природно-производственных условиях [Текст] / И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник, А.В. Кузнецов // Известия Санкт-Петербургской лесотехнической академии. – 2010. – №190. – С. 87–97.
6. Шеховцев Д.И. Оценка проходимости трелевочных тракторов [Текст] // Исследования лесопромышленных тракторов. Труды ЦНИИМЭ. – Химки: ЦНИИМЭ, 1982. – С. 14–15.

Васильев Алексей Сергеевич

канд. техн. наук, доцент

Кузнецов Алексей Владимирович

д-р техн. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

г. Петрозаводск, Республика Карелия

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛЕСОВОЗНЫХ АВТОПОЕЗДОВ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные особенности повышения надежности функционирования лесовозных автопоездов на основе функционально-технологического анализа новых технических решений.

Ключевые слова: лесовозные автопоезда, надежность, функционально-технологический анализ.

Выполненные в последние годы разработки Петрозаводского государственного университета [1; 4; 6], а также Воронежского лесотехнического университета [2–3; 5] в сфере совершенствования лесовозного автомобильного транспорта леса показали необходимость развития исследований по обоснованию и разработке новых технических решений для повышения надежности функционирования лесовозных автопоездов.

В основу поиска новых технических решений положена предложенная профессором И.Р. Шегельманом методология функционально-технологического анализа.

Опыт многолетних теоретических исследований и практика показали, что одной из проблем, связанных с эксплуатацией автопоездов, является повреждение оборудования в процессе транспортировки древесины и выполнения работ на погрузке-разгрузке.

В частности, при эксплуатации лесовозных автопоездов высока вероятность повреждения стойки манипулятора круглыми лесоматериалами во время их погрузки в кузов транспортного средства. Часть времени погрузки лесоматериалов в кузов автомобиля тратится на то, чтобы выровнять торцы загружаемых в кузов лесоматериалов.

Авторами работы предлагается, для повышения надежности и эффективности работы гидроманипулятора, внедрить на автопоезде оригинальное устройство, выполняющее защитно-торцующие функции. Наличие подобно устройства создаст необходимые условия для выравнивания торцов лесоматериалов.

Это в свою очередь позволит предотвратить при погрузке лесоматериалов предотвратить факторы выступления торцов отдельных лесоматериалов на недопустимую величину. Это в свою очередь исключить помехи формированию соседней пачки лесоматериалов. При этом будут исключены повреждения торцами загружаемой древесины гидравлического манипулятора, которые укладывают на грузовую платформу автопоезда, что повысит его надежность и снизит издержки на ремонтные работы.

Список литературы

1. Васильев А.С. Техничко-экономическая оценка эффективности модернизированного лесовозного автопоезда / А.С. Васильев, И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник // Наука и бизнес: пути развития. – 2012. – №9 (15). – С. 071–073.
2. Изучение вопросов отказов механизмов и узлов лесовозных автопоездов [Текст] / А.В. Скрыпников, Е.В. Кондрашова, О.Н. Бурмистрова, К.А. Яковлев (депонированная рукопись). – ВГЛТА №256-В2012 28.05.2012.
3. Камусин А.А. Лесовозные автопоезда [Текст] / А.А. Камусин, А.В. Скрыпников, Е.В. Кондрашова. – М., 2012.
4. Кузнецов А.В. Совершенствование процессов лесотранспорта путем рациональной взаимосвязи параметров транспортных средств и первичной транспортной сети: Дис. ... д-ра техн. наук. – Петрозаводск, 2015. – 276 с.
5. Повышение удобства и безопасности движения лесовозных автопоездов на кривых малого радиуса [Текст] / В.К. Курьянов, Д.Н. Афоничев, О.Н. Бурмистрова, А.В. Скрыпников // Вестник Центрально-Черноземного регионального отделения наук о лесе. – 2002. – Т. 4. – №1. – С. 178–187.
6. Шегельман И.Р. Обоснование технических решений по созданию высокопроходимого лесовозного автопоезда [Текст] / И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник, А.С. Васильев // Транспортное дело России. – 2011. – №7. – С. 64–66.

Васильев Алексей Сергеевич

канд. техн. наук, доцент

Щукин Павел Олегович

канд. техн. наук, начальник отдела инновационных проектов

Суханов Юрий Владимирович

канд. техн. наук, старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

г. Петрозаводск, Республика Карелия

ОРГАНИЗАЦИЯ ПАТЕНТНОГО ПОИСКА В СФЕРЕ СОЗДАНИЯ ЗАПОРНОЙ АРМАТУРЫ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АТОМНОЙ, ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ И НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация: в данной статье приведены особенности организации патентного поиска в сфере создания запорной арматуры для предприятий атомной, тепловой энергетики и нефтегазовой отрасли для формирования новых объектов интеллектуальной собственности на примере шибберных задвижек. Отмечены основные конструктивные элементы шибберной задвижки. Отражены принципы работы шибберной задвижки. Обозначены назначение и достоинства шибберных задвижек.

Ключевые слова: запорная арматура, атомная энергетика, тепловая энергетика, шибберная задвижка.

С учетом актуальности проблемы специалисты Петрозаводского государственного университета важное место уделяют инновациям в сфере создания запорной арматуры для предприятий атомной, тепловой энергетики и нефтегазовой отрасли для формирования новых объектов интеллектуальной собственности [1–3].

На первом этапе патентно-информационного исследования были рассмотрены существующие виды запорной арматуры, предназначенной для предприятий атомной, тепловой энергетики и нефтегазовой отрасли, предъявляемые к ним требования и особенности эксплуатации, а также выявлены направления совершенствования их конструкций.

В результате анализа собранной информации было принято решение о проведении углубленного патентно-информационного поиска в отношении шибберных задвижек с целью выявления существующих технических решений в отношении их конструкции и обобщения накопленных к настоящему времени знаний с последующей выработкой новых патентоспособных технических решений.

Основными конструктивными элементами шибберной задвижки являются: механический привод, включающий электродвигатель, пердаточный механизм и ручной дублер; корпус; крышка корпуса; уплотнительное устройство, обеспечивающее герметичность соединения крышки и корпуса; шиббер (запорный орган), выполненный в виде пластины и обеспечивающий перекрытие потока рабочей среды в затворе задвижки; седла, устанавливаемые в корпусе и взаимодействующие с шиббером; направляющие, выполненные внутри корпуса и обеспечивающие движение шиббера в заданной плоскости; шпиндель, обеспечивающий передачу движения от двигателя к шибберу; бугельный узел, преобразующего вращательное движение привода в поступательное движение шпинделя; уплотнительное устройство, обеспечивающее герметичность в зазоре отверстия в крышке и проходящего сквозь нее шпинделя; фланцев, служащих для присоединения задвижки к трубопроводу.

В основе работы шибберных задвижек лежит следующий принцип: на электродвигатель подается управляющий сигнал на открытие или закрытие запорного органа, вал двигателя начинает вращаться при этом вращение передается через передаточный механизм к бугельному узлу в котором вращательное движение преобразуется в поступательное движение шпинделя. В результате шпиндель кинематически связанный с шиббером обеспечивает его движение вдоль направляющих корпуса вверх или вниз, в зависимости от управляющего сигнала, открывая или перекрывая поток рабочей среды. При перекрывании потока рабочей среды уплотнительные поверхности шиббера плотно примыкают к уплотнительным поверхностям седел корпуса в результате чего и обеспечивается герметичность перекрытия потока рабочей среды.

Основным назначением шибберной задвижки является полное перекрытие потока рабочей среды, поэтому большинство конструкций имеет два рабочих положения «открыто», «закрыто», хотя существуют конструкции, позволяющие использовать задвижку в качестве регулирующего устройства.

Достоинствами шибберных задвижек является: то, что шибберный затвор, имея небольшую толщину, способен перекрывать поток рабочей среды, которая имеет высокую вязкость, а также высокое содержание твердых абразивных частиц; сравнительная простота конструкции; возможность применения в различных условиях эксплуатации; малое гидравлическое сопротивление.

Шибберные задвижки относятся к задвижкам с параллельным запорным органом. При этом затвор может быть листовым (ножевые задвижки), однодисковым, двухдисковым.

Большинство шибберных задвижек – это задвижки одностороннего действия, хотя есть конструкции, обеспечивающие герметичность перекрытия потока рабочей среды в двух направлениях.

Для достижения поставленной цели с учетом информации полученной на первом этапе патентно-информационного исследования и особенностей конструкции шибберных задвижек было решено проводить поиск по следующим ключевым словам: герметичность; долговечность; запорная арматура; затвор; коррозионная стойкость; материал; надежность; наплавка; покрытия; привод; ремонтпригодность; сальник; сварка; седло; соединение; теплостойкость; технологичность; уплотнения; химическая стойкость; шиббер; шибберная задвижка; шпиндель; штамповочный корпус.

В ходе выполнения данного этапа патентно-информационного исследования были дополнены сведения, полученные на первом этапе патентно-информационного исследования, касающиеся выявления направлений совершенствования конструкций запорной арматуры, а именно шибберных задвижек: борьба с коррозией; уменьшение габаритных размеров; обеспечение высокой герметичности в затворе; увеличение долговечности; снижение износа элементов конструкции; снижение металлоемкости и соответственно веса; повышение надежности в работе; совершенствование конструкции привода затвора; борьба с прилипанием затвора и седла; повышение работоспособности; расширение технологических возможностей; обеспечение высокой степени ремонтпригодности; повышение технологичности задвижки и ее конструктивных элементов; улучшение условий работы узлов задвижки; упрощение конструкции; повышение экологической безопасности; совершенствование уплотнительных узлов.

Список литературы

1. Васильев А.С. Некоторые направления повышения технологичности изготовления клиновых задвижек [Текст] / А.С. Васильев, И.Р. Шегельман, П.О. Щукин // Перспективы науки. – 2014. – №3 (54). – С. 57–59.
2. Некоторые аспекты проектирования запорной арматуры для предприятий атомной, тепловой энергетики и нефтегазовой отрасли [Текст] / И.Р. Шегельман, А.С. Васильев, П.О. Щукин // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – №8 (26). – С. 94–96.
3. Шегельман И.Р. Специфика проекта по созданию высокотехнологичного производства шибберных и клиновых задвижек для предприятий атомной, тепловой энергетики и нефтегазовой отрасли [Текст] / И.Р. Шегельман, М.В. Корчагин, Г.Н. Колесников, П.О. Щукин // Перспективы науки. – 2013. – №8 (47). – С. 103–105.

Видищева Раиса Сергеевна

канд. экон. наук, доцент

Орский филиал

АОЧУ ВО «Московский финансово-
юридический университет МФЮА»

г. Орск, Оренбургская область

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в статье делаются выводы об имеющихся недостатках и неточностях существующих методик оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов и предлагается обобщенная скомпонованная модель, основывающаяся на интегральном показателе с количественным показателем экономической и рискованной составляющей.*

***Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, методика анализа, бухгалтерская отчетность, управленческая отчетность, инвестиции, управление инвестиционными процессами.*

На сегодняшний день в существующих методиках оценки инвестиционной привлекательности участников рыночных отношений, важным аспектом выступает выявление имеющихся в них недостатков и неточностей, которые в той или иной мере не позволяют полноценно охарактеризовать уровень инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Учитывая данное обстоятельство, целесообразно применение комплексной методики, которая будет выступать наиболее оптимальной и весьма практичной, жизнеспособной для потенциального инвестора.

Методика оценки инвестиционной привлекательности основывается на интегральном показателе с количественным показателем экономической и рискованной составляющей.

Важно отметить, что отбор показателей, применяемых при оценке инвестиционной привлекательности, основывался на ряде следующих принципов:

– абсолютно все используемые показатели должны быть значимыми с экономической точки зрения, а применение их должно быть экономически целесообразным;

– основываясь на данных бухгалтерской и управленческой отчетности, рассчитываемые показатели должны быть просты и доступны для понимания;

– на основе рассчитанных данных должна иметься возможность проводить соответствующие аналитические исследования, определять уровень инвестиционной привлекательности, а также принимать важные управленческие решения в инвестиционном плане.

Таким образом, используя метод интегральной оценки, использоваться будут шесть групп экономических показателей, характеризующих исследуемый экономический субъект.

Схематично механизм оценки инвестиционной привлекательности предприятия в соответствии с предлагаемой методикой выглядит следующим образом (рисунки 1).

С нашей точки зрения, определение обозначенных выше показателей имеет высокое практическое значение по той причине, что их относительная стабильность способствует росту уровня инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Особенностью проводимого анализа будет выступать то, что количественное значение инвестиционной привлекательности можно будет получить на основе данных, рассчитанных в динамике по всем обозначенным выше группам.

Следует учитывать, что при оценке инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта весьма существенным показателем, если не сказать основным выступает доходность вложенного капитала и риски, связанные с их вложением.

Учитывая это обстоятельство, считаем, что для количественной оценки инвестиционной привлекательности и управления инвестиционным процессом целесообразно использовать две составляющие – оценивать степень доходности инвестируемых средств, а также оценивать риск, связанный с рассматриваемой экономической системой:

$$K = k_1 \times (1 - k_2),$$

где K – показатель инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта;

k_1 – экономическая составляющая, выраженная в долях единицы;

k_2 – рисковая составляющая, выраженная в долях единицы.

	<p>Показатели оценки рыночной активности предприятия</p> <ul style="list-style-type: none"> - коэффициент выплаты дивидендов по акциям; - коэффициент отдачи акционерного капитала; - коэффициент выплат по займам и кредитам; - уровень инвестиций; - эффект финансового рычага.
	<p>Показатели оценки финансового состояния предприятия</p> <ul style="list-style-type: none"> - коэффициент абсолютной ликвидности; - коэффициент срочной ликвидности; - коэффициент текущей ликвидности; - коэффициент финансовой устойчивости; - коэффициент маневренности собственного капитала; - коэффициент автономии.
	<p>Показатели, характеризующие близость предприятия к банкротству</p> <ul style="list-style-type: none"> - коэффициент восстановления; - коэффициент утраты платежеспособности; - Z-счет Альтмана.
	<p>Показатели оценки финансовых результатов</p> <ul style="list-style-type: none"> - рентабельность продаж; - рентабельность затрат; - рентабельность собственного капитала; - рентабельность активов
	<p>Показатели оценки экономического состояния хозяйствующего субъекта</p> <ul style="list-style-type: none"> - коэффициент оборачиваемости оборотных средств; - фондоотдача; - отношение темпов роста производительности труда к темпам роста оплаты труда.
	<p>Показатели оценки деловой активности предприятия</p> <ul style="list-style-type: none"> - коэффициент обновления; - коэффициент износа; - доля собственных оборотных средств в оборотных активах; - доля функционирующего капитала в организации.

Рис. 1. Схема анализа инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов

Экономическая составляющая представляет собой доходность вложенных средств и определяется как отношение прибыли хозяйствующего

субъекта к объему привлеченных инвестиций за определенный период времени:

$$k1 = \Pi / \text{Инв},$$

где $k1$ – экономическая составляющая, выраженная в долях единицы;

Π – чистая прибыль предприятия за анализируемый год;

Инв – объем привлеченных инвестиций.

Рисковая составляющая инвестиционной привлекательности носит интегральный характер, т.к. формируется совокупным воздействием отдельных показателей. Исходя из этого для расчета рискованной составляющей нами предлагается дополнить методику измерения инвестиционной привлекательности определением единого показателя, объединяющего в совокупности степень риска всех показателей, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта.

Для того, чтобы определить степень риска в отношении каждого показателя, а также сравнить их между собой, рекомендуем использовать балльную оценку, в соответствии с которой, каждому показателю в зависимости от фактического значения, степени риска и нормы присваивается конкретный балл, определенный автором (таблица 1).

Таблица 1

Модель показателей уровня инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта в зависимости от степени риска на основе уточненных скомпонованных методик Л.В. Донцовой, А.Д. Шеремета, Н.И. Альтмана, М.М. Стажковой [1–4]

Показатель	Уровень риска			
	Минимальный (1 балл)	Приемлемый (2 балла)	Высокий (3 балла)	Максимальный (4 балла)
<i>Показатели оценки рыночной активности предприятия</i>				
– коэффициент выплаты дивидендов по акциям	$\geq 1,00$	0,80–1,00	0,60–0,80	$\leq 0,60$
– коэффициент отдачи акционерного капитала	$\geq 1,20$	1,00–1,20	0,90–1,00	$\leq 0,90$
– коэффициент выплат по займам и кредитам	$\geq 1,00$	0,80–1,00	0,60–0,80	$\leq 0,60$
– уровень инвестиций	$\geq 1,00$	0,80–1,00	0,60–0,80	$\leq 0,60$
– эффект финансового рычага	$\leq 1,00$	1,00–1,50	1,50–2,00	$\geq 2,00$
<i>Показатели оценки финансового состояния предприятия</i>				
– коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,30$	0,20–0,30	0,10–0,20	$\leq 0,10$
– коэффициент срочной ликвидности	$\geq 1,00$	0,80–1,00	0,50–0,80	$\leq 0,50$
– коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2,00$	1,50–2,00	1,50	$\leq 1,50$

– коэффициент финансовой устойчивости	$\leq 0,40$	0,40– 0,50	0,50– 0,70	$\geq 0,70$
– коэффициент маневренности собственного капитала	$\leq 0,50$	0,50– 0,60	0,60– 0,80	$\geq 0,80$
– коэффициент автономии	$\geq 0,50$	0,30– 0,50	0,10– 0,30	$\geq 0,10$
<i>Показатели, характеризующие близость предприятия к банкротству</i>				
– коэффициент восстановления	$\geq 1,00$	0,90– 1,00	0,70– 0,80	$\leq 0,70$
– коэффициент утраты платежеспособности	$\geq 1,00$	0,90– 1,00	0,70– 0,80	$\leq 0,70$
– Z-счет Альтмана	$\leq 2,99$	2,77– 2,99	1,81– 2,77	$\leq 1,81$
<i>Показатели оценки финансовых результатов</i>				
– рентабельность продаж	$\geq 10,0$	5,00– 10,00	0,00– 5,00	Отрицательное значение
– рентабельность затрат	$\geq 20,0$	10,00– 20,00	0,00– 10,00	Отрицательное значение
– рентабельность собственного капитала	$\geq 20,0$	10,00– 20,00	0,00– 10,00	Отрицательное значение
– рентабельность активов	$\geq 15,0$	5,00– 15,00	0,00– 5,00	Отрицательное значение
<i>Показатели оценки экономического состояния хозяйствующего субъекта</i>				
– коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$\geq 5,00$	2,50– 5,00	1,50– 2,50	$\leq 1,00$
– фондоотдача	$\geq 2,00$	1,50– 2,00	1,00– 1,50	$\leq 1,00$
– отношение темпов роста производительности труда к темпам роста оплаты труда	$\geq 1,20$	1,10– 1,20	0,90– 1,10	$\leq 0,90$
<i>Показатели оценки деловой активности предприятия</i>				
– коэффициент обновления	$\geq 0,20$	0,15– 0,20	0,10– 0,15	$\leq 0,10$
– коэффициент износа	$\leq 0,40$	0,40– 0,60	0,60– 0,80	$\geq 0,80$
– доля собственных оборотных средств в оборотных активах	$\geq 0,50$	0,30– 0,50	0,10– 0,30	$\leq 0,10$
– доля функционирующего капитала в организации	1,00	0,90– 1,00	0,80– 0,90	$\leq 0,80$

Считаем, что использование балльной оценки на сегодняшний день становится весьма актуальной, достаточно лишь обратиться к работам Л.В. Донцовой, Н.А. Никифоровой, В.В. Нитецкого, А.А. Гаврилова и т.д.

Для максимального и минимального уровня риска мы полагались на значения, рекомендованные вышеупомянутыми авторами. Что касается промежуточных значений, по которым устанавливается приемлемый или

высокий уровень риска, то они рекомендованы нами в самостоятельно в качестве промежуточных возможных вариантов.

По причине того, что показателей, принимаемых в расчет достаточно много, рисковая составляющая будет определяться по следующей формуле:

$$k_2 = \sum x_i / n,$$

где в данном случае x_i – отклонения показателя от критического уровня риска;

n – количество показателей.

В конечном итоге, используя метод экспертных оценок, рекомендуем ранжировать хозяйствующие субъекты в зависимости от уровня инвестиционной привлекательности следующим образом:

$k > 5,0$ – высокая инвестиционная привлекательность объекта исследования;

$3,0 < k < 5,0$ – инвестиционная привлекательность объекта исследования находится выше среднего уровня;

$1,5 < k < 3,0$ – инвестиционная привлекательность объекта исследования находится на среднем уровне;

$1,0 < k < 1,5$ инвестиционная привлекательность объекта исследования находится на ниже среднего уровня;

$k < 1,0$ – низкая инвестиционная привлекательность;

$k < 0$ – предприятие не привлекательно в инвестиционном плане.

С нашей точки зрения, рекомендованная к использованию методика является наиболее оптимальной в вопросе оценок и анализа инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Для предлагаемого методического обеспечения характерны следующие преимущества:

– возможность беспрепятственного практического использования в силу того, что является доступной и простой при расчете показателя инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта для любого инвестора;

– в основу ее положен комплексный показатель инвестиционной привлекательности с количественной характеристикой экономической и рискованной составляющей;

– применяемые в комплексе показатели имеют высокую экономическую значимость относительно характеристики инвестиционной привлекательности предприятия;

– доступность и открытость информационной базы для расчета показателей;

– полагаясь на результаты расчетов, появляется возможность проведения аналитических исследований, планирования инвестиционной привлекательности на перспективу, а также принятие инвестиционно-управленческих решений, направленных на улучшение финансовой и инвестиционной деятельности;

– балльная система приемлема для всех задействованных в методике показателей, что делает результаты расчетов сопоставимыми.

Список литературы

1. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 512 с.
2. Стажкова М.М. Управленческий учет: Краткий курс. Учебное пособие для высшей школы. – М.: Академический проект, 2013.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013.
4. Z-модель Альтмана (Z-счет Альтмана) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/altman_z_model.html

Горностаев Виталий Николаевич

начальник отдела защиты интеллектуальной
собственности и изобретательства

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

ОРГАНИЗАЦИЯ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННЫХ РАБОТ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ И СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрена проблема формирования и коммерциализации интеллектуальной собственности. Представлены рекомендации по организации научно-инновационных работ на примере проведения прикладных научно-инновационных работ в сфере переработки каменного сырья в 2014–2016 годах.*

***Ключевые слова:** научно-инновационные работы, фундаментальные знания, интеллектуальная собственность.*

В последние годы в стране активизирован поиск инструментов для переориентации университетов от научной к научно-инновационной деятельности [1]. Важнейшим результатом такой деятельности должно стать не только получение фундаментальных знаний, но и формирование и коммерциализация интеллектуальной собственности [2]. В настоящей работе мы рассматриваем такой подход, реализованный Петрозаводским государственным университетом (ПетрГУ) на примере проведения прикладных НИР (ПНИ) в сфере переработки каменного сырья в 2014–2016 годах [3–5].

В ходе первого этап ПНИ специалистами ПетрГУ были определены основные направления последующих исследования, показана необходимость разработки математических моделей, методик исследования структур горных пород и механизма их разрушения, методики исследований качества щебня.

На втором этапе ПНИ разработаны математическая модель и план эксперимента для моделирования, проведено моделирование, проанализированы его результаты, выбраны методы переработки горных пород и обоснования сочетания операций переработки каменного сырья, разработана документация на экспериментальную установку [6–7]. На третьем этапе

разработаны методики экспериментов с применением рентгеновской компьютерной микротомографии; проведены эксперименты. Доказаны преимущества использованных методов при оценке физико-механических свойств горных пород [8–9].

На четвертом этапе изготовлена экспериментальная установка, проведены ее испытания. Изготовлены экспериментальные образцы продукции, на основе которых были проведены исследования с применением метода рентгеновской компьютерной микротомографии по разработанной методике испытаний качества щебня и показали их соответствие основным требованиям технического задания.

На пятом этапе откорректированы технологические регламенты, уточнены характеристики исходного сырья и конечной продукции. Выполнена оценка полноты решения задачи и достижения поставленных целей. Проведена оценка эффективности полученных результатов.

Разработанные рекомендации направлены на использование при разработке энерго- и ресурсосберегающей технологий с учетом требуемого качества получаемого при дезинтеграции сырья – щебня.

Инновационная результативность ПНИ заключается в разработке проекта технического задания на проведение ОТР и новых объектов интеллектуальной собственности [10–12].

Таким образом, грамотная организация научно-инновационных работ способствует получению фундаментальных знаний о исследуемых процессах, а также созданию инновационных объектов интеллектуальной собственности.

Список литературы

1. Шегельман И.Р. Университет в инновационном пространстве региона [Текст] / И.Р. Шегельман, А.В. Воронин // Высшее образование в России. – 2010. – №8–9. – С. 77–80.
2. Шегельман И.Р. Формирование интеллектуальной собственности – важнейший элемент инновационной деятельности университетов [Текст] / И.Р. Шегельман // Инновации. – 2011. – №11. – С. 17–19.
3. Исследование процесса функционирования дробильных технологических систем [Текст] / И.Р. Шегельман, П.О. Шукин, А.С. Васильев [и др.] // Интенсификация формирования и охраны интеллектуальной собственности: Материалы республиканской науч.-практ. конф., посвященной 75-летию ПетрГУ. – Петрозаводский государственный университет, 2015. – С. 13.
4. К разработке имитационной модели процесса функционирования дробильных технологических систем [Текст] / И.Р. Шегельман, П.О. Шукин, О.Н. Галактионов [и др.] // Инновации в промышленности и социальной сфере: Материалы республиканской науч.-практ. конф. – Петрозаводский государственный университет, 2015. – С. 16–17.
5. Моделирование технико-экономических показателей при дезинтеграции горных пород в щековых дробилках [Текст] / И.А. Воронин, А.М. Крупко, П.О. Шукин [и др.] // Инженерный вестник Дона. – 2015. – №2.
6. Вайсберг Л.А. Возможности компьютерной рентгеновской микротомографии при исследовании физико-механических свойств горных пород [Текст] / Л.А. Вайсберг, Е.Е. Каменева // Горный журнал. – 2014. – №9. – С. 85–90.
7. Вайсберг Л.А. Исследование структуры порового пространства гнейсо-гранита методом рентгеновской томографии [Текст] / Л.А. Вайсберг, Е.Е. Каменева, Ю.Г. Пименов, Д.И. Соколов // Обогащение руд. – 2013. – №3 (345). – С. 37–40.
8. Вайсберг Л.А. Исследования физико-механических свойств строительных горных пород, влияющих на дезинтеграцию и качество конечной товарной продукции [Текст] / Л.А. Вайсберг, Е.Е. Каменева // Материалы Международного совещания. – 2013. – С. 7–12.

9. Вайсберг Л.А. Современные методы исследования прочностных характеристик строительных горных пород при производстве щебня [Текст] / Л.А. Вайсберг, Е.Е. Каменева, А.В. Синицын // Строительные материалы. – 2015. – №12. – С. 70–72.

10. Технический уровень и тенденции развития оборудования для дробления горных пород [Текст] / И.Р. Шегельман, П.О. Щукин, А.С. Васильев [и др.] // Интенсификация формирования и охраны интеллектуальной собственности: Материалы республиканской науч.-практ. конф., посвященной 75-летию ПетрГУ. – Петрозаводский государственный университет, 2015. – С. 18.

11. Некоторые пути повышения эффективности процессов дезинтеграции горных пород / П.О. Щукин, Е.Е. Каменева, В.Н. Аминов // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития: Сб. материалов III междунар. науч.-практ. конф. – Чебоксары, 2016. – С. 83–85.

12. Формирование научного задела для повышения эффективности дезинтеграции горных пород при получении строительного щебня / П.О. Щукин, Е.Е. Каменева, В.Н. Аминов // Новое слово в науке: перспективы развития. – 2016. – №3 (9). – С. 117–118.

Дементьев Михаил Юрьевич

канд. экон. наук, доцент

Васильев Алексей Викторович

студент

Институт экономики и управления СП
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского»
г. Симферополь, Республика Крым

ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ АО «СТРОЙКОМПЛЕКС»

Аннотация: в данной статье рассмотрена проблема улучшения финансово-экономического состояния предприятия. Раскрыта необходимость проведения мероприятий по улучшению финансово-экономического состояния предприятия. Обоснована целесообразность приобретения оборудования в лизинг. Определён наиболее выгодный вариант.

Ключевые слова: строительная фирма, финансово-экономическое состояние, предприятие, лизинг, выкуп, авансовый платеж.

На современном этапе развития сферы строительного бизнеса в России все проблемы и перспективы развития организаций можно собрать в три важнейших направления: налогообложение, кредитование и инвестирование.

Каждый директор строительной фирмы знает как минимум три пути достижения финансового благополучия организации: увеличение доходной части организации за счет роста объема предоставляемых услуг, что, в свою очередь, достигается правильной ценовой политикой, маркетинговыми исследованиями, умелой рекламой, договорами с долгосрочными партнерами, хорошей кадровой политикой и др.; сокращение расходной части организации за счет снижения себестоимо-

сти выполняемых работ, что достигается применением ресурсосберегающих технологий, уменьшением (если это возможно) налогового бремени, затрат на содержание здания, других эксплуатационных затрат; комплексный подход, включающий оба упомянутых выше пути и являющийся оптимальным для каждого предприятия.

Актуально применение комплексного подхода к вопросу сокращения выплат по налогу на имущество, когда, помимо использования этой льготы, организацией проводится (с привлечением независимых экспертов) переоценка основных его средств, что, в свою очередь, сокращает эти выплаты именно в той его части, которая не подлежит льготированию. После пересчета налога на имущество необходимо произвести пересчет налога на прибыль.

Основная проблема кредитования заключается в том, что почти полностью отсутствуют отечественные кредиторы. Однако, рассматривая проблемы кредитования фирм, необходимо отметить, что на сегодняшний день только лизинг (использование взятого на прокат оборудования с выплатами за него из получаемого дохода) является одним наиболее эффективных финансовых инструментов, позволяющих реализовать такие крупномасштабные капитальные вложения в развитие материально-технической базы, как развитие компании. «В настоящее время фирмы сталкиваются с проблемой, когда оборудование, действующее на предприятии, уже морально устарело, дизайн не выдерживает никакой критики, компьютерная система не позволяет осуществлять бронирование в полном объеме, в режиме реального времени, а денег на приобретение всего этого нет; по сравнению с другими способами приобретения оборудования (оплата по факту поставки, покупка с отсрочкой оплаты, банковский кредит и т. д.), лизинг имеет ряд существенных преимуществ: дает возможность предприятию-арендатору расширить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и без привлечения заемных средств; смягчает проблему ограниченности ликвидных средств» [1]. «Затраты на приобретение оборудования при лизинге равномерно распределяются на весь срок действия договора и высвобождаются средства для вложения в другие виды активов; дает возможность в балансе организации поддерживать оптимальное соотношение собственного и заемного капиталов» [1].

Помимо перечисленных, к «наиболее серьезным ограничениям ведения лизинговой деятельности можно отнести проблемы определения кредитоспособности партнеров, адекватности финансового обеспечения лизинговых сделок, а также недостаток дешевых финансовых ресурсов у некоторых российских лизинговых компаний» [1].

В соответствии с договором лизинга, «лизингодатель обязуется приобрести в собственность определенное лизингополучателем имущество у указанного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. В мировой практике широко распространён потребительский лизинг. Договор может предусматривать, что выбор продавца и приобретаемого имущества делает лизингодатель. Лизингополучатель может изначально являться собственником имущества» [2].

Экономическая суть лизинга: «долгосрочная аренда имущества для предпринимательских целей с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми преференциями» [2].

Для АО «Стройкомплекс» актуальны три пути достижения финансового благополучия строительной организации: увеличение доходной части организации за счет роста объема предоставляемых услуг, что, в свою очередь, достигается правильной ценовой политикой, маркетинговыми исследованиями, умелой рекламой, договорами с долгосрочными партнерами, хорошей кадровой политикой и др.; сокращение расходной части организации за счет снижения себестоимости выполняемых работ, что достигается применением ресурсосберегающих технологий, уменьшением (если это возможно) налогового бремени, затрат на содержание здания, других эксплуатационных затрат; комплексный подход, включающий оба упомянутых выше пути и являющийся оптимальным для каждого предприятия.

Аналитическое исследование основных показателей деятельности АО «Стройкомплекс» показало, что на данный момент предприятие испытывает сложности в финансовом состоянии при этом одной из ключевых проблем является оптимизация структуры финансирования.

В связи с этим предложены мероприятия, связанные с внедрением услуг по предоставлению лизингового кредита, а также проведение эффективности путем сопоставления затрат по обслуживанию банковского и лизингового кредитов. В сложившейся на предприятии ситуации, первоочередным мероприятием по улучшению его финансово-экономического состояния является покупка обновлённого оборудования по средствам лизинга.

Расчеты показали, что наиболее выгодным является применение схем лизинговых платежей с выкупом, а также с выкупом и авансовым платежом, так как они обеспечивают наиболее высокий уровень рентабельности.

Список литературы

1. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности / Пер. с англ. – М: Финансы, 2013. – 377 с
2. Ендовицкий Д.А. Финансовый анализ: Учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.Л. Лобушин, Н.Э. Бабичева. – М.: КноРус, 2016. – 300 с.

Денисенко Игорь Анатольевич

канд. экон. наук, доцент, директор
Институт экономики и бизнеса
ГОУ ВПО «Луганский национальный
университет им. Т.Г. Шевченко»
г. Луганск, Украина

Бондарчук Алина Викторовна

канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой
ГУ «Луганская академия
внутренних дел им. Э.А. Дидоренко»
г. Луганск, Украина

ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В АССОЦИИРУЕМЫХ ФОРМАХ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрено значение вертикальной сельскохозяйственной интеграции в процессе возникновения ассоциированных форм аграрного бизнеса. Отмечены основные аспекты таргетирования структуры собственного капитала. Обоснована необходимость продвижения реформ по пути укрепления сельскохозяйственных кооперативов за счет активного участия в их капитале фермерских хозяйств.*

***Ключевые слова:** бизнес, кооперация, ассоциация, предпринимательство.*

Сопоставление разных точек зрения ученых дало основание утверждать, что агробизнес является достаточно сложной сферой научных исследований с собственным социально-экономическим содержанием, практика аграрного бизнеса имеет свойственный лишь для него механизм функционирования, обслуживания объектами инфраструктуры, формирования предпринимательского типа мышления, государственного и рыночного регулирования. Вместе с тем суть и формы проявления аграрного бизнеса являются производными от общей трактовки бизнеса. Если понятие «бизнес» получило значительное распространение еще в начале XX века, то понятие «агробизнес» является относительно новым. Рядом с проблемами аграрного бизнеса шло обсуждение сути и значение вертикальной интеграции. Современные зарубежные авторы к агробизнесу относят фермерскую деятельность, материально-техническое обеспечение фермеров, переработку и продажу сельскохозяйственной продукции. По мнению Дж. Девиса-Хавада, к системе агробизнеса принадлежат все предприятия, которые связаны со снабжением ресурсов в сельское хозяйство, производством продуктов и волокон, переработкой, хранением и распределением выработанных продуктов. В.Ф. Семенов, И.Ю. Сиваченко, В.П. Федоряка, О.Л. Кириллова считают, что агробизнес является формой предпринимательской деятельности в сфере производства средств производства для аграрного сектора, в сельскохозяйственном производстве, в сфере переработки и реализации продукции, агросервисного обслуживания производителей. У некоторых авторов (Г.О. Андрусенко, В.П. Мартыянов, В.Д. Савченко, М.А. Садиков) можно встретить утверждение о том, что агробизнес являет собой экономические отношения между людьми по поводу организации собственного дела, связанного с использованием земли с целью получения прибыли.

На основании анализа разных точек зрения отечественных и зарубежных ученых нами сделан вывод, что аграрный бизнес – это система отношений, которая приводит к возникновению дела, организованного одним или несколькими эффективными владельцами – основателями и ассоциируемыми членами в сфере производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки, реализации, а также в сфере агросервисного обслуживания процесса сельскохозяйственного производства с целью получения прибыли.

Эффективными владельцами являются предприниматели, которые принимают непосредственное, а не опосредствованное участие в организации ассоциируемых форм бизнеса и ставят личные доходы в зависимость от финансовых результатов деятельности созданной ими предпринимательской структуры. Эффективность собственности проявляется в дифференциации доходов. Эффективные владельцы – как основатели, так и ассоциируемые члены – стремятся получать больше доходов на единицу собственности.

В отличие от Международных стандартов учета в Гражданском кодексе РФ подана упрощенная трактовка сути ассоциируемых предприятий. К таким отнесены те предприятия, в которых инвестору принадлежит блокировочный пакет акций и которые не являются дочерними или общими предприятиями инвестора. В этом определении вовсе не учтена роль нефинансовых инвесторов как участников ассоциируемого бизнеса, а также не ликвидированы противоречия между стандартами учета и Федеральным Законом «О кооперации», который отводит ассоциируемым членам роль второстепенных инвесторов с правом совещательного голоса и без права управления и контроля. К ассоциируемым членам аграрного бизнеса мы относим инвесторов, которые не имеют права контролировать деятельность предприятия, однако имеют на него значительное влияние через владение не меньше чем 25% акций или паев, или присутствие в правлении, участие в процессах принятия решений, или через материальные отношения между партнерами (снабжением продукции на переработку, предоставление агросервисных услуг) или благодаря взаимобмену важной технической информацией для достижения общих выгод.

Вопрос ассоциируемого участия в предпринимательской деятельности неразрывно связанная с вопросами структуризации капитала. Теории структуры капитала начали возникать в 50–60-х годах XX века. За этот период сформировались четыре основных подхода к изучению структуры капитала. В основу концепции традиционалиста положено положение о возможности оптимизации структуры капитала. Противоположной по содержанию есть концепция индифферентности структуры капитала и невозможности ее оптимизации (М. Миллер, Ф. Модильяни). Х. Де-Анжело, Р. Масюлис, Дж. Уорнер, а потом и М. Миллер придерживались третьей, так называемой компромиссной, концепции. Рядом с этими тремя подходами есть еще и концепция противоречия формирования структуры капитала. Она основывалась на том, что разные интересы и уровни информированности владельцев, инвесторов, кредиторов и менеджеров в процессе управления эффективностью использования капитала приводят к возникновению противоречия, устранение которого увеличивает отдельные составные части капитала [1; 3].

Если вопросы таргетирования отдельных факторов макроэкономической политики в России уже нашли отражение в научной литературе, то таргетирование структуры собственного капитала предприятий практически не освещается в научных источниках. Под таргетированием структуры собственного капитала мы понимаем формирование принципов оптимизации, которых придерживаются ассоциируемые предприятия для установления целевой струк-

туры собственного капитала с целью достижения высоких финансовых результатов или уменьшения убытков, а также роста финансовой стойкости предприятия и его основателей и ассоциируемых членов. Таргетирование структуры основного и оборотного капитала и денежных средств в структуре последнего является односторонним, неполным. Совместимо-раздельное таргетирование капитала предусматривает установление принципов оптимизации целевой структуры собственного капитала и оптимальной функциональной структуры основного и оборотного капитала. Расширенное таргетирование капитала возможно лишь благодаря изучению влияния на структуру собственного капитала ассоциируемых членов. Если в научной литературе вопроса таргетирования капитала не нашли надлежащего отражения, то на практике создание большого количества предприятий агробизнеса не привело к оптимизации целевой структуры собственного капитала [2; 4]. Ассоциируемое членство на паритетных условиях не было обеспечено соответствующими отношениями интеграции, в результате чего сформировался механизм участия в капитале, который не всегда отображает реальное стоимостное выражение прав собственности [5].

Ассоциируемое участие в капитале является предпосылкой создания соответствующих форм бизнеса. К ассоциируемым формам аграрного бизнеса мы относим организационно сформированное добровольное объединение эффективных владельцев капитала, денежных средств, земли – основателей и ассоциируемых членов, которое возникает в результате вертикальной, горизонтальной интеграции или контрактации для общего ведения производственной, коммерческой и агросервисной деятельности с целью улучшения финансовых результатов от совместной деятельности, а также снижения производственных и коммерческих расходов и общего риска каждого из членов.

Следует заключить, что необходимость организации бизнеса в ассоциируемых формах возникает из-за отсутствия у аграрных предпринимателей достаточных финансовых ресурсов, имущества, опыта и знаний, новых технологий; в связи с невозможностью осуществлять деятельность в сфере аграрного бизнеса без партнеров; в связи с желанием получить налоговую и ценовые льготы и выгоды, а также избежать предпринимательских и других рисков.

Список литературы

1. Бондарчук А.В. Экономическая интеграция в мировое хозяйство: Методические указания для проведения лабораторных занятий студентов экономических направлений и специальностей / А.В. Бондарчук. – Персиановский: ДонГАУ, 2015. – 25 с.
2. Бондарчук А.В. Влияние особенностей ведения аграрного бизнеса на стоимость предприятия / А.В. Бондарчук // Вестник АПК Верхневолжья. – 2015. – №1 (29). – С. 17–21.
3. Бондарчук А.В. Аграрный бизнес как объект инвестирования / А.В. Бондарчук // Наука, образование и инновации: Сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. / Отв. ред. А.А. Сукиасян. – Уфа, 2015. – С. 27–29.
4. Бунчиков О.Н., Бондарчук А.В. Рыночные отношения в аграрном производстве зарубежных стран: Методические рекомендации для проведения практических занятий студентов экономических направлений и специальностей / О.Н. Бунчиков, А.В. Бондарчук. – Персиановский, 2015.
5. Уманская Л.К. Мировой опыт моделирования потребительского поведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bma.ru/biblioteka-marketologa/mirovoj-opyt-modelirovaniya-potrebitelskogo-povedeniya/?lang=ru>

Евсеенко Мария Александровна

студентка

Серебрякова Татьяна Александровна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»

г. Хабаровск, Хабаровский край

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМОГО В СФЕРЕ ТУРИЗМА

***Аннотация:** в работе рассмотрены основные программные продукты, используемые в деятельности менеджеров в сфере туризма. Проанализированы проблемы внедрения программных комплексов в организацию. Произведена оценка информационных систем на соответствие стандарту ERP-систем. Предложены направления развития программных продуктов туристской деятельности.*

***Ключевые слова:** туризм, программное обеспечение, информационное обеспечение, программный продукт, автоматизация, туристский продукт.*

На сегодняшний день актуальной задачей является выбор программного обеспечения, которое бы отвечало всем необходимым требованиям, предъявляемым организацией. В настоящее время программные продукты стремительно внедряются в туристскую отрасль, и их использование становится обязательным условием повышения конкурентоспособности любой туристской организации.

Одной из отличительных черт среды туристского бизнеса является большой объем и разнообразие информационных потоков, которое сопровождается их постоянным обновлением и высокой скоростью выполняемых процедур. Информационные взаимосвязи существуют между всеми участниками рынка туризма, при этом особое внимание уделяется информации, предназначенной для конечных пользователей (туристов) [1]. Это обусловлено характерными особенностями туристского продукта и потребностью предоставления наиболее исчерпывающей информации для потенциальных клиентов. Качество программного обеспечения туристской деятельности является важнейшим фактором, который непосредственно влияет на качество туристских продуктов и услуг. Исходя из этого, особое значение должно быть уделено информационной составляющей, в частности, информационному обеспечению туризма [2].

Процесс усовершенствования информационного туризма представляет большую значимость в решении социальных проблем. Потребность развития способов предоставления туристических услуг способствует повышению качества образования, улучшению системы обслуживания, внедрению новых средств автоматизированной обработки информации. Развитие рыночных взаимоотношений стимулировало процесс формирования туристских организаций и рынка туризма, темпы информатизации и компьютеризации достигли значимых масштабов. Появились научно-исследовательские центры, средние и высшие учебные заведения, выполняющие подготовку квалифицированных специалистов в отрасли туризма. Создание научной школы исследований сферы туризма привело к объединению трудов ученых и практиков, научные

работы которых внесли огромный вклад в разработку теоретических и методологических основ туристской деятельности: И.Д. Афанасенко, В.И. Азара, Н.Б. Биржакова, Е.И. Богданова, Ю.И. Блохина, Л.А. Волковой, В.Г. Гуляева, В.Н. Ивановой, Г.А. Карповой, А.Т. Кириллова, Ю.В. Кузнецова, Е.В. Масловой, Н.А. Ноисеенко, В.И. Никифорова, В.К. Потемкина, Н.В. Савоярова, В.Ф. Шматченко [3].

Применение современного информационного обеспечения в сфере туризма позволяет с помощью автоматизации основных задач (управление продажами и расчетами с клиентами и поставщиками, управление и прогнозирование продаж) повысить эффективность бизнес-процессов и финансовые показатели, качество обслуживания и достичь высокого уровня сервиса в предоставлении туристского продукта.

Каждый программный продукт содержит в себе различные модули для автоматизации деятельности организации. Для анализа были выбраны основные программные комплексы, используемые фирмами при предоставлении туристических услуг.

Была проведена оценка программных продуктов на соответствие стандартам ERP-систем. В таблице 1 приведено сравнение модульности программных продуктов с модульностью туристского информационного обеспечения ведущих отечественных разработчиков «Мастер-тур» фирмы Мегатек, «Само-тур» фирмы Само-Софт.

Таблица 1
Сравнение программных продуктов по стандарту ERP

Основные модули	Мастер-тур	САМО-тур	SP-проект	IC-проект	Cals-проект
1. Банк/ Касса	Есть	Есть	Нет	Есть	Есть
2. Покупки и Поставщики	Есть	Есть	Нет	Нет	Нет
3. Продажа и Клиенты	Есть	Есть	Нет	Есть	Есть
4. Менеджер Контакт	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
5. Управление продажами	Есть	Есть	Нет	Есть	Есть
Итого число модулей	5	5	1	4	4

Из таблицы 1 видно, что наиболее полно соответствуют стандарту ERP-систем программы Мастер-тур и САМО-тур, которые являются лидерами по обеспечению организаций сферы туризма автоматизированными комплексами программных продуктов.

Можно отметить, что представленное профессиональное программное обеспечение для туристской отрасли в полной мере не соответствует стандарту ERP-систем.

В результате анализа приведенных информационных систем, можно прийти к выводу о том, что программные продукты сферы туризма в основном ориентированы на взаимодействие с клиентом. В связи с тем, что рассмотренные программные продукты нацелены на работу с туристом, упускаются многие модули, необходимые для полноценного функционирования организации. И, также можно отметить, что в большинстве своем у организаций уже внедрена какая-либо информационная система, например, фирмы IC. Вследствие этого, для таких фирм, рекомендуется использовать комплекс программного

обеспечения, включающий в себя совокупность программ автоматизированной обработки информации, совместимых между собой. Например, Мастер-Тур – 1С Бухгалтерия, Само-Тур – Инфобухгалтер.

Так как сочетание программных продуктов различных фирм не всегда дает необходимый результат, то есть возникает несовместимость, то это может привести к непредвиденным издержкам. В связи с этим компаниям-разработчикам информационного обеспечения туристической деятельности необходимо рассмотреть возможность внедрения дополнительных модулей в программные продукты для полноценной автоматизации организации с помощью одного программного комплекса.

Список литературы

1. Кизим А.В. Информационные технологии в туризме [Текст]: Учебно-методическое пособие / А.В. Кизим. – Астрахань: Астраханский государственный университет; Изд. дом «Астраханский университет», 2011. – 146 с.
2. Морозова Н.С. Информационное обеспечение туризма [Текст]: Учебник / Н.С. Морозова, М.А. Морозов, А.Д. Чудновский. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 288 с.
3. Пехтерев А.Г. Развитие рынка информационных услуг в сфере туризма / А.Г. Пехтерев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dslib.net

Егоров Ньургун Анатольевич
студент

Григорьева Анна Анатольевна
канд. экон. наук, доцент, преподаватель

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрено внедрение инноваций как один из главных способов модернизации экономики. Раскрыты основные аспекты понятия «инновации». Отмечена важность инноваций для развития экономики страны. Перечислены проблемы инновационной деятельности в России. Отражены возможные пути выявленных проблем.

Ключевые слова: инновации, технопарк, технологии, инновационная деятельность.

В настоящее время, в России экономика в большей степени основана на добыче и экспорте газа и нефти. Для достижения устойчивого развития экономики необходимо отстраниться от этой сырьевой зависимости и осуществить мероприятия по модернизации экономики. Для этого, самым главным способом, будет являться использование современных технологий и научных достижений.

Для создания потенциала для развития экономики, необходимо внедрение инноваций во все сферы экономики. Ведь большинство развитых

стран строят свой стабильный экономический рост с переходом на инновационный путь развития. Вот поэтому, это и будет являться одной из основных задач современной индустриально развитой страны.

Инновация по сути представляет собой новшество, которое обеспечивает качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованной рынком. Инновации в области развития экономики и общества выполняют много разных задач. Основными из которых являются:

- рост экономики страны в долгосрочной перспективе;
- повышение конкурентоспособности отдельных физических лиц;
- получение коммерческой выгоды;
- улучшение качества выпускаемой продукции;
- снижение затрат производства за счет использования более экономичных технологий, и т. д.

Несмотря на то, что инновации в современном мире играют важную роль, в России инновационная деятельность очень слабо развита.

Уровень инновационной активности российских организаций заметно уступает показателям стран – лидеров в этой сфере. Однако такие корпорации, как «Роснано», фонд «Сколково» и Российская венчурная компания (РВК), основывают свою деятельность на инновационном подходе и способствуют развитию инновационной деятельности страны.

Серьезное отставание России в инновационной сфере обусловлено рядом проблем:

- отсутствие системы продвижения реального практического опыта инновационного предпринимательства;
- сложность привлечения финансирования на этапе внедрения инновационных продуктов и технологий в связи с высокой стоимостью коммерциализации новшества и длительностью срока окупаемости;
- отсутствие у российских предприятий современной технологической базы, необходимой для внедрения инновационных решений;
- отсутствие в российской практике опыта реализации крупных инновационных проектов;
- низкий спрос на инновационную продукцию в стране не способствует активизации инновационного предпринимательства;
- изношенность основных средств предприятий России (колеблется на разном уровне по отраслям и регионам и достигает около 80%).

Рассматриваемые в данной статье вопросы составляют не весь список проблем, которые препятствуют внедрению новшеств в России. Но даже они представляют весьма серьезную угрозу для процесса развития инновационной деятельности и экономики страны в целом. Однако сегодня принимаются успешные действия по ликвидации рассмотренных проблем или сведению к минимуму их влияния. Создание особых экономических зон и технопарковых структур, объявление президентом политики модернизации экономики страны, основанной на инновациях, как национальной задачи (разработанный в 2010 г. Министерством экономического развития России проект «Инновационная Россия (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года)»). Все перечисленные выше мероприятия, безусловно, оказывают положительное воз-

действие на развитие инновационной деятельности. Но все же, такая ситуация требует серьезных мер для решения рассмотренных проблем, а все вышеперечисленные тенденции находятся в начале пути своего развития и требуют эффективной поддержки и тщательного контроля со стороны органов власти.

Список литературы

1. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>.
2. Проект «Инновационная Россия. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Минэкономразвития России. – М., 2010.

Клейман Анна Владимировна

канд. экон. наук, доцент, старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Челябинск, Челябинская область

Юсин Александр Николаевич

канд. техн. наук, начальник службы качества и инжиниринга
ООО «Механоремонтный комплекс»
г. Магнитогорск, Челябинская область
магистрант
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Челябинск, Челябинская область

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в статье представлен обзор основных проблем управления затратами, с которыми сталкиваются промышленные предприятия в современных условиях. Авторы описывают комплекс факторов, которые обуславливают эффективность управления затратами, и предлагают формировать систему управления затратами на основе процессного подхода с учетом этих факторов.*

***Ключевые слова:** затраты предприятия, управление затратами предприятия, система управления затратами, ABC-метод, процессный подход.*

В настоящее время современным машиностроительным предприятиям приходится работать в условиях жесточайшей конкуренции на рынке. Разные предприятия обладают ассиметричной информацией в своих узких сегментах рынка исходя из своего положения на нем, имеющих партнерских отношений с другими предприятиями, опыта и наработок. Это приводит к искажению так называемой совершенной конкуренции и ставит предприятия в неравные конкурентные условия.

При этом конкурентоспособность предприятия во многом определяется возможностью быстрого реагирования на резкие изменения потребности рынка (в противном случае необходимо заблаговременное владение информацией о предстоящих изменениях на рынке) и во многом от умения быстро и оперативно управлять своими затратами, а значит и себесто-

имостью своей продукции. Эффективное управление затратами – это отличительная черта предприятия, которое стремится получить преимущество в конкурентной борьбе.

Колебания рыночных цен на различные виды ресурсов и на выпускаемую самим предприятием продукцию, а также невозможность обеспечения стабильной равномерной загрузки производственных мощностей из-за неустойчивости спроса усложняют задачи управления затратами. Если потребности в ресурсах можно определить в натуральном выражении достаточно точно, зная технологию производства, нормы потребления и прочие параметры, то в стоимостном выражении определение как планового, так и фактического объема затрат связано с определением уровня цен на различные виды ресурсов, которые могут существенно колебаться в силу изменения рыночной конъюнктуры. Также значительное влияние на управление затратами оказывает состояние рынка ввиду непрерывного изменения рыночного спроса на продукцию и, как следствие, загрузки производственных мощностей. В итоге, предприятия периодически оказываются то в состоянии дефицита производственных мощностей и острой нехватки ресурсов, то в состоянии значительного высвобождения производственных мощностей и ресурсов. Преимущественно это касается трудовых ресурсов, поскольку происходит высвобождение персонала, невостребованного на производственной площадке. Это приводит к тому, что в условиях высокой загрузки предприятие может столкнуться с дефицитом тех или иных ресурсов, что, как правило, ведет к росту затрат. Например, в случае отсутствия запасов какого-то вида сырья его приходится покупать по более высокой цене, чем в случае плановых закупок. В тоже время, если объем производства снижается, то чрезмерные запасы как материальных ресурсов, так и неполная занятость персонала приводят к тому, что затраты, связанные с такими запасами (хранение материалов на складе, аренда и обслуживание складских площадей) и излишними трудовыми ресурсами (выплата фиксированной части заработной платы в периоды отсутствия заказов и вынужденных простоев), приводят к росту себестоимости продукции.

Частично данную проблему предприятия решают за счёт диверсификации ассортимента продукции, а также за счёт диверсификации направлений деятельности. Это позволяет при снижении показателей загрузки по одному из направлений деятельности стабилизировать свою деятельность за счёт прочих направлений. Но, к сожалению, для крупного машиностроительного предприятия быстрая и гибкая перестройка невозможна в силу высокой инерционности. За эту инерционность крупным предприятиям приходится расплачиваться в большей степени по сравнению с малыми предприятиями, обладающими большей гибкостью и маневренностью. Крупные промышленные предприятия постоянно подвержены риску получения значительных непредвиденных затрат, вытекающих из инерционности производства и управления.

Таким образом, для промышленного предприятия всегда актуальными являются задачи определения оптимального уровня затрат и их структуры, достижения рационального сочетания таких затратообразующих факторов, как цены на сырье, энергию, заработная плата работников и т. д., а также факторов структурных, зависящих от сферы деятельности

предприятия, и функциональных, зависящих от деятельности внутри самой фирмы [1, с. 20–24].

Это только лишь малая доля проблем, с которыми может рано или поздно столкнуться крупное машиностроительное предприятие. При этом необходимо отметить, что показатель рентабельности у машиностроительных предприятий невысок, а прибыль обеспечивается в основном за счёт эффекта масштаба производства. Поэтому даже незначительные непланируемые отклонения (непланируемые затраты) в себестоимости продукции зачастую приводят к убыточности производства определённого вида продукции.

На отечественном рынке машиностроительной продукции в настоящее время наиболее распространённым видом конкуренции является ценовая конкуренция, что ставит возможности предприятия в зависимости от уровня издержек на продукцию, поставляемую на рынок. В таких условиях важнейшим фактором конкурентоспособности становятся системы гибкого оперативного управления и особенно – управления затратами предприятия.

В экономической теории и исследованиях, посвящённых управлению затратами, описано большое количество поведенческих ситуаций и экономических законов и правил, на которые должно ориентироваться руководство предприятия в условиях рынка [2, с. 32–36; 3, с. 13–19; 4, с. 11–17]. Но только в последние годы всё большее внимание стало уделяться временному фактору и оперативности своевременного принятия решений в области оптимизации производства и управления затратами предприятия. Ввиду значимости влияния временного фактора одно из основных направлений эконометрики посвящено изучению временных рядов [5, с. 34–35; 6, с. 14], так как именно функция временного ряда связывает серию наблюдений об одном и том же объекте в последовательные моменты времени. На основе исследования временного ряда возможно построение модели с целью прогнозирования поведения рынка, более точного определения стратегии развития и объёмов производства предприятия.

Важным элементом системы управления затратами является их анализ. В экономической литературе можно выделить три основных группы методов экономического анализа [7, с. 6–8; 8, с. 14–29]:

1. Общеэкономические методы (сравнение, графический, балансовой увязки, цепных подстановок, арифметических разниц, логарифмический).

2. Статистические методы (средних и относительных величин, обработки рядов динамики, индексный, корреляционный, дисперсионный анализ).

3. Математические методы (матричные, теория межотраслевого баланса, теория производственных функций, линейное и нелинейное программирование, теория графов, теория игр).

Однако все эти группы методов подходят для определенных целей, как правило, разнонаправленных, в то время как менеджменту предприятия требуется более системный и более гибкий механизм анализа и управления, который бы позволял минимизировать воздействие временного фактора и повысить точность прогнозирования целевых показателей.

Современный взгляд на систему управления затратами определяет новые приоритеты в структуре задач деятельности по управлению затратами и предполагает использование новых инструментов ее осуществления.

Например, в последние годы на предприятиях широко внедряются программы учёта и управления ресурсами предприятия (ERP-системы), позволяющие в режиме онлайн производить анализ плановой и оперативной себестоимости продукции и основных экономических показателей деятельности.

Для более точного определения потребности в различных видах ресурсов, планового объема затрат и составления более точных прогнозов для целей управления затратами необходима разработка программных продуктов, основанных на использовании экономико-математических и эконометрических моделей, которые учитывают особенности деятельности конкретного предприятия в непосредственной связи с временным фактором.

При построении такой эконометрической модели важно абсолютно чётко представлять, какие затраты, в какой период времени возникают, на какие функциональные подразделения относятся, по каким бизнес-процессам формируются, какие затраты являются условно-постоянными и условно-переменными, прямыми и косвенными.

Особое внимание необходимо уделять распределению условно-постоянных и косвенных затрат на себестоимость отдельных видов продукции. В экономической литературе, посвященной вопросам управления затратами, изложены две основные концепции принятия затрат. Первая основана на отнесении условно-постоянных затрат всецело на финансовый результат по отчётному периоду (метод директ-костинг), при этом условно-переменные затраты формируются по видам продукции. Вторая концепция предполагает аккумулярование прямых и косвенных затрат по местам их возникновения с последующим распределением на основные производственные подразделения (абсорбшен-костинг). В последнем случае основная проблема – определение объективной базы распределения косвенных затрат. При этом применение и директ-костинга, и абсорбшен-костинга приводит к определенным допущениям в учете затрат и калькулировании себестоимости, что ведет к получению неточной информации, и, как следствие, не позволяет принимать правильные управленческие решения.

Последствия необъективного отнесения затрат на себестоимость продукции могут быть очень негативными:

- неверное формирование себестоимости отдельных видов продукции, приводящее либо к непреднамеренному завышению цены и вследствие этого к потере конкурентоспособности на рынке (вплоть до полного вытеснения с рынка), либо занижение цены, приводящее к получению убытка при плановой прибыльности и к общему снижению экономической эффективности предприятия;

- неверное отнесение затрат на себестоимость продукции не позволяет принять компетентные управленческие решения, поскольку руководитель предприятия просто не имеет информации о существующей проблеме;

- искажённое распределение затрат приводит к чрезмерной финансовой нагрузке на более рентабельные виды деятельности и продукции, не позволяя развивать данные направления. При этом заведомо менее рентабельные виды продукции и деятельности поддерживаются, значительно ухудшая результаты деятельности предприятия. Иногда это необходимое осознанное решение в отношении

комплементарных видов продукции (при наличии совокупной экономической эффективности);

– некорректное распределение ресурсов предприятия по направлениям деятельности. Исходя из принципа экономической эффективности в первую очередь ресурсы должны направляться на самые высокорентабельные направления деятельности вплоть до насыщения потребности рынка, затем следует переключиться на другие виды, руководствуясь тем же принципом. В практике же многих машиностроительных предприятий принцип загрузки производственных мощностей «обеспечить максимально возможную загрузку, не взирая ни на какие прочие факторы» является нерациональным. По такому принципу могут быть задействованы все производственные мощности. Однако зачастую анализ экономической деятельности показывает, что некоторые виды продукции не следует производить, так как происходит отвлечение ограниченных ресурсов предприятия, используемых на их создание, при этом сдерживается рост объемов производства более рентабельной продукции.

Наиболее современным методом учета считается ABC-метод (Activity Based Costing). Данный метод возможно применять только в том случае, если на предприятии внедрен процессный подход в управлении. Это значит, что вся деятельность описана в терминах бизнес-процессов. Описание бизнес-процессов – это определенная работа, которая должна быть проведена на предприятии. Суть такой работы – описать процесс создания полезного результата в виде последовательности необходимых действий. Причем деятельность описывается абсолютно вся, а не только производственная. Когда такая процедура завершена, приступают к определению того, какие ресурсы необходимы, чтобы каждый вид действия состоялся. В таком случае затраты перестают делиться на переменные и постоянные, прямые и косвенные, а менеджеры получают более точное представление о том, какие ресурсы, где и для чего потребляются, какие виды операций являются лишними, почему описанный таким способом бизнес-процесс является слишком долгим. Здесь возникает такой показатель, как время бизнес-процесса, и если бизнес-процесс сократить по времени, это значит устранить ненужные действия, следовательно, эти ненужные действия не будут потреблять ресурсы, а раз предприятие отказывается от использования тех или иных ресурсов, то оно сокращает затраты.

Кроме того, такой подход позволяет более точно определять себестоимость, поскольку задача распределения косвенных затрат отпадает из-за отсутствия деления затрат на прямые и косвенные. Все затраты, которые нужны для данного бизнес-процесса, направляю к нему относятся.

Таким образом, на каждом промышленном предприятии должна быть внедрена собственная уникальная система управления затратами, основанная на учете факторов, определяющих условия деятельности конкретного хозяйствующего субъекта. Для ее формирования особое значение имеет разработка экономико-математических моделей, описывающих поведение затрат. В то же время организационная структура предприятия должна соответствовать современным требованиям и целям максимизации эффективности управления затратами. В связи с этим, считаем целесообразным внедрение процессного подхода как основы формирования

эффективной системы управления затратами каждого промышленного предприятия.

Список литературы

1. Штурлак Н.Г. Разработка системы управления затратами на машиностроительном предприятии: Канд. дис. – Омск: ОмГТУ, 2003. – 227 с.
2. Макконнелл К.Р. Экономикс / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флин. – 19-е изд. – М.: Инфра-М, 2014. – 1028 с.
3. Клейман А.В. Управление затратами: учеб. пособие / А.В. Клейман. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2009. – 231 с.
4. Кузьмина М.С. Управление затратами предприятия (организации): Учебное пособие / М.С. Кузьмина, Б.Ж. Акимова. – М.: Кнорус, 2015. – 320 с.
5. Козина А.Т. Практикум по эконометрике: Учебное пособие. – Н. Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2011. – 96 с.
6. Бигильдеева Т.Б. Эконометрика: Учеб. пособие / Т.Б. Бигильдеева, Е.А. Постников. – Челябинск: Челяб. гос. ун-т, 2007. – 109 с.
7. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2011. – 112 с.
8. Бородулин А.Н. Теория экономического анализа: Учебное пособие / А.Н. Бородулин, В.Н. Кузнецов, М.В. Мельник. – 2-е изд. – Тверь: ТГТУ, 2011. – 148 с.

Коробкова Оксана Константиновна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

DOI 10.21661/r-115565

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в данной статье проанализирована производственная мощность организации, оказывающей медицинские услуги. Исследованы объем работ организаций, рациональное использование материальной базы медицинской организации. Приведены результаты факторного анализ объема оказанных медицинских услуг.

Ключевые слова: медицинская организация, медицинские услуги, экономический анализ, производственная мощность.

Большую часть объемов первичной медико-санитарной помощи населению оказывают амбулаторно-поликлинические учреждения и подразделения больничных учреждений и диспансеров, что делает крайне важным возможность оценки производственной мощности медицинских организаций с целью совершенствования их работы. Оценка организации деятельности медицинских организаций начинают с определения объемов их работы, выполнения плана посещений, динамики числа посещений за определенный промежуток времени. Объем амбулаторно-поликлинической помощи (обеспеченность данным видом помощи) характеризуется рядом показателей. Мощность амбула-

торно-поликлинического учреждения – показатель, характеризующий проектную, функциональную, эксплуатационную или фактическую мощность, выраженную числом посещений в смену [1; 2]. Например, проведём анализ производственной мощности медицинской организации Хабаровского края (консультативно-диагностический центр), оказывающей медицинские услуги. Исходные данные для расчёта представлены в таблице 1. Мощность консультативно-диагностического центра за 2015 год (округленно) составила 865 посещений в смену.

Таблица 1

Данные для расчета производственной мощности
медицинской организации Хабаровского края
(консультативно-диагностический центр) за 2015 г.

Наименование кабинетов врачебного приема	Количество кабинетов	Показатель нагрузки врача (пос./час)	Средняя длительность одной смены (час)	Функция (пос. см)
Врач-терапевт	9	4	5,29	190,44
Врач-эндокринолог	1	4	5,29	21,16
Врач-гастроэнтеролог	4	4	5,29	84,64
Врач-невролог	4	3	5,29	63,48
Врач-кардиолог	1	3,5	5,29	18,52
Врач-ревматолог	1	3,5	5,29	18,52
Врач-дерматовенеролог	4	5	5,29	105,80
Врач-хирург	3	5	5,29	79,35
Врач-уролог	1	3,5	5,29	18,52
Врач-офтальмолог	5	2	5,29	52,90
Врач-гинеколог	4	2	5,29	42,32
Врач-отоларинголог	4	5	5,29	105,80
Врач-физиотерапевт	2	4	5,29	42,32
Врач-онколог	1	4	5,29	21,16
Суммарная функция всех кабинетов врачебного приема поликлиники				864,93

При анализе объемов работ медицинских организаций особое внимание уделяют таким показателям, как необходимая и располагаемая мощность, которые характеризуют потребность населения района обслуживания в медицинской помощи и пропускную способность поликлиники соответственно. Данные показатели являются не постоянными и зависят от объемов деятельности учреждения за отчетный период. Необходимая мощность медицинской организации в 2015 г. составила 656,35 посещений в смену, а располагаемая мощность медицинской организации составила 743, 84 посещений в смену. То есть потребность населения в оказании медицинских услуг удовлетворяется полностью, имеющаяся избыточная мощность медицинской организации рассчитана на возможность оказания различных платных медицинских услуг.

Для оценки рационального использования материальной базы медицинской организации используют коэффициент эксплуатации медицинской организации и коэффициент эффективности использования кабинетов врачебного

приема. Коэффициент эксплуатации кабинетов врачебного приема составил 0,86. То есть дефицит кабинетов врачебного приема. Эффективность использования кабинетов врачебного приема составляет 75,89%, является достаточно высокой.

Следующий рассматриваемый показатель обеспеченности амбулаторно-поликлинической помощи или плановой мощности. На показатель обеспеченности амбулаторно-поликлинической помощью (среднего числа посещений, выполненных на 1 жителя за год) влияют состав населения, структура заболеваемости, доступность медицинских услуг, уровень специализации поликлиники, организация приема пациентов, объем профилактической работы и другие факторы. Фактическое значение показателя посещений, выполненных на 1 жителя за год в отчетный период, сравнивается с показателем планового объема амбулаторно-поликлинической помощи, который ежегодно утверждается в качестве норматива в территориальной Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи. Расчет плановой мощности медицинской организации представлен в таблице 2. Из данных таблицы видно, что число амбулаторных посещений в 2015 г. возросло по сравнению с 2014 г. на 5 351 посещение, среднегодовая численность населения за анализируемый период и количество посещений на одного жителя имеют положительную динамику (увеличение на 479 чел. и 0,048 шт. соответственно).

Таблица 2
Плановая мощность медицинской организации Хабаровского края (консультативно-диагностический центр) за 2014–2015 гг.

Период	Число амбулаторных посещений по ОМС, посещ.	Среднегодовая численность обслуживаемого населения по ОМС, чел.	Количество посещений на одного жителя, шт.	Норматив объема амбулаторно-поликлинической помощи по ОМС, шт.	Отклонение от норматива
2014	193 789	21 662	8,946	8,893	+ 0,053
2015	199 140	22 141	8,994	8,962	+ 0,032

Далее проводят факторный анализ объема оказанных медицинских услуг, который зависит от численности обслуживаемого населения и количества посещений на одного жителя. Влияние численности обслуживаемого населения на объем оказанных услуг составило 4286,1340 посещений. Влияние количества посещений на одного жителя на объем оказанных медицинских услуг составило 1064,7680 посещений. Итак, увеличение численности обслуживаемого населения в 2015 г. по сравнению с 2014 г. составило 479 человек, что обусловило рост объема оказанных услуг на 4 286 посещений. Увеличение количества посещений на 1 жителя на 0,048 шт. так же способствовало росту объема оказанных медицинских услуг в 2015 г. на 1 065 посещение. Суммарное влияние факторов составило 5 351 посещение. Выполнение плана амбулаторно-поликлинических посещений по обязательному медицинскому страхованию (ОМС) за 2015 год составило 103%. Годовой план амбулаторно-поликлинических посещений по обязательному медицинскому страхованию за 2015 год перевыполнен медицинской организацией на 3%, что так же свидетельствует об

увеличении объема оказанных услуг по ОМС. Но количество квот, выделяемых в рамках территориальной программы ОМС ограничено, поэтому растёт количество платных медицинских услуг.

Таким образом, экономический анализ производственной мощности медицинской организации, оказывающей медицинские услуги, можно рассматривать как деятельность по подготовке данных, необходимых для научного обоснования и оптимизации управленческих решений.

Список литературы

1. Сидоренко О.В. Методические аспекты экономического анализа деятельности бюджетных организаций / О.В. Сидоренко // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2015. – №10. – С. 15.

2. Кадыров Ф.Н. Экономический анализ и планирование деятельности медицинского учреждения [Текст] / Ф.Н. Кадыров. – М.: МЦФЭР, 1999. – 336 с.

Марцын Попель

аспирант

Ягеллонский университет

г. Краков, Республика Польша

COMPANY'S CSR POLICY WITH EMPHASIS ON DISABLED PEOPLE – CREATION AND IMPLEMENTATION

Аннотация: целью данной статьи является дать представление о проблемах развития и реализации корпоративной социальной ответственности в организациях с особым вниманием к людям с ограниченными возможностями наряду с другими предприятиями. КСО представляет собой стандарты правил поведения, установленные организацией для ведения внутренней деятельности и взаимодействия с внешней средой. Автором проанализирована литература, посвященная исследуемой теме, от публикаций, книг и статей до отчетов и конкретных примеров. Представлены различные точки зрения на корпоративную социальную ответственность, а также приведены пути повышения значимости предприятия.

Ключевые слова: КСО, социальная ответственность, деловая этика, устойчивое развитие, люди с ограниченными возможностями.

Abstract: the aim of this article is to present the issues regarding the development and implementation of Corporate Social Responsibility (CSR) in the companies with special emphasis on disabled persons among firms. CSR refers to the standards for conduct that an organization sets for itself in its dealings within the organization and with the outside environment. The author reviewed the vast literature on the subject, starting with the publications, books and articles to different reports and case studies. The author wants to show corporate social responsibility from different angle and present different ways of adding value to company.

Keywords: CSR, social responsibility, business ethics, sustainability, disabled people.

There are no universal standards of CSR programs that can be applied to all businesses, so most companies rely on values, codes, and policies to provide

guidance on business conduct. It would of course be naïve to assume that simply writing a code of ethics would solve all possible ethical dilemmas that a business might face. Corporate social responsibility (CSR) involves several different concepts and has many definitions. It has been studied in philosophy, theology and religious studies, as well as in history, political studies, sociology, and economics. Before citing CSR definitions from the literature, it is useful to mention the competing, complementary, and overlapping concepts that are sometimes used interchangeably with CSR. These concepts include: business ethics, corporate accountability, corporate citizenship, corporate philanthropy, corporate responsibility, corporate social performance, corporate sustainability, philanthropy, stakeholder management, sustainability, and triple bottom line.

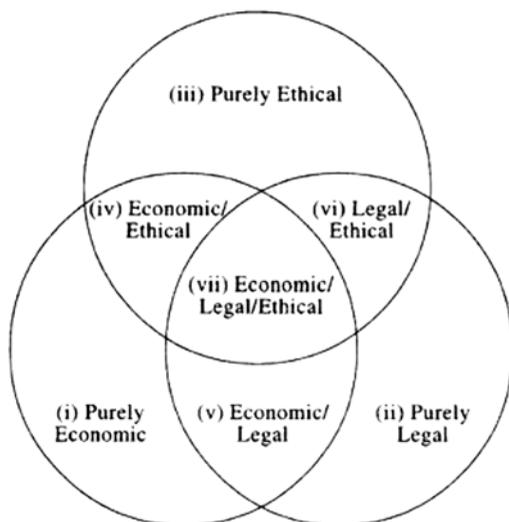


Fig. 1. The Three Domain Model of Corporate Responsibility

These terms will not be used interchangeably here. Although CSR is a contested, ambiguous, dynamic, and contextual construct, three conceptualizations of CSR from the management literature can be highlighted before the definitions are presented. The first one is a normative perspective in terms of articulating a desired role and set of practices for business in society, and it has been used for research purposes for over 25 years. A second conceptualization relates to CSR as a strategic response to the organizational environment. The literature here deals with the deliberate and strategic use of CSR practice as a source of competitive advantage and stakeholder success. The third conceptualization approaches CSR practice as negotiated between organization and its stakeholders. Some of the CSR definitions are now presented CSR can be defined as the ways in which a business seeks to align its values and behavior with those of its various stakeholders. CSR is driven by this need for inclusion of social and environmental concerns into business decisions and operations, and for increased interaction with stakeholders.

In order to «move beyond the rhetoric of social responsibility talk» as a company, and to take on an ethically and socially desirable role in an active way within a business environment, a clear policy needs to be established. Company decisions should be made on whether to introduce a code of ethics, initiate broad reforms including training employees and management, establish new job positions, and implement monitoring mechanisms. It is also important to figure it out how company can help disabled employees to make their work environment more friendly and as equal to other employees. Mostly it is about creating a good environment internally, but also promote company externally as a good place to work and company that helps people.

Companies should develop their corporate responsibility strategies and need to communicate them to different stakeholders through a series of documented stages. These stages reflect the changing context within which corporate responsibilities are evolving and more importantly how they are communicated both internally and externally. Companies are in an active mode of learning about the contextual factors that shape critical outcomes, such as reputation, trust, employee engagement, and stakeholder management. By progressing through these stages, companies increase their awareness of the contextual complexity, create new mechanisms for dealing with these contextual factors, and incorporate them into their overall business and citizenship strategies.

To begin with, corporate codes should be mentioned, which serve as the foundations of most companies' CSR policies as instruments for improving their ethical approach and preventing any wrong doing. The smaller a business, the easier it is to create the basic ethical values to which the company will adhere while doing business. These values will be then communicated by the management to their subordinates through personal contact, but only until the company stays small. These policies tend to lose their efficiency with growing business, and word-of-mouth needs to be replaced by more formal control systems. What is important is that expectations regarding ethical values are made explicit among all the employees, especially nowadays, when companies employ staff from different cultural and ethnic backgrounds. Modern managers often have to cope with immense cultural differences, a diverse workforce with different social assumptions, traditions and value systems but also people with different limitations like mobility, mental or other disorder. Clarifying the common values within the organization and establishing the minimum of ethical requirements are not only desired but essential for harmony and effectiveness in a workplace consisting of diverse groups of different cultural background. It also provides «moral literacy» among all employees of the company.

To complete the aim of creating a company's CSR policy, a set of guidelines is needed for building an organizational climate that will succeed by setting up practices and procedures that are common, expected or shared within the corporation. These codes of ethics or conduct express the company's intention to complete its strategic goals in the fields of responsibility towards society and also employees. The increasing popularity of corporate codes and their general degree of diffusion suggest, that they have become a requirement for companies exceeding a certain size or a certain degree of exposure. Codes of ethics or conduct vary in their content, but it is important

that if a policy document is to be recognized as such a code it should not be a mere mission statement. It is very hard to create a universal «code typology», since such codes are company-specific and adapted to company's specific policies and needs, which is actually proof of sincerity of corporate CSR engagement, since values and aims are not simply copied, but developed with a perspective on a particular field of business and having in mind the company's strategic aims, thus the engagement seems authentic.

Corporate social responsibility engagement will most likely succeed if it includes a whole set of policies and procedures. But sufficient training needs to complete it and appeal to employees' sense of responsibility. Its reinforcement may be available for example through newsletters as well as personal contact with management. Coaching or mentoring as follow-up support to facilitate compliance with corporate values, both as individualized as possible, and feedback on specific aspects of ethical conduct to increase ethical awareness among employees.

CSR is a broader concept concerned with the role and contribution of the organization in society. The specific topics vary, but may include environmental «green» issues, treatment of the employees and suppliers, charitable work, and contributions to the community. Issues regarding the area of CSR have become more prominent in recent years as organizations have come to recognize that they have a role beyond merely delivering profits to shareholders. As this author tried to shed more light on this role, the presentation of the theoretical background is an important part since the academic approaches to CSR have changed during the last decade.

References

1. Grojean M.W. Leaders, Values, and Organizational Climate: Examining Leadership Strategies for Establishing an Organizational Climate Regarding Ethics / M.W. Grojean, C.J. Resick, M.W. Dickson, D.B. Smith // *Journal of Business Ethics*. – 2004. – 55 (3). – P. 223–241.
2. Keinert C. Corporate Social Responsibility as an International Strategy. – Heidelberg: Physica-Verlag, 2008.
3. Kuhn J.W. Emotion As Well As Reason: Getting Students Beyond / J.W. Kuhn // *Journal of Business Ethics*. – 1998. – 17 (3). – P. 295–308.
4. Loza J. Business-Community Partnerships: The Case for Community Organization Capacity Building / J. Loza // *Journal of Business Ethics*. – 2004.

Пшецукова Ксения Хусеновна

магистрант

Тенова Залина Юрьевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова»
г. Нальчик, Кабардино-Балкарская Республика

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрена проблема защиты прав граждан Российской Федерации, находящихся в зарубежных государствах в качестве туристов. Раскрыты основные организационные способы увеличения степени защищенности российских туристов за рубежом. Приведены нормативно-правовые акты, являющиеся основополагающими в туристской деятельности. Выявлена необходимость совершенствования законодательства в туристской деятельности.*

***Ключевые слова:** туризм, защита прав, российские туристы, информационное обеспечение.*

Туризм – эта одна из наиболее активно развивающихся сфер деятельности во всем мире. Миллионные потоки туристов ежегодно перемещаются за пределы своих стран с целью посещения определенных туристических центров. В связи с этим одной из наиболее острых проблем последних десятилетий в сфере туризма стала проблема защиты прав туристов. Реализуя свое право на отдых, многие граждане нашей страны покидают ее пределы, чтобы в полной мере насладиться своим отпуском и очень часто сталкиваются с рядом факторов, которые накладывают негативный отпечаток на весь отдых в целом. В частности, к таким моментам можно отнести хищение личного имущества туристов, несоблюдение условий договора со стороны турагента, проблемы с получением визы, сложности с медицинским обслуживанием за рубежом, причинение вреда здоровью туристов и даже их гибель.

Вне зависимости от того, в каком государстве находятся, граждане Российской Федерации должны помнить о том, что, находясь на территории зарубежных стран в качестве туристов, они могут рассчитывать на защиту и поддержку со стороны российского государства, если против них совершены противоправные действия. Этот пункт оговорен в Федеральном законе от 31.05.2002 №62-ФЗ «О гражданстве Российской Федерации» гласит: органы государственной власти Российской Федерации, дипломатические представительства и консульские учреждения Российской Федерации, находящиеся за пределами Российской Федерации, должностные лица указанных представительств и учреждений обязаны содействовать тому, чтобы россиянам была обеспечена возможность пользоваться в полном объеме всеми правами, установленными Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, федеральными законами, общепризнанными принципами и нормами международного права, международными договорами Российской

Федерации, законами и правилами государств проживания или пребывания граждан Российской Федерации, а также возможность защищать их права и охраняемые законом интересы [2].

На наш взгляд, проблемы, с которыми сталкиваются российские туристы за границей можно подразделить на несколько больших направлений:

Первое из них – это несоответствие заявленных в туре компонентов их реальному воплощению. К данной категории относятся все вопросы, которые связаны с трансфером, размещением, питанием, экскурсионным обслуживанием и дополнительными услугами.

Второе – это происшествия, которые не связаны с туром напрямую. В эту категорию входит кража или потеря багажа, паспортов, денежных средств, стихийные бедствия, заболевания и прочие факторы, которые практически невозможно предугадать заранее.

Третье – это недостаточная осведомленность туристов относительно страны пребывания, отсутствие навыков общения с официальными лицами на иностранном языке и прочие бытовые вопросы, которые решаются на родине без каких – либо проблем [4].

На сегодняшний день мы являемся свидетелями того, что российские туристы за границей находятся в ситуации постоянной незащищенности. На данный момент на государственном уровне решается ряд задач, основной целью которых является повышение уровня защиты прав российских туристов за границей, в частности, это:

- информационное обеспечение граждан Российской Федерации о возможных угрозах, с которыми они могут столкнуться;
- оглашение списка государств, которые не рекомендуются к посещению гражданами Российской Федерации;
- постоянный мониторинг зарубежных государств на предмет нарушения прав граждан Российской Федерации;
- консультирование и содействие в координации деятельности различных ведомств.

Основным законодательным актом, в соответствии с которым осуществляется вся туристская деятельность в Российской Федерации является Федеральный закон от 24.11.1996 №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». Он также регламентирует охрану и защиту прав граждан Российской Федерации, находящихся в зарубежных государствах в качестве туристов. Также, на основании данного закона, в частности, статьи 4.1, деятельность туроператора на территории Российской Федерации допускается только при наличии финансового обеспечения в виде договора страхования гражданской ответственности. Идентичное требование предъявляется также на деятельность юридических лиц, которые реализуют туристский продукт, сформированный за пределами Российской Федерации [1].

Данные туроператоров, которые имеют финансовое обеспечение, вносятся в Реестр. Ведение Реестра осуществляет Федеральное агентство по туризму (Ростуризм). Сведения Реестра находятся в свободном доступе для пользователей сети Интернет.

Туристический бизнес – это сложный и многосторонний механизм. В формировании туров принимают участие большое количество различных компаний, в связи с чем, периодически случаются различного рода сбои.

От них не застрахованы даже самые крупные предприятия на туристическом рынке. К сожалению, существующее на данный момент законодательство Российской Федерации не является всеобъемлющим и не может охватить все нюансы. Но этот фактор не отменяет необходимости повысить правовую грамотность российских туристов, так как зачастую они вообще ощущают себя бесправными в чужой стране, что является неверным, по сути. Существует необходимость обязать туристов изучить Постановление Правительства РФ от 31 мая 2010 г. №370 «Об утверждении положения о предоставлении помощи в возвращении в Российскую Федерацию гражданам Российской Федерации, оказавшимся на территории иностранного государства без средств к существованию», вступившего в силу в декабре 2010 г. [3]. Для этого можно издать специальные брошюры, содержащие всю необходимую для туриста законодательную базу, либо, так как мы живем в век информационных технологий, запустить специальную программу для смартфонов, которая будет содержать также и номера телефонов для связи с Российским консульством, его адрес, а также номера экстренных служб страны пребывания.

Ежегодно число туристов, выезжающих за пределы Российской Федерации, увеличивается, об этом свидетельствуют данные туроператоров и таможенных служб. Вместе с этим увеличивается и число происшествий, невольными участниками которых становятся российские туристы.

Основной проблемой, в связи с которой происходят данные правонарушения, является проблема недостаточной информированности туристов об их правах.

Ряд организаций в Российской Федерации занимается проблемами защиты прав граждан нашей страны в зарубежных странах. В их числе выделяются Федеральное Собрание Российской Федерации, Федеральное Агентство по туризму, Общественная Палата России [5].

Главными способами защиты российских туристов, в соответствии с вышеизложенным, являются:

- постоянное обновление и улучшение нормативно-правовой базы;
- информирование туристов об их правах;
- координирование действий органов государственной власти;
- создание специальной страховки для покрытия расходов, которые были совершены для получения неотложной юридической помощи для российских туристов.

При соблюдении всех условий предполагается, что граждане Российской Федерации, выезжающие за границу в качестве туристов, будут обеспечены должным уровнем защиты со стороны российского государства.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 №132-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462/
2. Федеральный закон «О гражданстве Российской Федерации» от 31.05.2002 №62-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36927/
3. Постановление Правительства РФ «Об утверждении положения о предоставлении помощи в возвращении в Российскую Федерацию гражданам Российской Федерации, оказавшимся на территории иностранного государства без средств к существованию» от 31 мая 2010 г. №370 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12176212/>

4. С какими проблемами можно столкнуться, выезжая за рубеж [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/116101/>

5. Бесланеев А.Р. Факторы и условия, влияющие на развитие международного туризма / А.Р. Бесланеев, З.Ю. Тенова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25964076>

Теплова Полина Сергеевна

студентка

ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: как отмечает автор данной статьи, проблема обеспечения безопасности в современной российской экономике приобрела особую остроту в связи с негативными последствиями реформирования хозяйства, тенденцией к преобладанию в экспортных поставках топливно-сырьевой и энергетической составляющих, а в импортных поставках – продовольствия и предметов потребления.

Ключевые слова: управление, экономика.

Сегодня вопросы национальной безопасности приобрели особую актуальность, поскольку от их решения будет зависеть судьба России, социально-экономическое положение граждан, становление их национального самосознания и уважения к своему государству, поэтому необходимо учесть ошибки, допущенные при осуществлении экономических реформ, которые привели к разрушительным процессам в экономике и в сознании людей.

Проанализировав существующие подходы к определению экономической безопасности государства, отметим, что экономическая безопасность государства – это состояние экономики государства, для обеспечения которого создаются устойчивые и научно обоснованные методы нейтрализации негативного влияния внутренних и внешних угроз, появляются необходимые условия для стабильного социально-экономического развития государства, защиты национальных экономических интересов и повышения благосостояния граждан.

Ключевыми рисками экономической безопасности современной России следует определить:

1. Критическое торможение экономического развития и ухудшение основных макроэкономических показателей (макроэкономическое разбалансирование главным показателям).

2. Свертывание промышленного производства.

3. Снижение экономической активности, прежде всего инвестиционной.

4. Ухудшение благосостояния населения (домохозяйств) и рост уровня безработицы.

5. Усиление долгового давления, прежде всего, в государственном секторе.

6. Повышение тенезации экономической деятельности.

Современное положение дел в части инвестиций, которые так требуются экономике России, оставляет желать лучшего. Вхождение России в кризис с конца 2014 года отмечается ухудшением всех показателей экономической безопасности страны, в т.ч. и в части притока инвестиций, как иностранных, так и отечественных. Практически страна не преодолела последствия кризиса 2008–2009 годов. Так, инвестиции в основной капитал сократились в целом на 2,7% (рис. 1).

Из крупных отраслей экономики сильнее всего сократились капиталовложения в строительстве (–9%) и транспорте (–8%), особенно железнодорожном; из обрабатывающих производств – в металлургии (–10%).

Спад инвестиций в 2015 году идет по нескольким направлениям: сокращение возможностей к инвестированию в малом и среднем бизнесе, аннулирование крупных инвестиционных проектов больших отечественных компаний, снижение финансирования инвестиционных проектов со стороны государственного финансирования.



Рис. 1. Отраслевая динамика инвестиций в основной капитал в России

В январе 2015 г. в России резко сократились объемы кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: рублевые кредиты упали на 30,7% с учетом сезонной корректировки, валютные – на 41,2% [3].

Далее изучим изменения в иностранных инвестиционных потоках в РФ, происходящие в последние годы.

Как видно из рис. 2, в 2008 г., 2012 г. и 2015 г. наблюдалось снижение прямых иностранных инвестиций в целом, при этом наибольшее снижение произошло именно в 2015 г.

Учитывая, что после 2012 г. наблюдался рост инвестиций, то также можно сделать предположение, что снижение ПИИ в экономику РФ обусловлено введенными санкциями.

Анализируя структуру привлекаемых ПИИ в Россию, отметим, что в структуре инвестиций преобладали инструменты участия в капитале и паи/акции инвестиционных фондов, а именно, инвестиции прямого инвестора в капитал предприятия прямого инвестирования (рис. 3).

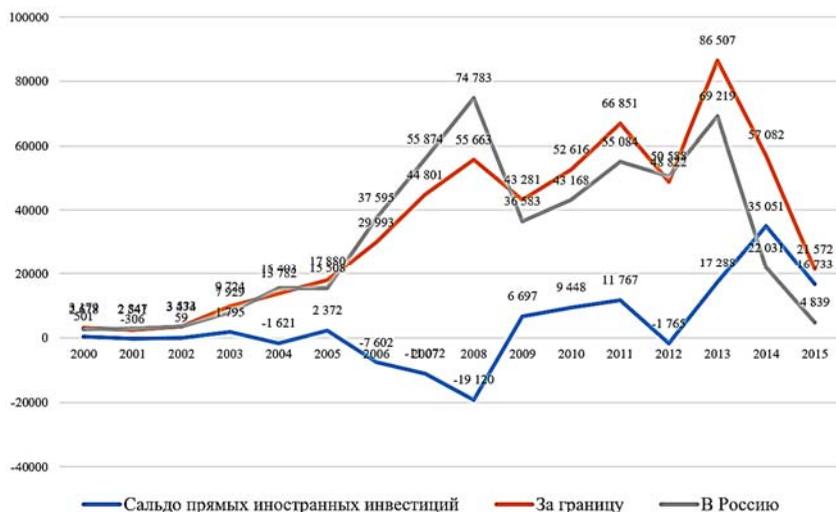


Рис. 2. Сальдо прямых инвестиций

Отметим, что если после 2008 г. удельный вес долговых инструментов постепенно увеличивался, то после 2013 г. они значатся с отрицательным значением, т.е. после введения санкций приток ПИИ в экономику РФ осуществлялся только за счет инструментов участия в капитале предприятия и инвестиционных фондах.

Как показывает рис. 4, положительное сальдо инвестиционных потоков в 2015 г. снизилось в 2 раза, т.е. приток инвестиций в меньшей степени обеспечивал их отток. Как видно из рис. 4, наибольшее снижение поступлений ПИИ произошло по прочим секторам экономики (т.е. небанковской сфере), т.е. инвесторы значительно снизили свои капиталовложения в промышленный сектор экономики РФ. Причем стоит отметить, что снижение оказалось даже сильнее, чем в период кризиса 2008–2009 гг. И поскольку после 2009 г. приток ПИИ увеличивался, а после 2013 г., т.е. в период 2014–2015 гг. снижался (после введения санкций), то можно судить о негативном влиянии санкций на инвестиционные потоки, в частности, на привлечение инвестиций в промышленный сектор экономики РФ.

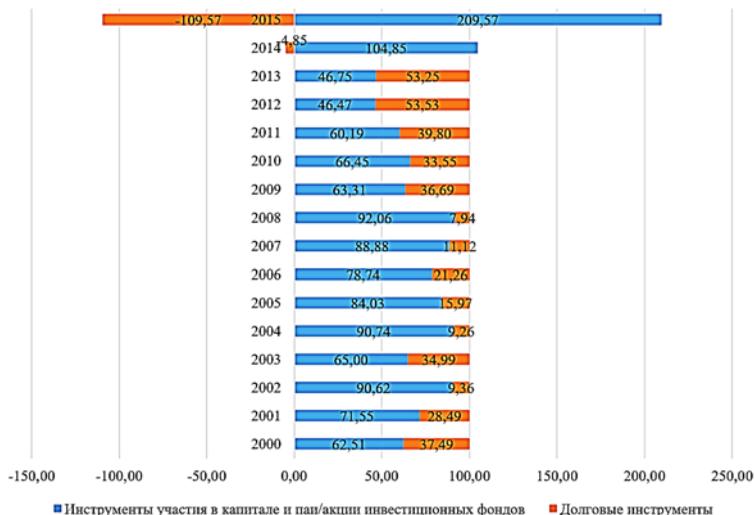


Рис. 3. Структура ПИИ в Россию



Рис. 4. ПИИ в РФ по секторам экономики

На основании современных тенденций в геополитическом пространстве можно с уверенностью сказать, что до тех пор, пока в Украине не урегулируется ситуация, санкции с России не снимут, а значит экономическое положение в стране будет усугубляться, особенно, если учитывать курс доллара и цены на нефть.

Главными причинами кризиса капиталовложений нам представляются дефицит финансирования и негативные ожидания. Исходя из изложенного, эффективная экономическая политика, направленная на преодоление инвестиционной паузы, должна реагировать главным образом на следующие вызовы:

- недостаток ресурсного обеспечения инвестиций;
- негативные ожидания;
- несовершенство институциональной среды.

Для улучшения ситуации с инвестициями в экономике России требуется рассмотреть возможность радикальной либерализации различных сфер хозяйственной жизни, где государство не сумело обеспечить инвесторам конкурентоспособный режим, восстановить в том или ином виде инвестиционную

льготу, а также выработать вызывающую доверие стратегию продвижения к отмене экономических санкций [1].

Список литературы

1. Буклемишев О.В. Инвестиционная пауза в российской экономике и ее преодоление / О.В. Буклемишев // Журнал НЭА. – 2016. – №1. – С. 160–167.
2. Быковский В.К. Понятие экономической безопасности государства: правовой аспект / В.К. Быковский // Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика, право. – 2016. – №1. – С. 98–104.
3. Вхождение России в социально-экономический кризис: тенденции 2015 года и сравнительный анализ // Аналитический доклад Аналитического центра при Правительстве РФ. – 2015.
4. Седова Н.В. Интегрированные структуры в агропромышленном комплексе российской экономики / Н.В. Седова. – М.: Макс-Пресс, 2010.
5. Седова Н.В. Государственное регулирование энергетической безопасности (региональный аспект) / Н.В. Седова // Вестник Томского государственного университета. – 2015. – №3 (31).
6. Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Шарабарина Дарья Витальевна

практикант
МКУ «Центр обеспечения
и сопровождения образования»
Яковлевского муниципального района
с. Яковлевка, Приморский край

Безжовчева Дарья Олеговна

практикант
МБОУ «Гимназия №1»
Находкинского городского округа
г. Находка, Приморский край

Вебер Анна Юрьевна

практикант
Военный комиссариат
Советского и Первореченского районов
г. Владивостока Приморского края
г. Владивосток, Приморский край

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ НА ПРИМЕРЕ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются направления совершенствования управления оборотными активами предприятия АО «Квэн». На основании проведенного исследования сделан вывод об эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: оборотные активы, оборачиваемость, эффективность использования оборотных активов.

Актуальность исследования. В экономике Приморского края рыбохозяйственный комплекс играет ведущую роль. Общее состояние рыбной отрасли Приморского края напрямую зависит от финансового состояния каждого предприятия, существенную долю всех активов которого составляют оборотные активы.

Улучшение использования оборотного капитала с развитием предпринимательства приобретает все более актуальное значение, так как высвобождаемые при этом материальные и денежные ресурсы являются дополнительным внутренним источником дальнейших инвестиций. Рациональное и эффективное использование оборотных средств способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности. В этих условиях предприятие своевременно и полностью выполняет свои расчетно-платежные обязательства, что позволяет успешно осуществлять хозяйственную деятельность [3, с. 417].

Непрерывным условием для осуществления организации хозяйственной деятельности является наличие оборотного капитала (оборотных средств). Оборотный капитал – это средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения [2, с. 934]. Они являются второй составляющей имущества предприятия.

Управление оборотным капиталом – это процесс планирования и контроля уровня и соотношения оборотных активов компании, а также источников их финансирования. Задачей управления оборотным капиталом является принятие решения в отношении того, каким должен быть максимально приемлемый уровень дебиторской задолженности, максимально возможный уровень краткосрочных инвестиций, минимально необходимый уровень запасов, а также необходимый уровень денежных средств на определенный момент времени [1, с. 172].

Большое влияние на состояние оборотных активов оказывает их оборачиваемость. В таблице 1 приведены показатели эффективности использования оборотных активов АО «Квэн».

Эффективность использования оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах и их обеспечения ими, а также эффективность использования оборотных активов тем выше, чем выше коэффициент оборачиваемости.

Таблица 1
Показатели, характеризующие эффективность использования оборотных активов АО «Квэн» за 2013–2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+/-) 2015 г. к 2013 г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	4,543	5,481	6,954	2,411
Продолжительность оборота оборотных активов, дней	79	66	52	-27
Коэффициент закрепления оборотных активов	0,488	0,453	0,803	-0,076
Рентабельность оборотных активов	47,7	45,3	80,5	32,8
Коэффициент оборачиваемости запасов	11,965	12,310	14,614	2,694
Продолжительность оборачиваемости запасов, дней	30	29	25	-5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	7,790	11,159	16,439	8,649

Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней	46	32	22	-24
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	105,731	61,749	65,104	-40,627
Продолжительность оборачиваемости готовой продукции, дней	3	6	6	3
Продолжительность операционного цикла, дн.	49	38	28	-21
Продолжительность производственного цикла, дн.	72,56	29,04	84,88	-43,52

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов вырос, как результат сокращения производственного цикла и увеличения темпов и объемов производства. За анализируемый период АО «Квэн» стала использовать эффективнее остатки запасов, их оборачиваемость сократилась на 5 дней. Оборачиваемость дебиторской задолженности АО «Квэн» за период возросла 7,8 раз до 16,4, что говорит о относительном уменьшении коммерческого кредитования. При этом продолжительность оборота дебиторской задолженности сократилась на 24 дня, это говорит о том, что дебиторская задолженность стала погашаться быстрее, как следствие ускорения процесса производства и доставки продукции потребителю.

Рентабельность оборотных активов на протяжении анализируемого периода находится на довольно высоком уровне, рост составил 32,8 процентных пункта за счет роста прибыли от продаж.

Одним из элементов управления оборотными активами является обоснованная политика управления текущими активами и текущими пассивами предприятия. Политику управления, которой придерживается АО «Квэн» можно определить по данным таблицы 2.

Таблица 2
Состав и структура активов и пассивов АО «Квэн»

Показатель	2014 г.	2015 г.
Общая сумма активов, тыс. руб.	2926,89	3251,66
Оборотные активы, тыс. руб.	1312,21	1305,95
Доля оборотных активов в общих активах, %	44,83	40,16
Внеоборотные активы, тыс. руб.		
Доля внеоборотных активов в общих активах, %		
Всего капитал, тыс. руб.	2926,89	3251,66
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	1158,62	780,13
Доля краткосрочных обязательств, %	39,59	23,99
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	659, 20	979,81
Доля долгосрочных обязательств, %	22,52	30,13
Коэффициент обеспеченности оборотными активами	0,117	0,403

Данные таблицы 2 позволяют сделать вывод, что АО «Квэн» придерживается умеренной политики управления текущими активами на протяжении анализируемого периода. При формировании пассивов в 2014 г. предприятие ис-

пользовало агрессивную политику – в совокупности на заемный капитал приходилось 62,11%. Стоит отметить, что такое сочетание довольно рискованное и несет в себе большие риски возникновения неплатежеспособности.

В 2015 г. ситуация изменилась и АО «Квэн» удалось сократить долю заемного капитала до 54,12%, причем доля долгосрочного финансирования повысилась до 30,13%, что соответствует умеренной политике управления текущими пассивами предприятия.

Таким образом, скорость движения оборотных средств – один из важных экономических показателей, который не уступает по своей значимости показателям себестоимости и рентабельности. Это единственные итоговые показатели эффективности использования ресурсов предприятия во времени [5, с. 69].

При повышении эффективности использования оборотного капитала в соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств можно выделить три направления ускорения оборачиваемости.

На стадии производственных запасов: установление прогрессивных норм расходов сырья, материалов, топлива, энергии; правильный учет и планирование ресурсов; замена дорогостоящих видов материальных ресурсов дешевыми без снижения качества.

На производственной стадии: улучшение качества выпускаемой продукции; сокращение производственных потерь; комплексное использование сырья и применение отходов производства; сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности; соблюдение ритмичности работы.

В сфере обращения: комплексное обеспечение предприятия сырьем и материалами; организация маркетинговых исследований; сокращение дебиторской и кредиторской задолженности; ускорение реализации продукции, выполнение работ; совершенствование способов расчета за продукцию.

Перечисленные направления помогут АО «Квэн» ускорить оборачиваемость оборотного капитала и благодаря этому ускорению повысить эффективность его использования, иметь устойчивое финансовое положение.

Список литературы

1. Верещага С.В. Совершенствование процесса управления оборотными активами как фактор повышения финансовой устойчивости предприятия // Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2015. – №1 (1). – С. 171–174.
2. Даутова Д.Р. Эффективное управление оборотными активами / Д.Р. Даутова, О.Н. Ефимов // Экономика и социум. – 2014. – №4–2 (13). – С. 933–942.
3. Левкина Е.В. Влияние внешних факторов на эффективность рыбной отрасли Приморского края / Е.В. Левкина, О.Ю. Ворожбит // Интернет-журнал Науковедение Международный студенческий научный вестник. – 2015. – №4–3. – С. 416–419.
4. Левкина Е.В. Эффективность рыбной отрасли: теория, методология и практика / Е.В. Левкина, М.Е. Василенко // Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – №6 (19). – С. 57.
5. Липчиу Н.В. Модели и направления эффективного управления оборотными средствами и капиталом организации: Монография / Н.В. Липчиу, А.А. Юрченко. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – 190 с.

Шегельман Илья Романович

д-р техн. наук, профессор, заведующий кафедрой

Одлис Давид Борисович

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

г. Петрозаводск, Республика Карелия

ИННОВАЦИИ И ПОТЕНЦИАЛ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

***Аннотация:** авторами отмечено, что существующие исследования не учитывают в полной мере отраслевую специфику машиностроения, специфику постсоветских предприятий, особенности российской трансформационной экономики, потребность в комплексном воздействии на предприятие технологических и нетехнологических инноваций, взаимосвязь между инновациями.*

***Ключевые слова:** инновации, трансформационная экономика.*

Условием перехода согласно ФЗ от 31.12.2014 №488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» является ориентация промышленных предприятий на инновационный тип развития, появление инновационных видов продукции, внедрение инновационных технологий в производстве, применение инновационных подходов в организации производства, что практически неосуществимо без использования современного инновационного оборудования и машин.

Эта взаимосвязь определяет высокую значимость отечественного машиностроения в обеспечении воспроизводства промышленного потенциала Российской Федерации.

Вместе с тем, в российской трансформационной экономике в ситуации системного кризиса оказались целые отрасли, включая и машиностроение, созданное для решения задач плановой системы хозяйствования, ставших, в большинстве своем, неактуальными в условиях рынка.

Тысячи машиностроительных предприятий, созданных для условий директивной экономики (назовем их постсоветскими машиностроительными предприятиями), обремененных несоответствующими современному машиностроению функциями и избыточным имуществом, продолжают бороться за свое выживание в отторгающей их внешней среде.

Для адаптации к новым условиям постсоветские машиностроительные компании проходят сложный путь многоэтапной, длительной рыночной трансформации.

В рамках этого процесса могут воспроизводиться не только жизненные циклы организаций, но и жизненные циклы продукции (услуг), выпускаемой постсоветскими машиностроительными предприятиями (в том числе продукции и услуг для собственного потребления), а также жизненные циклы принадлежащих им имущественных комплексов (активов), как правило, требующих реконструкции, модернизации, перепрофилирования.

Очевидно, что подобные метаморфозы неизбежно сопровождаются многочисленными инновациями. Большинство организационных изменений, поэтапно приближающих постсоветское машиностроительное предприятие к рыночным эталонам, осуществляются впервые для предприятия, а, следовательно, являются организационными инновациями. В свою очередь, внедрение нового оборудования, технологий, освоение новых видов продукции постсоветским машиностроительным предприятием и возникшими на его базе новыми организациями изобилуют технологическими инновациями.

В этой связи более чем актуальным становится создание методологических основ использования инноваций в качестве инструмента, способного активизировать процесс вовлечения в хозяйственный оборот рыночной экономики изначально не предназначенных для нее машиностроительных предприятий, включая их продуктовый потенциал и принадлежащее им имущество, что предопределяет необходимость развития исследований в этом направлении [1–3; 5].

Список литературы

1. Одлис Д.Б. На исходе жизненного цикла / Д.Б. Одлис, И.Р. Шегельман, Д.В. Демаков // ЭКО. – 2014. – №2 (476). – С. 115–129.
2. Одлис Д.Б. Пути развития машиностроения в Республике Карелия: региональный и федеральный аспекты // Инженерный вестник Дона. – 2012. – Т. 20. – №2. – С. 508–513.
3. Пакерманов Е.М. Инновации без инвестиций / Е.М. Пакерманов, М.Н. Рудаков, Д.Б. Одлис // ЭКО. – 2012. – №10. – С. 85–102.
4. Пакерманов Е.М. Организационные изменения – фактор рыночной трансформации машиностроительных предприятий: Монография / Е.М. Пакерманов, И.Р. Шегельман, Д.Б. Одлис. – Петрозаводск: Verso, 2015. – 188 с.
5. Пакерманов Е.М. Оценка инновационного процесса в отечественном законодательстве и в «Руководстве Осло» / Е.М. Пакерманов, И.Р. Шегельман, Д.Б. Одлис // Микроэкономика. – 2011. – №4. – С. 14–17.
6. Пакерманов Е.М. Управление организационными изменениями как инструмент рыночной адаптации и развития промышленных предприятий: Автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Московский городской университет управления Правительства Москвы. – М., 2013.

Шегельман Илья Романович

д-р техн. наук, профессор, заведующий кафедрой

Одлис Давид Борисович

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

г. Петрозаводск, Республика Карелия

СОСТОЯНИЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ СУЩНОСТИ И РОЛИ ИННОВАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: авторами отмечено, что существующие исследования не учитывают в полной мере отраслевую специфику машиностроения, специфику постсоветских предприятий, особенности российской трансформационной экономики, потребность в комплексном воздействии на предприятие технологических и нетехнологических инноваций, взаимосвязь между инновациями.

Ключевые слова: инновации, трансформационная экономика.

Для ускоренного внедрения технологических и нетехнологических инноваций в последние годы обострилась проблема понимания сущности и роли инноваций в процессе воспроизводства жизненных циклов машиностроительных предприятий, в т.ч. и нежизнеспособных, в условиях рынка [4; 6].

Общие вопросы теории инноваций, а также проблемы повышения инновационной активности отечественных промышленных (в т.ч. машиностроительных) предприятий нашли свое отражение в фундаментальных работах российских ученых А.Н. Асаула, П.И. Ваганова, С.Ю. Глазьева, А.В. Зверева, В.Ш. Каганова, В.Г. Медынского, О.А. Мызрова, А.П. Плотникова, А.И. Пригожина, В.Д. Секерина, И.М. Степнова, Л.Ю. Титова, Э.И. Томилиной, С.А. Филина, Л.К. Шаминой и др.

В числе внесших весомый вклад в формирование теории инноваций ученые зарубежных стран: Т. Бернс, Д. Левинталь, Дж. Лорш, П. Лоуренс, Э. Лэм, Дж. Дж. Марч, Г. Минцберг, И. Нонака, С.К. Прахалад, Дж. Сталкер, Дж. Фримен, М. Ханнан, Г. Хэмел, Й.А. Шумпетер и др.

Анализ взаимосвязей между инновациями нашел отражение в работах Б. Локшина, Е. Кремпа, К. Мозз, Е.М. Роговой, Т. Тай, Н. Уиен, Р. М. Хендерсона и др.

Особенности российской статистики инноваций рассмотрены И.М. Бортником, Л.Н. Гохбергом, И.И. Елсеевой, А.М. Ильшевым, Н.Н. Ильшевой, Е.А. Монастырним, Л.Р. Мухаметовой и др.

Системные проблемы предприятий, функционирующих в условиях плановой экономики, а позднее трансформирующихся исследованы в научных трудах Л.И. Абалкина, А.Г. Аганбегяна, С.А. Белановского, Дж. Берлинера, Е.Т. Гайдара, П. Грегори, С.И. Губара, В.В. Дроздова, Р. Дэвиса, В.С. Немчинова, А.Е. Карлика, Е.М. Карлика, В.М. Кудрова, В.А. Мау, Р. Стюарта и др.

Особенности трансформации, дезинтеграции и интеграции промышленных предприятий бывших социалистических стран решаются в работах А.О. Адельфинского, Л.А. Александрова, И.Г. Владимировой, С.Ю. Глазьева, У.В. Граулиха, Н.И. Дряклова, В.Ф. Ершова, В.Ш. Каганова, Г.Б. Клейнера, В.А. Мау, Д.А. Пумпянского, С.В. Хайниша, В.А. Шлямина, А.Ю. Юданова и др.

Теории жизненных циклов организаций представлены в фундаментальных работах И. Адизеса, Г.Р. Кэрролла, Э. Пэнроуз, К. Дж. Уотсона, Дж. Фридмана, М.Т. Ханнана, С.Х. Хэнкса, Г.Н. Чандлера, Г.В. Широковой, Э. Янсена и др.

Вопросы государственной поддержки инноваций в промышленности России и за рубежом исследованы в научных трудах Ю.С. Емельянова, А.В. Зверева, Т.А. Ланьшиной, Е.Б. Ленчук, Н.П. Макашевой, Н.И. Ивановой, В.В. Филатова, Г. Халовой и др.

Несмотря на многочисленные работы, посвященные инновациям, способам их стимулирования, вопросы сущности и роли инноваций в процессе воспроизводства жизненных циклов нежизнеспособных в условиях рынка машиностроительных предприятий исследованы недостаточно.

Анализ показывает, что существующие исследования не учитывают в полной мере отраслевую специфику машиностроения, специфику постсоветских предприятий, особенности российской трансформационной экономики, потребность в комплексном воздействии на предприятие технологических и нетехнологических инноваций, взаимосвязь между инновациями (в том числе между инновациями различных типов). Это, с одной стороны, не позволяет в полном объеме использовать их методологическую ценность в отношении конкретных хозяйствующих субъектов, с другой стороны, предопределяет необходимость развития исследований в этом направлении [1–3; 5].

Список литературы

1. Одлис Д.Б. На исходе жизненного цикла / Д.Б. Одлис, И.Р. Шегельман, Д.В. Демаков // ЭКО. – 2014. – №2 (476). – С. 115–129.
2. Одлис Д.Б. Пути развития машиностроения в Республике Карелия: региональный и федеральный аспекты // Инженерный вестник Дона. – 2012. – Т. 20. – №2. – С. 508–513.
3. Пакерманов Е.М. Инновации без инвестиций / Е.М. Пакерманов, М.Н. Рудаков, Д.Б. Одлис // ЭКО. – 2012. – №10. – С. 85–102.
4. Пакерманов Е.М. Организационные изменения – фактор рыночной трансформации машиностроительных предприятий: Монография / Е.М. Пакерманов, И.Р. Шегельман, Д.Б. Одлис. – Петрозаводск: Verso, 2015. – 188 с.
5. Пакерманов Е.М. Оценка инновационного процесса в отечественном законодательстве и в «Руководстве Осло» / Е.М. Пакерманов, И.Р. Шегельман, Д.Б. Одлис // Микроэкономика. – 2011. – №4. – С. 14–17.
6. Пакерманов Е.М. Управление организационными изменениями как инструмент рыночной адаптации и развития промышленных предприятий: Автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Московский городской университет управления Правительства Москвы. – М., 2013.

Шегельман Илья Романович

д-р техн. наук, профессор, заведующий кафедрой
ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

Сарварова Вероника Викторовна

специалист по изучению новых продуктов
ООО «Торговый Дом Ярмарка»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

Тетчиева Виктория Ростиславовна

технолог
ООО «Торговый Дом Ярмарка»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПО СОЗДАНИЮ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА ПО РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены факторы, способствующие развитию компании при создании высокотехнологичного производства по разработке новых и совершенствованию существующих пищевых продуктов. Проанализированы реализованные инвестиционные проекты компании.*

***Ключевые слова:** инновационная компания, высокотехнологичное производство, пищевые продукты.*

В рамках инновационного взаимодействия Петрозаводского государственного университета с карельской инновационной компанией «Торговый Дом Ярмарка» исследуются факторы, способствующие развитию этой компании при создании высокотехнологичного производства по разработке новых и совершенствованию существующих пищевых продуктов.

В числе анализируемых факторов особое внимание уделено реализации компанией «Торговый Дом Ярмарка» инвестиционных проектов по созданию высокотехнологичного производства по разработке новых и совершенствованию существующих пищевых продуктов. Анализ показал, что в числе этих инвестиционных проектов компанией «Торговый Дом Ярмарка» реализованы следующие:

1. Инвестиционный проект по созданию линии производства продукции под торговой маркой «Yelli». Срок реализации – 2011–2013 гг. Объем финансирования – 0,51 млн руб.
2. Инвестиционный проект по модернизации линии производства продукции под торговой маркой «Yelli». Срок реализации – 2013–2014 гг. Объем финансирования – 10,56 млн руб.

3. Инвестиционный проект по созданию линии производства продукции под торговой маркой «Bravolli». Срок реализации – 2011 г. Объем финансирования – 8,97 млн руб.

4. Инвестиционный проект по модернизации линии производства продукции под торговой маркой «Bravolli». Срок реализации – 2013–2014 гг. Объем финансирования – 0,16 млн руб.

5. Инвестиционный проект по созданию линии производства продукции линейки «Удобная». Срок реализации – 2012 г. Объем финансирования – 0,23 млн руб.

6. Инвестиционный проект по модернизации линии доработки круп. Срок реализации – 2011–2012 гг. Объем финансирования – 11,16 млн руб.

7. Инвестиционный проект по созданию линии полировки гороха. Срок реализации – 2013 г. Объем финансирования – 1,8 млн руб.

8. Инвестиционный проект по приобретению камнеотборника для линии доработки круп. Срок реализации – 2015 г. Объем финансирования – 2,01 млн руб.

9. Инвестиционный проект по модернизации линии производства продукции в варочных пакетах. Срок реализации – 2013–2014 гг. Объем финансирования – 3,23 млн руб.

10. Инвестиционный проект по модернизации линии производства продукции линейки «Мягкая». Срок реализации – 2014 г. Объем финансирования – 0,28 млн руб.

11. Инвестиционный проект по модернизации линии производства панировочных сухарей. Срок реализации – 2012 г. Объем финансирования – 0,47 млн руб.

12. Инвестиционный проект по обновлению парка гаража. Срок реализации – 2013 г. Объем финансирования – 1,12 млн руб.

13. Инвестиционный проект по обновлению складского оборудования. Срок реализации – 2011–2012 гг. Объем финансирования – 2,57 млн руб.

14. Инвестиционный проект по модернизации системы пожарной сигнализации. Срок реализации – 2011 г. Объем финансирования – 1,05 млн руб.

15. Инвестиционный проект по строительству здания проходной. Срок реализации – 2011 г. Объем финансирования – 0,97 млн руб.

16. Инвестиционный проект по обновлению оборудования лаборатории. Срок реализации – 2013–2014 гг. Объем финансирования – 0,71 млн руб.

17. Инвестиционный проект по обновлению оборудования столовой. Срок реализации – 2013 г. Объем финансирования – 0,21 млн руб.

18. Инвестиционный проект по обновлению оборудования котельной. Срок реализации – 2015 г. Объем финансирования – 1,43 млн руб.

Таким образом, важным фактором, обеспечившим развитие карельской инновационной компании «Торговый Дом Ярмарка», является реализация инвестиционных проектов по созданию высокотехнологичного производства по разработке новых и совершенствованию существующих пищевых продуктов.

Щукин Павел Олегович

канд. техн. наук, начальник отдела инновационных проектов

Васильев Алексей Сергеевич

канд. техн. наук, доцент

Суханов Юрий Владимирович

канд. техн. наук, старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

г. Петрозаводск, Республика Карелия

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К СОЗДАНИЮ ТЕХНИКИ ДЛЯ ЛЕСОЗАГОТОВОК И ЛЕСОВОССТАНОВЛЕНИЯ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрен комплексный подход к созданию техники для лесозаготовок и восстановления леса. Приведены основные особенности применения комплексного подхода при создании новой интеллектуальной собственности.*

***Ключевые слова:** заготовка леса, восстановление леса, многофункциональное оборудование.*

В рамках функционирования Инжинирингового центра ПетрГУ используется подход, основанный на формировании интеллектуальной собственности, гибких технологиях и создании базовых шасси с комплектом многофункционального технологического оборудования.

В 2016 год по направлению «Сельскохозяйственное, лесное и транспортное машиностроение» инжинирингового центра заключен ряд договоров на оказание услуг по разработке конструкторской документации на общую сумму 30 млн руб. В рамках этих работы была осуществлена разработка конструкторской документации на харвестерную головку для Харвестера 8 x 8 ОТЗ 515, трансмиссии для Форвардера 8 x 8 ОТЗ-520, оборудование для подготовки лесных участков – трейдер лесной; оборудование для подготовки лесных почв с целью последующего посева и посадки леса – борона лесная; оборудование для непрерывного удаления и измельчения древесно-кустарниковой растительности при подготовке лесных почв и зачистки линейных объектов от древесно-кустарниковой растительности – мульчер лесной, систему управления гидроприводом машины «Онежец 400» на базе гидромашин ООО «СалаватГидравлика».

Также на втором этапе работы велась проектно-конструкторская работа на новую технику для лесозаготовок и лесного хозяйства, проводилась работ по популяризации имеющихся разработок на выставках и среди потенциальных потребителей-заказчиков. Проводились переговоры как с потенциальными заказчиками услуг, так и потребителями проектируемой техники.

Велась работ по выходу на новые технические решения и конструкции и создание новой интеллектуальной собственности на их основе. Основная масса разработок ориентирована на транспортно-переместительных операций для лесопромышленного и энергетического секторов экономики. Активно велась работа по формированию новых проектных направлений, реализуемых в кооперации с корпорацией Тракторные заводы.

В связи с тем, что к настоящему времени большинство отечественных лесозаготовительных предприятий переориентировалось на использование импортной техники и технологий, то основная ставка лесозаготовителей делается на приобретение форвардеров и харвестеров, которые пока не выпускаются отечественной промышленностью. Это же касается и навесного оборудования, применяемого для лесовосстановительных работ, строительства лесных дорог и организации лесозащитных полос. Поэтому основной целью работ является выход на отечественные конкурентоспособные решения, что открывает широкие возможности для импортозамещения в данной сфере.

В 2016 активно велись работы по разработке нового образца транспортной машины – снегоболотохода, которая сможет обеспечить потребности лесозаготовителей в переместительных операциях в сложных арктических условиях, где «обычная» техника не может эффективно доставлять рабочий персонал на лесозаготовки в труднодоступные территории. В данной работе значительным шагом стало приобретение интеллектуальной собственности, что позволит уже в следующем году выйти на рабочую конструкторскую документацию и разработку опытных образцов.

Закупленная в 2015 году интеллектуальная собственность на навесное оборудование (мульчер, борона и грейдер) позволила разработать в отчетном году современную документацию на навесное оборудование для гусеничной базы ООО «Онежский тракторный завод».

Сотрудники ПетрГУ, включенные в работу инжинирингового центра, активно занимаются проектирование и расчетами новой техники с использованием современных программных комплексов, в том числе и при создании 3-D прототипов.

Список литературы

1. Васильев А.С. К вопросу повышения гибкости сквозных технологий лесопромышленных производств [Текст] / А.С. Васильев, И.Р. Шегельман, А.А. Шадрин // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – №12 (30). – С. 55–57.
2. Васильев А.С. Многофункциональное оборудование для выполнения широкого спектра работ на лесосеке [Текст] / А.С. Васильев, М.В. Ивашев, П.О. Шукин // Научное и образовательное пространство: перспективы развития сборник материалов II Междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 272–274.
3. Шегельман И.Р. К выбору направлений формирования гибких технологий лесозаготовок, лесовосстановления и борьбы с лесными пожарами с использованием многофункциональной техники [Текст] / И.Р. Шегельман, А.С. Васильев, А.А. Шадрин // Новое слово в науке: перспективы развития. – 2016. – №1. – С. 86.
4. Шегельман И.Р. О концепции расширения функций машин для гибких технологий лесозаготовок, лесовосстановления и борьбы с лесными пожарами [Текст] / И.Р. Шегельман, А.С. Васильев, А.А. Шадрин // Новое слово в науке: перспективы развития. – 2016. – №1–2 (7). – С. 88–89.
5. Шегельман И.Р. Формирование интеллектуальной собственности – важнейший элемент инновационной деятельности университетов [Текст] / И.Р. Шегельман // Инновации. – 2011. – №11. – С. 17–19.

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Будурова Ольга Константиновна

студентка

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса»
г. Владивосток, Приморский край

КОММУНИКАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕКЛАМНОГО РЫНКА ГОРОДА НАХОДКИ

Аннотация: в данной статье исследованы коммуникационные возможности рекламного рынка города. Отмечена возможность размещения телерекламы на федеральных каналах. Отражены особенности размещения рекламы в радиоэфире. Перечислены преимущества и недостатки рекламы через печатные издания, на сайтах в Интернете.

Ключевые слова: реклама, рекламная деятельность, стоимость.

Исследование коммуникационных возможностей рекламного рынка базируется на кабинетных исследованиях рекламного рынка, на котором планируется информационное продвижение [1; 2]. Содержание сообщений рекламодателей должно быть нацелено на целевую аудиторию, понятно и интересно ей [3; 4].

Третьим по численности городом на территории Приморского края считается город Находка. Здесь развита сфера промышленности, имеет крупный порт по обработке и отправке грузов. В целом экономика города построена на сфере услуг. В городе развивается сфера предпринимательства, а для продвижения товаров и услуг используются услуги специализированных компаний, через которые можно разместить рекламу.

В Находке имеется две трансляционные вышки, их основная задача – передача телевизионного сигнала с федеральных каналов. Размещение местной рекламы на федеральных каналах представляется возможным только в виде бегущей строки при трансляции сигнала через спутниковые сети. Компания «Восток ТВ» и сеть «Неоком» предоставляет возможность размещения рекламы на каналах, которые транслируются через собственные кабельные сети. В штате компаний имеются дизайнеры и программисты, которые помогут подготовить шаблон рекламы, оформить звуковое сопровождение. Стоимость услуг по размещению рекламы на каналах в кабельных сетях высока, к кабельным сетям подключено порядка 50 тыс. человек. Городские новости выходят дважды в день, вставка информационных блоков ведется на федеральном канале «Россия 1» и «Россия 24».

Блоки с информацией от рекламодателей размещаются преимущественно в конце выпуска, перед озвучиванием прогноза погоды. Име-

ется возможность заключения спонсорского контракта и размещения рекламы на более выгодных условиях. Но для бюджета малого бизнеса это не представляется возможным по причине высокой стоимости услуг. Реклама на других федеральных каналах не размещается только в виде бегущей строки в связи с техническими особенностями. Преимущества данного варианта для размещения рекламы заключаются в том, что телевизор смотрят все категории населения. Можно донести информацию до пенсионеров и молодого населения города, если использовать правильный психологический подход и вариант донесения информации. Минусы заключаются в том, что размещение рекламы даже на местном телевидении стоит дорого. Такую рекламу не могут себе позволить мелкие предприниматели. Придется заплатить специалистам за подготовку и съемку рекламы. Если использовать данный канал для размещения рекламной информации, то выгоднее применять его на постоянной основе, тогда бюджет на рекламу можно сократить.

В городе имеется радиостанция «Свободная находка», вещающая в FM диапазоне. Здесь можно разместить рекламу в виде роликов с длительностью в пределах 30–60 секунд. Разработкой проектов на рекламу занимается рекламный отдел радиостанции. Охват вещанием составляет до 150–170 тыс. жителей, в том числе вещание ведется и в мелких населенных пунктах, расположенных вблизи города Находка. Стоимость услуг по размещению рекламы в радиозфире ниже, чем рекламы во время вставок с региональными новостями на федеральных каналах. Рассчитывается по длительности рекламного ролика, стоимости его разработки и времени передачи в эфир. Самое дорогое время для размещения – это период с 7 до 11 часов утра и с 14 до 17 часов вечера. Наиболее выгодно размещать рекламу в ночное время, но тогда аудитория слушателей не превышает 1000–1500 тысяч человек в зависимости от дня недели. Станция вещает в круглосуточно режиме, поэтому можно выбрать любое время для размещения рекламы.

Как правило, между станцией и заказчиком услуг оформляется контракт на длительное сотрудничество. При таких условиях станция может предложить более низкие цены на услуги по размещению рекламы в радиоэфире. Преимущества размещения рекламы в радиоэфире – это низкая стоимость, возможность донести нужную информацию. Как отмечают специалисты в области радиорекламы, часто она запоминается аудиторией лучше, чем реклама на телевидении. А причина – в правильной интонации, звуковом сопровождении и уникальности рекламного предложения. Минус рекламы на радио – это необходимость ее размещения в утреннее и дневное время, только тогда аудитория слушателей больше. А значит больше и эффект от размещения рекламы.

В городе печатается политико-общественное издание «Находкинский рабочий». Тираж издания составляет 20–30 тысяч экземпляров. Газету можно выписать по почте, она освещает политические события региона и Приморья, здесь можно разместить рекламу. Подготовкой проектов на размещение рекламы занимается рекламный отдел политического издания. Можно разместить выделенные объявления, объявления на ширину полосы или объявление с изображением. Стоимость услуг также зависит от периодичности публикации и размеров рекламного

блока. 1 раз в неделю выпускается издание информационно-рекламного типа «РИО Панорама».

Здесь довольно выгодные цены на размещение рекламных объявлений, можно подать объявление в цвете, любого формата. Информация в издании печатается на правах рекламы. Разработка проектов на размещение рекламы ведется собственным рекламным отделом. Большой тираж издания и низкие цены на размещение рекламы позволяют донести информацию до потребителей. Это конкурентная среда, поэтому к разработке проекта на рекламу стоит подойти грамотно, учесть особенности рынка и попытаться заинтересовать читателя. Дороже обходится публикация объявлений на первых полосах и на последней странице, где обычно размещаются полноформатные рекламные объявления. Издание издается с 1996 года, распространяется по территории города и его пригородам. Аудитория читателей составляет 30–50 тысяч человек.

Преимущества рекламы через печатные издания – это широкий охват, возможность донести нужную информацию в красивом виде – в рамке, цветом, большим текстом. Такая реклама имеет высокую эффективность и просматривается большей частью читателей. А минусы рекламы в прессе заключаются в том, что необходимо постоянно публиковать объявления, чтобы быть постоянно у читателей «на виду». Тогда эффект от размещения рекламы в печатных изданиях будет больше.

Другой вариант для размещений рекламных объявлений – это сайты в интернете, созданные специально для жителей города. Объявление можно разместить на платной основе на сайте администрации города, местных досках объявлений. В связи с активным развитием интернет-технологий охват аудитории составляет порядка 80–100 тысяч человек. Преимущества заключаются в том, что можно донести информацию до молодого поколения, использовать разные форматы рекламы для достижения требуемого результата. Это может быть текстовый баннер со ссылкой на сайт или контактной информацией. Это может быть гиперссылка на ваши товары или услуги, которые можно заказать через интернет. Минусы заключаются в том, что необходимо найти подход к целевой аудитории.

Только тогда от рекламы будет эффект. Также требуется проявить фантазию и подготовить такое рекламное объявление, которое бы не было перегружено информацией и было конкретно адресовано целевой аудитории.

Изготовлением наружной рекламы занимается несколько агентств. Здесь можно заказать полный комплекс услуг, начиная от подготовки макета и завершая установкой конструкций. Преимущественно баннеры и стенды устанавливаются вдоль центральных дорог. Имеется возможность изготовить конструкции разместить их на стенах домов, в торговых центрах, на остановках транспорта. В связи с дороговизной данного направления рекламы им могут воспользоваться крупные предприниматели или предприятия.

Эффект от такой рекламы зависит от места установки конструкций и выбранной маркетинговой стратегии. К преимуществам размещения рекламы в Находке данным способом следует отнести широкий охват

аудитории, возможность заказать полный комплекс услуг по изготовлению и размещению рекламных конструкций. Однако конкурентная среда требует грамотного подхода к выбору стратегии.

Недостатки рекламы на баннерах и щитах заключаются в высокой стоимости услуг и необходимости внесения платы за аренду участка, где находятся рекламные конструкции. Кроме того, требуется платить рекламному агентству за обслуживание конструкций, все монтажные и демонтажные работы.

Для малых предприятий и частного сектора выгодным вариантом продвижения является печатная реклама, изготовленная в типографии или на профессиональном принтере. Такой подход позволяет существенно снизить траты на изготовление рекламы. Также требуется найти специалистов, которые бы могли распространить листовки с рекламной информацией. В интернете можно попытаться найти таких людей, которые бы выполнили проект в свободное время от основной работы.

Преимущества данного способа рекламы заключаются в малом бюджете, широком охвате аудитории. А минусы – в том, что приготовить шаблон рекламы и распечатать ее придется опять же через специалистов. Или придется тратить собственное время на подготовку и реализацию маркетинговой стратегии.

Таким образом, для размещения рекламных объявлений в Находке существует несколько вариантов. У каждого из них имеются определенные достоинства и минусы. Здесь важно учитывать возраст и социальный статус целевой аудитории. Подготовить проект на размещение рекламы можно самостоятельно или при поддержке специалистов. В городе работает несколько крупных рекламных агентств, каждое печатное издание и радиостанция имеют собственные студии по разработке проектов на размещение рекламы.

Многое зависит и от бюджета предпринимателя. Дешевле обходится печать рекламы в газетах, а дороже всего – рекламные блоки на телевидении. Все описанные варианты для размещения рекламы достаточно эффективны на практике, позволят не только создать в глазах читателей и слушателей образ бренда, но и заставить их действовать – покупать, узнавать больше информации о товарах и услугах. Подготовка и размещение рекламы всеми вышеописанными способами ведется на основе договора со специализированными фирмами. В связи с тем, что у заказчика всегда есть возможность выбора, продавцы рекламы стремятся привлечь внимание бизнесмена именно к услугам своей компании. Однако при наличии достаточного бюджета выгоднее использовать сразу несколько каналов для размещения рекламной информации. Позднее можно оценить эффект от размещения посредством каждого канала и отказаться от публикации через тот источник, который не оправдал ожиданий.

Практически весь рекламный бизнес в Находке ориентирован на юридических лиц и крупных предпринимателей. В среде мелких предпринимателей уровень конкуренции высок, поэтому владельцам приходится вкладываться в продвижение своих товаров, в том числе и через рекламу. В целом в Находке имеются широкие возможности для развития предпринимательства и публикации рекламы одним или несколькими из представленных способов.

Список литературы

1. Кметь Е.Б. Управление маркетингом: [Текст]: Учебник / Е.Б. Кметь, А.Г. Ким. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. – 308 с.
2. Кметь Е.Б. Методика исследования медиапредпочтений целевой аудитории: полное погружение / Е.Б. Кметь // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №12–3 (53–3). – С. 919–923.
3. Дремлюга О.А. Использование волновых процессов для исследования свойств одежных материалов при деформации изгиба / О.А. Дремлюга // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №2.
4. Пьянкова В.С. Фрейм рекламного текста / В.С. Пьянкова // Вестник молодых ученых: Гуманитарные науки. – 2010. – №1.
5. Клушина Н.И. Аргументы в рекламе / Н.И. Клушина // Русская речь. – 2011. – №3.

Васильев Алексей Сергеевич

канд. техн. наук, доцент

Щукин Павел Олегович

канд. техн. наук, начальник отдела инновационных проектов

Богданов Дмитрий Михайлович

магистрант

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

г. Петрозаводск, Республика Карелия

ИННОВАЦИОННЫЙ КОРПУС ТРАНСПОРТНО-УПАКОВОЧНОГО КОНТЕЙНЕРА ДЛЯ ТРАНСПОРТИРОВКИ И ХРАНЕНИЯ ОТРАБОТАВШЕГО ЯДЕРНОГО ТОПЛИВА

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные особенности инновационного корпуса транспортно-упаковочного контейнера для транспортировки и хранения отработавшего ядерного топлива. Перечислены этапы реализации устройства. Обозначены преимущества использования исследуемого устройства.

Ключевые слова: высокопрочный чугун, транспортно-упаковочный контейнер, отработавшее ядерное топливо.

С учетом актуальности проблемы транспортировки и хранения отработавшего ядерного топлива [4–5] специалисты Петрозаводского государственного университета важное место уделяют инновациям в сфере создания транспортно-упаковочных контейнеров (ТУК) для такого топлива [2–3], особое внимание при этом уделяется организации патентного поиска и поиску патентоспособных конструкций ТУК и их элементов [1].

Предложенная инновационная конструкция биметаллического чехла для ТУК Корпус контейнера ТУК включает, отливаемый из высокопрочного ферритного чугуна с шаровидным графитом, литой корпус 1, внутренний стакан 2.

Внутренний стакан 2 выполнен из нержавеющей ферритной стали с содержанием хрома не менее 13% (например, 08 x 13) и состоит из цилиндрической части 1 и конической части 2.

рической обечайки 3 и приваренного к ней днища 4. Торцевая поверхность 5 литого корпуса 1 под установку крышек облицована нержавеющей сталью. Неподвижное соединение цилиндрической обечайки 3 с литым корпусом 1 выполнено за счет усадки расплава высокопрочного чугуна в процессе его кристаллизации при изготовлении отливки литого корпуса 1. После изготовления отливки литого корпуса 1 к цилиндрической обечайке 3 приваривается днище 4. В предложенной конструкции корпуса для ТУК внутренний стакан 2 может быть выполнен с большой толщиной стенки (по сравнению с известными аналогами), что позволяет повысить стойкость конструкции к износу при проведении дезактивации контейнера после выгрузки из него тепловыделяющих сборок с ОЯТ.

Реализовано предлагаемое устройство может быть следующим образом. При изготовлении отливки литого корпуса 1 в литейную форму в качестве литейного стержня устанавливают цилиндрическую обечайку 3. После заполнения литейной формы расплавом высокопрочного чугуна с шаровидным графитом литейная форма охлаждается. По мере охлаждения расплава высокопрочного чугуна с шаровидным графитом, залитого в литейную форму, вследствие кристаллизации происходит его усадка за счет которой обеспечивается надежное неподвижное фиксирование обечайки 3 внутреннего стакана 2 в отливке литого корпуса 1. Затем отливку извлекают из литейной формы, проводят механическую обработку отливки литого корпуса 1. Затем к установленной внутри литого корпуса 1 обечайке 3 приваривают днище 4. Проводят механическую обработку литого корпуса 1, на торцевую поверхность 5 литого корпуса 1 наносят облицовку из нержавеющей стали. В стенках корпуса изготавливают кагалы и заполняют их нейтронно-защитным материалом 6.

Благодаря тому, что внутренний стакан представляет собой цилиндрическую обечайку, обеспечивается возможность увеличения толщины его стенки по сравнению с конструкциями, рассматриваемыми в качестве аналогов, а, следовательно, и возможность использования ферритных сталей для его производства, стойких к воздействию дезактивационных растворов, что позволяет отказаться от использования никелевого покрытия.

При таком решении нет необходимости в применении дорогостоящих и трудоемких операций по нанесению никелевого покрытия на внутреннюю поверхность внутреннего стакана литого корпуса контейнера, что упрощает и удешевляет технологию изготовления корпуса ТУК.

Благодаря тому, что внутренний стакан неподвижно крепится в литом корпусе за счет усадки расплава высокопрочного чугуна в процессе его кристаллизации при изготовлении отливки корпуса, обеспечивается не только его надежное неподвижное фиксирование, но и сопряжение всей наружной поверхностью внутреннего стакана с внутренней поверхностью корпуса, что обеспечивает максимально возможную площадь их контакта, а, следовательно, и хороший теплоотвод.

Список литературы

1. Васильев А.С. К выбору конструкции амортизатора транспортного упаковочного комплекта для хранения и транспортировки отработавшего ядерного топлива [Текст] / А.С. Васильев, А.В. Романов, И.Р. Шегельман // Глобальный научный потенциал. – 2011. – №9. – С. 56–58.
2. Васильев А.С. Патентные исследования как фактор интенсификации разработки новых технических решений на конструкции транспортно-упаковочных комплектов для перевозки и хранения отработавшего ядерного топлива [Текст] / А.С. Васильев, А.В. Романов, П.О. Щукин // Глобальный научный потенциал. – 2012. – №9. – С. 22.
3. Васильев А.С. Создание ресурсосберегающего производства экологически безопасного транспортно-упаковочного комплекта для перевозки и хранения отработавшего ядерного топлива [Текст] / А.С. Васильев, И.Р. Шегельман, А.В. Романов // Наука и бизнес: пути развития. – 2012. – №1. – С. 58–61.
4. Шегельман И.Р. Интеграция инновационного взаимодействия вуза и отечественного машиностроительного предприятия при реализации комплексного проекта по созданию высокотехнологического производства [Текст] / И.Р. Шегельман, П.О. Щукин // Глобальный научный потенциал. – 2011. – №8. – С. 136–139.
5. Scientific and technical aspects of creating spent nuclear fuel shipping and storage equipment [Текст] / I.R. Shegelman, A.V. Romanov, A.S. Vasiliev, P.O. Shchukin // Ядерная физика та енергетика. – 2013. – Т. 14. – №1. – С. 33.
6. Shegelman I. Environmentally safe transportation and packaging unit for transportation and storage of spent nuclear fuel [Текст] / I. Shegelman, P. Shchukin // Baltic Rim Economies. – 2012. – №4.

Маремова Фатима Амуровна
магистрант

Тенова Залина Юрьевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова»
г. Нальчик, Кабардино-Балкарская Республика

СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ К ГОСТИНИЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ

Аннотация: в данной статье рассмотрена проблема формирования лояльности клиентов. Приведены основные аспекты лояльности клиентов. Отражено определение понятия «маркетинг лояльности». Предложены рекомендации по повышению формирования лояльности клиентов.

Ключевые слова: лояльность, клиенты, гостиничный бизнес, маркетинг, стратегия, потребитель.

В условиях быстроменяющегося рынка, изменяются вкусы и предпочтения покупателей, как по ценовой категории, так и по качеству, поэтому каждой организации необходимо исследовать потребительский рынок на предмет соответствия его продукта нынешним условиям.

Лояльность клиентов – субъективно-положительное отношение потребителей к деятельности гостиницы, предоставляемых услуг, имиджу, персоналу. Наличие лояльности во многом определяет успешность бизнеса, оценку в гла-

зах конкурентов и партнеров, а также является крепким фундаментом для хороших и стабильных продаж. Лояльность выражается в том, что клиент в течение длительного промежутка времени приобретает услугу, практически не обдумывая за аналогичными решениями к конкурентам.

Крупные гостиничные комплексы и небольшие семейные гостиницы ищут «своих» клиентов, а, найдя – стараются обеспечить им комфорт, удобство пребывания в гостинице, и желают сохранить благожелательное отношение к себе. Формирование лояльности клиента к гостиничному предприятию становится сейчас одной из главнейших целей менеджмента любого отеля. Высшей степенью лояльности клиентов, преданности клиентов к компании фирмы является почти фанатичное почитание бренда, товарной марки организации. Однако следует отметить, что практика создания программ лояльности как в России в целом, так и в регионах, невелика. Многие гостиницы, приходя к пониманию необходимости создания подобных программ, предпринимают попытки, опираясь на зарубежный опыт, разрабатывать собственные положения, стандарты и программы по удержанию своих клиентов. Такого рода деятельность строится на постоянном изучении клиентов, понимании их специфики и особенностей работы, разработке удобных схем обслуживания и т. д. Только разработка специальных подходов к клиенту может стать значимым фактором удержания клиента, формирования его верности, приверженности к компании, что в конечном итоге обеспечивает успех даже в условиях нестабильного рынка. Этот фактор успеха и называется эффектом лояльности, а мероприятия – программой лояльности. Некоторые исследователи полагают, что эффект лояльности является более мощным фактором успешной деятельности предприятия, чем даже доля занимаемого рынка или объем и структура затрат [3, с. 24].

В нынешнее время на рынке гостиничных услуг прослеживается четкая тенденция быстрого роста конкуренции, а также стремительное снижение количества потенциальных клиентов, что заставляет предприятия сферы услуг искать новые способы привлечения и удержания постоянных покупателей и клиентов. Соответственно, для коммерческого успеха любому предприятию индустрии гостеприимства абсолютно необходимо заботиться о маркетинге, направленном на продажи товаров и услуг, а также на лояльность существующих клиентов. Для этого нужно четко понимать, что же такое маркетинг лояльности.

Маркетинг лояльности – это набор современных маркетинговых инструментов, позволяющий превратить случайных и постоянных потребителей в лояльных приверженцев продукта (товара и услуг), торговой марки, компании, бренда [1, с. 36].

Такие понятия как маркетинг лояльности, маркетинг отношений, маркетинг удержания клиентов, индивидуальный маркетинг – все они подразумевают попытки укрепить лояльность потребителей к товару, компании и торговой марке, а также они во многом влияют на стратегии и развитие отрасли [1, с. 18].

Руководители отелей все чаще стали задаваться вопросами: «Как удержать своего клиента?», «Как сделать его лояльным к гостинице?», «Как привлечь новых клиентов и не потерять старых?». Для решения этих вопросов в мировой практике используется большое количество программ, направленных на удержание потребителей и формирования долгосрочных отношений, которые представляют собой набор – привилегий, бонусов и технологий, а также гарантию высокого качества обслуживания, способных построить и поддержать существующую лояльность клиентов.

Эффективный способ привлечь клиентов в гостиницу – внедрить в работу гостиницы, клуб постоянных клиентов «Вы – Наш клиент». Участие, в котором будет направленно на мотивацию и укрепление долгосрочных отношений клиентов с гостиницей. Простой способ сделать своим клиентам приятное и тем самым удержать их, запомнить их характерные особенности и привычки. На каждого гостя полезно завести электронную карточку, в которую надо заносить его пожелания и замечания, а также дополнительную информацию. Каждый владелец отеля должен стремиться к тому, чтобы реклама о его гостинице попала в справочники, путеводители, была отмечена на картах и дорожных указателях. Это позволит с легкостью отыскать нужный объект, привлечет внимание путешественников и гостей города. В таких изданиях необходимо указать подробный адрес, телефоны, сайт, на котором можно увидеть номера и узнать об условиях резервирования. Также по возможности нужно поместить схему проезда на карте [4, с. 25].

На наш взгляд, постоянное улучшение качества услуг позволяет сохранить постоянных клиентов, что намного выгоднее и проще, чем искать новых. Очень важно рассказать об уникальных особенностях отеля, например, о наличии залов для конференций, о подогреваемых бассейнах, теннисных кортах, близости к реке или к морю, доступности к городским достопримечательностям, деловым и культурным центрам.

Таким образом, мы убедились, что тема лояльности клиентов в России только сейчас начинает приобретать истинную актуальность, XXI век можно назвать веком потребителя, веком предопределения и завоевания его предпочтений, а также предоставления всех условий для комфортного взаимодействия с ним. Именно формирование лояльности потребителей становится одним из важнейших инструментов в борьбе за клиента и повышение продаж организации. А разработка специальных подходов к клиенту может стать значимым фактором удержания потребителей, формирования его верности, приверженности к компании, что в конечном итоге обеспечивает успех даже в условиях нестабильного рынка.

Список литературы

1. Бутчер С.А. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов: Пер. с англ. / С.А. Бутчер. – М.: Проспект, 2014. – 272 с.
2. Лесник А.Л. Гостиничный маркетинг: теория и практика максимизации продаж: Учеб. пособие / А.Л. Лесник. – М.: Кнорус, 2015. – 232 с.
3. Райхельд Ф.Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности: Пер. с англ. / Ф.Ф. Райхельд, Т. Тил. – М.: Проспект, 2015. – 384 с.
4. Факторы и условия, влияющие на развитие международного туризма / А.Р. Беспанев, З.Ю. Тенова // Россия-Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня: сборник статей Междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 73.
5. Михайленко Я.А. Формирования лояльности клиентов гостиницы // Я.А. Михайленко, Е.В. Горелкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2014/412/3181> (дата обращения: 01.02.2017).

Маршенкулова Диана Анзоровна
студентка

Тенова Залина Юрьевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова»
г. Нальчик, Кабардино-Балкарская Республика

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА КАК УСЛУГИ НА ТУРИСТСКОМ РЫНКЕ

***Аннотация:** в статье рассмотрены основные понятия, используемые в туристском бизнесе. Авторами даны характеристики туристского продукта и сделаны выводы о социально-экономическом значении туристского продукта на туристском рынке.*

***Ключевые слова:** туризм, туристский продукт, туристская услуга, туристский рынок.*

В настоящее время одной из наиболее распространенных форм отдыха населения является туризм, который развивается более быстрыми темпами, чем другие виды аналогичных услуг. В связи с этим возрастает потребность для анализированной статистической информации, необходимости для анализа рынка туристских услуг, измерения туристских ресурсов и туристских потоков в местах назначения и на маршруте, объема и интенсивности поездок местных жителей, удовлетворения потребности населения в данных услугах, отраслевых инвестиций и т. д. [2, с. 94].

Современная туристическая индустрия является одной из крупнейших высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Туристская индустрия России представляет собой сложный межотраслевой комплекс, который включает:

- гостиницы и другие средства размещения туристов (пансионаты, дома отдыха и др.);
- предприятия питания: рестораны, кафе, бары, пабы и т. д.;
- транспортные компании (авиа- и автобусные перевозки, железнодорожные перевозки);
- туроператорские фирмы, формирующие туристский продукт;
- турагентские фирмы, специализирующиеся на продаже туристского продукта;
- экскурсионные бюро и гиды-переводчики, специализирующиеся на предоставлении экскурсионных и организационных услуг.

Российская Федерация, несмотря на свой высокий туристский потенциал, пока занимает незначительное место на мировом туристском рынке: ее доля составляет около 1% мирового туристского потока. Основными странами, поставляющими туристов в Российскую Федерацию, являются Финляндия, Германия, США, Великобритания, Франция и Италия. Направляющие туристские рынки характеризуются, с одной стороны, высокой покупательной способностью, а с другой стороны, искушенностью потребителей в вопросах туристского предложения и высокими требованиями, предъявляемыми к качеству обслуживания [1, с. 235].

Это является основанием для более четкой направленности и более интенсивного маркетинга по основным направляющим странам, включая в первую очередь целенаправленную рекламно-информационную деятельность. Грамотно построенная маркетинговая стратегия, сосредоточенная на ключевых направляющих туристских рынках, позволит сделать въездной туризм наиболее доходной составляющей всей туристской сферы России. Поэтому необходимо изучение особенностей функционирования туристского рынка, специфики туристского продукта и туристской услуги, а также правила предоставления туристских услуг.

Туризму присущи свои специфические особенности, отличающие его от других форм торговли услугами. Понятие «туристский продукт» можно рассматривать как в узком, так и в широком смысле. Туристский продукт в узком смысле выступает как услуги каждого конкретного сектора туристской индустрии (гостиничный продукт, продукт туроператора, авиакомпании и т. д.). В широком смысле – как комплекс товаров и услуг, в совокупности образующий туристическую поездку.

Главным источником туристского продукта являются туристские ресурсы. Согласно определению, содержащемуся в Законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» под туристскими ресурсами понимаются природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные и иные потребности туристов, содействовать поддержанию их жизнедеятельности, восстановлению и развитию их физических сил [2, с. 97].

Специфика продвижения туристского продукта на рынок обусловлена сущностью самого туристского продукта и его особенностями как вида услуги. Этими особенностями являются: непосредственный контакт с клиентом, работа с зарубежными партнерами, высокое качество обслуживания, всевозрастающая насыщенность рынка, требовательность потребителя, непостоянство спроса и неосвязаемость туристского продукта. Все это оказывает существенное влияние на принятие управленческих и исследовательских решений в туризме. Для решения данной проблемы необходимо определить экономическую сущность туристского продукта и изучить экономическое значение туризма [5, с. 25].

Туризм как товар реализуется в форме услуг. Услуга туризма, как и услуга вообще, есть действие определенной потребительской стоимости, выражающееся в полезном эффекте, который удовлетворяет ту или иную человеческую потребность. При этом услуга может быть оказана либо вещью, т.е. при помощи товара, либо в процессе функционирования самого живого труда. Указанные два способа производства услуг обуславливают и два вида самих услуг: материальные (производственные), опосредованные с вещью, и нематериальные (непроизводственные), не связанные с материальными продуктами, производство которых неотделимо от их потребления.

Кроме услуг, туристы могут покупать товары туристского назначения. Совокупность услуг и товаров туристского назначения образует понятие «туристский продукт». Туристский продукт как вид услуги включает:

- туры, объединенные по целенаправленности;
- туристско-экскурсионные услуги различных видов;
- товары туристско-сувенирного назначения.

Тур представляет собой комплекс различных услуг (размещение, питание, транспортные услуги, бытовые, туристские, экскурсионные и другие), объединенных на основе главной цели путешествия и предоставляемых на определенном маршруте в определенный срок.

Туристские услуги, предлагаемые в качестве товара на мировом рынке, довольно разнообразны. К ним относятся:

- услуги по размещению туристов;
- услуги по перемещению туристов до страны назначения и по стране различными видами пассажирского транспорта;
- услуги по обеспечению туристов питанием;
- услуги, направленные на удовлетворение культурных потребностей туристов.

В наши дни туристский рынок характеризуется наличием субъектов, то есть юридических и физических лиц, которые являются производителями и потребителями туристского продукта. Можно выделить три субъекта туристского рынка: самих туристов (потребителей туристского продукта), туроператоров и турагентов [3, с. 159].

Туристский продукт есть упорядоченная целенаправленная совокупность туристских услуг, работ и товаров (турпакет), состоящая как минимум из двух или более единичных или множественных туристских услуг, работ, товаров и средств обеспечения, иных туристских ресурсов, достаточная для удовлетворения потребностей туриста в процессе и в целях туризма.

Туристский продукт имеет время действия услуг свыше 24 ч и/или включает ночевку (размещения) и услуги перевозки.

Туристский продукт предлагается по общей цене, включающей все оказанные услуги и все расходы, а потребительские свойства его соответствуют условиям договора. Цена турпакета всегда будет меньше цены каждой из входящих в пакет услуг, взятых в совокупности.

Мы считаем необходимым обозначить следующие основополагающие факторы, которые непосредственно влияют на формирование туристского продукта:

- природные, исторические, культурно-этнические богатства;
- различные блага и услуги, существующие в регионе или стране;
- особенности туристского потребления в данном регионе;
- институциональные элементы (административные, юридические, профессиональные, научные и т. д.) региона;
- транспортная доступность и обеспеченность;
- маркетинговые коммуникации;
- информационные ресурсы.

Более подробно факторы производства туристского продукта рассматриваются в учебнике А.Ю. Александровой «Международный туризм».

Любая экономическая деятельность характеризуется определенным временем, местом, где она осуществляется, технической стороной, т.е. способом использования производственных факторов, наконец, количеством и видами товаров и услуг, их реализацией. Изготавливаемые товары и предоставляемые услуги должны соответствовать потребностям человека, в рассматриваемом нами случае – потребности в туризме [4, с. 311].

При функционировании туристского рынка спрос на услуги туризма обусловлен пожеланиями и вкусами туристов. На туристском рынке происходит непрерывное движение потоков денег и туристского продукта, которые движутся навстречу друг другу, создавая туристский кругооборот.

Туристский кругооборот – система экономических и юридических (гражданско-правовых) отношений, возникающих между туристом и туристской фирмой и показывающий направление движения туристских потоков туристского продукта, инвестиции в развитии туризма и денежные поступления в бюджет от доходов туристской деятельности.

Туристский кругооборот осуществляется по схеме, приведенной на рисунке 1.

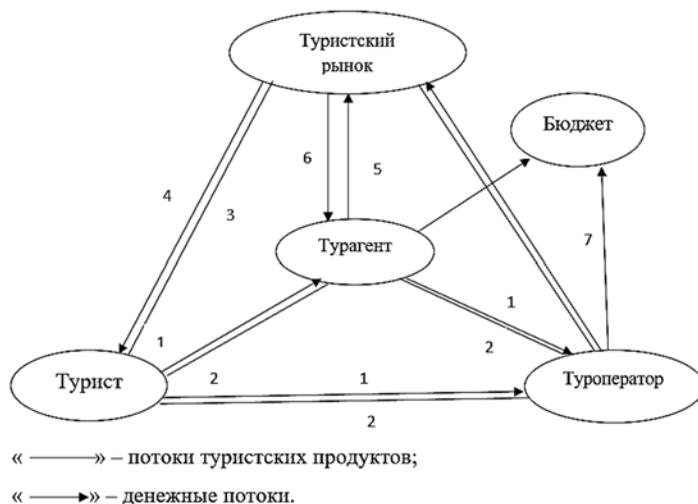


Рис. 1. Схема туристского кругооборота

- 1 – турист платит турфирме деньги за путевку;
- 2 – турфирма выдает туристу турпутевку;
- 3 – турист обменивает турпутевку на турпродукт, т.е. на конкретные услуги туризма;
- 4 – в процессе реализации турпродукта турист получает туристские впечатления, т.е. происходит процесс косвенного возврата туристу его денег;
- 5 – турфирма производит инвестиции в развитие туристского рынка, туристской индустрии и на создание новых видов турпродукта;
- 6 – турфирма получает новые виды турпродукта;
- 7 – турфирма платит налоги и различные сборы в бюджет.

Функционирование туристского рынка и связанных с ним предприятий туристской индустрии имеет явно выраженный сезонный характер. На сезонность в туризме влияют различные факторы.

К первичным факторам сезонности функционирования туристского рынка относятся природно-климатические условия туристского региона. К вторичным факторам относятся:

1. Экономические – структура потребления товаров и услуг, формирование платежеспособности спроса посредством предложения.
2. Наличие свободного времени.
3. Демографические – дифференцированный спрос по половозрастному составу и другим признакам.
4. Психологические – традиции, вкусы, мода.
5. Технологические – связанные с комплексным предоставлением качественных услуг.

Таким образом, можно сделать выводы, что для оценки социально-экономической сущности туристского рынка и услуг необходимо учитывать особенности туристской услуги, уделить большее внимание изучению функций туристского рынка и функциональных задач статистики рынка туристских услуг, проанализировать компоненты предложения каждого туристского региона страны и учитывать факторы сезонности функционирования туристского рынка. Также очень важно различать понятия «туристский продукт» и «туристская услуга», основное различие между ними заключается в том, что туристский продукт является не услугой, а товаром, и если туристская услуга может быть приобретена и использована только в месте ее производства, то туристский продукт можно приобрести в любом месте, чаще всего по месту жительства. Главной особенностью туристского продукта является взаимодополняемость комплекса предлагаемых услуг и местных условий. Полезность туристского продукта определяется его ценностью для субъекта. Поэтому туроператор стремится к тому, чтобы создать такой туристский продукт, который был бы ценен для максимально большого числа людей.

Список литературы

1. Александрова А.Ю. Международный туризм: Учебник. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 470 с.
2. Тенова З.Ю. Роль туризма в развитии экономики региона // Экономика и эффективность организации производства. – 2003. – №2. – С. 93–97.
3. Селиванов В.В. Международный морской туризм: основы организации и методология. – Симферополь: Ариал, 2015. – 296 с.
4. Туристический продукт. Замысел. Организация. Управление: Учебное пособие / Я. Качмарек, А. Стасяк, Б. Влодарчик. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 988 с.
5. Факторы и условия, влияющие на развитие международного туризма / А.Р. Бесланеев, З.Ю. Тенова // Россия – Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня: Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 73.
6. Жилинская О.И. Социально-экономическая сущность туристского рынка и услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tourlib.net/statti_tourism/zhylinskaya.htm (дата обращения: 30.01.2017).

Попова Татьяна Сергеевна

д-р экон. наук, профессор
ФГКВОУ ВО «Военный учебно-научный центр
Военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия
им. профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
Минобороны России
г. Воронеж, Воронежская область

СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ И ПРИОРИТЕТНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРОЕКТАХ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены основные особенности формирования ключевых компетенций организаций. Приведены различные подходы к определению сущности понятия «ключевая компетенция организации». Представлен ресурсный подход в определении конкурентного профиля фирмы. Перечислены этапы стратегии на основе развития системы ключевых компетенций организации.*

***Ключевые слова:** компетентностный подход, ключевая компетенция организации, стратегия.*

Компетентностный подход в современных условиях глобализации, в приоритетных промышленных проектах, в создании пилотных инновационно-территориальных, промышленных и поддерживаемых ЦКР кластеров, в интеграции технологий и в развитии единого информационного пространства обусловлен прежде всего необходимостью роста конкурентоспособности организаций на рынке товаров и услуг и нахождением возможных путей решения этой проблемы. Этот подход обеспечивает возможности создания принципиально новых товаров и услуг и способствует трансформации моделей ведения бизнеса. Автор полагает, что стратегическое управление при этом должно быть основано на «опережающем создании и развитии ключевых компетенций предприятий», в первую очередь это касается процессов разработки и внедрения актуализировавшихся в настоящее время приоритетных промышленных проектов регионального и федерального уровней.

В науке и практике сложились разные подходы к определению сущности понятия «ключевая компетенция организации». Так, В.С. Ефремов и И.А. Ханьков ключевой считают компетенцию, вносящую в конечный продукт максимальную долю потребительской стоимости. К.К. Прахалад и Г. Хамел ключевыми компетенциями полагают считать компетенции, которые обеспечивают потенциальный доступ на широкий спектр рынков, внося в продукт ощущаемую клиентами потребительскую стоимость, имеющую достаточную сложность для ее копирования конкурентами, чтобы получение аналогичной или компенсирующей компетенции было связано для конкурентов со значительными финансовыми и временными затратами. С.Ю. Вавилов и А.Е. Хачатуров ключевыми определяют компетенции как уникальные и трудновоспроизводимые способности организации удовлетворять некую экономическую потребность, отвечать запросам рынка, его новым требованиям и обладать внутренним механиз-

мом, который бы позволял обеспечивать опережающее создание и развитие ключевых компетенций в рамках принятой миссии организации. Ключевыми считаются компетенции с признаками устойчивой ценности, редкости, имитационной сложности, незаменимости, овладения ими сотрудниками.



Рис. 1. Ресурсный подход в определении конкурентного профиля фирмы предприятия

Компетентностный подход объясняет различия результатов деятельности промышленных предприятий с позиций задействованных ими ресурсов согласно ресурсной теории. Ресурсный подход с использованием матрицы анализа стратегической позиции и оценки действий применим к определению конкурентного профиля фирмы (предприятия, организации).

На рисунке показано как одновременно с позиционированием фирмы определить тип конкурентной стратегии, которая больше отвечает отраслевым условиям и ресурсным параметрам организации. Квадранты матрицы показывают области анализа конкурентной позиции организации и являются полем идентификации наиболее подходящей стратегии. При этом она отражает оценку состояний: а) внутренних условий предприятия – его параметры; б) внешних условий – параметры отрасли. В ресурсном потенциале оценивается как финансовая прочность, так и привлекательность отраслевого рынка и стабильность окружающей среды. Конкурентная стратегия характерна для предприятий, действующих в условиях нестабильности и отличающихся заметным уровнем конкурентоспособности, имеющих конкурентные преимущества.

Агрессивная стратегия используется конкурентоспособными предприятиями с наличием конкурентных преимуществ, за счет которых они обладают высокой финансовой прочностью. Консервативная стратегия чаще всего используется предприятиями, стабильно получающими высокую прибыль, действующими на сложившихся стабильных рынках. Обо-

ронительная стратегия используется предприятиями с ограниченной финансовой прочностью или низким уровнем конкурентоспособности, полагающих защиту своей позиции за счет обеспечения результатов эффективной работы.

По мнению К.К. Прахалада и Г. Хамела соперник (конкурент) может купить нужные ему технологии, входящие в состав конкретной ключевой компетенции, но возможности скопировать целостную модель координации ресурсов, модель обучения персонала, модель внутриорганизационно сложившихся процессов управления он не может. Следует отметить важное положение, что совокупность ключевых компетенций организации создает основу высокой специфичности внутренних бизнес-процессов и не теряет ценности со временем и по мере использования. Эта совокупность усиливается по мере ее практической реализации, при наличии модернизационных процессов и инновационной деятельности.

На сегодняшний день компетенции организации охватывают все логистические пути от поставщиков до потребителей. Автор полагает, что формирующаяся реальность вынуждает менеджеров обновлять традиционно сложившуюся систему создания продукта, побуждая менеджеров уделять внимание не только качеству продуктов и процессов организации, но и качеству совместного создания ценности. Уточняя и обновляя концепцию стратегического управления развитием предприятий, задействованных во внедрении приоритетных промышленных проектов регионального и федерального уровней, базирующуюся на основе формирования и поддержания ключевых компетенций, важно учитывать в каких экономических и технологических циклах это развитие осуществляется. Создание того или иного вида кластера или вхождение предприятия в кластер позволяет получить новые или улучшенные компетенции. Передача выполнения ряда бизнес-процессов внешней организации (аутсорсинг) является тоже одним из способов развития ключевых компетенций.

В качестве основных этапов стратегии на примере ракетно-космической отрасли промышленности для высокотехнологичного (наукоемкого) предприятия на основе развития системы ключевых компетенций организации могут выступать: определение стадии жизненного цикла каждой ключевой компетенции; идентификация существующих ключевых компетенций; определение и описание драйверов, оказывающих влияние на производственный и экономический процесс; определение направлений развития совокупности ключевых компетенций; определение форм и методов развития каждой ключевой компетенции; разработка сценария долгосрочного видения предприятия (кластера) на основе развития совокупности ключевых компетенций; определение потребностей, которые следует удовлетворять по конечным результатам деятельности предприятия. В стратегическом управлении есть еще один подход – динамический, согласно которому выделяется три вида стратегий: адаптивная, обновленческая и преобразовательная, которому должно уделять внимание.

В постиндустриальном обществе формирование ключевых компетенций организации основывается на непрерывном вовлечении самого предприятия и всего его персонала в постоянный процесс организационного и личного профессионального обновления.

Сушкова Татьяна Васильевна
канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой
Казаков Айдар Азатович
студент

ЧОУ ВО «Казанский инновационный
университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»
г. Казань, Республика Татарстан

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ

Аннотация: в данной работе излагаются результаты анализа системы продвижения производственного предприятия ОАО «Булгарпиво», а также предложены мероприятия по продвижению марки исследуемого объекта.

Ключевые слова: система продвижения, реклама, стимулирование сбыта, ATL-реклама, BTL-реклама, торговая марка.

Тема продвижения сегодня звучит особенно актуально на российском рынке, так как стремительно растет конкуренция и с каждым годом появляется все больше новых российских предприятий, торговых марок, а также расширяются границы уже известных торговых марок. Также очень велико влияние западных компаний, приходящих на российский рынок с новыми технологиями вывода на рынок и продвижения торговых марок. Это придает данной теме особую актуальность

ОАО «Булгарпиво» – предприятие пивобезалкогольного товара. Линейная структура предприятия ОАО «Булгарпиво» является логически стройной и формально определенной, но вместе с тем и менее гибкой. К основным продуктам исследуемого предприятия относят: пиво, квас, безалкогольные напитки, питьевая вода, минеральные воды.

В результате проведенного анализа системы продвижения товара ОАО «Булгарпиво», среди общих недостатков в организации можно назвать следующее:

1. Слабый уровень системы продвижения торговой марки, то есть в предприятии отсутствует система сбыта: не проводят маркетинговые исследования, отсутствует ATL-реклама, не проводят BTL-акции.

2. Недостаточная деятельность предприятия ОАО «Булгарпиво» в области рекламы и стимулирования сбыта;

3. Отсутствие единого методологического подхода к маркетинговой концепции предприятия ОАО «Булгарпиво»;

4. Увеличение числа конкурентов. С каждым годом конкуренты ОАО «Булгарпиво» все растут, это очень плохо влияет на имидж предприятия.

Результаты анализа и оценки системы продвижения показали, что помехой для достижения стратегической цели предприятия по ежегодному увеличению прибыли и рынка сбыта является низкий уровень следующих показателей: оптимизация объема системы продвижения, снижение издержек и стандартизация системы продвижения.

Таким образом, выявлено, что хотя действия, направленные на продвижение организации, дают результаты, они не достаточны для дальнейшего развития ОАО «Булгарпиво».

Целью данной работы является разработать комплекс предложений по совершенствованию системы продвижения товара на рынок.

На базе проведенного анализа были предложены следующие мероприятия и дано их обоснование:

- усовершенствование системы продвижения предприятия;
- увеличение конкурентных преимуществ предприятия;
- проведение акций как: «Упаковки по льготной цене», «Большие скидки»,

а также беспроигрышные лотереи, подарки и сувениры, рассылка каталогов, модернизация сайта предприятия, и мероприятие в стиле ярмарки.

Таким образом, для выполнения предложенных мероприятий предприятие затратит 380 тыс. руб. В первом предложенном мероприятии «Упаковки по льготной цене» руководство разыгрывает примерно 1500 баллонов полтора литрового кваса. 1 баллон стоит приблизительно 40 рублей. В итоге получится 60000 рублей. Остальные деньги выделенные данной акции пойдут на рекламу. Следующий вид акции называется «Большие скидки». Если один баллон полтора литрового пива будет стоить примерно 100 рублей, то за ящик (10 баллонов 1,5 пива) выйдет 1000 рублей. Предприятие думает разыграть 100 таких ящиков, а также с каждым ящику предоставляется скидка. Для акции беспроигрышная лотерея выделяется 50 тысяч рублей. Эти деньги пойдут на лотерейные билеты и запоминающиеся подарки. Участники акции «Социальные сети» также получают подарки. Реклама в Интернете в нынешнее время самое выгодное по мнению многих предприятий. ОАО «Булгарпиво» также соглашается с этим мнением и устраивает рассылку каталогов в сети. За это мероприятие руководство выдает 60 тысяч рублей. За услуги модернизации сайта предприятия ОАО «Булгарпиво» программисту, который будет улучшать имидж и стиль сайта также предоставят награду.

Для анализа оценки эффективности программы продвижения ОАО «Булгарпиво» необходимо определить и обосновать оптимальный размер рекламного бюджета. Для определения бюджета был выбран формальный метод на основе финансовых возможностей компании. Это наиболее подходящий метод для данной компании, даже если это крупное предприятие, средства на рекламу и продвижение выделяются строго в зависимости от реальных возможностей. Тем более, что чаще всего рекламы нет вовсе из – за специфики рынка.

После подбора СМИ для размещения в них рекламы, составления календарного плана-графика и подсчета стоимости рекламной кампании получилось, что на рекламу в 2017 году будет потрачено 2763880 рублей.

Рентабельность затрат на рекламу имеет положительную динамику.

Предложенные мероприятия помогут ОАО «Булгарпиво» занять достойное место на пивном рынке Набережных Челнов и Республики Татарстан.

Список литературы

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст]: Учебное пособие / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: Высшая школа, 2017. – 239 с.
2. Алексеев А.А. Маркетинговые исследования рынка услуг [Текст]: Учебное пособие / А.А. Алексеев. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2014. – 172 с.
3. Аткина А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия [Текст] / А. Аткина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. – №2. – С. 3–12.
4. Барсуков А.В. Необходимость проведения рекламной политики [Текст] / А.В. Барсуков // Рекламное дело. – 2015. – №1–2. – С. 54–57.
5. Викентьев В.П. Приемы рекламы и public relations [Текст] / В.П. Викентьев. – СПб.: Бизнес-пресса, 2013. – 372 с.

6. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования [Текст]: Учебник / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 2015. – 539 с.

7. Кутлалиев А. Эффективность рекламы [Текст] / А. Кутлалиев, А. Попов. – 2-е изд. – М.: Эксмо, 2015. – 416 с.

Файзханова Альфия Левовна

старший преподаватель

Набережночелнинский филиал

ЧОУ ВО «Казанский инновационный

университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»

г. Набережные Челны, Республика Татарстан

Алетдинов Айрат Азатович

администратор

Ресторан «Максимилианс»

студент

Набережночелнинский филиал

ЧОУ ВО «Казанский инновационный

университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»

г. Набережные Челны, Республика Татарстан

ИЗУЧЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К РЕСТОРАНУ «МАКСИМИЛИАНС» НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ

***Аннотация:** в статье приведены результаты маркетингового исследования изучения отношения потребителей к ресторану «Максимилианс». Авторами даны рекомендации по его улучшению.*

***Ключевые слова:** отношение потребителей, профиль потребителя, критерии выбора, конкурентные преимущества.*

Главную роль в потребительском поведении играет отношение потенциальных потребителей к организации, товару или торговой марке. Специалисты по маркетингу склонны подчеркивать важность данного отношения, так как оно определяет не только единственный выбор потребителей, но и его общую лояльность к организации [2, с. 12].

В связи с этим исследование отношения потребителей к организации, товару, услуге обусловлено определением мнений и чувств потребителей [1, с. 193].

Ресторан «Максимилианс» является предприятием с полным производственным циклом, на котором выполняются все стадии технологического процесса приготовления пищи, организуются универсальные рабочие места, характерные для бесцеховой структуры предприятия [3].

С целью разработки путей улучшения отношения потребителей к ресторану «Максимилианс» было проведено маркетинговое исследование методом опроса 100 человек в возрасте от 25 до 65 лет. Объектом исследования стал ресторан ООО «Максимилианс» города Набережные Челны, предметом – отношение потребителей к организации.

В результате был выявлен профиль потребителя ресторана «Максимилианс». В основном посетителями ресторана «Максимилианс» являются

клиенты в возрасте от 31 до 40 лет (40%), немало представителей в возрасте от 41 до 50 лет (26%) и до 30 лет (20%), в равной степени представители женского и мужского пола, за исключением небольшого преимущества последнего (48% и 52% соответственно). Основная часть посетителей ресторана «Максимилианс» составляют предприниматели (38%), служащие (34%), представители рабочих профессий (18%).

92% респондентов ответили, что осведомлены о наличии ресторана «Максимилианс» и только 8% не знают о его существовании, что говорит о высокой популярности.

Основными конкурентами ресторана «Максимилианс» по мнению респондентов являются: рестораны «Круглый стол», «Бордо», «Искушение» и «Бульвар Дежа Вю». Основным конкурентом является ресторан «Круглый стол» (55%), который, по мнению респондентов, отличается более изысканным интерьером и является главным рестораном для приезжих гостей города. Также существенную конкуренцию составляет «Бульвар Дежа Вю» (23%), который отличается более изысканной кухней и является «Модным местом» города Набережные Челны. 11% респондентов в качестве основного конкурента отметили ресторан «Бордо», который славится тем, что находится в здании «RASSTAL SPA HOTEL», где останавливаются приезжие «звезды», поэтому уровень обслуживания находится на высочайшем уровне. 7% выбрали ресторан «Искушение», который славится романтической, загадочной и интимной обстановкой. 4% считают, что у ресторана «Максимилианс» конкурентов нет. К основным преимуществам этого ресторана потребители относят: живое пиво собственного производства, немецкую кухню, спортивные трансляции, рок-музыку. 44% респондентов отметили, что основными конкурентными преимуществами конкурентов является внимательное обслуживание, 12% – качество блюд, 4% – более широкий ассортимент, 8% – более удобное расположение и низкие цены, при этом 24% – затруднились ответить на поставленный вопрос.

20% исследуемой аудитории в качестве основных факторов привлекательности ресторана «Максимилианс» отмечают качество блюд, 5% – внимательное обслуживание, 15% – доступные цены, 17% – наличие женского персонала наравне с мужским, 42% указало, что это – наличие дополнительных услуг. 46% респондентов в качестве основных факторов непривлекательности ресторана «Максимилианс» указывают неудовлетворительное обслуживание, 13% придерживаются мнения, что в ресторане «Максимилианс» преобладают высокие цены, и 3% не устраивает месторасположение ресторана «Максимилианс».

Доминирующими критериями при выборе ресторана «Максимилианс» являются: широкий ассортимент блюд (33%), доступные цены (26%), высокое качество блюд (22%), внимательное обслуживание (9%), удобное расположение (5%), дизайн ресторана «Максимилианс» (3%), график работы (2%).

12% имели определенные проблемы при посещении ресторана «Максимилианс», 10% отметили сложности с бронированием мест в ресторане, остальные отметили антисанитарию в туалетной комнате.

Большинство респондентов, а именно 76% ответили, что стали бы рекомендовать ресторан «Максимилианс» своим друзьям и знакомым.

Оценка факторов, влияющих на эффективность деятельности ресторана «Максимилианс» была проведена с помощью опроса экспертной

группы, который проводился руководством ресторана в течении трех лет. Оценка факторов, влияющих на отношение потребителей к ресторану «Максимилианс» представлена в таблице 1.

Таблица 1
Сравнительная оценка факторов выбора ресторана «Максимилианс»

№п/п	Факторы	Годы		
		2013 год	2014 год	2015 год
1	Качество предлагаемых блюд	3	4	4
2	Известность фирмы в профессиональных кругах	4	4	4
3	Пределы цены	3	4	4
4	Качество предлагаемых услуг	3	4	5
5	Качество обслуживания	3	3	4
6	Соответствие предлагаемого блюда реальному блюду (по меню)	3	4	4
7	Условия бронирования мест	4	4	5
8	Условия платежа	5	5	5
9	Внешний вид руководящего персонала	5	5	5
10	Компетентность (информированность) обслуживающего персонала	4	4	5
11	Профессиональная компетентность управляющего персонала	5	5	5
12	Чистота помещений	5	5	5
13	Форменная одежда персонала	5	5	5
	Итоговый балл	58	64	70

Из таблицы 1 следует, что наиболее весомыми факторами, формирующими отношение потребителей к ресторану «Максимилианс», являются: чистота помещений, условия платежа, внешний вид, профессиональная компетентность управляющего персонала и форменная одежда персонала.

Благоприятное впечатление оставляет опрятный внешний вид работников, порядок и чистота в помещениях. Выявление намерений покупателей заключается в определении их отношения к видам и другим признакам блюд. Эта операция выполняется персоналом ненавязчиво, в вежливой форме. При этом они обращают внимание на особенности отдельных видов блюд, предлагает взамен отсутствующих другие виды.

Из анализа деятельности и результатов оценки отношения потребителей к ресторану «Максимилианс» было выявлено, что данный ресторан является довольно успешным предприятием. При этом для повышения эффективности деятельности, у ресторана имеются дополнительные резервы, использовать которые можно, реализовав определенные мероприятия по улучшению отношения потребителей к ресторану «Максимилианс», которые включают в себя:

- расширение ассортимента блюд традиционными блюдами немецкой кухни;
- введение системы скидок и бонусов на продукцию и услуги;
- проведение рекламной кампании: реклама на транспорте и промо-акции;
- дегустации и презентации блюд;

– разработка системы мероприятий по совершенствованию качества обслуживания, которая включает проведение тренингов для персонала.

Все изложенное выше способствует привлечению клиентов в ресторан «Максимилианс» и, следовательно, увеличению выручки и повышению эффективности его работы.

Список литературы

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Финпресс, 2012. – 454 с.
2. Диянова С.Н. Кризис удовлетворенности как фактор снижения степени лояльности потребителей // Микроэкономика. Экономика предприятий и организаций. – 2016. – №6. – С. 12–13.
3. Устав ресторана «Максимилианс».

Фатеева Светлана Викторовна
д-р филос. наук, канд. экон. наук, профессор
Баркар Никита Игоревич
магистрант

Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет»
г. Шахты, Ростовская область

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ КОМПАНИИ-ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены основные особенности стратегического анализа на примере предприятия по производству керамической плитки. Отражены инструменты стратегического анализа при определении стратегических ориентиров компании.*

***Ключевые слова:** SWOT-анализ, стратегия, стратегический анализ, предприятие.*

В современных условиях хозяйствования особую актуальность приобретают вопросы долгосрочного представления фирмы о своем месте на рынке, о внешнем и внутреннем окружении, решать вопросы, связанные с предотвращением споров и конфликтов, думать о своем предназначении не только с точки зрения получения максимально возможной прибыли, но и о том, какой след оставит компания в политической, общественно-полезной, экономической жизни страны. Решать такие вопросы компания сможет только при своевременной правильной обоснованной выработанной стратегии, включая формирование миссии, целей и задач. Основным приемом для формирования такой стратегии компании выступает стратегический анализ [2], который включает в себя набор различных инструментов: бенчмаркинг, SWOT-анализ, STEEP-анализ, матрицу BCG, матрицу McKinsey, изучение цепочки ценности,

жизненного цикла, метод Портера и прочие, которые позволяют в практической плоскости исследовать интересные явления и получить надлежащие результаты.

В целях наглядности использования таких инструментов был выбран объект исследования ООО «Шахтинская плитка».

«Шахтинская плитка» – самый популярный бренд (по данным исследования агентства NT) среди потребителей и профессионалов строительного рынка России и стран СНГ. «Шахтинская плитка» – это продукция европейского уровня качества по доступной цене. Ее продуманные дизайны не устареют со временем и на долгие годы обеспечат уют и комфорт в вашем доме.

В 1964 построен Шахтинский фаянсовый завод. 1978 открыт цех по производству керамической плитки. 1998 начата масштабная модернизация производства. Для производства UNITILE использует собственное высококачественное сырье Владимирского месторождения. Поставщиками расходных материалов (красителей, глазурей) являются ведущие транснациональные компании. Все производственные линии оснащены электронными станциями автоматизированного контроля качества, что исключает влияние человеческого фактора на наиболее ответственную процедуру производства керамической плитки. В производстве применяются самые современные технологии Descot-Dry, Easy-color, Cromo, позволяющие «Шахтинской плитке» конкурировать с любым из ведущих европейских производителей. «Шахтинскую плитку» отличает многообразие дизайнерских решений. Актуальные дизайны коллекций разрабатываются непосредственно ведущими итальянскими студиями на эксклюзивных правах. Дизайн плитки представлен в разнообразных стилях – от классики до модерна. Стратегия развития компании направлена на производство продукции, максимально соответствующей ожиданиям потребителя, что включает в себя высокие стандарты качества и грамотную ценовую политику. Внедрение новых технологий позволяет регулярно обновлять ассортиментный ряд продукции, который определяется, исходя из детального изучения специфики рынка: вкусов, предпочтений потребителей и тенденций моды. Близкое расположение месторождения высококачественной глины к основному производству позволяет снизить издержки на транспортировку сырья и обеспечить доступную цену конечного продукта. Основными партнерами «Шахтинской плитки» выступают:

1. Esmalglass. Группа компаний Esmalglass-Itaca охватывает все сферы керамической области, производя и продавая фритты, глазури и керамические красители.

2. Ferro. Компания Ferro обеспечивает производителей материалами, которые повышают функциональность, срок службы и улучшают внешний вид производимых продуктов.

3. SITI-B&T. Группа SITI-B&T создает машины и производственные линии для промышленности керамики и сантехники, и является ключевым игроком в этой области по всему миру. Основные цели компании – создание инновационных услуг, направленных на повышение энергоэффективности и снижение издержек производства.

4. System. Основной деятельностью группы компаний System является проектирование автоматики для керамической промышленности. Специалисты System постоянно модернизируют производство. При помощи их технологий качество керамики постоянно улучшается.

Примечание: UNITILE – название холдинга, в состав которого входит Шахтинская плитка.

На протяжении последних трех лет в России наблюдается подъем производства керамической плитки. В 2013 году в России было произведено 165 668,0 тыс. куб. м керамической плитки, что на 6,1% выше объема производства предыдущего года. Производство керамической плитки в сентябре 2014 года увеличилось на 4,2% к уровню сентября прошлого года и составило 14 570,0 тыс. куб. м. Лидером производства керамической плитки (в тыс. куб. м) от общего произведенного объема за 2013 год стал Центральный федеральный округ с долей около 46,3%. В период 2011–2014 гг. средние цены производителей на плитки керамические глазурованные для внутренней облицовки стен выросли на 4,6%, с 160,2 руб./куб. м. до 167,6 руб./куб. м. Наибольшее увеличение средних цен производителей произошло в 2012 году, тогда темп роста составил 4,9%. Средняя цена производителей на плитки керамические глазурованные для внутренней облицовки стен в 2014 году уменьшилась на – 1,4% к уровню прошлого года и составила 167,6 руб./куб. м.

На основе экспресс-анализа информации, имеющейся у авторов в распоряжении, был проведен SWOT-анализ, результаты которого систематизированы в таблице 1.

Систематизация полученных аналитических данных позволяет внести соответствующие коррективы в имеющуюся стратегию компании [3; 4], ее ход тактических действий, что позволит в полной мере раскрыть свою миссию и достичь поставленной цели. В качестве таких коррективов могут выступать направления по повышению качества выпускаемой продукции (в части соответствия номинальным размерам), направления по привлечению талантливой молодежи в части работ дизайнеров, но которые представляют мир архитектуры в других, возможно более красочных цветах.

Таблица 1

SWOT-анализ ООО «Шахтинская плитка»

	Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Возможности (O)	Деятельность предприятия направлено на увеличение экспорта. Известность торговой марки. Доступная и конкурентоспособная цена. «Белая» заработная плата, что обеспечивает стабильность проведения кадровой политики.	Рентабельность реализованной продукции имеет тенденцию к снижению, что говорит о снижении спроса на продукцию предприятия. Имеются претензии по качеству готовой продукции. Недостаточно диверсифицирован ассортимент выпускаемой продукции.
Угрозы (T)	Близкое расположение месторождения высококачественной глины к основному производству. Слабо выражена текучесть кадров.	Не достаточно внимания уделяется изучению рынка и вкусам и потребностям потребителей. Отсутствие собственного дизайнерского бюро.

Список литературы

1. Официальный сайт компании ООО «Шахтинская керамика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--80aaa4abkcgprwtjiba6b3h.xn-p1ai> (дата обращения: 03.02.2017).
2. Басовский Л.Е. Современный стратегический анализ. Учебник. – М.: Инфра-М. – 2013. – 256 с.
3. Аронов А.М. Современные проблемы стратегического менеджмента / А.М. Аронов, А.Н. Петров // Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 243 с.
4. Черкесова Э.Ю. Анализ влияния человеческого и интеллектуального капитала на развитие инновационной деятельности предприятий (на примере социопроса экономически-активного населения г. Шахты Ростовской области / Э.Ю. Черкесова, Г.П. Довлатян, Е.А. Смолякова // В мире научных открытий. – 2013. – №8.1 (44). – С. 156–168.

ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ

Аждер Татьяна Борисовна

канд. техн. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»
г. Москва

ОХРАНА ЗДОРОВЬЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ СОТРУДНИКОВ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены проблемы охраны здоровья и обеспечения безопасности сотрудников в организации. Перечислены основные составляющие успешной реализации проекта по поддержанию здоровья и благосостояния работников. Представлены особенности охраны здоровья и безопасности сотрудников.*

***Ключевые слова:** управление, персонал, охрана здоровья, безопасность, сотрудники.*

Одним из важных аспектов обеспечения безопасности на предприятии является поддержание здоровья персонала. Проекты по поддержанию здоровья и благосостояния работников – это действия, предпринимаемые работодателями с целью совершенствования образа жизни и здоровья сотрудников. Так же это может быть эффективным методом профилактики хронических заболеваний.

Более эффективные программы применяют единый подход, базирующийся на определении здоровья, данного Всемирной Организацией Здоровья: «Здоровье – это не только лишь отсутствие заболеваний, но состояние полного физического, ментального (эмоционального и интеллектуального), социального и духовного благополучия» [1].

Таким образом, учитывается связь физического здоровья с социальным, психологическим и духовным состоянием человека.

Для успешной реализации проекта, необходимо:

- оценка уровня здоровья работников;
- стратегия, план действий на основе данных оценки ситуации;
- вовлечение персонала;
- поддержка руководства компании;
- оценка эффективности программы;
- оценка рисков для здоровья персонала;
- анализ данных об уровне здоровья сотрудников;
- стратегия по поддержанию здоровья и план ее реализации;
- оценка эффективности программы по поддержанию здоровья персонала;
- индивидуальное консультирование менеджеров и работников;
- четкая политика компании в отношении поддержки уровня здоровья.

Компоненты программ по поддержанию физического и душевного здоровья сотрудников (программы по укреплению здоровья за счет изменения образа жизни):

- консультирование персонала;

- помощь при рисках или заболеваниях сотрудников (сердечнососудистые заболевания, рак, диабет, депрессия и т. д.);
- физическая нагрузка;
- оценка рисков (вес/рост, артериальное давление, содержание глюкозы и холестерина в крови);
- здоровое питание;
- выработка устойчивости к стрессу;
- оценка состояния здоровья;
- соблюдение сотрудниками баланса личной жизни/работа;
- снижение/прекращение курения;
- снижение злоупотребления алкоголем;
- предоставление сбалансированного питания в столовой.

Охрана здоровья и безопасность сотрудников предусматривает:

- контроль юридических аспектов, технических руководств и других требований во всех областях, связанных с охраной здоровья и безопасностью на рабочем месте, а также контроль за своевременным и правильным внедрением этих требований в практику;
- совместная работа с сотрудниками, поставщиками, потребителями, институтами и другими людьми и учреждениями в области охраны здоровья и безопасности, и уведомление их;
- предотвращение возможного риска получения травмы или ущерба здоровью персонала или клиентов компании;
- постоянное применение мер безопасности для обеспечения снижения риска получения травмы и вреда здоровью;
- периодический мониторинг, оценка и информирование о состоянии здоровья сотрудников и безопасности в системе работ, включая цели и программы усовершенствования;
- постоянное обновление декларации безопасности в соответствии с изменениями законодательства и изменениями рабочих процессов;
- обучение в этой сфере, повышение осведомленности всех сотрудников и внешних клиентов о важности охраны здоровья и безопасности на работе;
- обеспечение безопасных и благоприятных для сотрудников условий труда в соответствии с характером его деятельности, используя соответствующее, эргономичное оборудование для обеспечения возможностей для работы;
- проведение профилактических медицинских осмотров и прием сотрудников на позиции с учетом состояния их здоровья.

Список литературы

1. Кузнецова Н.В. Место кадровой безопасности в системе корпоративной безопасности / Н.В. Кузнецова // Актуальные вопросы развития современного общества: сб. ст. 4-ой Междунар. науч.-практ. конф. В 4 т. – 2014. – С. 401–405.
2. Здоровье и безопасность сотрудников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.krka.ru/ru/o-krke/otvetstvennost-pered-obshhestvom/zabota-o-sotrudnikah/zdorove-i-bezopasnost-sotrudnikov/> (дата обращения: 27.01.2017).

Охлопкова Нюргуяна Алексеевна

студентка

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

Семенова Ариадна Гаврильевна

канд. полит. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ТРУДА В МБУ ДО ДДТ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрена проблема ухудшения охраны труда на российских предприятиях. Обобщены результаты исследования неблагоприятных условий, присутствующих на рабочем месте. Предложены мероприятия по улучшению условий труда персонала.*

***Ключевые слова:** безопасность, условия труда.*

В рамках исследования было проведено интервью с инженером по охране труда с целью получения информации о условиях труда в МБУ ДО ДДТ. Ответы показали, что на рабочем месте существуют неблагоприятные факторы как «шум», «ЭМП и излучения», «световая среда», «микроклимат». У водителей можно выделить следующие неблагоприятные факторы:

- шум;
- инфразвук;
- вибрация общая;
- вибрация локальная.

Мы выяснили, что в МБУ ДО ДДТ нет столовой, но трудовым законодательством на работодателя не возлагается обязанность создавать для работников условия для приема пищи непосредственно на территории предприятия, а также организовывать специально отведенные для этого помещения. Создание условий для приема пищи в здании, где расположены рабочие места сотрудников, является правом, а не обязанностью работодателя. Исключение из этого правила составляют только случаи, указанные в части третьей статьи 108 Трудового кодекса РФ. Так, на работах, где по условиям производства (работы) предоставление перерыва для отдыха и питания невозможно, работодатель обязан обеспечить работнику возможность отдыха и приема пищи в рабочее время [1].

Согласно п. 1 ст. 3 Закона от 28 декабря 2013 г. №426-ФЗ в МБУ ДОД «Дворец детского творчества» специальная оценка условий труда на рабочем месте проводится не реже чем один раз в пять лет.

Существует Соглашение по охране труда – правовая форма планирования и проведения мероприятий по охране труда в МБУ ДОД «Дворец детского творчества».

Исходя из недостатков, предложим и разработаем мероприятия по улучшению условий труда персонала.

Таблица 1

Рекомендации по совершенствованию в МБУ ДО ДДТ

Наименование мероприятия	Назначение мероприятия	Источник финансирования	Ответственный за выполнение мероприятия
Для уменьшения пульсации освещенности перевести рабочее место на комбинированное освещение (общее и местное), при котором для местного освещения используются лампы накаливания или рассмотреть вопрос снижения коэффициента пульсации другим способом (расфазировка питающей сети светильников, установка высокочастотных ЭПРУ, замена ламп).		Заявка на ремонт.	Заместитель директора по АХЧ. Служба обслуживания зданий (ИТР).
Для создания нормальных условий освещенности заменить лампу в светильнике на более мощную, оборудовать рабочее место местным освещением.		Экономия коммунальных расходов.	Заместитель директора по АХЧ. Служба обслуживания зданий (ИТР). Электрик.
Оборудовать рабочее место защитным заземлением.	Приведение в соответствие с требованиями НПА.		Заместитель директора по АХЧ. Электрик.
Для профилактики недостаточно естественного освещения предусмотреть возможность использовать дополнительные источники света, близкие к спектру естественного освещения.		Ремонт; экономия коммунальных расходов.	Заместитель директора по АХЧ. Электрик.
Для защиты от неблагоприятного воздействия шума использовать средства индивидуальной защиты органов слуха.			Инженер по ОТ.
Для снижения повышенной температуры и нормализации влажности воздуха обеспечить должную вентиляцию помещения. Соблюдать рациональный питьевой режим.		Ремонт.	Заместитель директора по АХЧ. Электрик. Инженер по ОТ.
Обеспечить сторожа (лагерь) средствами индивидуальной защиты согласно типовым нормам.	Обеспечение СИЗ согласно нормам.	Затраты на СИЗ.	Инженер по ОТ.

В целях защиты от охлаждения работающих на открытой территории в холодный период года предусмотреть регламентные перерывы для пребывания в помещении с комфортным микроклиматом в целях нормализации теплового состояния организма.		Мероприятия по ОТ.	Инженер по ОТ. Зам. дир. по АХЧ.
Для снижения неблагоприятного воздействия интеллектуальных, сенсорных и эмоциональных нагрузок предусмотреть регламентированные перерывы в течение рабочего дня.			Инженер по ОТ. Зам. дир. по АХЧ.

Также, мы хотим внести в качестве рекомендации создание столовой.

По проведенной интервью с инженером по охране труда мы выяснили, что создание столовой соответствует по правилам условия труда СНиП (строительные нормы и правила) и иные нормы, контролируемые СЭС и в будущем году возможно реализуют.

Данная организация имеет удобные подъездные пути и пешеходные доступы к входу, необходимые справочно-информационные указатели.

Таким образом, изучение условий труда в организации включает рассмотрение многих проблем, начиная с правовых норм, влияющих на производительность труда, заканчивая устройством помещения и оборудования, с помощью которого создается материальная среда, имеющая воздействие на физическую, интеллектуальную и психическую трудоспособности человека.

Список литературы

1. Шестакова Е.В. Питание сотрудников [Текст] / Е.В. Шестакова // Кадры предприятия. – 2011. – №9. – С. 30–32.

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Фролова Наталья Сергеевна

канд. экон. наук, доцент

Баляева Ксения Валерьевна

студентка

ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

DOI 10.21661/r-117498

КАНАДА В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ: ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И СПОСОБЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

***Аннотация:** в статье анализируется структура экономики и основных экономических показателей Канады. Раскрываются экономические проблемы страны. В заключение описываются перспективы экономического развития Канады.*

***Ключевые слова:** Канада, экономическое развитие, внешнеторговое сотрудничество, разрешение экономического развития, проблемы, способы.*

На современном этапе Канада входит в двадчатку наиболее крупных развитых стран мира. В различных мировых рейтингах Канада уже не одно десятилетие неизменно занимает лидирующие позиции. Обладая огромным экономическим потенциалом и природными ресурсами, страна продолжает успешное экономическое развитие. Мировой кризис последнего десятилетия показал, насколько эффективны экономические структуры разных стран и с какими проблемами они могут столкнуться. Как тесно переплетены экономики стран и как проблемы экономик одних стран сказываются на экономиках стран – их партнеров. В этой связи анализ структуры экономики и основных экономических показателей даст повод определить не только причины успеха экономики Канады, но и определить, насколько устойчива экономика Канады и какие перспективы ее дальнейшего развития.

На рубеже XXI века экономика страны сложилась под влиянием целого комплекса факторов, среди которых можно выделить: территориальные масштабы страны и широкий спектр природных ресурсов, дающий возможность для развития всех отраслей экономики; низкая плотность населения на большей части территорий страны; сырьевая направленность экспорта; зависимость от иностранного капитала (в частности, США); исторически сильные позиции государства в экономике; большая интегрированность в процессы международного разделения труда и международной торговли.

Эти факторы формируют особенности экономического развития Канады на современном этапе. По состоянию на декабрь 2015 года Канада

входит в «двадцатку» наиболее крупных развитых стран. Общеэкономические показатели страны за период с 2013 по 2015 г. приведены в таблице 1.

Таблица 1
Динамика основных показателей развития экономики Канады в 2013–2015 гг. [3]

Показатель	Год			Изменение 2015 года, %	
	2013	2014	2015	к	к
				2013 г.	2014 г.
ВВП, трлн долл. США	1,57	1,61	1,63	103,8	101,2
ВВП на душу населения, долл. США	44800	45400	45600	101,8	100,4
Уровень инфляции, %	1	1,9	1,1	110,0	57,9
Уровень безработицы, %	7,1	6,9	6,9	97,2	100,0

Как видно из таблицы, за последние три года ВВП страны продолжает расти. В 2015 году по сравнению с 2013 годом рост составил 3,8%. Темпы роста ВВП на душу населения немного ниже. По сравнению с 2013 годом в 2015 году прирост этого показателя составил 1,8%. Канада – страна с низким уровнем инфляции. В 2015 году по сравнению с 2014 годом инфляция сократилась на 42,1%. Также снижается показатель уровня безработицы. Начиная с 2014 года, этот уровень составляет 6,9% трудоспособного населения, что на 2,8% меньше, чем в 2013 году.

Как показывает рисунок 1, отраслевая структура экономики Канады, как и любой постиндустриальной страны, характеризуется преобладанием отраслей, производящих услуги.

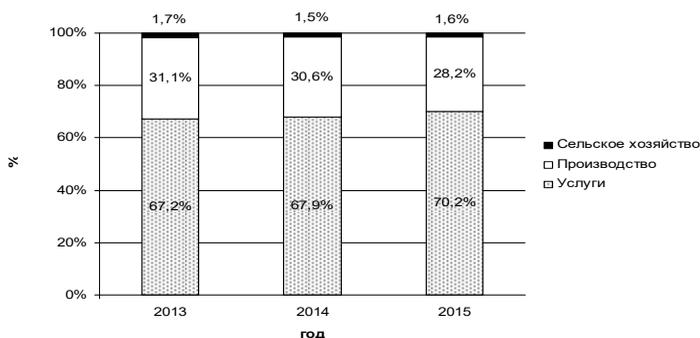


Рис. 1. Отраслевая структура экономики, формирующая ВВП Канады в 2013–2015 годах [3]

Как показывает рисунок 2, в структуре промышленно-производственного сектора экономики значительные доли занимает производство и машиностроение. в 2015 году произошел сдвиг в сторону увеличения доли производства и машиностроения до 37,4% и одновременного сокращения доли строительства – до 25,5% и добычи горных пород, нефти и газа – до 28,9%.

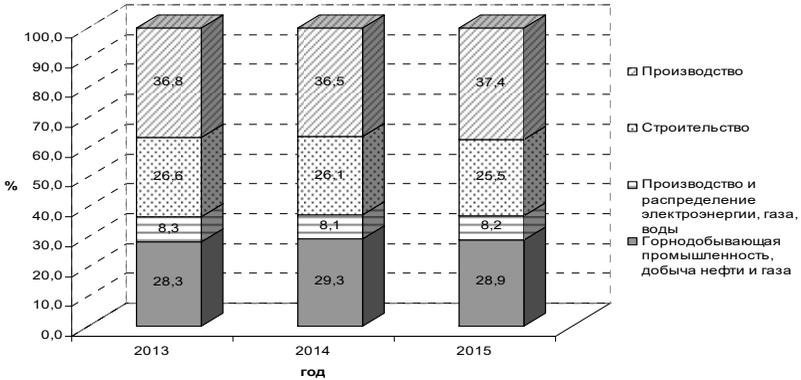


Рис. 2. Структура промышленно-производственного сектора экономики Канады в 2013–2015 гг. [3]

Однако отраслевая структура промышленности Канады является отражением ее сырьевой специализации. Промышленность Канады отличается от большинства развитых стран тем, что полностью опирается на собственную сырьевую и энергетическую базу, значительно превышающую собственные потребности и являющуюся источником экспорта. В таблице 2 приведено место Канады в рейтингах стран по добыче и экспорту природных ресурсов в 2015 году.

Таблица 2

Место Канады в рейтингах стран по добыче и экспорту ресурсов в 2015 году [5]

Ресурс	Достоверные запасы/мощность	Добыча	Экспорт
Сырая нефть	3	5	3
Природный газ	18	4	4
Уголь	15	12	8
Уран	4	2	2
Древесина	3	1	5
Электричество	7	6	2

В Канаде хорошо развиты горнодобывающая промышленность и энергетика, цветная металлургия и ряд энергоемких отраслей, перерабатывающих сырье на экспорт. Как показывает таблица 2, лидирующие позиции в добыче ресурсов Канада занимает по урану, природному газу. Канада одна из лидеров в экспорте урана, никеля, меди, цинка, титана. Обрабатывающая промышленность Канады характеризуется следующими особенностями: ускоренное развитие машиностроения, цветной металлургии, деревообработки и целлюлозно-бумажной отраслей, химии.

Как видно из рисунка 1, в 2015 году на долю отраслей, производящих услуги, приходилось 70,2% всего ВВП страны. По сравнению с предыдущими годами, этот показатель увеличился на 2,3%. Доля производственных отраслей сократилась в течение трех последних лет до 28,2% всего ВВП. В 2013 и 2014 гг. эта доля превышала 30%. Незначительно увеличилась доля сельского хозяйства в 2015 году. По сравнению с 2014 годом она увеличилась на 0,1% и составила 1,6% всего ВВП.

Структура услуг за 2013–2015 гг. представлена на рисунке 2.

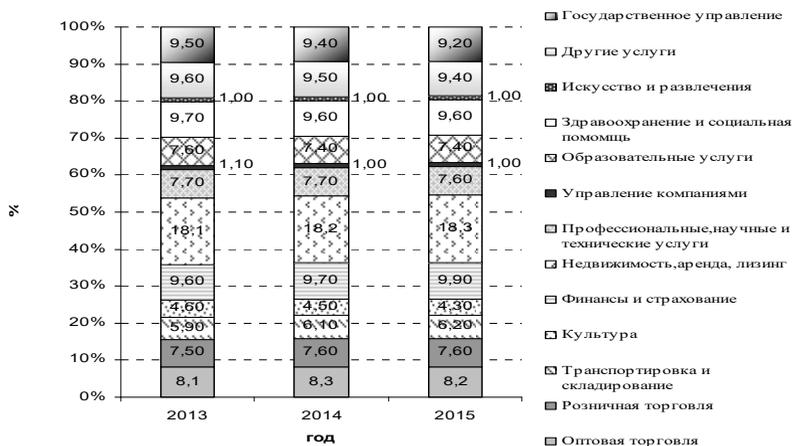


Рис. 3. Структура отраслей, оказывающих услуги в Канаде в 2013–2015 гг. [3]

Как видно из рисунка, структура имеет стабильную динамику, наибольшие доли приходятся на финансовую систему, образование, здравоохранение, управление недвижимостью, услуги в сфере государственного управления.

Отличительная особенность внешнеторговой стратегии Канады является ее ориентации по двум направлениям: усиление участия в глобализации мировой экономики и дальнейшее развитие региональной направленности.

Усиление участия Канады в мировом хозяйстве реализуется через рост экспортно-импортных операций. Как показывает рисунок 4, объемы экспорта и импорта в 2015 году существенно превысили эти показатели в 2013 году. Импорт вырос на 12,5%, а экспорт вырос на 9,4% по сравнению с 2013 годом. Однако в 2015 году рост импорта продолжился по сравнению с 2014 годом, в то время как объем экспортных операций сократился на 0,7%.

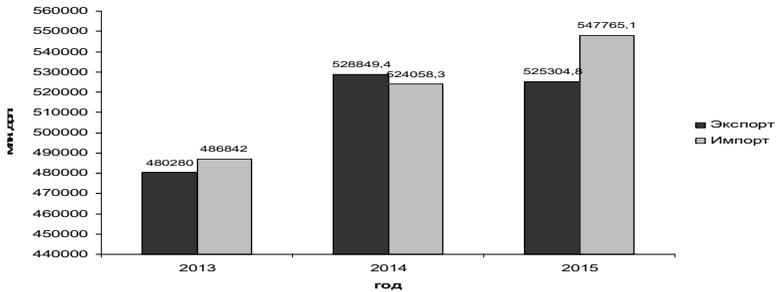


Рис. 4. Динамика импорта и экспорта Канады за 2013–2015 гг. [13]

Региональная ориентированность внешнеторговых операций Канады обусловлена ее географической близостью с США, странам Европейского союза, а также тот факт, что Канада является членом Североамериканского соглашения о свободной торговле, в которое входит США и Мексика. Структура экспортных операций в другие страны, приведенная на рисунке 5, она показывает, что на долю экспорта в США приходится 75,6% всего объема экспорта, на страны Европейского союза приходится 7,5%. Среди стран, членов Европейского союза, наибольшую долю занимает Великобритания.

Также существенная доля экспорта приходилась в 2015 году на Китай – 4,1%, Японию – 1,9% и Мексику – 1,5%. К числу стран, на которые приходится доля менее 1%, относятся такие страны, как: Бразилия, Австралия, Тайвань, Россия. С момента наложения санкций на Россию в 2014 году, объем экспорта в Россию из Канады сократился в 2 раза и в 2015 году составил только 0,1% всех экспортных операций Канады.

Надо отметить, что в период с 2013 по 2015 год товарная структура экспорта Канады не изменилась. Как показывает рисунок 5, в структуре товаров на экспорт в 2015 году наибольшие доли (17%) приходится на транспортные средства и запчасти, энергетику – 16%, а также потребительские товары – 13%. По добыче и экспорту железной руды, меди, цинка, свинца, никеля, молибдена, кобальта, титана, золота, серебра, платины, урана, нефти, природного газа, угля, асбеста, калийных солей и серы Канада занимает одно из первых мест в мире. В меньших объемах экспортируется продукция лесного, сельского хозяйства, промышленная химия, фермерские и рыбные продукты, а также электронное и электрическое оборудование. Как производитель и экспортер газетной бумаги Канада занимает первое место в мире. Важными статьями экспорта Канады являются пшеница (как экспортер зерна страна стоит на втором месте в мире после США), мука и мясо.



Рис. 5. Товарная структура экспорта Канады в 2015 году [3]

Анализируя динамику экспорта всех видов товаров и услуг за 2013–2015 годы, приведенную на рисунке 5, надо отметить, что объемы тех видов товаров, которые занимают несущественную долю экспорта, значительно не изменились.

Товарная структура импорта за последние три года также не изменилась. Как показывает рисунок 6, наибольший удельный вес в структуре импорта в 2015 году приходится на потребительские товары – 21%, транспортные средства и запчасти – 18% и электронное и электрическое оборудование – 12%.



Рис. 6. Товарная структура импорта Канады в 2015 году [3]

Как показывает рисунок 6, значительных изменений в объемах импорта за последние три года не произошло. Объемы импорта по всем группам товаров постепенно росли в 2015 году. Наибольший рост отмечен в импорте транспортных средств и запчастей. В 2015 году объем импорта этой группы товаров увеличился по сравнению с 2013 годом на 18,1%. Также существенно вырос объем импорта потребительских товаров – на 12% за этот период.

Сегодня роль Канады в мировом хозяйстве существенна. Как показывает анализ внешнеторговых операций Канады за последние три года, Канада относится к числу ведущих торговых стран мира. Страна осуществляет экспорт огромных объемов сырьевых ресурсов и продуктов их переработки, сельскохозяйственной продукции, леса на мировой рынок, а также является открытой для импортных поставок сырья, товаров и услуг для своих нужд из многих стран.

Сегодня Канада расширяет границы своих внешнеторговых отношений со многими странами вне Северо-Атлантического региона, активно участвует в разработке межправительственных соглашений и других договоренностей, способствующих укреплению канадских внешнеторговых отношений. Среди торговых партнеров Канады есть и Россия.

Несмотря на огромный экономический потенциал, за последние три года Канада не показала ускоренного роста экономики. Проблемные черты экономики Канады, которые она приобрела на сегодняшний день, приведены в таблице 3.

Таблица 3

Проблемы экономического развития Канады

Проблемы экономического развития Канады	Сущность проблемы
Сырьевая направленность экспорта	Преобладание экспорта сырья сокращает потенциал экономики, делает зависимой экономику страны от мировых цен на сырье.
Структурные диспропорции в экономических отраслях	Преобладание в развитии добывающих отраслей, неразвитость станкостроения, транспортной промышленности
Низкая конкурентоспособность сферы услуг	На мировом рынке Канада не может конкурировать с другими странами в отраслях сферы услуг.
Остаточный принцип финансирования НИР и НИОКР	Низкие объемы инвестирования в инновации и новые технологии делают национальную экономику неконкурентоспособной
Большая доля иностранного капитала в тяжелой промышленности и машиностроении	В машиностроении и тяжелой промышленности не развиты национальные производства. В стране открыты заводы международных корпораций, что делает отрасли крайне уязвимыми от решений этих корпораций
Безработица	Высокие показатели безработицы сокращают потребительский спрос, снижают объемы производства ВВП, ведут к увеличению расходов государства на социальные пособия
Диспропорции территориального развития экономики	Крайняя неразвитость Северных районов Канады. Прирост ВВП приходится на ресурсные регионы

Внешнеторговый сектор является важным для экономики Канады, так как именно он влияет на производительность через снятие ограничений внутреннего рынка, а также способность роста и привлечения ресурсов из менее производительных отраслей. Однако тот факт, что большой удельный вес экспорта Канады сосредоточен в сырьевом секторе, говорит о том, что промышленность страны не может развить свой потенциал. Это делает экономику Канады уязвимой при колебании мировых цен на сырьё, возникновении технологических заменителей и появлении более дешёвых ресурсов в других странах.

Структура ВВП Канады характеризуется существенной долей сферы услуг. В 2015 году на их долю приходилось более 70%. Однако на международном рынке отрасли сферы услуг Канады крайне неконкурентоспособны. И это отрицательный факт.

Значительная доля импорта Канады сосредоточена в иностранном оборудовании и транспортных средствах. Также важно, что в промышленности Канады 45% активов контролируется иностранным капиталом. В результате большинство стратегических решений в важнейших секторах экономики Канады принимаются на основе стратегий иностранных материнских компаний. Следовательно, от решений этих международных корпораций во многом зависит реакция экономики страны на изменяющуюся конъюнктуру рынка. Безусловно, это одна из проблемных зон экономики Канады, которая делает страну уязвимой и зависящей от внешнеэкономических, геополитических факторов.

Еще одна проблемная зона экономики страны – остаточный принцип инвестирования в развитие и наращивание компетенций и новейших технологий, что может быть основой для роста производительности. За последние десять лет инвестиции в технологическое оборудование были самыми низкими в стране, равно как и инвестиции в НИР и НИОКР, а также в обучение персонала [2].

Еще одна экономическая проблема – безработица, которая превышает уровень остальных развитых стран, при этом за последнее время выросла средняя продолжительность безработицы в стране. За период первой половины 2016 года уровень безработицы повысился экстремально высоко – до 7,3% в марте и немного сократился в июле – до 6,9% [4]. На национальном уровне безработица снижает объем производства валового внутреннего продукта, сокращает потребительский спрос, приводит к сокращению налоговых поступлений в бюджет государства и к росту расходов государства на выплату пособий. Также безработица приводит к массовой дисквалификации и переквалификации безработных, которые в будущем не будут способны удовлетворить возникающий спрос на рабочую силу. Поэтому тенденция роста безработицы крайне опасна для экономики Канады.

В Канаде сохраняется крайняя неравномерность в динамике развития ресурсных отраслей и обрабатывающего сектора. В свою очередь, это ведёт к дальнейшему углублению региональных диспропорций. Почти весь прирост ВВП приходится на регионы с сильным ресурсным сектором, таких как Альберта. В центральном промышленном регионе и небольших провинциях Атлантического региона отмечается вялая хозяйственная активность. Главная причина – продолжающиеся процессы устаревания

многих обрабатывающих производств, а также конкуренция со стороны более дешёвого импорта из Азии и Латинской Америки.

Региональные диспропорции экономики отражаются в неравномерности экономического развития всей территории Канады. Остро стоит проблема развития экономики канадского Севера. Природные богатства этого региона остаются неосвоенными, коренное население тяжело проходит интеграцию с другими слоями населения страны, промышленность в этом регионе крайне неразвита, возникают трудности с продовольственным обеспечением региона из-за отсутствующей современной дорожной системы. Для обеспечения отдаленных территорий Севера страны продовольствием используется крайне затратный и длинный морской путь, а также речные пути. Аборигенное население в крайних районах севера управляет северными территориями через общинное самоуправление.

Перечисленные выше проблемы неизменно тормозят экономическое развитие страны в ближайшей перспективе.

Перспективы экономического развития страны связаны с повышением роли и места Канады в мировом хозяйстве.

Рост интереса иностранных инвесторов к канадским ресурсным активам в нефтегазовой и горнодобывающей отраслях, а также сдвиги в балансе сил в мировом хозяйстве, нестабильность американской экономики побуждают правительство Канады диверсифицировать внешнеэкономические связи.

Основным приоритетом внешнеторговой политики Канады в ближайшем будущем является диверсификация внешнеторговых отношений Канады вне североамериканского континента.

Еще в 2013 году Правительство Канады разработало «План действий на глобальных рынках». В этом документе был отражен сводный комплекс мер новой внешнеэкономической политики, который должен обеспечить экспансию канадских компаний-экспортёров на приоритетные рынки стран-партнеров. Реализация политики была запланирована на период с 2014 по 2018 г. Международные рынки, где преобладает интерес со стороны канадских компаний, согласно Плану, были классифицированы на три основные группы: развивающиеся рынки с обширными канадскими интересами (Россия отнесена к этой группе рынков); развивающиеся рынки со специфическими возможностями для канадского бизнеса; сформировавшиеся (традиционные) рынки с обширными канадскими интересами.

Сегодня, помимо установления отношений стратегического партнерства с Китаем в 2012 году, власти Канады ведут переговоры о либерализации условий торговли и инвестиций с Европейским Союзом и Индией, ведутся переговоры о разработке соглашений с Бразилией. Подписано торговое соглашение в 2014 году с Южной Кореей, а в октябре 2015 года Канада стала членом Транстихоокеанского партнерства (ТТП). Членами этого Партнерства стали страны: США, Бруней, Сингапур, Чили, Новая Зеландия, Австралия, Перу, Вьетнам, Малайзия, Мексика, Япония. Несмотря на ведущую роль в этом Партнерстве США, отсутствие ратификации соглашения правительствами стран участников, а также явные разногласия и неравенство прав и интересов стран участников, для Канады это

Партнерство может стать новой платформой развития своих торговых интересов в АТР. В июле 2016 года подписано соглашение о свободной торговле с Украиной.

Реализация перечисленных механизмов и достигнутых соглашений со странами-партнерами позволит Канаде укрепить свои позиции в мировом хозяйстве, расширит границы внешнеторговых отношений, качественно усовершенствует уже имеющиеся внешнеторговые контакты со странами-партнерами.

Следует отметить, что многие проблемы экономики Канады тесно переплетены между собой.

Проблема низкой производительности тесно переплетена с решением проблемы сокращения инвестирования в НИР и НИОКР. Путем устранения этой проблемы может стать изучение и реализация опыта лидеров мирового научно-технического прогресса – США, Европейского Союза, Японии и Китая. В странах-лидерах продолжают расти частные и государственные расходы на фундаментальную науку, а также другие секторы, способствующие генерированию инноваций и технологических новшеств в экономике. По оценкам аналитиков, объем ежегодных инвестиций корпоративного сектора в «интеллектуальные активы» (НИОКР, патенты и торговые знаки, подготовку персонала, оптимизацию систем менеджмента и т.д.) достиг к настоящему моменту в ведущих развитых странах 8–11% ВВП, практически не уступая объему капиталовложений в основные средства [1].

Пересмотр направлений государственной политики Правительства Канады в сторону повышения деловой активности в стране позволит сократить перечисленные проблемы и выйти на устойчивый рост. Правительственные дебаты вокруг бюджета на 2016–2017 годы сфокусировались именно в этом направлении. Оппозиция действующего руководства страны настаивает на увеличении налоговых послаблений для предприятий, создающих новые рабочие места, осуществляющих инвестиции в научные разработки и инновационные технологии, расширении программ строительства и реконструкции автомобильных дорог и модернизации общественного транспорта, расширении программ социального строительства, разработки программ развития районов севера. В случае реализации этих направлений, у экономики Канады есть перспективы дальнейшего устойчивого роста экономики.

Список литературы

1. Канада на пути построения инновационного общества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studyCanada.ru> (дата обращения: 28.10.2016).
2. Характеристика структуры и особенностей экономики Канады [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy-web.org/?p=395> (дата обращения: 20.10.2016).
3. Правительство Канады [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca> (дата обращения: 18.10.2016).
4. The balance. Canada Economy Facts and Outlook [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.thebalance.com/canada-economy-facts> (дата обращения: 12.11.2016).
5. The world Factbook [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/index.html> (дата обращения: 14.11.2016).

Яценко Сергей Олегович

канд. экон. наук, доцент

Зубкова Ирина Юрьевна

канд. техн. наук, доцент

Поляков Владимир Геннадьевич

д-р экон. наук, профессор

Институт архитектуры и строительства
ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный
технический университет»

г. Волгоград, Волгоградская область

ОБ ИТОГАХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ХОДЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ВСЕРОССИЙСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПЕРЕПИСИ 2016 ГОДА В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация:** в ходе организации Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года часть полномочий Российской Федерации осуществлялась комитетом экономики Волгоградской области при непосредственном участии авторов. В публикации представлены основные этапы и результаты проведенной работы, а также дан ряд рекомендаций.*

***Ключевые слова:** Всероссийская сельскохозяйственная перепись, Росстат, Волгоградская область, уполномоченный орган.*

Проведение Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года (далее – перепись) было предусмотрено и осуществлялось на региональном уровне во взаимодействии Росстата, территориального органа Росстата и органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации. На территории Волгоградской области представителем Росстата выступил Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области (Волгоградстат), а органом исполнительной власти, уполномоченным на взаимодействие с Росстатом, а также органами местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Волгоградской области по вопросам осуществления переданных государственных полномочий по подготовке и проведению переписи, комитет экономики Волгоградской области [1]. Во время проведения переписи 2006 года уполномоченным органом исполнительной власти выступил комитет по сельскому хозяйству и продовольствию Администрации Волгоградской области.

В ходе проведения переписи было предусмотрено финансирование расходов, связанных с:

- предоставлением помещений, пригодных для обучения и работы переписчиков, хранения переписных листов и иных документов переписи;
- предоставлением необходимой охраны помещений;
- предоставлением транспортных средств;
- оказанием услуг связи.

В связи с тем, что данные полномочия Российской Федерации необходимо было передать на уровень муниципальных районов и городских округов Волгоградской области, непосредственно осуществляющих их исполнение, был подготовлен проект и принят Закон Волгоградской области №36-ОД от 17 мая 2016 года «О наделении органов местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Волгоградской области переданными Волгоградской области государственными полномочиями Российской Федерации по подготовке и проведению сельскохозяйственной переписи 2016 года» [2]. В целях осуществления контроля расходования бюджетных средств был издан приказ комитета экономики Волгоградской области от 19 мая 2016 г. №19н «О реализации Закона Волгоградской области от 17 мая 2016 г. №36-ОД «О наделении органов местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Волгоградской области переданными Волгоградской области государственными полномочиями Российской Федерации по подготовке и проведению Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года» [3], утверждающий порядок предоставления отчетов о расходовании субвенций из областного бюджета, источником финансового обеспечения которых являются субвенции из федерального бюджета, на осуществление государственных полномочий Российской Федерации по подготовке и проведению Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года.

Мероприятия переписи осуществлялись всеми муниципальными районами и городскими округами Волгоградской области в полном объеме и в установленные сроки в соответствии с действующей нормативно-правовой документацией. Все 108 инструкторских участков (таблица 1) были обеспечены соответствующими помещениями, предоставлена необходимая охрана помещений и транспортные средства, оказывались услуги связи.

Особенным и вполне успешным можно считать опыт г. Волгограда по дальнейшей передаче указанных полномочий на уровень администраций городских районов.

В целях реализации указанных полномочий администрациями городских округов и муниципальных районов Волгоградской области осуществлялось заключение договоров (контрактов) аренды помещений для нужд переписи, охраны помещений инструкторских участков, оказания транспортных услуг и услуг связи. Все контракты заключались в строгом соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Часть помещений, находящихся в муниципальной собственности, предоставлялась в безвозмездное пользование. Охраняемые и телефонизированные помещения во многих случаях не требовали дополнительной охраны и средств связи. Наибольшие средства были затрачены на обеспечение автомобильных перевозок инструкторов и переписчиков.

В соответствии с Законом Волгоградской области от 07.12.2015 №206-ОД «Об областном бюджете на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» субвенции бюджетам на проведение Всероссийской сельскохозяйственной переписи в 2016 году в Волгоградской области (далее – субвенции) предусмотрены в размере 27 542,9 тыс. руб.

Таблица 1

Основные сведения о численности привлекаемых инструкторов и переписчиков, а также о распределении субвенций переписи в Волгоградской области

№ п. п.	Наименование муниципального района, городского округа	Общий размер субвенций, тыс. руб.	Количество привлекаемых переписчиков, человек	Количество привлекаемых инструкторов, человек
1	2	3	4	5
1	Алексеевский	584,2	14	2
2	Быковский	693,7	16	3
3	Городищенский	1 095,3	26	4
4	Даниловский	584,2	14	2
5	Дубовский	693,7	16	3
6	Еланский	949,3	22	4
7	Жирновский	766,7	18	3
8	Иловлинский	803,2	19	3
9	Калачевский	1 022,3	24	4
10	Камышинский	1 058,8	25	4
11	Киквидзенский	693,7	16	3
12	Клетский	620,7	15	2
13	Котельниковский	730,2	17	3
14	Котовский	547,7	13	2
15	Кумылженский	803,2	19	3
16	Ленинский	766,7	18	3
17	Нехаевский	584,2	14	2
18	Николаевский	693,7	16	3
19	Новоаннинский	839,7	20	3
20	Новониколаевский	657,2	15	3
21	Октябрьский	584,2	14	2
22	Ольховский	620,7	15	2
23	Палласовский	766,7	18	3
24	Руднянский	547,7	13	2
25	Светлоярский	839,7	20	3
26	Серафимовичский	693,7	16	3
27	Среднеахтубинский	1 314,4	31	5
28	Старополтавский	730,2	17	3
29	Суровикинский	657,2	15	3
30	Урюпинский	985,8	23	4
31	Фроловский	474,6	11	2
32	Чернышковский	511,1	12	2
33	г. Волгоград	1 362,0	32	5
34	г. Волжский	404,3	9	2
35	г. Камышин	219,1	5	1

36	г. Михайловка	1 277,9	30	5
37	г. Урюпинск	182,6	4	1
38	г. Фролово	182,6	4	1
	Итого Волгоградская область	27 542,9	646	108

Распределение субвенций осуществлялось в соответствии с нормативами Росстата и их общим объемом. Первоначально был предусмотрен резервный фонд в размере 5% субвенций, однако в условиях необходимости максимально полного освоения средств эта сумма была равномерно перераспределена на все городские округа и муниципальные районы области.

В мае 2016 г. муниципальным районам и городским округам были перечислены субвенции на сумму 12 015,2 тыс. руб., в июне 2016 г. – на сумму 15 527,7 тыс. руб. Таким образом, общий объем субвенций в размере 27 542,9 тыс. руб. был доведен до муниципальных районов и городских округов Волгоградской области в полном объеме.

В соответствии с [3] комитет экономики Волгоградской области ежемесячно проводил работу по сбору и анализу отчетов о расходовании субвенций на предмет целевого расходования в пределах установленных нормативов. В результате было выявлено, что администрациями трех муниципальных районов допущено расходование субвенций в нарушение требований Закона Российской Федерации от 11.03.1992 №2487-1 «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» (далее – Закон об охранной деятельности) [4].

Согласно ст. 1 Закона об охранной деятельности «частная охранная деятельность определяется как оказание соответствующих услуг организациями и индивидуальными предпринимателями», однако администрациями районов были заключены договоры возмездного оказания услуг по охране и сторожеванию с физическими лицами. Кроме того, согласно ст. 3 Закона об охранной деятельности «физическим и юридическим лицам, не имеющим правового статуса частного детектива, частного охранника или частной охранной организации, запрещается оказывать услуги по охране объектов и (или) имущества». Правовой статус частных охранников администрациями подтвержден не был (не представлены удостоверения частного охранника).

Средства субвенции, реализованные в нарушение федерального законодательства, были возвращены в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации.

В итоге, согласно отчетам о расходовании субвенций и обосновывающей документации объем понесенных расходов Волгоградской области составляет 21 205,35 тыс. руб. или 77% от общего объема субвенций.

В декабре 2016 г. и январе 2017 г. осуществлен возврат неизрасходованных остатков субвенции в федеральный бюджет.

Таким образом, опыт Волгоградской области по реализации осуществления отдельных полномочий Российской Федерации в ходе проведения переписи можно признать успешным. Однако стоит отметить ряд моментов, на которые необходимо обратить внимание и учитывать при проведении очередного статистического исследования:

- подготовка проекта и принятие Закона Волгоградской области №36-ОД от 17 мая 2016 года заняли значительное время. Отсутствие закона вплоть до даты его принятия не позволяло администрациям муниципальных районов и городских округов заключать контракты на осуществление полномочий (мероприятия переписи проводились в период с 9 июня по 3 сентября 2016 года);

Данный факт необходимо учитывать в условиях ограниченности сроков принятия нормативно-правовых актов;

– не рекомендуется заключение контрактов по аренде помещений и оказанию транспортных услуг (аренде автотранспортных средств) с физическими лицами по причине необходимости дополнительной оплаты в данном случае налоговых и неналоговых платежей. Вопрос источников данных вышлат до конца не урегулирован в связи с четким целевым характером использования субвенций;

– в ряде муниципальных районов отсутствуют частные охранные предприятия и казачьи общества, что приводит к необходимости осуществлять охрану помещений инструкторских участков имеющимися силами администрации на безвозмездной основе;

– необходимо обратить внимание на то, что заключение контрактов на обеспечение помещениями с учреждениями, находящимися в муниципальной собственности и собственности сельских поселений в оперативном управлении и хозяйственном ведении, возможно только при наличии проведенной независимой оценки стоимости аренды;

– предварительные итоги переписи в целом по стране Росстат планирует представить в октябре 2017 года, по субъектам Российской Федерации – в ноябре 2017 года. Окончательные же итоги будут публиковаться в период с мая по декабрь 2018 года. Считаем такой значительный временной лаг между датой сбора информации и датой ее возможного использования неэффективным и ставящим под вопросы актуальность данных и целесообразность проведения переписи. Целесообразно было бы опубликовать результаты переписи в первом полугодии 2017 года.

Сельскохозяйственная перепись является важнейшей составляющей экономической статистики региона и страны в целом. Результаты, полученные в ходе кампании 2016 года, позволят оценить состояние и структуру сельского хозяйства, наличие и использование ресурсного потенциала. Эти данные также лягут в основу документов стратегического планирования региона и муниципальных образований, важнейшим из которых является Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области до 2030 года.

Список литературы

1. Постановление Губернатора Волгоградской области от 05 ноября 2015 г. №986 «Об определении органа исполнительной власти Волгоградской области, уполномоченного на взаимодействие с Федеральной службой государственной статистики, а также органами местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Волгоградской области по вопросам осуществления переданных государственных полномочий по подготовке и проведению Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года».

2. Закон Волгоградской области от 17 мая 2016 года №36-ОД «О наделении органов местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Волгоградской области переданными Волгоградской области государственными полномочиями Российской Федерации по подготовке и проведению сельскохозяйственной переписи 2016 года».

3. Приказ комитета экономики Волгоградской области от 19 мая 2016 г. №19н «О реализации Закона Волгоградской области от 17 мая 2016 г. №36-ОД «О наделении органов местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Волгоградской области переданными Волгоградской области государственными полномочиями Российской Федерации по подготовке и проведению Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года».

4. Закон Российской Федерации от 11.03.1992 №2487-1 «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации».

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Архипов Роман Андреевич

студент
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

DOI 10.21661/r-117800

КОРРУПЦИЯ И ЕЕ ОПАСНОСТЬ ДЛЯ РОССИИ

Аннотация: автор затрагивает актуальную для современной России проблему коррупции. Подчеркивается опасность высокой коррупционной составляющей для национальной безопасности России.

Ключевые слова: коррупция, Россия, национальная безопасность, власть, общество, угрозы.

Коррупция является одной из самых актуальных социальных проблем современности. Некоторые исследователи вообще считают, что коррупция стала основной политической проблемой конца XX – начала XXI века. Однако при любых подходах и оценках однозначно, что коррупция является проблемой, решение которой для многих стран является крайне необходимым делом. Это касается и России, высокий уровень коррумпированности которой признан ее руководством, отечественными и зарубежными аналитиками, соответствующими международными институтами. В современных условиях коррупция стала фактором, который реально угрожает национальной безопасности, демократическому развитию государства и общества, конституционному строю, а именно: подрывает авторитет страны, наносит ущерб функционированию государственного аппарата, ограничивает конституционные права и свободы человека и гражданина, особенно рядовых лиц, нарушает принципы верховенства права, установленный порядок осуществления полномочий должностными и служебными лицами органов государственной власти, управленческих структур частного сектора, разрушает моральные и общественные ценности, дискредитирует государство на международном уровне.

Проблема коррупционных проявлений является одним из важнейших и актуальных, связанных с функционированием государства и развитием общества. Учитывая слабые демократические традиции, несовершенство национального законодательства, неэффективной деятельности властных институтов и недостаточный уровень политико-правовой культуры общества переходного периода она приобрела особую остроту.

Коррупция угрожает национальной безопасности, реально противостоит конституционному и общественному строю, является одной из причин роста «теневой» экономики, проникает во властные институты, привлекая в свои ряды отдельных политических и общественных деятелей. Коррупционные проявления поражают все сферы общественной жизни, приводят к распространению организованной преступности, создают социальное напряжение, порождают у населения неверие в способности

власти осуществить организационные и практические меры по преодолению системного кризиса и возрождения России.

Коррупция – это сложное социальное явление, которое негативно влияет на все аспекты политического и социально-экономического развития общества и государства. Оно заключается как в противоправных действиях (бездействии), так и неэтичных (аморальных) поступках. Коррупцию можно определить как явление, возникающее в процессе реализации властных отношений уполномоченными на это лицами, использующими предоставленную им власть для удовлетворения личных интересов (интересов третьих лиц), а также для создания условий осуществления коррупционных действий, сокрытия этих действий и содействие им.

Термин «коррупция» имело свое объяснение еще в Риме. Его рассматривали как – порча, разложение, развращение. Оно олицетворяло ряд общественных болезней, которые проявляются в продажности чиновников, причинении вреда обществу, империи Древнего Рима.

Все актуальнее тема коррупции становится для повседневной жизни. Не будет преувеличением сказать, что все более дерзких и открытых форм она приобретает. Все чаще становятся ее проявления на всех уровнях управления. Именно коррупция является одной из главных угроз для безопасности в целом РФ и является проявлением непрофессиональных действий в работе высших органов управления.

Коррупция в основном возникает из-за того, что высшие органы власти не могут разумно и правильно распоряжаться ресурсами, которые к ним непосредственно не относятся, а являются собственностью народа, который им предоставил власть, путем выполнения возложенных на них решений. Все это происходит от самого низкого до самого высокого уровня руководства из-за незащищенности приоритетных прав и свобод человека и гражданина как основного принципа национальной безопасности.

Большинство инициатив власти по борьбе с коррупцией не поддерживаются. Все это происходит из-за разочарования населения в справедливости решения имеющихся проблем и потребностей. Проблема заключается в восприятии коррупции как обыденности, а возможность противостоять ей не рассматривается вообще.

Угрозу национальной безопасности коррупция предусматривает в действиях государства при исполнении им своих внутренних и внешних функций, а именно через органы государственного управления, является залогом эффективной деятельности этих органов. Все это способствует падению рейтингов страны и нежеланию иностранных инвесторов вкладывать свои капиталы в развитие данной страны.

Опасность заключается в упадке как самой страны в целом, так и правового сознания общества в целом. Именно понимание и осознание вредного влияния коррупции на правовое сознание является залогом борьбы с ней. У каждого должно быть четкое осознание о законном и незаконном. Это будет способствовать осознанию общества возможности не только наблюдать за коррупцией (наиболее распространенными проявлениями – взяточничеством), но и иметь право принимать ее одобрять или не принимать.

В зависимости от системы ценностей сегодня различают «черную» и «серую» коррупцию. Вред такой коррупции определяется не с позиции

национальных интересов, а берет свои корни с позиций гражданина и элиты. «Черная», то есть отрицательная коррупция, осуждается как политической элитой, так и рядовым гражданином, «серая», то есть умеренная коррупция, – это все то, что осуждается с позиций гражданина, но оправдывается правительственной элитой.

В свою очередь, коррупция является одной из опасностей и не единственной по своему характеру, ей не уступает теневая экономика, экономическая преступность и недобросовестная конкуренция.

Безусловно, коррупция является определенным индикатором общества, его морали, политического, экономического, социального государства в целом. Она проявляет неэффективность действий государственной власти в сфере экономических, политических, правовых, общественно политических и социальных процессах.

Для искоренения ее из страны необходимо адекватное право и привитие понимания обществом коррупции как недопустимый образ жизни – зло. Коррупцию смело можно сегодня считать реальной угрозой национальной безопасности РФ.

Нужно все же понимать, что коррупция в своем системном и масштабном проявлении ослабляет государственную власть. Российская Федерация из всех постсоветских стран имеет лучшие шансы изменить ситуацию с коррупцией в лучшую сторону, только для этого нужно приложить много усилий. Поскольку коррупция имеет способность легко и быстро приспосабливаться к изменениям в обществе и государстве в целом определенным условиям существования.

Главной проблемой нашего времени по борьбе с коррупцией является его желание удовлетворить свои потребности за счет кого-то, и желание человека воспользоваться властью по своему усмотрению.

В противодействие этому злу можно уменьшить ее объем проявления в общественной жизни и каждой сфере в частности. В частности, ограничить ее распространение путем увеличения ответственности за совершение коррупционных действий.

Список литературы

1. Аминов Д.И. Коррупция как социально-правовой феномен и пути ее преодоления / Д.И. Аминов, В.И. Гладких, К.С. Соловьев. – М., 2014. – С. 112–114.
2. Андрианов В.Д. Коррупция как глобальная проблема: история и современность. – М.: Экономика, 2016. – С. 38–47.
3. Антикоррупционная политика: Справ. / Под ред. А.В. Малько. – М.: ТК Велби; Проспект, 2015. – 384 с.
4. Седова Н.В. Интегрированные структуры в агропромышленном комплексе российской экономики. – М.: МАКС-Пресс, 2010.
5. Седова Н.В. Государственное регулирование энергетической безопасности (региональный аспект) // Вестник Томского государственного университета. – 2015. – №3 (31).

Пинчук Дарья Игоревна

студентка

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса»
г. Владивосток, Приморский край

РОССИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены основные особенности железнодорожных перевозок. Обозначены составляющие вагонного парка железных дорог. Проанализированы тенденции на рынке железнодорожных грузоперевозок за последние годы. Отмечено важное стратегическое значение железнодорожных перевозок для экономики России. Представлена динамика грузооборота и погрузок грузов на железнодорожном транспорте. Отражено распределение объемов международных железнодорожных перевозок грузов в России по видам и сообщениям. Охарактеризованы международные транспортные коридоры.*

***Ключевые слова:** железнодорожные перевозки, вагонный парк, международные перевозки, грузоперевозки, международные транспортные коридоры.*

В России железная дорога имеет ряд преимуществ перед другими видами транспорта в силу большой протяженности территорий. Дорожная сеть ограничена, многие регионы страны попросту недоступны. Внутренние водные пути также недостаточно развиты и не могут использоваться зимой, поскольку несколько месяцев в году находятся подо льдом.

Воздушные перевозки справляются лишь с малыми объемами и не подходят для многих типов грузов.

На трубопроводный транспорт приходится значительная доля перевозок нефти и газа, хотя и в этом случае железнодорожные перевозки не так уж сильно отстают.

Россия простирается на огромной территории от берегов Балтийского моря на западе до Тихого океана на востоке, от Северного Ледовитого океана на севере, до Чёрного, Азовского и Каспийского морей на юге. Её площадь – более 17 млн кв. км, что составляет около 10% суши Земли.

Поэтому железнодорожный транспорт является важнейшей составляющей российской экономики. Без учета трубопроводов на железнодорожный транспорт в России в последние годы приходится более 85% грузооборота, то есть на дальних маршрутах железные дороги успешно выигрывают конкурентную борьбу за грузы [1]. Но на средних и особенно близких дистанциях выбор грузоотправителей расширяется, и в последние годы часть грузов ушла с железных дорог на автомобили, реки и даже трубопроводы.

Вагонный парк железных дорог, в зависимости от назначения вагонов, которые он включает, подразделяется на парк грузовых и пассажирских вагонов. Грузовой парк состоит из крытых вагонов, полувагонов, платформ, цистерн, изотермических вагонов и вагонов специального назначе-

ния. Пассажирский парк состоит из вагонов, которые используют под перевозку пассажиров: вагоны-рестораны, багажные, почтовые и вагоны специального назначения.

Около 80% своих прибылей РЖД получают именно от грузовых перевозок.

На рынке железнодорожных грузоперевозок в период 2012–2015 гг. видны две тенденции: относительно устойчивые объемы грузооборота железных дорог и воздействие внутреннего спада вместе с высокой ролью экспортной составляющей.

Общие объемы грузоперевозок в 2015 году сократились. Максимум последних 20 лет был зафиксирован в 2012 году, после чего за 2013 год погрузки сократились на 2,8%, а результаты 2013–2014 годов оказались ниже уровня 2011 года. Если в январе 2012 г. было погружено 109 млн т., то к июню 2015 г. показатель месячной погрузки опустился до 101 млн т., и с тех пор остается на этом уровне [2]. При этом наблюдается тенденция роста дальности перевозок РЖД, что отражается на небольшом увеличении объемов грузооборота (рисунки).

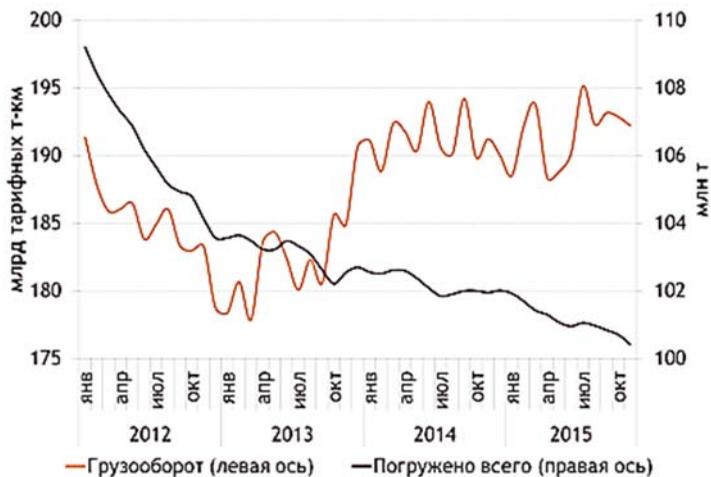


Рис. 1. Грузооборот и погрузки грузов на железнодорожном транспорте, сез. скорр. ряды [2]

Минус железнодорожных перевозок в том, что не работает принцип доставки «от двери до двери», труднее осуществлять планирование поставок, необходимо нести дополнительные расходы, связанные с погрузкой и разгрузкой товара.

Останавливают участников рынка и резко возросшие тарифы – в начале 2015 на все перевозки РЖД они выросли на 10%, а дополнительно к этому Федеральная служба по тарифам установила предельно допустимое отклонение от него [3].

В результате РЖД ввела надбавку к тарифу в размере 13,4% на перевозку ряда экспортных грузов, в том числе таких ключевых товаров, как нефть и нефтепродукты, зерновые и металлопродукция. После таких

реформ востребованность железнодорожных перевозок снизилась. Это наглядно прослеживается по показателям первой половины 2015 года. Более того, отдельные предприятия, деятельность которых тесно сопряжена с транспортировкой, и вовсе предпочли сократить выпуск продукции, особенно на фоне снижения спроса на неё со стороны Китая.

В 2016 году мы наблюдаем более благоприятную картину.

По данным ОАО «РЖД», сетевая погрузка в марте составила 105,1 млн т, что на 2% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Таким образом, положительный тренд в грузовой работе, наметившийся ранее (в феврале 2016 г. прирост погрузки достиг 2,9%), сохраняется [4].

Есть на рынке грузовых железнодорожных перевозок и относительно новые явления: крупные грузоотправители стали чаще обращаться к регуляторам с просьбами либо об отмене повышенных тарифов, либо о сохранении полученных ранее льгот.

В марте 2016-го среднесуточная погрузка составила 3388,5 тыс. т в сутки. Грузооборот железнодорожного транспорта снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 1,2% и составил 197,7 млрд тарифных т-км. Грузооборот с учетом пробега вагонов в порожнем состоянии за это же время сократился на 1,7% и составил 253,2 млрд т-км.

В структуре грузовой работы в марте 2016-го по сравнению с прошлым годом существенно выросли лишь объемы грузов первого тарифного класса – на 6% – при одновременном снижении погрузки грузов второго класса на 3,7% и третьего класса – на 2%. Так, в течение месяца было погружено 28,2 млн т угля, что на 5,2% больше, чем в марте 2015 года. По данным Минэнерго России, в январе – феврале 2016-го объем добычи угля в стране увеличился на 4,5% в годовом исчислении, объем экспорта угля также вырос на 4,5%, а расчетный индекс средних цен российских производителей на каменный энергетический уголь увеличился на 3,4% (относительно конца декабря 2014 г.). При этом по состоянию на 25.03.2016 г. из-за снижения спроса на твердое топливо со стороны российских предприятий, а также профицита его запасов на складах данный показатель снизился на 3,5% (к концу декабря 2015 г.) [5]. На данный момент, ситуация на рынке железнодорожных перевозок остается стабильной.

Что касается международных перевозок, то объемы, структура товаропотоков, номенклатура перевозимых грузов и география международных перевозок ОАО «РЖД» основываются на базе тех перевозочных и таможенных документов, которые оформляются на перевозку каждой партии грузов, предполагаемой к ввозу или вывозу их страны. Это могут быть перевозочные документы международного образца (накладные СМГС4 или накладные Российско-Финляндского прямого международного железнодорожного сообщения) и таможенные документы, прилагаемые к внутренним железнодорожным накладным, подтверждающие тот или иной таможенный режим при пересечении грузом государственных и таможенных границ России в морских и речных портах, а также на железнодорожных пограничных станциях.

В статистике объемов перевозок грузов ОАО «РЖД», а это единственный публичный железнодорожный перевозчик в России, международные

перевозки складываются из внешнеторговых перевозок и перевозок грузов международного транзита. Внешнеторговые перевозки разделяются на перевозки экспортных и импортных грузов. Из общего объёма международных перевозок (524,9 млн тонн) на экспортные перевозки грузов пришлось в 2015 году 423,3 млн тонн, или 80,65%. Импортные перевозки составили 81,0 млн тонн, или 15,43% объёма международных перевозок грузов по железным дорогам России. На транзит в 2015 году пришлось 20,6 млн тонн, или, соответственно, 3,92% [5]. Детализация различных видов международных перевозок грузов по железным дорогам.

Таблица 1
Распределение объемов международных железнодорожных перевозок грузов в России по видам и сообщениям в 2015 году (млн тонн)

		Международные перевозки		
		Через пограничные ж/д переходы	Через морские и речные порты России	Через морские порты Украины и стран Балтии
Экспортные перевозки	423,3	106,6	261,8	54,9
Импортные перевозки	81,0	73,3	6,5	1,2
Транзитные перевозки	20,6	6,2	10,5	3,9
Всего	524,9	186,1	278,8	60,0

По отношению к уровню 2014 года объёмы экспортных перевозок грузов по железным дорогам России не изменились. Зато на 23% уменьшились объёмы импортных перевозок грузов и на 15% объёмы перевозок грузов международного транзита.

По территории России проходят оптимальные маршруты, многие из которых являются частью международных транспортных коридоров (МТК).

Международный транспортный коридор (МТК) – высокотехнологичная транспортная система, концентрирующая на генеральных направлениях транспорта общего пользования и телекоммуникации. Наиболее широкое развитие получили панъевропейские транспортные коридоры, однако МТК развиваются и на территории азиатских стран, включая Китай и Россию [6].

Рассмотрим их более подробно.

Перевозки по направлению «Восток – Запад»

Коридор «Восток – Запад» создает прямой выход грузам России, стран Европы и СНГ к дальневосточным российским морским портам и пограничным переходам, расположенным на границе России с КНДР, Китаем, Монголией и Казахстаном.

На территории Российской Федерации в западной своей части он совпадает с общеевропейским транспортным коридором №2, в восточной – с Транссибирской железнодорожной магистралью.

Коридор имеет значительный потенциал привлечения перевозок евроазиатского контейнерного транзита. Наглядным подтверждением роста популярности среди грузовладельцев данного маршрута является положительная динамика транзитных перевозок крупнотоннажных контейнеров в сообщении со странами АТР (в частности Республика Корея, КНДР, Китай, Монголия и Япония).

Объемы перевозок грузов через железнодорожные пункты пропуска и морские порты, расположенные в восточной части МТК «Восток – Запад», в 2015 году составили 89 млн тонн, увеличившись на 4% к уровню 2014 года [7; 10; 11].

ОАО «РЖД» определен стратегический курс на развитие логистики и позиционирование на рынке в качестве компании-интегратора транспортных услуг (обеспечение регулярного сквозного сервиса).

Совместно с зарубежными партнерами вводится работа по совершенствованию технологий ускоренных контейнерных перевозок: совершенствование технологий документального сопровождения транзитных перевозок, расширение практики использования сквозных и прозрачных тарифных ставок, упрощение прохождения погранично-таможенных процедур, повышение производительности подвижного состава, создание сети логистических центров.

Важную роль в реализации стратегической задачи по развитию экспорта транспортных услуг играет Объединенная транспортно-логистическая компания (ОТЛК). Ее деятельность ориентирована на увеличение объемов внешнеторговых контейнерных перевозок в направлении АТР – Россия – страны Европы (по территории Евразийского экономического союза). Сферой деятельности компании является оказание комплексных транспортно-логистических услуг по схеме «от двери до двери» при обслуживании интермодальных контейнерных перевозок.

За 8 месяцев 2016 года, по данным Координационного Совета по Транссибирским перевозкам, объем международных перевозок крупнотоннажных контейнеров железнодорожным транспортом с использованием Транссибирской магистрали сократился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 6% и составил 318,6 тыс. TEU. Произошло значительное снижение транзитных перевозок до 63,5 тыс. TEU (–16% по отношению к аналогичному периоду прошлого года). Однако объем импортируемых и экспортируемых грузов в контейнерах по магистрали остался примерно на том же уровне: 123,5 и 131,6 тыс. TEU, что, соответственно, на 4% и 2% ниже аналогичного периода 2015 года.

Суммарный объем железнодорожных перевозок по Транссибирской магистрали в международном сообщении постоянно растет. В 2015 году объем перевозок по Транссибу составил более 113 млн т, что выше уровня 2014 года на 3,9%. К уровню 2010 года перевозки выросли на 11%. (или на 11,3 млн т, в основном за счет увеличения экспортного грузопотока сырья: уголь, руда, лесные грузы). При этом объем контейнерных перевозок за последние пять лет увеличился на 57% и составил почти 504 тыс. единиц в двадцатифутовом эквиваленте [8].

Развитие международного транспортного коридора «Север – Юг»

В силу удобного географического положения на пересечении торговых путей между крупнейшими центрами торговли Евразии Россия имеет значительный потенциал для вовлечения национального транспортного

комплекса страны в обеспечение межрегионального торгово-промышленного обмена. Возможности реализации транспортно-транзитного потенциала на направлении МТК «Север – Юг» обусловлены:

- процессами интенсификации торгово-экономических отношений стран Среднего Востока и Южной Азии (Индия, Пакистан) со странами СНГ и Евросоюзом;

- перспективами полного снятия санкций с Ирана, что открывает дополнительные возможности обслуживания грузопотоков транснациональных корпораций по территории страны;

- наличием развитой железнодорожной инфраструктуры Азербайджана и Ирана, прежде всего, на направлении «Север – Юг» и проводимой целенаправленной совместной работы по ее интеграции с транспортными системами соседних стран;

- формированием в регионе разветвленной сети транспортных, в том числе железнодорожных маршрутов.

Маршруты следования по МТК «Север – Юг»

Формирование международного транспортного коридора «Север – Юг» инициировано Минтрансом России в целях реализации стратегического партнерства нашей страны со странами Прикаспийского региона. Одновременно этот коридор должен улучшить связи России со странами Персидского залива и Южной Азии, а также будет способствовать развитию транзитных евро-азиатских перевозок с задействованием транспортного комплекса России.

Международное соглашение о международном транспортном коридоре «Север – Юг» было подписано между Россией, Ираном и Индией 12 сентября 2000 г. (в ходе II Евро-азиатской конференции по транспорту). В мае 2002 г. в г.

Санкт-Петербурге министрами транспорта стран-участниц подписан протокол об официальном открытии коридора. МТК «Север – Юг» в своей южной части предполагает несколько маршрутов следования грузов с использованием железнодорожного транспорта:

1. Транскаспийский маршрут – с использованием российских морских портов Астрахань, Оля, Махачкала и портов Ирана – Бендер-Энзели, Ноушехр и Бендер-Амирабад.

2. Западная ветвь коридора – прямое железнодорожное сообщение через пограничные переходы Самур (Россия) – Ялама (Азербайджан), с дальнейшим выходом на железнодорожную сеть Ирана через пограничный переход Астара (Азербайджан) – Астара (Иран).

3. Восточная ветвь коридора – прямое железнодорожное сообщение через Казахстан, Узбекистан и Туркменистан с выходом на железнодорожную сеть Ирана через пограничные переходы Сарахс (Туркменистан) – Серахс (Иран) и Акяйла (Туркменистан) – Инче Бурун (Иран).

Объемы перевозок внешнеторговых грузов железнодорожным транспортом России в рамках МТК «Север – Юг» в 2015 году составили 7,3 млн тонн, увеличившись на 4% к уровню 2014 года [9].

Перспективы развития грузовых перевозок в рамках МТК «Север – Юг» связаны как с развитием торгово-экономических связей стран-участниц «Международного соглашения о МТК «Север – Юг» между собой,

так и с привлечением грузопотоков в сообщении стран Европы со странами Персидского залива и Южной Азии.

Большое значение для развития МТК «Север – Юг» в среднесрочной перспективе будут иметь сроки ввода в эксплуатацию новой железнодорожной линии Решт – Астара (Исламская Республика Иран) – Астара (Азербайджанская Республика), которая является последним недостающим звеном прямого железнодорожного маршрута по западной ветви МТК «Север – Юг».

Основное преимущество западной ветви МТК «Север – Юг» перед другими маршрутами заключается в более коротком расстоянии перевозок, что позволяет существенно сократить сроки доставки грузов.

Таким образом необходимо развивать структуру железнодорожного транспорта, так как железнодорожные перевозки имеют важное стратегическое значение для экономики России, железнодорожный комплекс связывает всю экономическую систему страны, обеспечивает стабильную жизнедеятельность промышленных предприятий, путем своевременного подвоза необходимых грузов во многие регионы.

Список литературы

1. Информационные ресурсы сайта Бюллетень социально-экономического кризиса в России // Динамика грузоперевозок в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/7400.pdf>
2. Информационные ресурсы сайта Globaltrans. Rail plays an integral part in the movement of freight in Russia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globaltrans.com/about-us/rail-industry-market/industry-overview/>
3. Информационные ресурсы сайта РЖД партнер.ру. Обзор грузовых железнодорожных перевозок. Trade Russia: foreign investment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rzd-partner.ru/zhd-transport/reviews/obzor-gruzovykh-zheleznodorozhnykh-pezvezok-v-marte-2016-goda/gpuzopevezok-2015-statistika-i-tendentsii.html>
4. Информационные ресурсы сайта Министерство энергетики. Железнодорожные грузоперевозки. Trade Russia: foreign investment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/>
5. Холопов К.В. Проблемы функционирования и основные направления построения и регулирования российского рынка международных транспортно-логистических и транспортно-экспедиторских услуг / К.В. Холопов, О.В. Соколова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – №1. – С. 68–81.
6. Левченко Т.А. Совершенствование транспортной инфраструктуры Приморского края / Т.А. Левченко // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей МНПК (10 апреля 2016 г., г. Пермь). В 2 ч. Ч. 1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 197–199.
7. Грузооборот портов стран Балтии // РЖД Партнёр Документы. – 2016. – №5–6 (263–264). – С. 92.
8. Информационные ресурсы сайта РЖД международные отношения // Мировая транспортная система // ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inter.rzd.ru/>
9. Информационные ресурсы сайта РЖД партнер.ру // Обзор Объем международных железнодорожных контейнерных перевозок // Trade Russia: foreign investment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rzd-partner.ru/>
10. Грузооборот морских портов России в январе–декабре 2015 года // РЖД Партнёр Документы. – 2016. – №4 (262). – С. 80.
11. Перевозки российских грузов через морские порты за 2015 год. Таблица 1 // Морские порты. – 2016. – №1 (142). – С. 67.

Тихомирова Анастасия Александровна
студентка
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПРОЦЕССЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

***Аннотация:** статья посвящена вопросам регулирования экономической безопасности при помощи инструментов государственного регулирования экономики. Автор определяет конечной целью формирования экономической безопасности социально-экономическое развитие страны.*

***Ключевые слова:** государственная экономическая политика, экономическая безопасность, национальная безопасность, экономическое развитие, безработица, инфляция.*

Генезис безопасности как социально-экономического феномена берет свое начало в биологической природе человека и выступает всеобщей основой любой жизнедеятельности. Исходным пунктом ее развития служит фундаментальный биологический инстинкт самосохранения. Именно он дает импульс основным потребностям, направленным на сохранение жизни как уникальной формы существования. На этапе зарождения социальной организации, сама жизнь является главным параметром охраны и критерием оценки состояния безопасности.

Важно отметить, что становление концепции экономической безопасности непосредственно происходило в тесной взаимосвязи с развитием концепции взаимозависимости, которая частично характеризует процесс интернационализации мирового хозяйства (впоследствии глобализации), а частично – влияния одного государства на другое. Именно последнее свойство обусловлено использованием взаимозависимости как рациональной основы политики экономической безопасности.

Безопасность государства достигается при наличии эффективного механизма управления и координации деятельности микро- и макроэкономики, политических сил и общественных групп, а также действующих институтов ее защиты.

Конечно, национальная безопасность – это многоплановое понятие, в которое входят оборонная, экологическая, энергетическая, продовольственная и другие виды безопасности (рис. 1).



Рис.1. Структура национальной безопасности

Экономическая безопасность государства непосредственно связана с его экономическим суверенитетом.

Экономический суверенитет является главной составляющей государственного суверенитета и соответственно системы экономической безопасности государства. Экономический суверенитет связан со структурой экономической системы и независимостью государства в формировании и развитии технологического способа производства, экономического отношения собственности и от соответствующего хозяйственного механизма [1].

Специфика экономической безопасности как экономической категории состоит в том, что она постоянно отображает уровень эффективности функционирования всех ее структурных элементов, что позволяет вовремя обнаружить угрозы и предусмотреть опасности причинения убытков государству, экономической системе и национальным экономическим интересам с целью обеспечения их стабильного развития и роста [2].

Сегодня экономическая безопасность государства объективно наполняется элементами интеллектуальной и психологической безопасности.

В связи с этим медленно наблюдается сдвиг в направлении изменений самой концепции экономической безопасности – от стимулирования ее охранных функций, к ее интеллектуальному обеспечению. Одной из главных задач такого обеспечения является формирование нового общества через формирование человека «безопасного типа», подготовку компетентного в сфере безопасности гражданина. Речь идет о поступательном кардинальном изменении сознания, а, следовательно, об изменении самого общества через системное образование людей в сфере экономической безопасности.

Стратегический курс на формирование экономической безопасности имеет конечную цель на социально-экономическое развитие страны, которое нужно рассматривать как системное явление, состоящее из двух взаимосвязанных процессов: экономического и социального развития.

Экономическое развитие – это способность экономики создавать пути роста ВВП, согласно существующему уровню индивидуальных, коллективных и общественных потребностей. Различают три основных типа экономического развития: прогрессивный, регрессивный и стагнационный, проявляющиеся как тенденции.

Развитие часто отождествляется с прогрессом (т.е. с характером и направлением развития), но их нужно различать, потому что не каждое развитие приводит к положительным социальным последствиям. Экономический прогресс, означает движение показателей экономического развития (ВВП, продуктивности общественного труда, прибыли) «вперед» – до более совершенного состояния, степени развития. Экономический регресс свидетельствует о движении экономики «назад» – к ее худшему, суженному состоянию. Обычно экономический регресс наблюдается тогда, когда экономика характеризуется падением объемов производства, ее общим спадом, то есть находится в состоянии экономического кризиса (рецессии, сжатия, падения).

Господствуют такие кризисные явления: несбалансированность, диспропорционность, рост безработицы, инфляция, банкротство фирм, банков и неуправляемость экономики. Для стагнационного (депрессивного) типа экономического развития характерно: стабильность производства, но на самом низком послекризисном уровне, наличие диспропорций, отсутствие новых инвестиций, уменьшение товарных запасов, появление позитивных тенденций организационных, рыночных, финансовых изменений.

В зависимости от скорости системных изменений выделяют: эволюционный развитие – процесс медленных, последовательных, непрерывных изменений и радикальный (революционное) развитие – процесс быстрого, скачкоподобного перехода от одного качественного состояния системы к другому. Экономическая система, как правило, развивается эволюционно, путем модернизации общественного производства [3].

Эволюционное развитие экономики – это постепенный путь количественного и качественного роста конечных результатов общественного производства или макроэкономики, благодаря совершенствованию существующих обстоятельств (средств и предметов труда, рабочей силы, технологии, организации, управления, творческого труда, информации, науки), структурных связей, отраслей и рынков. Эволюционному экономическому развитию присущи процессы внедрения достижений научно-технического прогресса (НТП), которые совершенствуют основы развитого воспроизведения и двух типов роста – экстенсивного и интенсивного.

Экономическое развитие в XXI веке можно осуществить эффективно на должном конкурентоспособном уровне, только путем реализации в передовых отраслях национальной экономики и видах человеческой модели инновационной деятельности. Последняя является процессом создания, освоения и распространения инноваций через механизмы рыночных отношений, предпринимательства, конкуренции и эффективной государственной инвестиционно-инновационной политики.

Социальное развитие проявляется не столько в темпах роста, сколько в повышении благосостояния потребителей, увеличении их платёжеспособности и спроса. Поэтому усилия государства, направление ее социально-экономической политики следует формировать таким образом, чтобы ежегодно, целенаправленно достигать необходимого социального эффекта в соответствии с высокими социальными стандартами. Обеспечение качественных условий для

жизнедеятельности человека, общества и государства является главной функцией и целью современной экономики и политики. Поэтому чрезвычайно важно развивать экономику так, чтобы она в период мирного существования сопровождалась ростом жизненного уровня населения, продолжительности жизни, улучшением условий труда и потребления. Человек в такой экономике действительно выступает целью ее развития, главной производительной силой и обнаруживает заботу об экономическом росте, внедрении достижений НТП, инновационно-инвестиционного типа развития.

Список литературы

1. Гордиенко Д.В. Основы экономической безопасности государства. Курс лекций: Учеб.-метод. пособие. – М.: Финансы и статистика; Инфра-М, 2009. – С. 224.
2. Экономическая и национальная безопасность: Учеб. / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2011. – С. 127–129.
3. Модернизация и экономическая безопасность России. Т. 2 / Под ред. акад. Н.Я. Петракова. – М. – СПб.: Нестор-История, 2011. – С. 516.
4. Седова Н.В. Интегрированные структуры в агропромышленном комплексе российской экономики. – М.: Макс-Пресс, 2010.
5. Седова Н.В. Государственное регулирование энергетической безопасности (региональный аспект) // Вестник Томского государственного университета. – 2015 – №3 (31).
6. Гордиенко Д.В. Основы экономической безопасности государства. Курс лекций: Учеб.-метод. пособие. – М.: Финансы и статистика; Инфра-М, 2009. – С. 224.
7. Экономическая и национальная безопасность: Учеб. / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2011. – С. 37.

Цой Александра Гариенва

студентка

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»
г. Владивосток, Приморский край

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрена специфика деятельности автотранспортных предприятий. Приведены проблемы, с которыми сталкиваются исследуемые предприятия на макро- и микроуровне. Предложены пути повышения эффективности деятельности предприятий.*

***Ключевые слова:** автотранспортное предприятие, автотранспортная система, логистика, организация, эффективность.*

Сфера применения автомобильного транспорта в России – внутригородские, пригородные и внутрирайонные грузовые и пассажирские перевозки, а также перевозки на средние и дальние расстояния ценных малотоннажных и скоропортящихся грузов.

Автотранспорт общего пользования – транспорт, удовлетворяющий потребности всех отраслей экономики и населения в перевозках грузов и пассажиров, перемещающий различные виды продукции между производителями и потребителями, осуществляющий общедоступное транспортное обслуживание населения.

Специфика транспорта как сферы экономики заключается в том, что он сам не производит новой продукции, а только участвует в ее создании, обеспечивая сырьем, материалами, оборудованием производство и, доставляя готовую продукцию потребителю, увеличивая тем самым её стоимость на величину транспортных издержек, которые включаются в себестоимость продукции. По некоторым отраслям промышленности транспортные издержки очень значительны, как, например, в лесной, нефтяной промышленности, где они могут достигать 50%.

Благодаря развитию и совершенствованию транспортной отрасли в современном обществе всё большая роль отводится транспортной логистике – системе организации быстрой и качественной доставки грузов из одной точки в другую по наиболее выгодному и оптимальному маршруту. Изменения в экономической и политической ситуации, происходившие в Российской Федерации в течение 2014 года, сказались на состоянии отечественного рынка транспортно-логистических услуг. Можно выделить несколько тенденций, сформировавшихся в 2014–2016 году в российской транспортной логистике:

1. В связи с изменением внешнеполитической ситуации, а также стремлением предприятия осваивать новые территории, по данным Минтранса, автомобильные грузоперевозки крупными и средними компаниями в 2014 году сократились.

2. Еще одной тенденцией является снижение объемов импорта из Европы ряда продуктов питания, которое в большинстве своем связано вводом санкций в отношении Российской Федерации. Как считают эксперты, проблемы на российском рынке транспортно-логистических услуг связаны не только с политической ситуацией в стране и кризисом в экономике, которые, несомненно, делают системные недостатки отечественной транспортной логистики более заметными и еще более их усугубляют.

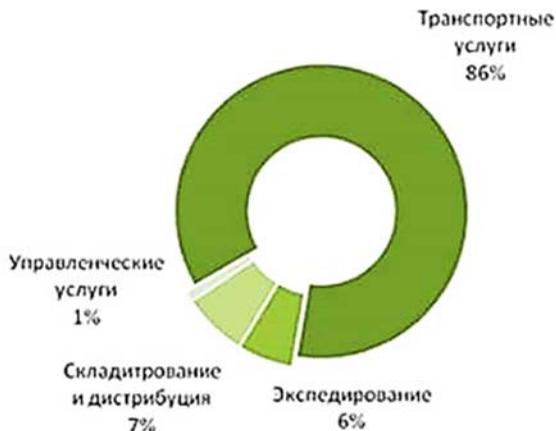


Рис. 1. Структура транспортного комплекса РФ

В соответствии с Постановлением Российской Федерации О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)» Правительством РФ будут проведены следующие программы:

- развитие современной и эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение товародвижения и снижение транспортных издержек в экономике;
- повышение доступности услуг транспортного комплекса для населения;
- повышение конкурентоспособности транспортной системы России и реализация транзитного потенциала страны;
- повышение комплексной безопасности и устойчивости транспортной системы;
- улучшение инвестиционного климата и развитие рыночных отношений на транспорте.

В современных условиях автотранспортное предприятие нуждается в решении задач управления на качественно новом уровне. Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию требует перестройки внутренней микроэкономики АТП, постановки управленческого учета, оптимизации процессов управления.

В условиях производственно-технологической комплектации работу транспортных средств рациональнее всего организовать по заранее составленному часовому графику. Для этого, прежде всего, необходимо разработать рациональные схемы перевозки и способ организации погрузочно-разгрузочных работ. Перевозка осуществляется в основном по маятниковой и кольцевой схемам. Одновременно с выбором схемы перевозок определяется рациональный тип автомобилей и подсчитывается необходимое их количество для выполнения запланированного объема транспортной работы.

Сегодня от предприятий автотранспорта серьезно зависят и качество окружающей социальной среды, и множество отраслей бизнеса. Это обусловлено прежде всего тем, что объективно не хватает транспорта и срочно требуются немалые затраты, связанные с его ремонтом и покупкой. Кроме того, существуют такие проблемы, как «левые» рейсы, слив горючего и многие другие злоупотребления, с которыми сталкивается любое предприятие, имеющее парк машин. Также, с 2011 г. по 2015 г. значительно возросли акцизы на бензин, дизельное топливо и моторные масла, что приведет к значительному росту затрат, а, следовательно, снижению эффективности деятельности транспортного предприятия.

Эффективное управление автотранспортным предприятием предполагает комплексное решение ряда задач, среди которых можно выделить:

- управление финансами;
- управление перевозками;
- управление сбытом и снабжением;
- управление внутренними службами;
- управление кадрами [2].

Для повышения эффективности функционирования транспортного комплекса в условиях рыночной экономики важное значение имеет активное использование программного метода управления, основанного на

применении программ и проектов. В качестве важнейших оснований проведения мероприятий могут быть:

- улучшение качества транспортных услуг, предоставляемых юридическим лицам и пассажирам;
- сокращение транспортных издержек и себестоимости работ и услуг при сохранении требуемого или нормативного их качества;
- увеличение прибыли предприятий и организаций транспортного комплекса; улучшение их финансового состояния;
- ускорение научно-технического прогресса и интенсификация инновационной деятельности;
- диверсификация прогрессивных направлений транспортной деятельности, в т.ч. экспедиторской;
- ускорение инвестиционных процессов, ведущее к обновлению основных фондов, развитию социальной сферы, улучшению дорожной сети и коммуникаций;
- интенсификация структурных преобразований и усиление конкуренции, стимулирующих возникновение новых видов транспортной деятельности;
- повышение конкурентоспособности российских перевозчиков на международном рынке транспортных услуг;
- улучшение информационного обеспечения и связи.

Автоматизация является основным резервом повышения эффективности управления. Современное транспортное предприятия сегодня нуждается в развитой IT-инфраструктуре, которая представляет собой комплекс взаимосвязанных информационных систем и сервисов, обеспечивающих функционирование и развитие средств информационного взаимодействия предприятия. Основой IT-инфраструктуры является КИС – корпоративная информационная система, посредством которой происходят все процессы управления информационно-документальными потоками организации. Она включает в себя: аппаратно-техническую базу, программные комплексы, кадровые ресурсы, руководства пользователей, регламенты обслуживания, объединенные единой информационной моделью.

Современные компании, обладающие эффективной IT-инфраструктурой, получают серьезное конкурентное преимущество стратегического уровня, что позволяет в дальнейшем повысить эффективность управления. Эти технологии определенным образом объединяются в составе совершенно нового класса IT-решений – систем дистанционного мониторинга и контроля автотранспорта (ДМКА). Примером такой системы может стать комплекс «АвтоТрекер», которую разработала российская компания «Русские Навигационные Технологии».

Применение АвтоТрекер обеспечивает решение следующих основных задач, стоящих перед любым автотранспортным предприятием:

- повышение качества транспортных услуг;
- обеспечение максимальной эффективности работы автотранспорта;
- укрепление трудовой дисциплины водителей и смежных с ними сотрудников;
- повышение безопасности перевозок;
- получение исчерпывающей и достоверной информации о работе каждого автомобиля.

В результате предложенные мероприятия могут существенно повысить эффективность работы транспортного предприятия. Вместо привычной стратегии регулярно вкладываться в новое оборудование, избавляясь от старого, не менее эффективно применять рациональные и интеллектуальные подходы к управлению транспортными и информационными системами.

Также рынок транспортного комплекса сталкивается с такими проблемами как слаборазвитая инфраструктура РФ, огромные географические масштабы нашей страны и быстрорастущий спрос на транспортно-логистические услуги. Для решения этих проблем необходима целенаправленная государственная политика развития логистики, что может сделать ее одной из ведущих отраслей в отечественной экономике.

Список литературы

1. Беспалов Р. Повышение качества транспортных услуг / Р. Беспалов // Логистик & система. – 2015. – №2. – С. 13–17.
2. Велиханова А.Р. Основные принципы и задачи эффективного управления предприятием в проблемной среде / А.Р. Велиханова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – №7. – С. 14.
3. Морозов Д. ИТ – инфраструктура для повышения эффективности бизнеса / Д. Морозов // Финансовая газета. – 2015. – №4.
4. Сазонов С.П. Организация автомобильных перевозок и безопасность движения: Учебное пособие / С.П. Сазонов. – Брянск: Изд-во БГТУ, 2014. – 240 с.
5. Шашенкова Е. Системы дистанционного мониторинга и контроля автотранспорта / Е. Шашенкова // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2014. – №45. – С. 15.
6. Тенденции развития рынка логистических услуг в РФ в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tks.ru/logistics/2014/12/29/0002 (дата обращения: 19.12.2016).
7. Кичатов А. Логистический рынок: разворот на Восток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tks.ru/news/nearby/2015/02/02/0006 (дата обращения: 02.12.2016).
8. Министерство транспорта Российской Федерации (Минтранс России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mintrans.ru/activity/ (дата обращения: 12.12.2016).
9. Федеральная служба государственной статистики: Транспорт и связь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport/ (дата обращения: 18.12.2016).
10. Управление цепочками поставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.deloitte.com/dtt/section_node/0,1042,sid%253D30790,00.html (дата обращения: 18.12.2016).
11. Практический комментарий основных изменений налогового законодательства с 2011 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=107968> (дата обращения: 02.12.2016).

Яковлева Юлия Руслановна
студентка

Белозерцева Наталья Петровна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса»
г. Владивосток, Приморский край

СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в данной статье предложены способы совершенствования транспортно-логистической деятельности, внедрение которых будет способствовать улучшению качества предоставляемых услуг как на российском, так и на международном рынке. В работе рассмотрены также полезные стороны, которыми компания сможет обладать, используя данные методы.*

***Ключевые слова:** транспортные грузоперевозки, способы совершенствования, современная логистика, автоматизация, технологии.*

На сегодняшний день транспортные грузоперевозки – это одна из самых главных составляющих потоковых процессов, которая выполняет их основные функции. Рассматривая пути повышения эффективности современной экономики, можно сказать, что, внедрение достижений современной логистики непосредственно является одним из самых действенных [1].

Базируясь на мировом опыте, смело будет предположить, что необходимо внедрять новейшие в своём роде технологии, использовать передовые методы современной логистики, чтобы максимально совершенствовать систему грузоперевозок [2].

Фирмы, занимающиеся грузоперевозками в России, использующие в своей деятельности методы современной логистики, с большей вероятностью достигнут лучших показателей, в отличие от своих конкурентов, которые будут использовать старые технологии. Именно методы, используемые в современной логистике и совершенствующие транспортные перевозки, могут позволить компаниям коренным образом исправить все финансовые дела на внутреннем и внешнем рынках. С их помощью компании повышают объемы перевозок, сами перевозки становятся более эффективными. Таким образом, компании, использующие последние технологии в логистике могут занять более высокие места среди международных перевозчиков. Статистика показывает, что на настоящее время доля транспортных грузоперевозок с помощью отечественных фирм составляет всего 30–35% в общем объеме грузоперевозок, что является весьма низким показателем [3].

Итак, какие способы совершенствования можно предложить отечественным компаниям-грузоперевозчикам, основываясь на последних технологиях в транспортной логистике?

Для начала будет правильным изменить в лучшую сторону две основных составляющих данной сферы: законодательную и нормативно-правовую базы. Их изменение положительно отразится на скорости таможенного оформления, а также будет возможно оптимальное обеспечение тарифов ставок транспортных грузоперевозок.

Следующий, но не менее важный шаг – внесение кардинальных изменений в техническую базу транспортных перевозок, а также в терминальные технологии. Органам, контролирующим логистические процессы следует предоставить всю важную информацию о передвижении транспорта онлайн, оповещать о событиях на дорогах, которые могут каким-либо образом повлиять на транспортировку. Таким образом безопасность при транспортировке будет значительно повышена.

Необходимо решать вопросы, связанные с необоснованно высокими ставками терминальной обработки (в порту Восточный переработка 40-футового контейнера в 2,2 раза дороже, чем в южнокорейском порту Пусан и в 3,4 раза, чем в китайском Шанхае). Высокий уровень фрахта на морском отрезке Транссиба (стоимость 1 конт./км при перевозке морем от портов Японии и Республики Корея до порта Восточный в 7,7 раза выше, чем при перевозке по железной дороге от Находки до Бреста и в 5 раз выше, чем на трансокеанском маршруте) [4].

Самым продуктивным способом совершенствования транспортно-логистической деятельности предприятия, а также эффективным с точки зрения коммерческой деятельности являются варианты автоматизации транспортных процессов. На сегодняшний день существуют различные компании, предлагающие программное обеспечение, с помощью которого можно вести учет и контроль перевозок и документооборот между заказчиками, управлять процессом доставки груза, а также оптимизировать маршруты.

Лидерами среди внедрения программ автоматизации транспорта являются:

SAP Transportation Management (SAP TM) – система для планирования и оперативного управления транспортировками, осуществляемыми как по заранее заданным маршрутам (магистральная транспортировка), так и внутри города, когда маршрут движения явно не задан, а известны лишь начальная, конечная и промежуточные точки.

AXELOT. «AXELOT: TMS Управление транспортом и перевозками» представляет собой систему, которая помогает решать множество задач по работе со всеми типами перевозок: мультимодальные, перевозка сборно-разборных грузов и различные комбинации. Основным преимуществом данного продукта является широкий спектр возможностей и возможность работать с интерактивными картами.

CargoCRM. Данное обеспечение предназначено для автоматизации любых перевозок. К ее возможностям можно отнести: учет заявок и рейсов, система документооборота, внутренняя транспортная и грузовая биржа, управление контактами и взаимоотношениями (CRM), возможность контроля рабочего времени, хранение почтовой корреспонденции, планирование рабочего времени, а также управление проектами и база знаний.

Программа позволяет подписывать и отправлять по электронной почте заявки, счет-фактуры и иные документы, необходимые в работе. Система шаблонов позволяет быстро добавлять новые документы в систему.

1С: Управление автотранспортом. Данная программа подходит для крупных компаний, собирающихся автоматизировать транспортные процессы. Имеет основные подсистемы, позволяющие все держать под контролем:

- подсистема диспетчерская;
- подсистема ПТО;
- подсистема учета ГСМ;
- подсистема учета ремонтов;
- подсистема складского учета;
- подсистема взаиморасчетов;
- подсистема учета работы водителей;
- подсистема учета затрат.

TransTrade. Транспортная программа с настройкой дополнительных прав и доступа к большому функционалу для пользователей, имеет интуитивно понятный интерфейс и предоставляет возможность быстро формировать типовые документы, например, путевые листы, товарно-транспортные накладные, заявки, детализации услуг и другие.

Набирает популярность в России такая технология контроля транспорта как RFID. Эта технология представляет собой способ идентификации каких-либо объектов, основываясь на радиосигналах, которые хранятся на транспондерах или как принято их называть, RFID – метках.

При помощи таких меток можно повысить качество управления в транспортно-логистических службах компании – мониторинг контейнеров, контроль доставки груза при прохождении заложенных точек маршрута, полностью автоматический учет транспорта, то есть исключается ошибка, связанная с человеческим фактором.

За рубежом, компании, которые занимаются транспортными грузоперевозками, не первое десятилетие внедряют и экспериментируют новые методы оптимизации деятельности и открытия в сфере современной логистики. Все это ведет к снижению общих затрат и позволяет сделать этот процесс более оптимальным и эффективным. Стоит перенимать данный опыт российским компаниям для повышения конкурентоспособности и совершенствования своей деятельности [5]

Автоматизация информационных потоков, сопровождающих грузовые потоки это один из наиболее существенных технических компонентов логистики. В дальнейшем перспективы развития транспортной логистики состоят в замене бумажных перевозочных документов электронными.

Планирование маршрута, организация перевозки вплоть до деталей процесса, четкая согласованность между функционированием участников транспортировки, управление потоками финансов и информации – вот то, что необходимо успешной транспортной компании для осуществления грамотной логистической политики [6]

Таким образом, самыми актуальными на сегодняшний день можно считать такие способы совершенствования транспортно-логистической деятельности как улучшение нормативно-правовой базы транспортной

логистики, изменения в терминальной технологии грузопереработки, использование новых информационных технологий на транспорте.

Список литературы

1. Черенков Н.И. Флот и морские контейнерные перевозки в России / Н.И. Черенков, С.А. Русановский // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. – 2014. – №6. – С. 78–85.
2. Николаева В.В. Современные направления развития морских контейнерных перевозок в Приморском крае // Концепт. – 2015. – №6. – С. 221–225.
3. Белозерцева Н.П. Анализ тенденций развития рынка грузоперевозок в Приморском крае / Н.П. Белозерцева, М.С. Ярайкина // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса: научный журнал. – 2013. – №1 (19). – С. 150–155.
4. Белозерцева Н.П. Разработка методики оценки конкурентоспособности транспортно-экспедиторских компаний и логистических операторов / Н.П. Белозерцева, М.С. Ярайкина // Наука. Инновации. Образование. – 2013. – №2. – С. 4.
5. Белозерцева Н.П. Исследование логистического потенциала морских портов Дальнего Востока России / Н.П. Белозерцева, К.А. Бобровник // Проблемы современной экономики. – Новосибирск, 2014. – №22–2. – С. 118–122.
6. Белозерцева Н.П. Динамика основных показателей транспортной отрасли Дальнего Востока / Н.П. Белозерцева, М.С. Ярайкина // Науковедение. – 2013. – №2 (15). – С. 3–10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/sbornik2/15.pdf>

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Антонова Ирина Игоревна

канд. техн. наук, доцент

Магомедов Шамиль Гасангусейнович

канд. техн. наук, доцент

Сумкин Константин Сергеевич

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»
г. Москва

ФАКТОРЫ МАКРООКРУЖЕНИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в работе рассмотрено и классифицировано окружение организации на макроуровне в свете проведения социальных инноваций. Авторы выделяют факторы макроокружения, влияющие на инновационный климат.

Ключевые слова: инновации, управление инновациями, социальные инновации, управление человеческими ресурсами, человеческий капитал.

Задача стимулирования инновационной активности организаций в отношении социальных инноваций в сфере управления человеческим капиталом работников старших возрастов обусловлена тем, что государство заинтересовано в сокращении пенсионной нагрузки, то есть решении социальной проблемы обеспечения лиц старших возрастов средствами к существованию за счет их трудовой деятельности. Стимулирование инновационной активности предполагает создание условий, при которых организации заинтересованы во внедрении инновационных форм социальных практик, т.е. улучшение инновационного климата. Применительно к социальным инновациям в сфере управления человеческим капиталом работников старших возрастов [1] можно выделить следующие факторы макроокружения, влияющие на инновационный климат:

- законодательное регулирование трудовой деятельности, ограничивающее создание новых форм социально-трудовых отношений;
- налоговое регулирование социально-трудовых отношений, определяющее коммерческую привлекательность инновационных форм управления человеческим капиталом для работодателей;
- информационное обеспечение рынка труда, определяющее доступ компаний к сведениям о свойствах человеческих ресурсов и оценку рисков, вытекающих из асимметрии информации на рынке труда;
- институты рынка труда, выступающие посредниками при трудоустройстве и способствующие диффузии передовых социальных практик и др.

Рассмотрим примеры воздействия некоторых из этих факторов на социальные практики трудоустройства и их аналоги на российском рынке труда. Влияние законодательных ограничений на инновационную активность организаций не следует ни переоценивать, ни недооценивать. Многие существующие формы использования труда (например, использование срочных трудовых договоров вместо бессрочных при фактически неограниченной продолжительности трудовых отношений) являются в той или иной степени обходом действующего трудового законодательства. Однако их использование повышает для организации юридические риски, что снижает активность организаций по внедрению соответствующих практик. Из недавних примеров можно привести ужесточение законодательства по использованию заемного труда, которое может препятствовать внедрению практик использования заемного труда работников старших возрастов.

Налоговое регулирование также может обходиться работниками и работодателями в форме уклонения от уплаты налогов или оптимизации налогообложения [2]. Однако ответственность за нарушение налогового законодательства значительно строже, чем за нарушение трудового (уголовная, а не административная), поэтому и риски, связанные с уклонением от принимаемых государством нововведений, значительно выше. Налоговое регулирование является мощным инструментом влияния на распространение социальных практик, что подтверждает пример регулирования государством налогообложения самозанятых работников.

Список литературы

1. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности. – М.: НИУ ВШЭ, 2011.
2. Каменев И.Г. К вопросу о структуре инвестиций в человеческие ресурсы // Креативная экономика. – 2014. – №5 (89). – С. 47–55.
3. Иванова-Швец Л.Н. К вопросу о стимулировании социальных инноваций в управлении человеческим капиталом работников старших возрастов / Л.Н. Иванова-Швец, И.Г. Каменев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-stimulirovanii-sotsialnyh-innovatsiy-v-upravlenii-chelovecheskim-kapitalom-rabotnikov-starshih-vozrastov> (дата обращения: 23.01.2017).

Унежева Фаина Залимгериевна

магистрант

Медицинский колледж

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова»

г. Нальчик, Кабардино-Балкарская Республика

Тенова Залина Юрьевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова»

г. Нальчик, Кабардино-Балкарская Республика

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КОНТРОЛЮ КАЧЕСТВА СЕРВИСА В ТУРИЗМЕ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены способы повышения конкурентоспособности туристских предприятий. Отмечена необходимость изучения и применения современных подходов к контролю качества сервиса в туризме, позволяющих повысить производственную эффективность туристских услуг. Проанализирована проблема предоставления потребителю качественных услуг в современной социально-экономической ситуации. Выделена актуальность разработки теоретических, методических и методологических основ функционирования эффективной объединенной системы управления качеством услуг.*

***Ключевые слова:** качество, услуги, управление качеством, сервис, туризм.*

В настоящее время в туристской сфере имеются большие возможности, как для успеха, так и для неудач. Гости ожидают от гостиничного предприятия высококачественный сервис. Нынешний период становления рыночных отношений характеризуется выраженным вниманием на образование конкурентоспособных звеньев. По нашему мнению, актуальной потребностью на сегодняшний день становится разработка новых подходов поддержанию в конкурентоспособном состоянии гостиничной инфраструктуры. В условиях рыночной экономики гостиничные предприятия конкурируют друг с другом за привлечение инвестиций, они заинтересованы в повышении своего рейтинга, улучшении имиджа и усилении привлекательности. При этом, качество предоставляемых гостиничных услуг играет важную роль, не только привлекая туристов, но и являясь важным фактором повышения конкурентоспособности средства размещения. Изучение и применение современных подходов к контролю качества сервиса в туризме, позволит повысить производственную эффективность туристских услуг, предоставит конкурентные преимущества для хозяйствующих субъектов и увеличит эффективность процесса управления туристскими предприятиями.

Существуют проблемы в современных методах контроля качества сервиса в туризме. Для того чтобы решить данные проблемы, нам необходимо:

- рассмотреть качество, как мотиватор потребительской привлекательности туристских услуг;
- выделить актуальные подходы к управлению качества гостиничного сервиса;

– рассмотреть способ оценки результативности системы управления качеством гостиничных услуг.

Понятие качества услуг, предоставляемых предприятиями сферы туризма, определяется как удовлетворенность ожидания гостей оказываемыми услугами. Отсюда мы можем сделать вывод, что качество услуг проявляется в чувстве удовлетворения гостя от процесса обслуживания, а качественная услуга представляет собой услугу, отвечающую потребностям гостей. Степень совпадения представлений и впечатлений гостя о реальном и желаемом обслуживании на туристском предприятии влияет на уровень качества [2, с. 98].

Проблема предоставления потребителю качественных услуг в современной социально-экономической ситуации существует в условиях выраженной несогласованности производителей и потребителей гостиничных услуг. Если производители, стремясь минимизировать хозяйственные затраты, рассматривают поддержание и повышение качества предлагаемых услуг вместе с необходимостью несения дополнительных расходов на производство и реализуют свои услуги по ценам, не соответствующим уровню заявляемого качества, то потребители ориентированы на получение услуг, качество и цена которых находится в разумном соотношении.

С нашей точки зрения, исключительная ориентировка на прибыль, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде в качестве основной мотивации рыночной организации взаимоотношений между производителем и потребителем услуг, ставит под сомнение возможность существования компромисса и выступает причиной падения потребительской привлекательности и снижения конкурентоспособности гостиничного хозяйства России [3, с. 96].

На наш взгляд, обеспечение согласованного уровня качества происходит в результате функционирования системы управления качеством, на основе организации и осуществления мероприятий, воздействующих как на факторы повышения качества – непосредственные причины изменения свойств услуги, так и на существующую среду действия факторов – условия их реализации. В то же время, практика последних лет показывает, что развитие систем управления качеством, определяется действием принципа снижения общественного участия. Подтверждением данного тезиса является проводимая государством реформа единой системы управления качеством.

Мы считаем, что функционирование системы управления качеством туристских услуг, общие требования, предъявляемые к производителям должны четко регламентироваться и обеспечиваться стандартами и нормативно-технической документацией, определяющей допустимость потребления услуг клиентом. Контрольные параметры должны непрерывно совершенствоваться как с учетом достижений научно-технического прогресса, так и динамики ожидаемого потребителем уровня качества. Решение поставленных перед системой задач должно осуществляться на основе рационального распределения затрат между уровнями управления и достижения максимального эффекта от ее функционирования [5, с. 43].

На сегодняшний день является актуальной разработка теоретических, методических и методологических основ функционирования эффективной объединенной системы управления качеством туристских услуг, способной минимизировать сокращения спроса на услуги, стимулировать развитие материально-технической базы, повысить уровень ответственности производи-

теля за оказываемые им услуги, а так же стимулировать формирование культуры потребления населением качественных услуг, а значит социальную и бюджетную роль данного сектора экономики [1, с. 369].

Основой деятельности туристских предприятий, по нашему мнению, должны стать следующие пути повышения обслуживания:

- заинтересованность руководства высшего звена;
- создание совета для улучшения культуры и качества обслуживания;
- привлечение всего трудового коллектива в процесс улучшения обслуживания;
- обеспечение коллективного участия;
- обеспечение индивидуального участия;
- создание групп для усовершенствования систем (групп для регулирования процессов);
- обеспечение качественного обслуживания функционирования систем управления;
- разработка и реализация планов и долгосрочной стратегии улучшения культуры и качества обслуживания.

С нашей точки зрения, в условиях нынешнего рынка, успеха добиваются лишь те туристские предприятия, которые способны создавать и проводить, по крайней мере, на самом высоком организационном уровне долговременные стратегии обслуживания. Давно прошла пора, когда предприятия и организации индустрии гостеприимства управлялись любителями. Сейчас рынок уже не тот, и выживают на нем лишь профессионалы.

Список литературы

1. Александрова А.Ю. Международный туризм: Учебник. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 470 с.
2. Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности [Текст] / В.А. Квартальнов. – М.: Менеджмент туризма, 2002. – 288 с.
3. Тенова З.Ю. Роль туризма в развитии экономики региона / З.Ю. Тенова // Экономика и эффективность организации производства. – 2003. – №2. – С. 93–97.
4. Салимова Т.А. Управление качеством: Учеб. по специальности «Менеджмент организации» / Т.А. Салимова. – М.: Омега-Л, 2007. – 414 с.
5. Факторы и условия, влияющие на развитие международного туризма / А.Р. Беспланев, З.Ю. Тенова // Россия-Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня: Сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 73.
6. Разработка стратегии маркетинга в пансионате «Здравница» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=14685> (дата обращения: 30.01.2017).

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Женак Алла Евгеньевна

ведущий специалист-эксперт
УФНС России по Ростовской области
студентка, аспирант
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

Гашенко Ирина Владиленовна

д-р экон. наук, профессор
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

АНАЛИЗ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности налогового администрирования в сфере валютного регулирования и контроля. Перечислены основные нормативные акты, регулирующие валютные отношения в Российской Федерации. Отмечены ключевые задачи Министерства Финансов в сфере валютного регулирования и контроля. Перечислены актуальные проблемы налогового администрирования.

Ключевые слова: налоговое администрирование, валютное регулирование, валютный контроль.

В современных условиях государству необходима эффективная политика налогового администрирования, в целях максимально возможного обеспечения ресурсами государства. Предметом исследования является налоговое администрирование в сфере валютного регулирования и контроля, а также функционирующие на современном этапе инструменты. Тема валютного регулирования на данном этапе является одной из наиболее дискуссионных в налоговом администрировании, и современные исследования проблем валютного регулирования не лишены значительной доли полемики. В процессе исследования использованы: системный подход, сравнительный анализ, наблюдение. Использование материалов данной статьи позволит увидеть современное состояние проблемы.

На сегодняшний день основными нормативными актами, регулирующими валютные отношения в Российской Федерации являются: Конституция Российской Федерации [1], в которой закреплены положения о том, что в ведении Российской Федерации находятся: установление правовых основ единого рынка; финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование, денежная эмиссия, основы ценовой политики; федеральные экономические службы, включая федеральные

банки (ст. 71 Конституции Российской Федерации), что денежной единицей в Российской Федерации является рубль (ст. 75 Конституции Российской Федерации), что рассмотрению в Совете Федерации подлежат принятые Государственной Думой федеральные законы по вопросам валютного регулирования (ст. 106 Конституции Российской Федерации); Гражданский кодекс Российской Федерации [2], в котором определено, что рубль является законным платежным средством (ст. 140 Гражданского кодекса Российской Федерации); Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [3], в котором закреплено положение, предусматривающее ответственность за нарушение валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования (ст. 15.25 КоАП РФ), и дается понятие органов валютного контроля (ст. 23.60. КоАП РФ); Федеральный закон Российской Федерации от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» [4], вступивший в силу 18 июня 2004 г., который является базовым актом валютного законодательства. Несмотря на комплексное урегулирование валютных отношений, ни в одном из перечисленных выше актов не дано понятия валютного регулирования и контроля [5].

В законе №218-ФЗ была представлена новая редакция части 7 статьи 12 Закона №173-ФЗ, согласно которой: «Резиденты, за исключением дипломатических представительств, консульских учреждений Российской Федерации и иных официальных представительств Российской Федерации, находящихся за пределами территории Российской Федерации, а также постоянных представительств Российской Федерации при межгосударственных или межправительственных организациях, представляют налоговым органам по месту своего учета отчеты о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации с подтверждающими банковскими документами в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации по согласованию с Центральным банком Российской Федерации» [4].

Также нельзя упускать из виду публичные цели Министерства Финансов, в которых говорится об упрощении валютного регулирования и контроля в Российской Федерации, которые имеют ряд задач:

1. Снятие неоправданных, устаревших ограничений, дальнейшая либерализация сферы валютных правоотношений.

Проект федерального закона разработан в целях снятия неоправданных, устаревших ограничений, дальнейшей либерализации сферы валютных правоотношений по результатам анализа эффективности действующих мер валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации, проведенного рабочей группой, созданной Минфином России, Банком России и Росфинмониторингом с целью выявления положительного и отрицательного воздействия норм валютного законодательства на развитие бизнеса в изменившихся экономических условиях. Проектом федерального закона предусматривается:

– расширение перечня разрешенных случаев зачисления резидентами (юридическими и физическими лицами) денежных средств на открытые ими счета (вклада) в банках за пределами территории Российской Федерации, минуя уполномоченные банки;

– расширение перечня разрешенных случаев расходования резидентами (юридическими и физическими лицами) денежных средств с открытых ими счетов (вкладов) в банках за пределами территории Российской Федерации, минуя уполномоченные банки [6].

2. Устранение пробелов законодательства Российской Федерации в сфере противодействия сомнительным финансовым операциям во внешнеэкономической деятельности и детализации норм валютного контроля, направленных на предупреждение незаконного вывода средств за рубеж.

Проектом федерального закона предусматривается наделение уполномоченных банков полномочиями отказывать в проведении валютных операций, противоречащих требованиям валютного законодательства, а также установление в качестве административного наказания за правонарушения в валютной сфере дисквалификация должностных лиц.

Также в настоящее время продолжается межведомственное согласование ряда проектов федеральных законов, направленных на устранение пробелов в законодательстве в сфере противодействия сомнительным финансовым операциям во внешнеэкономической деятельности и детализацию норм валютного контроля с целью предупреждения незаконного вывода средств за рубеж. В частности проектов федеральных законов, предусматривающих наделение федеральных органов исполнительной власти, уполномоченных Правительством Российской Федерации в области валютного контроля (ФТС России и ФНС России), правом обращаться в суд в пределах своей компетенции с заявлением о признании сделки недействительной, а также о применении последствий недействительности сделки; распространение обязанности репатриации денежных средств на внешнеторговые контракты, по условиям которых товары передаются на или вне территории Российской Федерации и не подлежат ввозу на территорию Российской Федерации; репатриацию выручки транспортных организаций после оплаты обязательных сборов и иных расходов за рубежом [6].

Однако, при всем при этом нельзя забывать о проблемах, которые реально существуют в настоящее время: банками систематически ставятся препоны в обмене с налоговыми органами информацией о движении валюты гражданами, несмотря на то, что возможность для этого есть, также на практике люди не декларируют доходы от валютных операций, но контроль со стороны инспекции возможен при безналичных операциях. К примеру, НДФЛ платится с дохода от безналичных операций с валютой через брокерские счета. Кроме того, учитывая, что уведомление об открытии счета за пределами Российской Федерации носит заявительный характер, узнать о наличии таких счетов в зарубежных банках налоговый орган не сможет, только если резидент не сообщит о нем по своему волеизъявлению.

Подводя итог, из всего вышесказанного следует, что государство на данном этапе не следит пристально за тем, чтобы резиденты Российской Федерации платили за продажу или покупку иностранной валюты, а также были заинтересованы в чистоте внешнеэкономических сделок и препятствию оттока капитала за рубеж. Возможно, для того, чтобы ситуация изменилась в лучшую для России сторону, скорее всего, при-

дется ввести более всеохватывающий валютный контроль, но на сегодняшний день властями внешнеэкономические договоренности не достигнуты настолько, чтобы базу внешнеторговых связей сделать такой прозрачной, дабы ее администрирование налоговыми органами приносило ожидаемую правительством пользу.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
4. Федеральный закон от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (в редакции Закона №210-ФЗ от 03.07.2016).
5. Масленникова Л.В. К вопросу о восполнении пробелов законодательства о валютном регулировании и валютном контроле / Л.В. Масленникова, Л.С. Лесных // Молодой ученый. – 2016.
6. Официальный сайт Министерство финансов Российской Федерации. Публичные цели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/ministry/public_purpose/simplification/

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

Голованова Мария Викторовна
исследователь научной мысли
г. Москва

DOI 10.21661/r-117432

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ВЕКСЕЛЯМ

Аннотация: в статье рассмотрены особенности бухгалтерского учета долговых обязательств по векселям с учетом их классификации. Отмечены виды указания сроков платежа по векселю. Приведены бухгалтерские проводки при выдаче дисконтного векселя.

Ключевые слова: долговое обязательство, вексель, заём, сроки платежа.

Основным документом, который подтверждает получение займа в виде векселя – является сам вексель. Существует ряд требований к векселю, без соблюдения которых данный документ будет являться недействительным. Составление векселей, а также их обращение на территории России регулируется так называемым вексельным правом. Федеральный закон от 11 марта 1997 года №48-ФЗ «О переводном и простом векселе» отсылает к Постановлению Центрального исполнительного комитета Совета народных комиссаров СССР от 7 августа 1937 года №104/1341 «О простом и переводном векселе», которое, в свою очередь, практически слово в слово повторяет международную конвенцию от 7 июня 1930 года «О единообразном законе о переводном и простом векселе», к которой присоединилась Россия.

Для бухгалтера важно знать, что процентный расход по выданным векселям может быть только в векселях с оплатой по предъявлению или в определенное время от предъявления. В остальных случаях получение дохода (осуществление расхода) по векселю будет являться дисконтом.

Отметим, что сроки платежа по векселю могут быть указаны в следующем виде:

- по предъявлению;
- во столько-то времени от предъявления;
- во столько-то времени от составления;
- на определенный день.

Стоит отметить, что в соответствии с ПБУ 15/2008 проценты на вексельную сумму отражаются организацией-векселедателем в составе прочих расходов в тех отчетных периодах, к которым относятся данные начисления, или равномерно в течение предусмотренного векселем срока выплаты полученных займы денежных средств.

В случае привлечения заемных средств с помощью выдачи собственного векселя учет регламентируется ПБУ 15/2008. В соответствии с пунктом 2 данного положения основная сумма долга (сумма, указанная в векселе) учитывается в виде кредиторской задолженности (для этого применяются счета 66 и

67). Несмотря на то, что ПБУ 15/2008 прямо не предусмотрено разделение займов на краткосрочную и долгосрочную, в соответствии с ПБУ 4/99 векселедатель обязан учитывать задолженность с подобным разделением.

Существуют различия в формировании кредиторской задолженности при выдаче векселя, в зависимости от вида векселя. В случае, если выдается беспроцентный или процентный вексель, то организация получает заём в размере равном вексельной сумме.

Кредиторская задолженность при выдаче беспроцентного векселя остается неизменной, в случае процентного векселя сумма начисляемых процентов в течении срока займа увеличивает кредиторскую задолженность.

В соответствии с вексельным законодательством проценты по векселю должны быть уплачены вместе с вексельной суммой, также им регулируется период, в течении которого осуществляется начисление процентов. В процентном векселе со сроком платежа «по предъявлении» векселедатель вправе указать любую дату, начиная с которой начисляются проценты. Если в векселе нет оговорки о дате начисления процентов, то датой, с которой начинается начисление процентов, будет считаться дата составления векселя. Начисление процентов по векселю со сроком платежа «по предъявлении» заканчивается в наиболее раннюю из двух дат – момент предъявления векселя к платежу или день окончания срока обращения векселя, то есть через 365–366 дней от даты составления.

При выдаче дисконтного векселя в кредиторской задолженности будет указана сумма полученных средств и сумма дисконта, что равно номиналу векселя. В течении срока займа размер кредиторской задолженности не будет меняться.

Рассмотрим бухгалтерские записи при выдаче дисконтного векселя:

1. Деб-т счета 51 «Расчетные счета» – Кр-т счета 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», субсчет «Вексельные займы» (счет 66).

Поступили денежные средства на расчетный счет в обеспечение векселя.

2. Деб-т счета 97 «Расходы будущих периодов» – Кр-д счета 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», субсчет «Дисконт по векселю» (счет 66).

Отражена сумма дисконта по выданному векселю.

3. Деб-т счета 91 «Прочие доходы и расходы» – Кр-т счета 97 «Расходы будущих периодов»

Списывается сумма дисконта (ежемесячно).

4. Деб-т счета 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», субсчет «Дисконт по векселю» (счет 66) – Кр-т счета 51 «Расчетные счета»

С расчетного счета перечислены денежные средства за предъявленный вексель к погашению.

Таким образом, подводя итог, можно отметить, что учет обязательств по займам в виде векселей ведется по-разному, с учетом особенностей для каждого вида векселя.

Список литературы

1. ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам».
2. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Ремзова Ирина Владимировна
магистрант

Торчинова Оксана Владимировна
д-р экон. наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой

ФГБОУ ВО «Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)»
г. Владикавказ, Республика Северная Осетия – Алания

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА НЕПРЕРЫВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в статье приводятся различные факторы, способные оказать влияние на способность организации продолжать свою деятельность в будущем. Авторы приходят к выводу о значительном количестве внешних факторов, влияющих на деятельность организаций.

Ключевые слова: непрерывность деятельности организаций, внешние факторы, внутренние факторы, классификация внешних факторов.

На способность организаций непрерывно продолжать свою деятельность влияет большое количество факторов, которые можно разделить на две большие группы: внешние и внутренние факторы. Первые представляют собой большую группу, состоящую из числа общемировых, государственных и общепромышленных процессов, происходящих в экономике. Внутренние факторы, включая систему внутреннего контроля, развиваются под усиленным влиянием внешних, однако в большей степени зависят от умения и навыков руководства успешно вести дела экономического субъекта.

Обзор мировой практики банкротств показывает, что в развитых зарубежных странах организации прекращают свою деятельность под влиянием внешних факторов в 10–15% случаев, внутренних – 85–90%, в России внешние и внутренние факторы составляют примерно равное соотношение [1].

Анализ литературных источников [2–4] позволил разделить внешние факторы на четыре большие группы: международные, внутригосударственные, внутриотраслевые, прочие (рис. 1). Представленный перечень внешних факторов, влияющих на непрерывность деятельности, не является исчерпывающим.



Рис. 1. Классификация внешних факторов, влияющих на непрерывность деятельности организаций

К международным факторам следует отнести мировые финансовые кризисы, которые, как показывает история, повторяются в среднем каждые десять лет, так как не каждый действующий хозяйственный субъект может перенести это и не прекратить свое существование из-за таких явлений.

Другими источниками внешних факторов являются межгосударственные отношения (внешняя политика некоторых стран). За последние несколько лет наблюдается именно такое явление – антироссийские экономические санкции, ответные санкции России. Такой фактор способен оказать влияние на организации, осуществляющие экспорт товаров в другие страны или работающие на импортном сырье, деталях, технологиях и т. д.

К внутригосударственным факторам, влияющим на принцип непрерывности деятельности, относятся:

- снижение деловой активности в стране;
- увеличение налоговой нагрузки и (или) ужесточение налогового администрирования;
- ослабление курса рубля;
- рост процентных ставок [5].

К отраслевым факторам относят усиление монополизации на рынке отрасли, рост импорта, ужесточение методов государственного регулирования отраслью.

К прочим внешним факторам относят: негативные демографические тенденции, стихийные бедствия, ухудшение криминогенной ситуации и др. [5; 6].

Таким образом, можно сделать вывод, что значительное количество внешних факторов способно оказать всеобъемлющее влияние на способность организаций непрерывно продолжать свою деятельность.

Список литературы

1. Балдин К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: Учебное пособие / К.В. Балдин, О.Ф. Быстров, А.В. Рукусуев. – М.: Дашков и К, 2005. – 316 с.
2. Бычкова С.М. Риски искажения учетной информации: выявление в процессе аудита / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова // Аудиторские ведомости. – 2010. – №12. – С. 25–29.
3. Гетьман В.Г. Новые требования, предъявляемые к бухгалтерскому учету, порожденные экономическим кризисом // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2010. – №4. – С. 7–11.
4. Массарыгина В.Ф. Допущение непрерывности деятельности организации в современных условиях // Аудиторские ведомости. – 2009. – №10. – С. 14–23.
5. Мельник М.В. Экономический анализ в аудите: Учебное пособие / М.В. Мельник, В.Г. Когденко. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 543 с.
6. Попова Л.В. Учет и анализ банкротств: Учебное пособие / Л.В. Попова, И.А. Маслова. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 240 с.
7. Краснов В.Д. Принцип непрерывности деятельности в аудите бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://av.disus.ru/dissertatciya/1224182-1-princip-nepreirivnosti-deyatelnosti-audite-buhgalterskoy-otchetnosti.php> (дата обращения: 30.01.2017).

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Ставропольский край

Антонинко Наталья Дмитриевна

студентка

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Ставропольский край

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности управленческого учета в торговых предприятиях. Выделены определение, цель управленческого учета. Перечислены задачи и функции управленческого учета в организациях, занимающихся торговой деятельностью.

Ключевые слова: управленческий учет, торговая организация, затраты.

В экономической литературе существует множество определений управленческого учета, которые подчеркивают различные особенности этой экономической категории. Основное предназначение данного вида учета в любом хозяйствующем субъекте – обеспечение менеджеров необходимыми данными для принятия эффективных управленческих решений.

Приоритетными задачами управленческого учета в торговых организациях являются управление материально-производственными запасами, затратами, продажами и финансовым результатом.

Использование системы управленческого учета в предприятиях торговли предопределяется их особенностями:

– размер выручки зависит от сезонных колебаний, например, дней недели;

– являются конечным звеном в товарном производстве;

– конечная цель данных предприятий удовлетворение потребительского спроса [1].

Управленческий учет в торговых организациях – это составляющая бухгалтерского учета, которая обеспечивает информацией, необходимой для принятия управленческих решений, управленческий персонал торговой организации для достижения целей предприятия. Его целью является формирование информационной базы для планирования, контроля и управления деятельностью хозяйствующего субъекта.

Методы и формы внутреннего учета определяются самим предприятием, так как нормативной базы его регулирования нет.

Управленческий учет организаций торговли призван решать следующие задачи:

– определение ценовой политики по отдельным товарам или по их группам;

– формирование ассортимента продукции, оказываемых услуг, выбор производить определенный товар, или отказаться от производства;

- изменение организации торговой деятельности, внедрение новой техники и технологии;
- обеспечение сохранности активов;
- контроль расчетных операций с контрагентами;
- оценка эффективности деятельности в рамках отдельных видов продукции, периодов времени [2; 4].

Основными функциями управленческого учета являются: обеспечение менеджеров информацией о продажах; перспективное планирование деятельности торгового предприятия; оперативный контроль результатов деятельности [3].

Управленческий учет в торговых организациях осуществляется в соответствии с принципами: непрерывности деятельности, преемственности, полноты учета, достоверности, целостности и эффективности.

Учет затрат в торговых предприятиях ведется по местам их формирования и центрам ответственности и зависит от размера организации и особенностей осуществления деятельности. Определение издержек по центрам ответственности обеспечивает контроль над ними на всех уровнях управления и установление ответственных лиц за перерасход сырья и отклонений от плана.

Предприятия сами разрабатывают номенклатуру статей затрат и методы калькуляции. Все расходы подразделяются на постоянные и переменные, прямые и косвенные.

Прямые затраты связаны с продажей отдельного вида продукции, и включаются в ее себестоимость. Косвенные затраты – это вспомогательные и административные расходы, расходы на рекламу. Организации самостоятельно определяют базу распределения косвенных издержек [4].

Проводя анализ особенностей управленческого учета, необходимо учитывать специфику деятельности организации: оптовые продажи или розничная торговля. В предприятиях розничной торговли дополнительно ведется учет заказов, возвратов продукции.

Таким образом, организация управленческого учета в предприятиях носит индивидуальный характер, в силу влияния множества факторов, например, сферы деятельности.

Список литературы

1. Кальницкая И.В. Управленческая учетно-аналитическая система для целей управления организацией / И.В. Кальницкая // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – №45. – С. 11–17.
2. Лукина В.Л. Особенности управленческого учета в торговых организациях / В.Л. Лукина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – №4–1. – С. 15–18.
3. Рагуленко Т.М. Особенности системы управленческого учета в торговых организациях / Т.М. Рагуленко, Е.В. Михайлова // Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2015. – №5. – С. 20–25.
4. Чепракова Т.Н. Место и роль управленческого учета в информационной системе управления торговой деятельностью малых предприятий / Т.Н. Чепракова, А.Г. Чернова // Модернизация экономики и управления. II Международная науч.-практ. конф.: Сборник научных статей / Под общ. ред. В.И. Бережного. – 2014. – С. 243–246.

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент

Балацкая Елена Александровна

студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Ставропольский край

ВЛИЯНИЕ ПОДХОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ИНФОРМАЦИЮ О ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** в статье раскрываются принципиальные отличия подходов к учету затрат Absorption Costing и Direct Costing и их влияние на информацию о прибыли организации. Авторы приходят к выводу о целесообразности использования метода Direct Costing.*

***Ключевые слова:** подходы к учету затрат, прибыль, калькуляция.*

Эффективность принятия решений о целесообразности производства тех или иных товаров, работ и услуг напрямую связана с финансовым состоянием предприятия, уровнем его рентабельности, а также востребованности его функций на рынке. Необходимым условием грамотного управления организацией является выбор оптимального учета затрат. Предприятию, функционирующему в условиях наращивания производства и усложнения условий хозяйственной деятельности, необходимо вести надлежащий учет расходов и осуществлять рациональную калькуляцию себестоимости с целью обеспечения оптимальных методов управления прибылью организации.

Существует два подхода калькуляции себестоимости: с полным распределением затрат (Absorption Costing, тотальный подход) и по переменным издержкам (Direct Costing, маржинальный подход). Учет по методу Direct Costing основывается на понятии маржинального дохода, представляющего собой разницу между выручкой и переменными затратами. При расчете себестоимости данным способом переменные затраты относят на счет прибылей и убытков и не используют при калькуляции. В целях определения наиболее оптимального способа калькуляции затрат необходимо выявить их принципиальные отличия и оценить влияние подходов на информацию, используемую в процессе управления. В отличие от Direct Costing при использовании Absorption Costing в калькуляции себестоимости участвуют и прямые, и переменные затраты.

Калькуляция с использованием тотального подхода приводит к ситуации, при которой учтенный остаток готовой продукции завышает или же занижает итоговую прибыль. Такое явление связано с отнесением постоянных расходов при методе Absorption Costing на каждый этап создания продукции и участием постоянных расходов в запасах предприятия. Накопление запасов готовой продукции приводит при данном подходе учета к увеличению прибыли. Таким образом, предприятие способно искусственно завышать прибыль, складировав готовую продукцию, порой невостребованную на рынке, что влечет за собой стимулирование перепроизводства. На фоне недостоверной информации о прибыли суще-

ствуется угроза установления необоснованных цен на товар. Кроме того, отсутствие дифференцирования затрат приводит к невозможности определения влияния расходов на величину себестоимости продукции, а следовательно, к возникновению проблем определения приоритетных направлений деятельности предприятия. Несмотря на недостаточно достоверное отражение информации о полученной прибыли, тотальный подход обладает и положительными качествами. Метод Absorption Costing позволяет рассчитать полную себестоимость готовой продукции и применять в расчете полную цену за единицу продукции. Данный подход целесообразнее осуществлять на предприятиях, занятых производством одного продукта, а также на предприятиях, общепроизводственные затраты которых существенно меняются от периода к периоду. Валовая прибыль при Direct Costing в отличие от Absorption Costing остается неизменной при том же объеме реализации, а при увеличении объема – растет, так как она не зависит от затрат, учитываемых в запасах. Direct Costing характеризуется достоверным отражением прибыли, полученной организацией. При этом система учета Direct Costing позволяет отслеживать рентабельность производства при определении себестоимости. Положительной стороной данного подхода учета затрат является разбиение затрат на постоянные и переменные, что позволяет выявлять точку безубыточности и проанализировать целесообразность выпуска продукции. Несмотря на то, что не все затраты можно однозначно классифицировать, информация, полученная при использовании Direct Costing способна оптимизировать затраты на производство и отсеять продукцию, не приносящую доход.

Таким образом, принципиальным отличием систем учета является отражение информации о прибыли: при Absorption Costing она будет увеличиваться и уменьшаться в зависимости от производственных условий, тогда как при Direct Costing прибыль, не реагирующая на изменения в производстве, будет корректироваться в соответствии с продажами.

Исходя из характерных черт подходов к учету затрат, можно сделать вывод о том, что для нужд управленческого учета целесообразнее использовать метод Direct Costing, упрощающий определение фактической прибыли и позволяющий оценить перспективы развития производственной деятельности предприятия, сократить затраты и оптимизировать издержки. Direct Costing упрощает процесс принятия решений и обеспечивает оптимальную систему контроля выпуска продукции.

Список литературы

1. Вахрушева О.Б. Управленческий учет: Курс лекций. – М.: ЭКСМО, 2010.
2. Тукунова Б.У. Экономическая сущность финансовой устойчивости организации и факторы, на нее воздействующие / Б.У. Тукунова, Г.Д. Аманова, Т.Н. Чепракова // Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста: Материалы VII Международной научно-практической конференции. 2015. – С. 263–266.
3. Чепракова Т.Н. Учет затрат в свекловодстве // Экономика регионов России: анализ современного состояния и перспективы развития: Сборник научных трудов по материалам ежегодной 68-й научно-практической конференции / Отв. ред. Н.В. Кулиш. 2004. – С. 362–368.
4. Янковский К.П. Управленческий учет: Учебное пособие для бакалавров / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб.: Питер, 2011.

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент

Балкарова Аксана Александровна

студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Ставропольский край

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: в представленной статье исследователями рассматривается вопрос особенностей учета производственных затрат в строительных организациях. В работе также приводятся рекомендации авторов по созданию системы управления затратами.

Ключевые слова: калькулирование себестоимости, бюджетирование, технологический конвейер.

Принимая оптимальное финансовое и управленческое решение, любой строительной организации важно знать свои затраты и разбираться в информации о расходах, связанных с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, которые включают в себя материальные затраты, амортизационные отчисления, расходы на оплату труда, проценты за краткосрочные кредиты для финансирования текущего оборота средств и другие [1].

Главными направлениями совершенствования учёта затрат являются:

- автоматизация учёта затрат;
- детализация статей затрат;
- оперативность учета затрат в системе автоматизированного учета;
- совершенствование процесса бюджетирования расходов [2; 4].

Важную роль в совершенствовании учета затрат играет калькулирование себестоимости продукции. В строительном производстве классификация затрат по калькулирующим статьям имеет следующий вид:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы;
- 3) топливо на технологические нужды;
- 4) энергия;
- 5) основная заработная плата производственных рабочих;
- 6) дополнительная заработная плата;
- 7) отчисления на социальные нужды;
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 10) цеховые расходы;
- 11) общезаводские расходы;
- 12) потери от брака;
- 13) прочие производственные расходы;
- 14) коммерческие расходы.

Главная цель калькуляции является измерение и учет затрат, сравнение их с утвержденными показателями, анализ поведения затрат и принятие на его основе управленческих решений.

Создание и введение системы бюджетирования в строительных организациях способствует повышению эффективности управления и прозрачности деятельности, введению строгого учета и контроля расходования средств и оптимизированию затрат экономического субъекта. Благодаря бюджетированию можно избавиться от неопределенностей, застраховать будущие риски, стабилизировать деятельность предприятий. Бюджетирование включает составление бюджетных смет по разным отраслям деятельности и по организации в целом. Здесь затраты сравнивают с расходами, предусмотренными сметой (планом) [2].

Так же для совершенствования учёта затрат в организации нужна автоматизированная система учета, с помощью которой можно отследить образование затрат по местам их возникновения в разрезе статей калькуляции. Учет должен быть оперативным, способным в краткосрочные сроки корректировать статьи затрат.

Важным условием совершенствования учета и контроля затрат выступает «встраивание» механизмов планирования и управления затратами в общую информационную систему строительной организации, собирающей первоначальные данные для расчета себестоимости. Подсистема управления затратами должна быть информационно связана с подсистемами управления производством и бухгалтерского учета, формирующих первоначальные данные, которые необходимы для расчетов. Таким образом формируется единый технологический конвейер: планирование производства, планирование затрат, учет фактического выпуска, учет фактических затрат, анализ затрат. Это значительно увеличивает оперативность и достоверность расчетов [3].

Так, основой создания системы управления затратами должен быть принцип экономической эффективности и определения степени детализации затрат, то есть результат использования такого управленческого блока в организации должен существенно превышать затраты на его разработку и внедрение. Кроме этого важно отметить, что вся система должна быть единой, так как управление затратами результативно лишь на основе комплексного и системного подхода к решению проблемы.

Список литературы

1. Епифанов А.А. Организация управленческого учета на предприятиях по производству строительных материалов / А.А. Епифанов // Бухгалтерский учет. – 2009. – №20.
2. Костерина А.А. Совершенствование системы бюджетного регулирования / А.А. Костерина, Т.Н. Чепракова // Молодежь и XXI век – 2016: Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. – 2016. – С. 219–221.
3. Мукина Н.А. Роль сбалансированной системы показателей при принятии управленческих решений / Н.А. Мукина // Молодые экономисты – будущему России: Материалы VI Международной научной конференции студентов и молодых ученых. – 2014. – С. 193–194.
4. Чепракова Т.Н. Маркетинговый анализ в системе формирования бюджета продаж / Т.Н. Чепракова, Л.В. Близо // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2013. – №5 (38). – С. 263–267.
5. Колесник Н.Ф. Совершенствование учета производственных затрат в строительных организациях / Н.Ф. Колесник, К.А. Лугаськова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moluch.ru/archive/62/9371/> (дата обращения: 25.01.2017).

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент

Блигмотова Зухра Исмаиловна

студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Ставропольский край

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТОВ

***Аннотация:** авторы указывают на важную роль расчета амортизации в управленческом и бухгалтерском учете. В статье рассматриваются основные способы амортизации основных средств в условиях налогового и бухгалтерского учетов.*

***Ключевые слова:** амортизация, основные средства, налоговый учет, бухгалтерский учет.*

Амортизация является одним из самых спорных моментов в бухгалтерском и управленческом учете. Дело в том, что достоверно определить, в какой степени основные средства предприятия теряют свою стоимость в ходе производственного цикла, невозможно, поэтому для ее расчетов прибегают к построению упрощенных моделей. Между тем, амортизация хоть и является всего лишь плодом математических вычислений, значительно влияет на прибыль предприятия, а значит, и на уплату им налогов. Вот почему расчету амортизации отводится такая важная роль в управленческом и бухгалтерском учете [4].

Расчет амортизационных отчислений во многом зависит от выбранного срока службы оборудования. Несмотря на то, что существуют определенные нормы, невозможно точно предсказать, когда оборудование необходимо будет менять из-за морального либо физического износа. Поэтому в качестве срока службы выбирают некую усредненную, максимально объективную величину. Еще более сложным является определение остаточной стоимости, т. е. стоимости оборудования, по завершению предполагаемого срока службы [2].

В дальнейшем расчет амортизационных отчислений производится на основе рассмотренных выше данных. Из начальной стоимости оборудования вычитается остаточная, и получившаяся сумма списывается в расходы предприятия на протяжении всего рассчитанного срока эксплуатации. Списание амортизации может происходить различными способами, и во многих случаях компании вправе самостоятельно выбирать наиболее подходящий им способ. Сегодня расчет амортизационных отчислений ведется четырьмя основными способами: линейным или одним из группы нелинейных.

Линейный способ предполагает равномерное списание стоимости оборудования. Этот способ считается упрощенным и подходит для учета простого оборудования и простых ситуаций, в которых не замешаны лизинг, аренда и т. д. Общая стоимость, подлежащая списыванию, делится на срок эксплуатации, и полученная сумма включается в соответствующую статью расходов каждый год.

Использование ускоренных способов амортизации основано на том, что в начале службы оборудование теряет больше своей стоимости, чем на заключительных этапах, поэтому для верного отражения стоимости на балансе, необходимо отразить эту тенденцию при списывании амортизации в расходы. Наиболее популярный нелинейный способ – способ уменьшаемого остатка. Расчет амортизационных отчислений этим способом предполагает использование в расчетах не всей стоимости оборудования, а остатка, который отражается на балансе в текущий год. То есть из года в год остаток будет уменьшаться, а, следовательно, и сами амортизационные отчисления.

Существует также довольно редко используемый способ расчет амортизации, основанный на выпуске продукции. Сначала устанавливается определенный лимит на выпуск продукции оборудованием, а затем из его стоимости вычитается доля, равная доле выпущенной продукции к установленному лимиту.

Независимо от выбранного способа, амортизационные отчисления остаются внутри самого предприятия, поэтому использование амортизационных отчислений является достаточно важным вопросом. По логике вещей, их необходимо использовать для покупки нового оборудования. И хотя многими менеджерами, действительно, воспринимается амортизация как источник инвестиций, ее можно использовать и для оплаты труда, закупки сырья и т. д. Так или иначе, нужно выбирать наиболее оптимальное для компании решение, ведь эффективный подход к решению амортизационного вопроса – это залог процветания компании в долгосрочной перспективе [4].

По решению руководителя предприятия, закрепленному в приказе об учетной политике, налогоплательщик вправе снизить нормы износа основных средств. Такое решение должно быть исполнено в течение всего налогового периода.

Для линейного способа характерно начисление амортизации по каждому объекту. Линейный расчет амортизации наиболее распространен. Он считается самым удобным не только среди законодателей, но и среди бухгалтеров [1].

Независимо от установленного компанией способа начисления износа, к объектам, относящимся к 8–10 группам основных фондов по российскому классификатору, применяется только линейный метод амортизации. Основой расчета по линейному принципу является следующая формула: произведение первоначальной либо восстановительной (если проходила переоценка) стоимости и установленной для этого объекта нормы амортизации, вычисляемой так:

$$H = 1/p * 100\%,$$

где p – СПИ в месяцах или годах.

Начинают начислять амортизацию с начала месяца, следующего за месяцем ввода объекта в производственный процесс. К примеру, даже, если имущество приобретено, а ввод в эксплуатацию датирован 1-го марта, то начислять износ следует с 1-го апреля. Те же правила действуют и на объекты, полученные безвозмездно.

Начисление амортизации пропорционально объему произведенной продукции распространено в горнодобывающей промышленности, где

исчисляют ставку амортизационных отчислений в расчете на тонну добычи полезных ископаемых (угля, руды и т. п.). Для этого первоначальную стоимость горных сооружений и других объектов основных средств, непосредственно связанных с добычей, делят на проектную величину запасов полезных ископаемых. Погонная ставка затем умножается на количество тонн добычи в каждом отчетном периоде.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления амортизации в размере 1/12 годовой суммы [3].

Субъекты малого предпринимательства могут начислять амортизацию основных производственных средств в повышенных размерах в соответствии с действующими в данный период законодательными актами и налоговыми льготами.

Таким образом, амортизация обусловлена особенностями участия основных средств в процессе производства. Основные средства участвуют в процессе производства длительный период (не менее одного года). При этом они сохраняют свою натуральную форму, но постепенно снашиваются. Амортизация начисляется ежемесячно по установленным нормам амортизационных отчислений. Начисленные суммы амортизации включаются в себестоимость выпускаемой продукции или издержки обращения и одновременно за счет амортизационных отчислений создается амортизационный фонд, используемый для полного восстановления и капитального ремонта основных средств.

Список литературы

1. Алимов С.А. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы / С.А. Алимов, И.А. Маслова, Л.В. Попова. – М., 2012.
2. Костерина А.А. Совершенствование системы бюджетного регулирования / А.А. Костерина, Т.Н. Чепракова // Молодежь и XXI век – 2016: Материалы VI Международной молодежной научной конференции. В 4-х т. – Курск, 2016. – С. 219–221.
3. Нелюбова Н.Н. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в АПК / Н.Н. Нелюбова, А.В. Глушенко. – М., 2014.
4. Хололова К.Ю. Концепция управленческого учета как информационная база в управлении прибылью / К.Ю. Хололова, Т.Н. Чепракова // Социальные, гуманитарно-экономические и юридические науки: современные тренды в изменяющемся мире: Материалы студенческой международной научно-практической конференции/ Под ред. О.П. Иванюта. 2015. – С. 116–118.
5. Амортизация основных средств в условиях налогового и бухгалтерского учетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Raschet-amortizacionnyh-otchislenii.php> (дата обращения: 26.01.2017).

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Ставропольский край

Дмитрина Кристина Валерьевна
студентка

Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Ставропольский край

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены особенности системы управленческого учета. Приведены основные аспекты управленческого учета. Перечислены принципы управленческого учета. Раскрыто содержание каждого из принципов управленческого учета.*

***Ключевые слова:** управленческий учет, принцип, система учета, предприятие.*

В современной экономике бухгалтерский учет является не только инструментом обработки финансово-экономической информации, но и выступает в качестве активного субъекта осуществления стратегии развития предприятия или компании.

Управление производственной деятельностью является сложным и комплексным процессом. Система учета, отвечающая требованиям управления, также сложна и состоит из множества процедур. К тому же состав элементов системы управленческого учета может меняться в зависимости от целей управления.

Постановка управленческого учета является внутренним делом самой организации. В отличие от финансового учета, ведение управленческого учета не является обязательным для организации. Система управленческого учета служит лишь интересам эффективного управления, поэтому решение о целесообразности ее ведения руководитель организации принимает исходя из того, как он оценивает затраты и выгоды от ее функционирования. Система управленческого учета является эффективной, если она позволяет облегчить достижение целей организации с наименьшими затратами на создание и функционирование самой системы [4].

Управленческий учет – это целостная система, включающая задачи и принципы управленческого учета, информационно-вычислительные действия, процедуры и ресурсы, посредством которых осуществляется выполнение классических функций управления финансами: расчет, обобщение, учет, анализ, контроль, прогнозирование и другие.

Ведущая цель такой системы – постоянное управление балансом предприятия, его денежными потоками, ресурсами, активами и иными объектами, составляющими капитал предприятия. Важнейшим показателем эффективности действующей модели являются ее задачи, которые рассматриваются как конечный результат учетно-аналитических действий, и принципы управленческого учета.

Вторым фундаментальным основанием являются принципы бухгалтерского управленческого учета, представляющие собой наиболее существенные общие положения и требования к данному виду деятельности.

Рассмотрим некоторые принципы управленческого учета, определяющие сегодня экономическую эффективность предприятий и компаний.

Принцип достоверности исходит из утверждения о недопустимости предоставления и оперирования недостоверными и непроверенными данными и сведениями о бизнес-деятельности предприятия [1; 2].

Принцип существенности предполагает такое отношение ко всем сведениям, с которыми производятся аналитические операции, при котором все они рассматриваются как объективно важные и определяющие характер принимаемых управленческих действий и качество работы всего предприятия [3].

Такие принципы управленческого учета, как осмотрительность, предполагают необходимость соблюдения некоторой осторожности в аналитической работе с данными и информацией и, особенно, при построении прогнозов экономического развития.

Принцип доминирования сущности над формой предполагает отражение в учете всех явлений и событий бизнес-деятельности как в соответствии с их юридической значимостью, так и исходя из их экономической сущности.

Принцип непрерывности предполагает такое ведение учета, что факт развития предприятия или компании в будущем принимается априори.

Принцип единства единиц измерения и процедур измерения требует использования унифицированных методик и процедур оценки положения предприятия. Такой подход обеспечивает сравнимость результатов и возможность организации непрерывного мониторинга за ней.

Принцип оперативности предполагает необходимость проведения текущей оценки результатов каждого участка работы и подразделения предприятия с целью своевременного определения тенденций его развития и принятия неотложных мер реагирования на эти тенденции [2].

Таким образом, такие принципы управленческого учета, как преемственность и периодичность, выдвигают требование создания такой системы (модели) учета, которая бы позволяла его многократно повторить в различных видах экономической деятельности и обеспечить превентивность при подготовке к следующим по времени этапам учета.

Список литературы

1. Каверина О.Д. Управленческий анализ: Учеб. пособие / О.Д. Каверина, Н.А. Соколова. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 451 с.
2. Мукина Н.А. Роль сбалансированной системы показателей при принятии управленческих решений / Н.А. Мукина // Молодые экономисты – будущему России: VI Междунар. науч. конф. студентов и молодых ученых. – 2014. – С. 193–194.
3. Смагина А.Ю. Учетно-аналитическое обеспечение налоговых расчетов в системе управленческого учета / А.Ю. Смагина // Вестник СамГУПС. – 2014. – №1. – С. 33–39.
4. Чепракова Т.Н. Современные тенденции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ / Т.Н. Чепракова // Университетская наука – региону: Материалы III-й ежегодной науч.-практ. конф. Северо-Кавказского федерального университета / Под ред. Л.И. Ушвицкого, Н.Н. Яковенко. – Институт экономики и управления, 2015. – С. 204–206.
5. Современные принципы управленческого учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/119666/sovremennyye-printsipy-upravlenche-skogo-ucheta> (дата обращения: 31.01.2017).

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент

Кабушко Евгения Игоревна

студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Ставропольский край

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОВЕДЕНИЕ ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация: в статье рассмотрены ключевые аспекты, определяющие значимость отражения текущих затрат в бухгалтерском учете при проведении процедур несостоятельности предприятия. Авторы подчеркивают большое значение правильного отражения происходящих действий и процедур в бухгалтерском учете в процессе несостоятельности (банкротства).

Ключевые слова: процедуры банкротства, расходы, бухгалтерский учет.

В процессе осуществления процедур банкротства (несостоятельности) в производственно-экономической сфере у должника проявляются расходы, косвенно касающиеся деятельности, определенной учетной политикой. Приведем пример: в процессе процедуры восстановления (реабилитации) платежеспособности, организация все еще осуществляет уставную деятельность и в то же время выполняет возложенные на себя обязательства по заключенным ранее договорам. В такой ситуации возникает потребность проявления в учете должника издержек, связанных с процедурами банкротства.

Информационной базой банкротства служит сложенная и регулируемая структура бухгалтерского учета. Создание точной и эффективной системы учета с целью регистрации, обобщения и сбора необходимой информации об обязательствах, имущественных правах и операциях в производственно-хозяйственной деятельности предприятия может быть основано на восприятии особенностей экономических условий деятельности ликвидируемого субъекта по сравнению со стабильно функционирующей компанией [3; 4].

Одной из задач бухгалтерского учета является предоставление полной и достоверной картины (накопление информации) о текущей деятельности предприятия и его имущественном положении. Она решается за счет введения бухгалтерского учета в процессе признания несостоятельным экономического субъекта, если особенности учета найдут соразмерное отражение в организации учетной работы. Также необходимыми условиями решения данной задачи являются создание методологии производства учета и освоение подходов, определяющих объем и порядок формирования бухгалтерской отчетности.

Считается возможным относить появляющиеся при процедурах несостоятельности предприятия расходы на активный счет 44 «Расходы на продажу», обосновывая этот факт необходимостью привязки доходов и расходов в бухгалтерском учете компании-должника.

Согласно с инструкцией по применению Плана счетов, активный счет 44 «Расходы на продажу» необходим для отражения затрат, связанных с продажей товаров, продукции, услуг и работ. Данное отражение считается нецелесообразным, так как затраты не связаны с продажей товаров, продукции, услуг и работ [1; 5].

Для проведения контроля и удобства расчетов со стороны ликвидационной комиссии, все обязанности предприятия банкротства следует объединить на пассивном счете 76 («Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»), для чего необходимо открыть соответствующие субсчета по видам затрат и платежей.

Плата арбитражному управляющему в системе бухгалтерского учета ликвидируемой организации отражается соответствующей записью по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» (субсчет 2 «Прочие расходы»), по кредиту 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (субсчет 1 «Внеочередные платежи»), аналитический счет «Расчеты по вознаграждению арбитражного управляющего» (на сумму вознаграждения).

Нотариальными расходами сопровождается рассмотрение дел в суде (нотариальное подтверждение копий документов, оформлению доверенностей и др.). Вознаграждение нотариуса в системе бухгалтерского учета ликвидируемой организации будет отражено проводкой – по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» (субсчет 2 «Прочие расходы»), по кредиту 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (субсчет 1 «Внеочередные платежи»), аналитический счет «Прочие внеочередные платежи» (на сумму затрат в пределах тарифов).

Во время проведения процедур банкротства обязательным условием является публикация информации о проводимых процедурах в отношении должника. Такая операция будет отражаться на активном счете 26.2 «Расходы на проведение процедур несостоятельности».

Публикационные расходы в печатных изданиях относят к статье «Прочие расходы организации». В учете это отражается записью: по дебету счета 26 «Общехозяйственные расходы» (субсчет 2 «Расходы на проведение процедур несостоятельности» – на сумму фактических затрат на публикацию сведений, возникшие во время проведения процедуры восстановления платежеспособности), по кредиту пассивного счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (субсчет 1 «Прочие внеочередные платежи»).

Действующая ставка рефинансирования Центрального Банка РФ составляет процентную ставку. Однако существует вероятность соглашения между внешним управляющим и кредиторами, в соответствии с которым процентная ставка может быть снижена или будет более короткий срок их начисления.

В бухгалтерском учете начисление процентов компании-должника отражается записью: в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» (субсчет 2 «Прочие расходы»); в кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Необходимость изменения действующей учетной политики организации, как правило, вызывается изменением условий деятельности организации-банкрота в период ликвидации. В свою очередь, данный процесс определяется проведением процедур несостоятельности субъекта. Особое внимание при ликвидации уделяется разработке рабочего плана счетов организации-банкрота, что позволяет экономически обосновать отражение фактов хозяйственной жизни организации [2].

Таким образом, в процессе несостоятельности (банкротства) большое значение имеет правильное отражение происходящих действий и процедур в бухгалтерском учете. Он позволяет не запутаться в проведении сложных хозяйственных операций, что является важным элементом успеха при проведении процедур несостоятельности на всех ее жизненных циклах. Рассмотренные процедуры включают расчеты с внешним, административным, конкурсным управляющим, а также используются на этапах финансового оздоровления и административного управления.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – №43. – Ст. 4190 (с изм., внесенными Федеральными законами от 18.12.2006 №231-ФЗ, от 26.04.2007 №63-ФЗ).
2. Гаврилова В.Е. Банкротство в России: Вопросы истории, теории и практики: Учеб. пособие. – М.: Теис, 2012. – С. 12–15.
3. Зотова М.В. Бухгалтерский учет при ликвидации организации-банкрота: Дис. ... канд. экон. наук. – М.: Инфра, 2009 – С. 112.
4. Туkenова Б.У. Экономическая сущность финансовой устойчивости организации и факторы на нее воздействующие / Б.У. Туkenова, Г.Д. Аманова, Т.Н. Чепракова // Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста: Материалы VII Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 263–266.
5. Чепракова Т.Н. Методы оценки экономической безопасности хозяйствующих субъектов / Т.Н. Чепракова, Е.В. Баканова // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты: Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 141–145.

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Ставропольский край

Кикова Аминет Хасанбиевна

студентка

Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Ставропольский край

ТИПОВЫЕ НАРУШЕНИЯ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ

Аннотация: в данной статье рассматриваются типовые ошибки, возникающие при осуществлении закупок, контролем за которыми занимаются органы внутреннего государственного финансового контроля.

Ключевые слова: контракт, закупки, государственный финансовый контроль.

Органы внутреннего государственного финансового контроля, органы местного самоуправления муниципального района, финансовыми органами субъектов РФ и муниципальных образований выявляют различные ошибки и нарушения, допускаемые бюджетными учреждениями при осуществлении размещения заказов.

Требования к порядкам и срокам размещения информации о проведении закупок контролируется законом о контрактной системе и наиболее распространенным нарушением в сфере информационного обеспечения заказов является случай нарушения сроков размещения на официальном сайте документации о проведении закупки или вовсе неразмещение данной информации. К такой документации относятся различные протоколы, отчеты об исполнении заказа или иные документы, относящиеся к осуществлению заказа.

В законе о контрактной системе указаны точные сроки и порядок размещения документации после реализации закупки. Не менее чем за семь рабочих дней до даты истечения срока подачи заявок на участие в запросе котировок, заказчик обязан разместить извещение о проекте контракта и проведении запроса котировок в единой информационной системе. При осуществлении закупки на сумму, не превышающее 250 тыс. руб. – не менее чем за четыре рабочих дня до даты истечения указанного срока.

Несоблюдение указанных сроков может повлечь за собой административную ответственность.

Законодательство РФ о контрактной системе в сфере закупок основывается на так же на положения Гражданского кодекса. Если датой начала срока подачи заявки является день, следующий за днем размещения в единой информационной системе вышеизложенных извещений, но при этом последний день срока является нерабочим днем, то днем окончания срока считается ближайший следующий рабочий день.

Если срок установлен для совершения какого-либо действия, оно может быть выполнено до 24 часов последнего дня срока. Однако если это действие должно быть совершено в организации, то срок истекает в тот час, когда в данной организации по установленным правилам прекращаются соответствующие операции. Следовательно, дату истечения срока подачи заявок следует понимать, как дату истечения срока представления котировочных заявок включительно. Это все, что связано с нарушениями в сфере информационного обеспечения заказов.

В соответствии с Законом о контрактной системе, контракт заключается на условиях, которые предусмотрены приглашением принять участие в определении поставщика, извещением об осуществлении закупок, документацией о закупке, окончательным предложением участника закупки. Исключением являются случаи, когда перечисленные моменты не предусмотрены.

Итак, к нарушениям, связанным с нарушением заключения и исполнения контрактов являются:

1. При отсутствии в контрактах обязательных условий, предусмотренных Законом о контрактной системе.

2. В случае непроведения экспертизы товара, на соответствие условиям заключенного контракта.

3. Основным нарушением является нарушение срока заключения контракта, когда заключение контракта по итогам аукциона должно осуществляться не ранее чем через 10 дней после размещения протоколов, а по итогам запроса котировок – не ранее чем через семь дней после рассмотрения и оценки котировочных заявок на официальном информационном сайте.

4. Изменение предмета контроля, количества поставляемых товаров.

Весь комплекс рассмотренных нарушений, как правило, в той или иной степени связан с процессом использования бюджетных средств, в рамках ведения финансово-хозяйственной деятельности организации в основном на этапах планирования работы и исполнения планов, что в свою очередь может привести к серьезным негативным последствиям.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что некачественное размещение заказа, а тем более его размещение с нарушением законодательных норм приводит к менее эффективному использованию бюджетных средств, а также к привлечению заказчиков к административной (а в отдельных случаях и уголовной) ответственности.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ.
2. Федеральный закон №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 25.07.2005 г.
3. Костерина А.А. Совершенствование системы бюджетного регулирования / А.А. Костерина, Т.Н. Чепракова // Молодежь и XXI век – 2016: Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. – 2016. – С. 219–221.
4. Павелин А. Типовые нарушения при осуществлении закупок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a100/835772.html> (дата обращения: 25.01.2017).

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент

Кипова Милана Родионовна

студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Ставропольский край

УЧЕТ ЗАТРАТ И ВЫХОД ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Аннотация: в представленной статье исследователями рассмотрены трудовые затраты по возделываемым культурам, а также начисление заработной платы работникам и выход продукции.

Ключевые слова: учет затрат, выход продукции растениеводства.

Для осуществления хозяйственных операций и для отображения их своевременно в регистрах бухгалтерского учета по соответствующим статьям считается верно оформленная и вовремя составленная первичная документация.

Изготовленные в отрасли растениеводства трудовые затраты по возделываемым культурам и начисленную при этом заработанную плату отражаются в бухгалтерских документах по учету затрат труда.

Чтобы начислить заработанную плату работникам трактористам-машинистам и работникам растениеводства, которые работают в аграрном секторе, применяют следующие документы: книга бригадира по учету труда и произведенных работ, учетный лист тракториста-машиниста, путевой лист трактора [1].

Книга бригадира представляет собой документ, который используется для ежедневного учета затрат труда и заработка при выполнении немеханизированных работ работниками, занимающимися возделываем сельскохозяйственных культур. Документ состоит из двух разделов. В первом разделе отображаются объем работ, выполненных работником, затраченное время работником, сумма и расценка начисленной заработной платы по видам работ, а во втором разделе отображаются как работник ежедневно выполняет работы, отработанное время и начисленная заработная плата.

Учетные листы тракториста-машиниста, применяются на механизированных сельскохозяйственных работах, выписывающиеся на каждого механизатора отдельно. Они используются для учета затрат отработанного времени, для объема выполненных работ и начисления заработной платы за 10–15 дней. Наименование и объем выполненных работ, отработанное время, начисленную заработную плату и другие реквизиты записываются в учетных листах каждый день.

Транспортные работы, которые выполняют трактористы, отмечают в путевом листе трактора. В данном документе отображаются объем выполненных работ (в тыс. км), затраченное время и начисленная заработная плата [2].

Стоимость сырья и материалов, используемого на производстве отдельных культур либо работ используют следующее:

1. Акт на списание посадочного материала и семян;
2. Акт об использовании органических, минеральных и бактериальных удобрений и гербицидов;
3. Акт об использовании путевых листов трактора требования накладной учетных листов тракториста-машиниста, ядохимиката.

Акт на списание посадочного материала и семян, акт об использовании гербицидов, органических, минеральных и бактериальных удобрений, акт об использовании ядохимикатов составляются бригадиром для списания семян в затраты производства, а в конце месяца акты утверждаются руководителем предприятия.

В затраты производства с помощью основных документов, подсоединяются затраты на содержание и эксплуатацию оборудования: расчета износа по поступившим и выбывшим основным средствам, амортизации основных средств в отрасли растениеводства, начисление амортизации на начало года ведомости распределения. Чтобы включить стоимость работ и услуг в объекты учета затрат растениеводства применяются следующие документы: акты приемки выполненных работ (при выполнении услуг сторонними организациями), отчет об использовании электроэнергии, путевые листы грузовых автомобилей и др.

Выход продукции растениеводства отмечает получение и оприходование продукции: технических культур, зерновых, овощей, кормов и т. д. К данной продукции включаются: акт приемки грубых и сочных кормов; накопительная ведомость сельскохозяйственной культуры; реестр отправки сельскохозяйственной продукции с поля; акты на оприходование пастбищных кормов, учтенных зоотехническим методом; акт на сортировку и сушку продукции растениеводства.

Когда отправляют продукцию с места культивации в места постоянного хранения, называется реестром отправки сельскохозяйственной

продукции с поля, который состоит из двух экземпляра (один экземпляр дается комбайнеру, а второй – возчику) [2].

Человек, который принимает сельскохозяйственную продукцию на хранение по данным реестра шофера, осуществляет записи в накопительную ведомость, которая составляется в двух экземплярах. Один экземпляр на последующий день отдается в бухгалтерию хозяйства, а второй остается у человека, который принял сельскохозяйственную продукцию. Накопительная ведомость составляется для каждого вида продукции, а также и в разрезе структурных подразделений.

Сушка, сортировка и переработка зерновой продукции составляется актом на сушку и сортировку продукции растениеводства. Он оформляется в одном экземпляре.

Заготовленные сочные и грубые корма регулирует индивидуальная комиссия. Комиссия проверяет массу, объем, количество, качество заготовленных кормов. Результаты комиссия утверждает специальным актом приема-передачи грубых и сочных кормов, который составляется в двух экземплярах [2].

Из вышесказанного, можно сделать следующие выводы. В отрасли растениеводства существует большое количество разного рода документов как по учету затрат, так и по выходу продукции. И в то же время в области растениеводства все типы документов классифицируются по объектам учета затрат – видам работ и культурам (группам культур). На данный момент для этой систематизации применяется производственный отчет по растениеводству (ф. 18).

Список литературы

1. Чепракова Т.Н. Стратегический учет в оценке экологизации аграрного производства // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем: Сборник научных трудов IX Международной школы-симпозиума АМУР-2015. – 2015. – С. 411–416.

2. Чепракова Т.Н. Учет затрат в свекловодстве / Т.Н. Чепракова // Экономика регионов России: анализ современного состояния и перспективы развития: Сборник научных трудов по материалам ежегодной 68-й научно-практической конференции / Отв. редактор Н.В. Кулиш. – 2004. – С. 362–368.

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент

Наздрачева Анна Эдуардовна

студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, Ставропольский край

АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация: в данной статье рассмотрена проблема автоматизации управленческого учета на предприятии. Приведены основные способы компьютеризации учета, а также программные продукты, с помощью которых эти способы внедряются в информационную систему организации. Отдельное внимание уделяется непосредственно организации процесса внедрения программного продукта, а также его дальнейшего обслуживания.

Ключевые слова: автоматизация учета, управленческий учет.

Важным моментом в становлении автоматизации управленческого учета является определение ее необходимости. В данном случае может быть несколько вариантов ответа на вопрос для чего нужно автоматизировать управленческий учет. Первый вариант – наличие большого объема операций, затраты на обработку которых без использования автоматизированной системы очень высоки, кроме того сроки обработки такой информации не удовлетворяют руководство. Второй вариант. желание видеть все затраты предприятия в целом и в отдельных областях. Третий вариант – решение по совету аудиторов и др. лиц [3; 4].

Автоматизация управленческого учета проводится в совокупности со всех информационной системой организации. Существует выбор между различными моделями взаимосвязки информационных потоков, и этот выбор зависит от потребностей конкретного предприятия [1; 5].

Одним из видов является трансформация бухгалтерской отчетности, она выражается в устранении влияния инфляции, уточнении стоимости ОС, запасов, задолженности и др. Достоинством данного метода можно считать небольшую трудоемкость, если все хозяйственные операции имеют документальное отражение в бухгалтерии. Для программного обеспечения функционирования данного метода необходима приобретенная программа, либо при небольших объемах расчетов таблица Excel. Многие организации достаточно долго пользуются продуктом Audit Expert, которые предлагается российской компанией Иро-Инвест. Данная программа поддерживает передачу готовой отчетности сторонних бухгалтерских программ.

Следующий вид автоматизации – применение единой информационной базы, включающей все бухгалтерские и прочие документы. Рассматриваемая интегрированная система формирует налоговую, управленческую и оперативную отчетность для нужд соответствующих подразделений. Этот вид реализуется зарубежными программными продуктами, у которых имеются мощные генераторы отчетов. Системы требуют достаточно квалифицированного внедрения и обслуживания, и имеют высокую цену. Вопреки недостаткам, применение единой информационной базы

наиболее логично и удобно. На данный момент существует большое количество программных комплексов различной мощности и стоимости. Чаще всего это сложные и дорогие корпоративные системы, поддерживающие стандарты MjRP/ERP. Все программные продукты можно разделить на два вида. Зарубежные системы: Axapta, Exact, Platinum, Hansa Solutions, Scala, Accpac, SunSystems, Системы производства СНГ; РОСС-Корпорация, Галактика, Парус, Магнат, Альфа, Эталон, Инотек. Различаются два этих вида по стоимости, российские значительно дешевле.

Следующий вид – трансформация проводок, позволяющий организовать в одной физической базе данных накопление двух логических баз данных одновременно. Это возможно благодаря специальной настройке бухгалтерской базы данных таким образом, что каждая проводка, сделанная по бухгалтерскому плану счетов, отражается проводкой по управленческому или международному плану счетов. Способ подходит для небольших организаций, так как в других случаях будут необходимы проверки и корректировки. Трансформация проводок осуществляется небольшими бухгалтерскими программами, например, БЭСТ, некоторыми конфигурациями 1С-Предприятия [2].

Кроме приведенных методов, существует способ раздельного использования различных функциональных программ. Этот метод отличается низкой стоимостью и позволяет дополнить автоматизированную систему организации дополнительными модулями, не затрагивая существующие учетные программы. Программы используются раздельно, периодически производя передачи и синхронизацию информации. К недостаткам можно отнести необходимость создания шлюзов передачи данных. К преимуществам относят безопасность, удобство и улучшенную функциональность. Для обеспечения этого способа автоматизации возможно внедрение любых программных комплексов, начиная с Excel и заканчивая независимыми модулями крупных корпоративных систем. Непосредственно для управленческого учета используются небольшие зарубежные программы (например, MYOB Accounting, BS/1, Sage), или же специально настроенные 1С-Предприятие, Инфо-Бухгалтер, или даже Access.

Для правильного выбора программного комплекса важно следовать определенному алгоритму. В первую очередь формируется рабочая группа, ответственная за процесс отбора, покупки и внедрения программы. На начальном этапе описывается процесс, проходящие в информационной системе компании, и выделяются участки, которые планируется автоматизировать. Данный этап позволяет оценить масштабность автоматизации с учетом собственных потребностей. Здесь же важно определить требования к будущей программе: список возможностей системы, список операций, которые должны быть автоматизированы, список входных и выходных форм отчетности; производительность системы; предполагаемый уровень гибкости в настройках системы.

На втором этапе, имея все необходимую информацию, можно приступить к изучению рынка поставщиков и составить рейтинг продуктов в соответствии с нужными параметрами. После того как выбор сделан, составляется контракт с фирмой поставщиком.

Внедрение программного продукта производится исполнителем и заказчиком, можно задействовать рабочую группу по выбору программного

обеспечения, включив представителя поставщика. Рабочая группа проходит подготовку для работы с программой, а затем группой осуществляется внедрение системы и дальнейшее ее обслуживание.

В заключение хочется отметить, что необоснованная автоматизация не всегда приводит к улучшению работы и сокращению затрат.

Список литературы

1. Карпов А.Е. Постановка и автоматизация управленческого учета. – М., 2012. – 508 с.
2. Логинов А.Р. Управленческий учет. Автоматизация управленческого учета в программе 1С: Управляющий / А.Р. Логинов, О.А. Макаренко. – 2010.
3. Чепракова Т.Н. Стратегический учет в оценке экологизации аграрного производства / Т.Н. Чепракова // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем: Сборник научных трудов IX Международной школы-симпозиума АМУР-2015. – 2015. – С. 411–416.
4. Нестеренко А.В. Важные этапы внедрения информационно-коммуникационных технологий на пути движения студентов в информационное общество / А.В. Нестеренко, Т.Н. Чепракова // Совершенствование учебного процесса в вузе на основе информационных и коммуникационных технологий: Сборник научных трудов по материалам 74-й Научно-практической конференции Ставропольского государственного аграрного университета. – 2010. – С. 150–154.
5. Янковский К.П. Управленческий учет / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – 2011.

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент

Семенкова Оксана Александровна

студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Ставропольский край

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: в данной статье раскрыты наиболее важные проблемы внедрения системы управленческого учета в практику российских предприятий, также обозначены основные причины необходимости внедрения системы управленческого учета и основное значение данной системы для целей управления организацией.

Ключевые слова: управленческий учет, управление.

В настоящее время невозможно принятие обоснованных и оперативных управленческих решений без необходимой информации о хозяйственной жизни предприятия. Благодаря этому в современных экономических условиях появилась определенная необходимость в внедрении единой системы корпоративного управления, которая сможет обеспечить поддержку предприятию при принятии экономически правильных управленческих решений, что способствует повышению конкурентоспособности и производительности предприятия. Данная необходимость заключается не только в повышении эффективности предприятия, а также в обеспечении существования предприятия в условиях жесткой конкуренции.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективное управление организацией невозможно без наличия в интегрированной учетной системе управленческого учета [4].

Чтобы разобраться в вопросах и проблемах внедрения управленческого учета, необходимо дать ему четкое определение, и установить его потребность в хозяйственной жизни. Управленческий учет можно определить, как обособленное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для управления, планирования, оценки и контроля организации, как в целом, так и ее структурных подразделений. Необходимость внедрения управленческого учета начинается с понимания того, что информации бухгалтерского и финансового учета не хватает для принятия оптимальных управленческих решений. Правильно выстроенная система управленческого учета обеспечивает руководителей всей необходимой информацией, а также позволяет обнаружить скрытые резервы. К преимуществам управленческого учета относится то, что обязанность его ведения на законодательном уровне отсутствует. Также система управленческого учета может строиться на информации бухгалтерского и финансового учета, или быть совершенно обособленной. Следует отметить что при использовании системы управленческого учета как правило сильно возрастает инвестиционная привлекательность предприятия.

Как правило, на уровне организации, несмотря на все преимущества и положительные стороны управленческого учета, внедрение его системы осуществляется достаточно медленно. Для создания эффективной системы управленческого учета нужен ряд условий и предпосылок. Отсутствие или неисполнение хотя бы одного условия может сильно снизить эффективность всей системы управления.

К основным условиям организации системы управления относятся: заинтересованность и инициативность руководителей предприятий и организаций; квалифицированные специалисты; методики адаптации к отдельным отраслям; информационное обеспечение; идеология коллектива; оптимальная система бухгалтерского учета и товародвижения; совершенствование организационной и финансовой структуры предприятия и методов управления [5].

Отсутствие четкой стратегии развития является основной проблемой, с которой сталкиваются в процессе внедрения управленческого учета. Отсутствие цели приводит к неправильной постановке задач. Также важной проблемой является неправильное распределение ролей. При внедрении системы управленческого учета происходит появление добавочных функций и новых должностных обязанностей. Часто это вызывает недовольство персонала. В связи с этим становится очень важным грамотная и последовательная работа с персоналом. Следует отметить, что при внедрении управленческого учета возникают дополнительные материальные и трудовые затраты. Также для обеспечения успеха проекту необходимо использовать эффективные методы контроля. Часто встречаются случаи недостоверности и несвоевременности предоставления информации, и даже намеренная фальсификация данных [5].

Несмотря на попытки объяснения теоретических аспектов управленческого учета, прежде всего на примере развитых стран, до сих пор чет-

кого определения характерных функций для управленческого учета в отечественных условиях не выработано. По оценкам специалистов, в странах с развитой экономикой предприятия 90% своих ресурсов и рабочего времени приходится на постановку и ведение управленческого учета, и только 10% приходится на организацию финансовой бухгалтерии. На отечественных предприятиях совершенно другое соотношение. Несмотря на это, при проведении анализа современного состояния системы управленческого учета в России, были получены данные, которые свидетельствуют о том, что существенная часть субъектов хозяйствования используют различные инструменты управленческого учета.

Практически вся система учета на российских предприятиях сводится к бухгалтерскому учету. Но как отмечалось ранее, он не может дать всей информации, которую может дать управленческий учет. Данные финансового учета формируются и предоставляются для фискальных органов, то данные управленческого учета, наоборот направлены на обеспечение необходимой информацией управляющих компании.

Для создания эффективной и результативной системы управленческого учета необходимо установить определяющую потребность в информации для управления и найти способы удовлетворения этой потребности. В российском законодательстве не признано официально, что финансовый и управленческий учет являются составляющими бухгалтерского учета. Практика современного ведения бизнеса так же такого деления не предусматривает места.

В настоящее время в нашей стране существует большое количество проблем, связанных с внедрением системы управленческого учета, которые связаны как с методологической базой и учебно-методологическими материалами, так и с отсутствием специалистов с необходимым профессиональным уровнем. Но надеемся, что в ближайшем будущем данные проблемы удастся устранить и управленческий учет займет свое заслуженное место.

Список литературы

1. Волошин Д.А. Проблемы организации систем управленческого учета на производственных предприятиях // Экономический анализ: теория практика. – 2010.
2. Кальницкая И.В. Управленческая учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – №45.
3. Кальницкая И.В. Интегрированная учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №22.
4. Чепракова Т.Н. Современные тенденции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ // Университетская наука – региону: Материалы III-й ежегодной научно-практической конференции Северо-Кавказского федерального университета / Под ред. Л.И. Ушвицкого, Н.Н. Яковенко; Институт экономики и управления. – 2015. – С. 204–206.
5. Хололова К.Ю. Концепция управленческого учета как информационная база в управлении прибылью / К.Ю. Хололова, Т.Н. Чепракова // Социальные, гуманитарно-экономические и юридические науки: современные тренды в изменяющемся мире: Материалы студенческой международной научно-практической конференции / Под ред. О.П. Иванюта. – 2015. – С. 116–118.

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент

Темирова Аида Аслановна

студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Ставропольский край

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются основные системы управления затратами, применяемые в настоящее время. Авторами также указываются их преимущества и недостатки.*

***Ключевые слова:** система управления затратами, директ-костинг, стандарт-костинг, система ABC.*

Актуальность данного вопроса в том, что затраты играют значительную роль в деятельности организации, от их величины зависит финансовый результат от продажи готовой продукции, выполнения работ и услуг. Система управления затратами – целевая, многоуровневая система, объектом управления которой являются затраты организации, а субъектом – управляющая система. Существует множество систем управления затратами: «директ-костинг», «стандарт-кост», «ABC», «таргет-костинг», «кайзен-кост», «кост-киллинг», «бенчмаркинг», каждая из них эффективна в определенных экономических условиях и ситуациях.

Сущность системы «директ-костинг» заключается в делении затрат на постоянные затраты, которые напрямую не зависят от объемов производства, и переменные, меняющиеся при изменении объемов производства. Одной из особенностей «директ-костинга» является то, что благодаря ему появляется возможность изучения взаимосвязей между объемом выпуска продукции, прибылью и затратами.

В основе системы «стандарт-кост» лежит предварительное нормирование затрат. Напомним, что «стандарт» – это запланированные затраты на единицу продукции, состоящие из таких элементов, как материальные и трудовые затраты и общепроизводственные расходы, а «костинг» – это денежное выражение этих затрат. Стандартные нормы устанавливаются для того, чтобы привести к ним фактические затраты [2–4; 5].

Выделим еще одну систему учета затрат – система ABC (activity based costing), которая получила широкое распространение на предприятиях различного профиля. Этот метод также называют функциональным учетом затрат, так как он означает учет затрат по операциям. Следует отметить, что применение системы эффективно при определенных условиях: предприятие должно выпускать 1–2 вида продукции с примерно одинаковыми расходами, при этом прямые затраты составляют большую часть расходов. Важным моментом является то, что если организация не отвечает этим требованиям, то по показателям себестоимости будет наблю-

даться следующая тенденция: занижена наценка на мелкосерийную продукцию и завышена на крупносерийную продукцию, высокая прибыльность сложных продуктов по сравнению с простыми продуктами [2].

Суть системы JT (just-in-time) состоит в отказе от производства продукции крупными партиями, взамен чего создается непрерывное предметное производство. С точки зрения экономистов, главная цель системы сводится к уничтожению лишних расходов и эффективному использованию производственного потенциала организации. Отсутствие больших материальных запасов увеличивает финансовые ресурсы, маневренность, конкурентоспособность предприятия [1]. Заметим, что данная система тесно увязана со спросом, то есть производится столько продукции, сколько требуется покупателям. По системе затраты на оплату труда и накладные расходы списываются не на счета производства, а непосредственно на себестоимость проданной продукции.

Следующая система учета затрат – «таргет-костинг» применяется на этапе проектирования нового изделия или модернизации устаревающей продукции. В основу идеи «таргет-костинга» положено понятие целевой себестоимости, которая определяется разностью между рыночной ценой изделия и желаемой величиной прибыли от продажи [3]. «Таргет-костинг» рассматривает себестоимость не как заранее рассчитанный по нормативам показатель, а как величину, к которой должна стремиться организация, чтобы предложить рынку конкурентный продукт. Решение о том, что изделие не будет разрабатываться и внедряться в производство, принимается при условии, если достижение целевой себестоимости изделия возможно только посредством ухудшения его качества.

Система «кайзен-костинг» (с японского – «усовершенствование маленькими шагами») – это процесс постепенного снижения затрат на этапе производства продукции, в результате которого достигается необходимый уровень себестоимости и обеспечивается прибыльность производства.

Еще одной системой учета затрат, которую нельзя не отметить, является система «кост-киллинг», которая направлена на выявление резервов по максимальному снижению расходов предприятия и повышение эффективности его деятельности в целом. Основная идея метода «кост-киллинг» в том, что можно минимизировать расходы внутри предприятия (например, создание специальной системы оплаты труда с «хитрой» схемой поощрения за экономию ресурсов и наказаний за их перерасход) или постараться снизить покупные цены на приобретаемые товары и услуги, влияя на внешнюю среду предприятия – поставщиков и подрядчиков.

И, наконец, система управления, эффективно применяющаяся за рубежом – «бенчмаркинг». Предполагает анализ и применение лучшей практики управления бизнесом, получение конкурентных преимуществ. Благодаря «бенчмаркингу» планируются исследования по улучшению в критических отраслях бизнеса [3]. Сущность системы заключается в сравнении состояния управления затратами на предприятии с предприятиями-лидерами для дальнейшего принятия решений в области управления затратами.

На наш взгляд, каждая из вышеперечисленных систем управления затратами имеет свои преимущества и недостатки. Рассмотрим плюсы и ми-

нусы самых распространенных из них. Так, снижение трудоемкости распределения накладных затрат; возникновение возможности определения вклада каждого вида продукции в формировании прибыли предприятия; возможность выбора между собственным производством или закупкой продукции – сильные стороны системы «директ-костинг». Слабая сторона заключается в том, что многие виды затрат не могут быть однозначно отнесены к категории переменных или постоянных.

С помощью системы «стандарт-кост» обеспечивается минимизация учетной работы, связанной с калькулированием себестоимости, своевременное предоставление менеджерам информации об ожидаемых затратах на производство. Но отметим, что успешность применения зависит от состава и качества нормативной базы.

Преимущество системы АВС: значительное повышение обоснованности отнесения накладных расходов на конкретный продукт, более точное калькулирование себестоимости. Недостаток: требует значительных изменений в системе бухгалтерского учета и совершенствования систем информационной поддержки, что влечет за собой рост затрат на управление.

Выделим плюсы системы JIT: уменьшение уровня запасов; возрастание надежности выполнения заказов; снижается риск морального устаревания заказов. При этом снабжение осуществляется настолько малыми партиями, что превращается в штучное [3].

Преимуществом еще одной системы – «кост-киллинг» является то, что она позволяет быстро сократить затраты предприятия, возникающие как во внутренней, так и во внешней среде. Однако, как и любая другая система, «кост-киллинг» требует жесткости метода, а именно сокращение затрат на заработную плату и сокращение персонала.

Деятельность любого предприятия связана с возникновением определенных затрат на производство и реализацию продукции: расходы сырья, основных и вспомогательных материалов, расходы на топливо, энергию, расходы по основной и дополнительной заработной плате, в том числе отчисления на социальное страхование, амортизационные отчисления, прочие денежные расходы, а также внепроизводственные расходы. Поэтому для нормального функционирования организации необходимо регулировать данные расходы, для чего и предназначены системы управления затратами [4; 5]. Стоит также отметить, что в процессе управления применяются разные системы и методы управления, а также их сочетания одновременно.

Список литературы

1. Вахрушева Б. Бухгалтерский и управленческий учет: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2014.
2. Прохорова Н.Г. Управление затратами на предприятии. Планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат / Н.Г. Прохорова, Ю.Н. Лапыгин. – М.: Эксмо, 2013.
3. Серебrenников Г.Г. Управление затратами: Учебник. – Тамбов: ТГТУ, 2011.
4. Чепракова Т.Н. Современные тенденции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ // Университетская наука – региону: Материалы III-й ежегодной научно-практической конференции Северо-Кавказского федерального университета / Под ред. Л.И. Ушвицкого, Н.Н. Яковенко; Институт экономики и управления. – 2015. – С. 204–206.

5. Чепракова Т.Н. Место и роль управленческого учета в информационной системе управления торговой деятельностью малых предприятий / Т.Н. Чепракова, А.Г. Чернова // Модернизация экономики и управления: II Международная научно-практическая конференция: Сборник научных статей / Под общ. ред. В.И. Бережного. – 2014. – С. 243–246.

6. Поповская М.К. Преимущества и недостатки систем управления затратами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rae.ru/forum2012/327/3307> (дата обращения: 27.01.2017).

Чепракова Татьяна Николаевна
канд. экон. наук, доцент
Шаманова Радмила Барисбиевна
студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет
г. Ставрополь, Ставропольский край

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются проблемы, возникающие в процессе инвентаризации. Описываются ошибки, которые могут быть выявлены после проведения инвентаризации.*

***Ключевые слова:** инвентаризация, проблемы, ошибки.*

На сегодняшний день одной из самых значимых проблем, возникающих при ведении бухгалтерского учета и подготовки отчетности, является вопрос о недостатках в проведении инвентаризации имущества и обязательств организации. Как показывает практика, при проверке полноты и соблюдения порядка проведения инвентаризации нередко выявляется большое количество нарушений. В статье систематизированы наиболее часто встречающиеся ошибки при проведении инвентаризации имущества и обязательств, выявляемые в ходе аудита.

Согласно п. 27 «Положения о бухгалтерском учете и отчетности в РФ» проведение инвентаризации в организациях обязательно перед составлением годовой бухгалтерской отчетности [3]. Эта процедура непростая и трудоемкая, однако, она необходима как для самой организации, так и для ее собственников.

Инвентаризация преследует такие цели, как:

- выявление фактического наличия имущества;
- сопоставление полученных данных о фактическом наличии имущества с данными бухгалтерского учета;
- проверка правильности и полноты отражения в бухгалтерском учете организации операций с имуществом и финансовыми обязательствами.

Достаточно велика значимость этого мероприятия, так как именно при проведении инвентаризации происходит выявление неучтенных доходов, расходов и иных объектов учета, которые бухгалтер может исправить до составления годовой бухгалтерской отчетности.

Выделим ошибки, которые наиболее часто встречаются при процедуре инвентаризации:

1. Инвентаризация основных средств: в учетной политике многих организаций предусмотрено, что инвентаризацию основных средств необходимо проводить раз в три года, однако многие компании игнорируют это и не проводят ее в установленный срок.

2. В процессе инвентаризации материально-производственных ценностей комиссией в присутствии материально ответственных лиц путем пересчета, измерения или взвешивания должно быть проверено их фактическое наличие данных ценностей [2].

3. В документальном оформлении инвентаризации чаще всего наблюдаются следующие ошибки:

- перед началом инвентаризации не издан приказ о ее проведении;
- не все лица, указанные в приказе о проведении инвентаризации, присутствуют при ее проведении;

- перед проведением инвентаризации у материально ответственных лиц не получены расписки о том, что все расходные и приходные документы на имущество сданы в бухгалтерию или переданы комиссии и все ценности, поступившие под их ответственность, оприходованы, а выбывшие ценности – списаны в расход;

- результаты инвентаризации не отражены в регистрах бухгалтерского учета или отражены с нарушением установленного срока;

- результаты инвентаризации оформлены неунифицированными формами [1].

4. Отсутствие инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности. По результатам инвентаризации расчетов выявляются сомнительные и безнадежные долги покупателей, заказчиков, персонала перед организацией.

5. Отсутствие инвентаризации следующих статей отчетности: денежные средства, резервы предстоящих расходов и платежей, финансовые вложения, и т. д. Перед проведением инвентаризации финансовых вложений необходимой является проверка наличия договоров, актов приема передачи, ценных бумаг, описей и других регистров аналитического учета. Инвентаризация кассы осуществляется с подсчетом фактического наличия денежных знаков, ценных бумаг и денежных документов, а также сверкой числящихся сумм на счетах бухгалтерского учета и данных подчета [5].

Следует отметить, что информация о фактическом наличии имущества и реальности учтенных финансовых обязательств фиксируются в инвентаризационных описях или актах инвентаризации. Документы должны быть составлены не менее, чем в двух экземплярах. На каждой странице документов прописью должно быть отмечено количество номенклатурных позиций материальных ценностей, а также общий итог количества в натуральных показателях [3; 4].

В документах не разрешается оставлять незаполненные строки, на последних страницах незаполненные строки прочеркиваются. Документы должны быть подписаны всеми членами инвентаризационной комиссии, а также материально ответственными лицами.

Таким образом, инвентаризация имущества и обязательств выступает в качестве способа обеспечения достоверности данных бухгалтерского

учета и отчетности. Ее неполное, неправильное проведение и оформление может привести к тому, что соответствующие недостатки не будут отражены в аудиторском заключении, что в свою очередь может значительно повлиять на решение заинтересованных пользователей, получивших данное заключение о финансовом состоянии организации.

Список литературы

1. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебное пособие. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2011. – 960 с.
2. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет / Под ред. Ю.А. Бабаева. – М.: ТК Велби; Проспект, 2011. – 392 с.
3. Кикова А.Х. Фальсификация информации статей, содержащихся в бухгалтерском балансе, и способы ее выявления / А.Х. Кикова, Т.Н. Чепракова // Социальные, гуманитарно-экономические и юридические науки: современные тренды в изменяющемся мире: Материалы студенческой международной научно-практической конференции / Под ред. О.П. Иванюта. – М., 2015. – С. 87–91.
4. Клишина Ю.Е. Совершенствование организации и проведения аудиторских проверок / Ю.Е. Клишина, Т.Н. Чепракова // Экономика регионов России: состояние и перспективы развития: Сборник научных статей по материалам 72-й научно-практической конференции. 2008. – С. 127–130.
5. Чепракова Т.Н. Развитие эколого-экономического аудита в России / Т.Н. Чепракова, А.В. Нестеренко // Конкуренция на российских рынках: теория, методология, практика: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2006. – С. 424–427.

Чепракова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент

Эминова Кристина Зауриевна

студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Ставропольский край

ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ РИСКА НЕВОЗВРАТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

***Аннотация:** в статье рассмотрены актуальные проблемы, связанные с ненадежностью контрагентов по коммерческим сделкам. Авторы приводят основные мероприятия для снижения рисков невозврата дебиторской задолженности.*

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, финансовое состояние, риски невозврата задолженности.*

В современных условиях каждый хозяйственный субъект характеризуется значительной долей дебиторской и кредиторской задолженностей в оборотных активах и краткосрочных обязательствах. Финансовое состояние почти каждого предприятия зависит, прежде всего, от эффективного управления дебиторской задолженностью. В связи с этим многие работы российских ученых посвящены проблемам и моделям управления риском дебиторской задолженности.

Риск дебиторской задолженности – это «риск отклонения запланированных показателей деятельности от фактических вследствие неисполнения контрагентом своих обязательств перед предприятием» [1]. Но, на наш взгляд, невозврат дебиторской задолженности ведет за собой намного больше отрицательных последствий. Так, например, невозврат дебиторской задолженности может привести к снижению абсолютной ликвидности предприятия, а постоянный рост задолженности – к снижению риска доходности, что, в свою очередь, ведет к риску банкротства. Таким образом, проблема управления дебиторской задолженностью требует большого внимания, так как она представляет серьезную угрозу существования хозяйствующего субъекта. Поэтому финансовая служба организации должна разработать эффективную систему контроля дебиторской задолженностью, которая должна включать следующие элементы: кредитная политика, система учета и анализа дебиторской задолженности, система мотивации дебиторов, процедура инкассации просроченной задолженности, система ответственности менеджеров по продажам. Разработка оптимальной кредитной политики предприятия является одним из методов снижения риска невозврата дебиторской задолженности. Например, экономически необоснованные скидки на предоставление кредитов приводят к увеличению объема продаж и доходов только в краткосрочном периоде, но в долгосрочном периоде такая политика приведет к увеличению расходов на возврат средств, то есть – к росту безнадёжной дебиторской задолженности. Именно поэтому предприятию необходимо разработать сбалансированную кредитную политику, суть которой будет заключаться в равенстве дополнительного дохода от увеличения объемов продаж и прибыли, необходимой для покрытия расходов по дополнительной дебиторской задолженности. Также не менее важное значение по управлению риском невозврата дебиторской задолженности является система мотивации дебиторов, которая представляет собой сбор и анализ информации о потенциальных партнерах, их оценка финансового состояния. Иными словами, это средство защиты от недобросовестных партнеров с помощью коммерческой разведки с целью недопущения нежелательных событий.

Система учета и анализа дебиторской задолженности является основной задачей для каждого предприятия, в которую должны включаться: формирование реестра ключевых дебиторов по типам и продуктам; формирование реестра «старения» дебиторской задолженности по срокам возникновения; разработка политики формирования и учета резерва сомнительных долгов. Контроль дебиторской задолженности также осуществляют с помощью инкассаторской политики, которая представляет собой различные формы рефинансирования дебиторской задолженности, например, факторинг, форфейтинг, учет векселей. Также для погашения задолженности предприятия могут применять привлечение коллекторских компаний, получение возмещения по договорам страхования кредитных рисков и «неденежные» методы, такие как зачет взаимных требований, перевод долга, товарообменные операции.

Подводя итог вышесказанному, можно с уверенностью сказать, что именно комплексное применение всех мероприятий является основным подходом к снижению рисков невозврата дебиторской задолженности, а

это, в свою очередь, приведет к рациональному использованию финансовых ресурсов и укреплению экономической безопасности организации. Но, к сожалению, в России слабо развита система воздействия на недобросовестных дебиторов, нет такого инструмента управления дебиторской задолженностью, как факторинг и страхование сделок. Поэтому для того, чтобы в нашей стране эффективно проводилось управление риска неплатежей дебиторов, необходимо тщательно анализировать участников каналов товара с точки зрения кредитоспособности, использовать инструменты фондового рынка и ориентироваться на использование факторинга, страхования сделок купли-продажи.

Список литературы

1. Казакова Н.А. Методы снижения экономических и финансовых рисков: управление дебиторской задолженностью на основе факторинга // Вестник Российского экономического университета. – 2014. – №3 (69). – С. 57–64.
2. Рогачева М.А. Понятие риска управления дебиторской задолженностью // Современные аспекты экономики. – 2012. – №7.
3. Тукунова Б.У. Экономическая сущность финансовой устойчивости организации и факторы, на нее воздействующие / Б.У. Тукунова, Г.Д. Аманова, Т.Н. Чепракова // Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста: Материалы VII Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 263–266.
4. Чепракова Т.Н. Методы оценки экономической безопасности хозяйствующих субъектов / Т.Н. Чепракова, Е.В. Баканова // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты: Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 141–145.

Языкова Светлана Владимировна

канд. экон. наук, доцент

НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

г. Москва

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПЕРЕХОДА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ АУДИТА

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены особенности введения в действие в РФ международных стандартов аудита. Проанализированы основные проблемы, которые могут возникнуть как у аудиторов, так и аудируемых лиц в связи с введением в действие международных стандартов аудита.*

***Ключевые слова:** аудит, аудиторская деятельность, международные стандарты аудита, аудиторское заключение.*

Аудит в настоящее время является одним из широко применяемых инструментов независимого финансового контроля за деятельностью организации. Современный этап развития российской экономики и ее глобализация требуют от пользователей аудиторских служб и, в частности, от

самих аудиторов единого понимания основных принципов аудита, формирования аудиторского мнения, а также прав и обязанностей аудитора [4].

Единые обязательные процедуры и требования для всех аудиторов содер­жатся в международных стандартах аудита.

В соответствии со ст. 7 Федерального Закона №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» такая деятельность «...осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита, которые являются обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников, а также со стандартами аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов. На территории Российской Федерации применяются международные стандарты аудита, принимаемые Международной федерацией бухгалтеров и признанные в порядке, установленном Правительством Российской Федерации» [1].

Применение международных стандартов аудита (МСА) стало неизбежной реальностью в России с учетом процесса интеграции в мировое экономическое пространство [4].

Минфином России завершено признание действующих в настоящее время МСА. Приказами Минфина России от 24 октября 2016 г. №192н (в редакции приказа от 30 ноября 2016 г. №220н) и от 9 ноября 2016 г. №207н эти стандарты введены в действие на территории Российской Федерации.

Международные стандарты аудита (от англ. *International Standards on Auditing (ISA)*) – это единые международные базовые принципы и стандарты, которым обязаны следовать все аудиторы в процессе своей аудиторской деятельности. Они разрабатываются и издаются Международной федерацией бухгалтеров (МФБ) – профессиональной бухгалтерско-аудиторской организацией, которая объединяет членов более 170 бухгалтерско-аудиторских национальных организаций и объединений из 125 стран.

С 1 января 2017 года на территории России введены в действие 48 стандартов. Они объединены в следующие группы:

1. Международные стандарты контроля качества.
2. Международные стандарты аудита.
3. Международные отчеты о практике аудита.
4. Международные стандарты обзорных проверок.
5. Международные стандарты заданий, обеспечивающих уверенность.
6. Международные стандарты сопутствующих услуг.

При осуществлении аудиторской деятельности помимо самих МСА необходимо применять ряд документов МФБ, связанных с МСА, но ими не являющихся. К таким документам относятся:

1. Концепция качества аудита: ключевые элементы, формирующие среду для обеспечения качества аудита.

2. Международная концепция заданий, обеспечивающих уверенность.
3. Словарь терминов.

4. Структура сборника стандартов, выпущенных Советом по международным стандартам аудита и заданий, обеспечивающих уверенность.

5. Предисловие к сборнику международных стандартов контроля качества, аудита и обзорных проверок, прочих заданий, обеспечивающих уверенность, и заданий по оказанию сопутствующих услуг.

Каковы же будут последствия такого нововведения?

Очевидно, что новые требования отразятся как на аудиторах, так и на проверяемых компаниях. В частности, значительно увеличится объем данных, необходимых для анализа деятельности проверяемых организаций. Специалисты – аудиторы высказывают мнение, что переход на применение МСА ощутимо (приблизительно на 30–40%) увеличит трудоемкость проведения аудита.

Возрастет степень публичности и информативности результатов аудита. Поскольку, существовавшая до настоящего времени форма аудиторского заключения, содержащая в себе стандартные формулировки и фразы, будет заменена иной, включающей не только оценку финансовой отчетности компании, но и отражающей наиболее важные моменты в деятельности аудируемого лица. Например, в аудиторском заключении будут указываться факты и обстоятельства, которые привлекли наибольшее внимание аудитора, а также наиболее существенные риски для бизнеса и т. п.

Безусловно, усложнение процесса проверок и подготовки итоговых документов аудита потребует наличия соответствующей компетенции аудиторов. В связи с этим, планируется увеличение их ответственности.

Таким образом, переход на МСА направлен на реформирование аудиторской деятельности в России, повышение качества отчетности и финансовой информации, представляемой внешнему рынку. Кроме того, знание и умелое использование международных стандартов аудита будет способствовать повышению уровня профессионализма аудиторов и аудиторских организаций.

Список литературы

1. Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2015).
2. Приказ Минфина России от 24 октября 2016 г. №192н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации» (в редакции приказа от 30 ноября 2016 г. №220н).
3. Приказ Минфина России от 9 ноября 2016 г. №207 «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации».
4. Смагина А.Ю. Проблемы правового регулирования аудиторской деятельности в РФ в связи с применением международных стандартов аудита / А.Ю. Смагина // Таврический научный обозреватель. – 2016. – №10–1 (15). – С. 56–60.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Бан Татьяна Михайловна

старший преподаватель

Высшая школа информационных

технологий и автоматизированных систем

ФГАОУ ВО «Северный (Арктический) федеральный

университет им. М.В. Ломоносова»

г. Архангельск, Архангельская область

DOI 10.21661/r-117976

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ АНАЛИЗЕ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в данной статье рассмотрена динамика численности населения Архангельской области. Составлен интервальный прогноз численности населения на 2017 г.

Ключевые слова: среднегодовая численность населения, естественный прирост, миграционный прирост.

Демографические параметры, к которым относятся численность населения, половозрастной состав населения, общие коэффициенты рождаемости, смертности, миграционного прироста, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, коэффициент семейности имеют большое значение в социально-экономическом развитии общества. Проанализируем динамику среднегодовой численности населения Архангельской области с 1990 по 2016 гг.



Рис. 1. Динамика среднегодовой численности населения (чел.) Архангельской области с 1990 по 2016 гг.

В 1990 г. среднегодовая численность населения составляла 1572233 чел., а в 2016 г. 1175039 чел. За 27 лет среднегодовая численность населения Архангельской области уменьшилась на 397194 чел., то есть снизилась на 25,26%. Тренд убывающий. В среднем ежегодно численность населения снижалась на 15276,7 чел. Самое большое уменьшение произошло за 2000 год на 22509 чел.

Применяя методы эконометрического моделирования, по уравнению параболического тренда: $y=161647,125-24926.375t+309.671t^2$, описывающего развитие этого показателя во времени, можно составить интервальный прогноз на 2017 г. Коэффициент детерминации $R^2=0.998$, то есть трендовая модель отражает на 99,8% реальную тенденцию изменения численности населения. Уравнение является значимым по критерию Фишера, так как $F_{\text{расчетное}} = 10451.69 > F_{\text{табличное}} = 4,424$ при уровне значимости 0,05. Уравнение модели является точным. Средняя относительная ошибка аппроксимации равна 0,37%. С вероятностью 95% можно ожидать, что среднегодовая численность населения Архангельской области в 2017 году будет находиться в интервале (1152782,25 – 1169857,75) чел.

Изменение численности населения зависит от естественного прироста и миграции населения. Рассмотрим динамику показателей рождаемости и смертности населения Архангельской области за 1998–2015 гг.



Рис. 2. Динамика родившихся и умерших по Архангельской области за 1998–2015 гг.

Из представленной диаграммы видно, что смертность превышает рождаемость.

За 18 лет с 1998 по 2015 гг. смертность превысила рождаемость в 1,37 раз.

Самое большое увеличение смертности по сравнению с количеством родившихся произошло за 2000 год. (в 1,86 раз). Естественная убыль составила 10390 чел.

Миграционный прирост оказывает значительное влияние на динамику численности населения. В Архангельской области эта величина отрицательная. В 2008 году число прибывших в регион составило 6730 чел., выбывших 10557 чел., в 2009 году число прибывших 6551 чел., выбывших 9218, в 2014 году соответственно прибыль составила 36500 чел., выбыло

44300 чел., в 2015 прибыло в область 38424 чел., уехали 46442 чел. Миграционный отток в 2008 году равен 3827 чел., в 2009 году – 2667 чел., в 2014 году – 7800 чел., в 2015 году – 8018 чел. Доля миграционного оттока в общей убыли населения в 2014 году составила 91,3%, в 2015 году 86,7%. Основной причиной уменьшения численности населения Архангельской области является миграционный отток северян.

Список литературы

1. Елисеева И.И. Эконометрика: Учебник / И.И. Елисеева. – М.: Проспект, 2009.
2. Федосеев В.В. Экономико-математические методы и прикладные модели: Учебник для бакалавров / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, И.В. Орлова. – М.: Юрайт, 2012.
3. Статистический сборник. Регионы России. Социально-экономические показатели. – 2012.
4. Статистический сборник. Регионы России. Социально-экономические показатели. – 2015.

Володина Виктория Геннадьевна
магистрант

Лыткина Елена Александровна
канд. техн. наук, доцент

Высшая школа информационных технологий
и автоматизированных систем
ФГАОУ ВО «Северный (Арктический) федеральный
университет им. М.В. Ломоносова»
г. Архангельск, Архангельская область

АВТОМАТИЗАЦИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА С ПОМОЩЬЮ ТЕХНОЛОГИИ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ВНУТРИ ПОМЕЩЕНИЙ BEACON

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены особенности ресторанного бизнеса. Обоснована необходимость автоматизации ресторанного бизнеса с помощью инновационных информационных технологий. Представлена разработанная информационная система для автоматизации обслуживания в ресторане с применением технологии позиционирования внутри помещений Beacon.*

***Ключевые слова:** ресторанный бизнес, электронный ресторан, автоматизация обслуживания, информационная система.*

На сегодняшний день, ресторанной бизнес является одной из наиболее прибыльных сфер деятельности. «Ресторанный бизнес» – это обобщенное понятие и включает в себя различные типы предприятий питания: ресторан, бар, кафе, закусочная, столовая. Особенностью деятельности работы ресторана являются организация общественного питания с широким ассортиментом блюд сложного приготовления, обеспечение высокого уровня комфортности, создания надлежащего микроклимата в помещениях, привлекательного интерьера и, конечно же, качество обслуживания, которое заключается в эффективной работе официантов, кухни и админи-

стратора [1, с. 467]. Но ресторан, как и любая сложная система, может давать сбои, например, вызванные человеческим фактором: ошибки в составе заказа, ошибки с доставкой блюд к столам (перепутан столик), неточная передача заказа на кухню и пр. Поэтому возникает потребность использования инновационных информационных технологий для упрощения работы персонала и повышения качества обслуживания гостей в ресторанах.

Использование в деятельности ресторанов вычислительной техники позволяет ускорить работу, связанную с документооборотом, уменьшить количество персонала и увеличить производительность труда, а также получить экономическую выгоду ввиду сокращения некоторых расходов. Автоматизация приема заказов и обслуживания гостей позволяет оперативно получать и обрабатывать информацию о гостях и их заказах, о количестве обслуженных клиентов определенным работником. Вследствие экономии времени, персонал ресторана может обслужить большее число посетителей, что в дальнейшем положительно скажется на прибыли заведения.

На сегодняшний день тенденция «цифрового обслуживания гостей» стремительно внедряется в различные виды ресторанного бизнеса, что позволяет снизить нагрузку на персонал, использовать электронное меню, применять многоязыковое общение с посетителями.

Под термином «Электронный ресторан», или «цифровое обслуживание гостей», будем подразумевать расширенное использование информационных технологий в бизнес-процессах ресторана и обслуживании гостей. Можно выделить три основные группы Электронных ресторанов [2].

Первая группа – это самообслуживание. Автоматизация заключается в том, что вместо обычного меню на столиках находится электронное меню на основе планшетного компьютера. Гость сам выбирает необходимые блюда, перетаскивает их из меню в поле заказа, подтверждает свой выбор, и информация о заказе немедленно поступает на места приготовления. Официант не принимает участия в приеме заказа.

Вторая группа – использование обслуживающим персоналом, мобильных устройств ввода заказа. Гость делает заказ, и этот заказ непосредственно вносится в систему официантом у столика, и после чего электронным путем отправляется на кухню в виде чека.

К третьей, только зарождающейся группе, относится технология установки специальных приложений на мобильное устройство гостя. Они позволяют гостям бронировать столики, заранее заказывать блюда, и так далее. Эти приложения могут работать и на доставку, в них также можно построить блок-системы лояльности (гость будет видеть, сколько у него накоплено баллов), и как самое ценное – это способ интерактивного общения с гостями.

Разработанная нами система автоматизации ресторанного бизнеса, относится к третьей группе Электронных ресторанов. Отличительная особенность и главное преимущество этой группы заключено в том, что она основана на технологиях indoor-навигации, системе внутреннего позиционирования, которая позволяет определять местоположение внутри зданий и закрытых сооружений, где практически недоступна *спутниковая система навигации*.

Благодаря сервисам indoor-навигации можно без проблем и оперативно найти ближайшую стойку регистрации в здании аэропорта, экспонат в музее, описание которого сразу отобразится на экране телефона, отдел и полку с нужным товаром в магазине, свободное место на парковке, и многое другое. Однако системы спутникового позиционирования не подходят для навигации внутри помещений, в результате чего приходится искать иные пути решения проблемы indoor-навигации. Их несколько [3]:

1. Навигация по Wi-Fi. Используется уже существующая инфраструктура сетей связи – точки беспроводных сетей Wi-Fi, и это наименее затратный вариант. Однако координаты Wi-Fi точек не всегда известны точно. При таком подходе погрешность расчетов может доходить до 25 метров.

2. Геомагнитное позиционирование. Основано на ориентировании по магнитному полю Земли и базируется на геомагнитных аномалиях как критериях для геомагнитного позиционирования. Заключается в фиксации геомагнитных аномалий и нанесении их на карту территории, на которой предполагается ориентироваться. В дальнейшем навигация производится по составленной карте устройством, в которое встроены магнитометр. Недостаток – высокая сложность реализации, невысокая точность. В помещениях очень много динамически меняющихся магнитных аномалий, сильно усложняющих навигацию, основанную на указанном способе ориентирования в пространстве.

3. Системы спутниковой навигации (GPS/Глонасс и т. д.) и плюс инерциальные навигационные системы (ИНС). Применимо, когда периодически появляется сигнал систем спутниковой навигации – например, проезд по тоннелю – когда расчет координат при потере сигнала от спутников продолжает происходить из показателей датчиков навигатора. Стоит принимать во внимание, что в ИНС ошибки постоянно накапливаются, и со временем данные, полученные с ИНС, становятся все более и более отличными от действительности.

4. Ориентирование по базовым станциям операторов сотовой связи (GSM). В зоне видимости сотового телефона/GSM-модема постоянно находятся как минимум одна базовая станция GSM, а обычно – несколько. Координаты расположения этих базовых станций – известны. Минусы – невысокая точность (БС может быть удалена на расстоянии в 35км от пользователя и некоторые БС являются мобильными и постоянно меняют свою дислокацию).

5. Использование Bluetooth-маячков Beacon – перспективная технология, широко используемая в европейских странах, которая активно развивается. Дает достаточную точность при приемлемом уровне финансовых затрат.

6. Навигация, основанная на синергетическом эффекте – решает задачу определения текущего местоположения, используя все (или большинство) из перечисленных выше способов. Эффективность достигается за счёт того, что используется сразу несколько векторов определения координат, что способствует компенсации ошибок и повышению точности определения координат. На реализацию подобной системы в прошлом году фондом развития центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково» был выделен грант в 1 млн \$.

На сегодняшний день наиболее современным и перспективным решением для сервиса indoor-навигации является технология использования Bluetooth-маячков Beacon.

Схема работы технологии позиционирования внутри помещений Beacon довольно проста – есть установленные по всему периметру помещения Bluetooth-маячки, координаты и расположения которых известны. Эти маячки с заданной периодичностью производят широкополосную рассылку, содержащую идентифицирующую их информацию. Пользовательское приложение циклично получает эти данные, по базе данных определяет координаты маячков, и на основе силы сигнала (позволяющей определить удалённость от каждого из них) определяет своё местоположение [3].

По заказу компании ООО «Бюро интеллектуальных систем» для предприятия ресторанного типа «МОЛОКО Friday» нами была разработана информационная система на основе технологии Beacon. Она представляет собой сеть маячков Beacon, каждый из которых прикреплен к столику и несёт в себе информацию о номере стола, ответственного официанта и ссылку на электронное меню, созданное на базе web-технологий. Когда гость садится за стол с включенным Bluetooth на своём мобильном устройстве (телефоне или планшете) с доступом в сеть Интернет, ему на телефон приходит уведомление с приветствием, в котором сообщается номер стола и имя ответственного официанта, а также ссылка на электронное меню. В функционал электронного меню входит само меню ресторана с подразделами, раздел с акциями, раздел заказа и профиль пользователя.

В рамках разработанной информационной системы имеются 4 принципиально разные «сущности», интерфейсы для которых было необходимо реализовать: «Администратор ресторана», «Кухня», «Официант» и «Гость». Все интерфейсы адаптированы под мобильные устройства и планшеты, имеющие сенсорный экран.

Например, в интерфейсе сущности «Администратор ресторана» раздел «Заказы» предназначен для отображения всех активных или недавно закрытых заказанных блюд ресторана. В этом разделе администратор на сенсорном экране может отслеживать выполнение блюд из заказов своих гостей, при необходимости может самостоятельно изменить статус блюда.

На рисунке 1 показаны гостевые интерфейсы в разделе «Заказ». Пока заказ пуст, система будет об этом информировать и предложит открыть историю заказов пользователя или меню и сделать выбор. Когда выбор сделан, на вкладке заказа можно просмотреть детали заказа (количество позиций, стоимость с учетом скидки и т. п.), карточку блюда, изменить набор блюд путём прибавления или убавления.

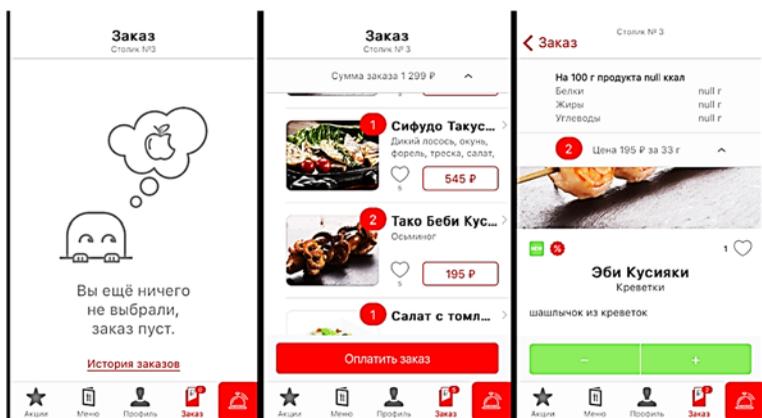


Рис. 1. Раздел «Заказ» гостевого интерфейса

При нажатии на кнопку «Оформить заказ», заказ отправляется на кухню, а официант и администратор получают уведомление о сделанном заказе. Затем заказ можно оплатить: контекстное меню предлагает выбор способа оплаты, система информирует администратора и официанта о том, какой столик и как желает оплатить заказ.

После апробации разработанной информационной системы обслуживания на предприятии ресторанный типа «МОЛОКО Friday» были выявлены следующие положительные моменты:

- повысилась эффективность работы персонала, вследствие чего можно сократить штат сотрудников, а оставшимся увеличить заработную плату;
- увеличилось число посетителей за счет введения электронного меню, которое позволили избегать ошибок при заказе;
- использование электронного меню позволило размещать рекламу поставщиков ресторана за деньги или дополнительную скидку, а также любую другую рекламу;
- возможность многоязыковой поддержки электронных меню устранило зависимость качества обслуживания от специфики гостей.

Таким образом, реализованная автоматизированная система на базе технологии позиционирования внутри помещений iBeacon оказалась способной обеспечить прочную конкурентоспособность предприятия ресторанный типа, повысить рентабельность предприятия и внести разнообразие и улучшение в обслуживание гостей ресторана.

Список литературы

1. Волкова И.В. Ресторанное дело. Самая полная энциклопедия от Люсьена Оливье до Аркадия Новикова / И.В. Волкова. – Астрель, 2009. – 544 с.
2. Горбунова Ю.А. Инновационные технологии в ресторанном бизнесе / Ю.А. Горбунова, М.А. Бабченко // Конференция СФУ «Молодежь и наука» 2012, Секция «Экономика страны глазами нового поколения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: conf.sfu-kras.ru
3. Разработка. Навигация в помещениях с iBeacon и ИНС. Крупнейший в Европе ресурс для IT-специалистов компании «ТМ» «Habrahabr» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.habrahabr.ru

Купавцева Татьяна Васильевна
магистрант

Богатилов Валерий Николаевич
д-р техн. наук, профессор

Клюшин Александр Юрьевич
канд. техн. наук, доцент

Мутовкина Наталия Юрьевна
канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Тверской государственный
технический университет»
г. Тверь, Тверская область

ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА «КОНТРОЛЬ И УЧЕТ СБЫТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ» (НА ПРИМЕРЕ «ТВЕРЬАТОМЭНЕРГОСБЫТ» Г. САНДОВО ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ)

***Аннотация:** в статье рассмотрены основные особенности проектирования информационной системы (программного продукта), направленной на работу с физическими лицами. Отражена необходимость создания информационной системы. Представлена наглядная характеристика структуры процессов управления предприятия на примере бизнес-процессов. Обоснована эффективность работы исследуемой информационной системы.*

***Ключевые слова:** информационная система, системы автоматизации, проектирование, база данных, бизнес-процесс.*

Предприятие «ТверьАтомЭнергоСбыт» – это обособленные подразделения, которое работает по сбыту электроэнергии потребителям в соответствии с договорами, контрактами электроснабжения, действующими тарифами электрической энергии. Сандовское районное отделение (РО) обособленного подразделения (ОП) «ТверьАтомЭнергоСбыт» является структурным подразделением исполнительного аппарата акционерного общества (АО) «АтомЭнергоСбыт».

На предприятии «ТверьАтомЭнергоСбыт» в г. Сандово Тверской области существует база данных (БД) «КАУА», но она неудобна в использовании и имеет ряд минусов. Существующие недостатки отрицательно влияют на работу компании в целом, уменьшая эффективность работы. Поэтому нужно разработать и внедрить новую ИС, поскольку в существующей базе данных недостаточно информации, которая необходима для работы агента, отсутствуют аналитические отчеты для анализа показателей работы предприятия, а также сложный диалоговый интерфейс системы, что замедляет его работу. В новой ИС отдельно вынесен поиск по клиенту и отчеты для более быстрой работы сотрудника предприятия. Система разработана для работы с физическими лицами. Поскольку этим будет заниматься один сотрудник – агент по работе с физическими лицами, нужно максимально упростить использование системы, чтобы увеличить скорость работы.

На основании описания предметной области [1], можно построить функциональную модель. Наглядную характеристику структуры процессов управления предприятия рассмотрим на примере бизнес-процессов. Для точного изучения предметной области воспользуемся инструментом ProcesserModeler7 (Bpwin) [2]. Это методология структурного анализа и проектирования, где система выступает как связь переплетающихся между собой функций. После проведенной декомпозиции бизнес-процесса первого уровня, получен процесс функционирования предприятия, который затем разбивается на четыре функции (рис. 1).

После определения информационных объектов и связей между ними необходимо построить структуру базы данных. Модель реляционной базы данных определяется совокупностью логических взаимосвязанных таблиц. Каждая таблица имеет структуру, определяемую реквизитным составом одного из информационных объектов. Для построения модели БД воспользуемся средством моделирования AllFusionERwinDataModeler (ERwin), в котором основными компонентами диаграмм являются сущности (лица, места, предметы), атрибуты (характеристика данных) и связи (ссылки, соотношения данных) [3]. Полученная инфологическая модель БД приведена на рис. 2. Для проектирования базы данных выбран продукт СУБД FlameRobin 2.5. Firebird.

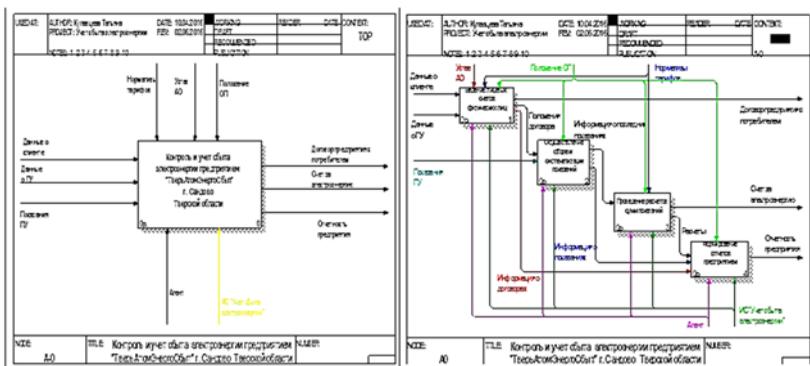


Рис. 1. Контекстная диаграмма и декомпозиция бизнес-процессов первого уровня «Контроль и учет сбыта электроэнергии предприятием «ТверьАтомЭнергоСбыт» в г. Сандово Тверской области

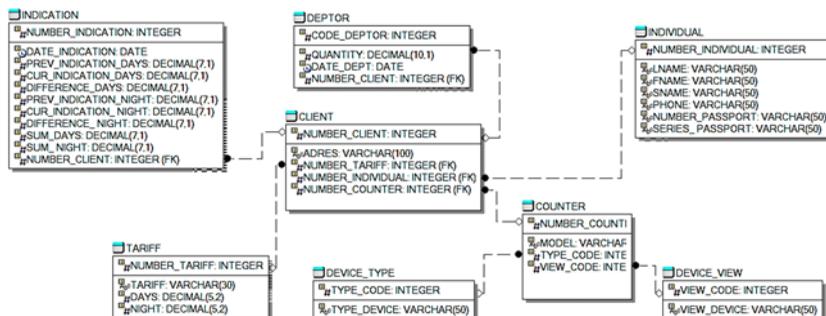


Рис. 2. Инфологическая модель базы данных (ERWin)

Программное обеспечение выступает для системы, как комплекс средств, необходимый для её функционирования, включая базовое, сетевое, прикладное, программное обеспечения. Для разработки и реализации информационной системы выбрана интегрированная среда разработки программного обеспечения Microsoft Visual Studio и объектно-ориентированный язык программирования C#.

После запуска клиентской программы на экране появится основная форма «Учет сбыта электроэнергии» (рис. 3). На форме расположено меню со справочниками, отчетами, поиском и выходом из системы. Также на ней можно добавлять, редактировать и удалять основные записи.

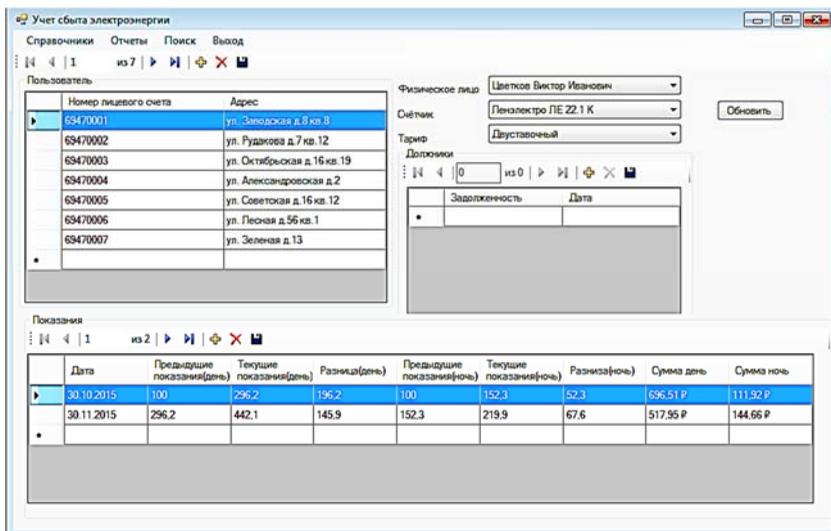


Рис. 3. Основная форма «Учет сбыта электроэнергии»

На форме представлены несколько таблиц. В таблице «Пользователь» можно вписывать номер лицевого счета абонента и адрес, на который будет проводиться расчет. Для связи с таблицами справочниками «Физическое лицо», «Счетчики», «Тарифы» используем поля, где указаны фамилия имя отчество физического лица, модель счетчика и тарифы с помощью выпадающего списка. В таблице «Показания» производятся записи предыдущих и текущих показаний за день и за ночь, их разницу и сумму соответственно. В таблице «Должники» вводится размер и дата задолженности потребителя, если таковая имеется. Данные таблицы, являются таблицами связками.

Клиентское приложение может формировать списки потребителей электроэнергии и должников. Примеры «Списка потребителей», в котором выводиться номер лицевого счета, ФИО абонента, тариф и тарификация, и «Списка должников» с размером задолженности на дату показаны на рис. 4.



Рис. 4. Отчеты «Список потребителей» и «Список должников»

Также в клиентском приложении можно просмотреть личную информацию каждого потребителя (договор) по номеру лицевого счета.

Клиентское приложение формирует счет потребителя по номеру лицевого счета, куда входят дата снятия показаний, сумма за день и ночь и показания соответственно.

В конечном итоге клиентское приложение позволяет формировать отчеты по оплате за электроэнергию на определенную дату и по потребляемой электроэнергии на определенную дату, где подводятся итог показаний за день и ночь по каждому потребителю и всем потребителям в общем (рис. 5).

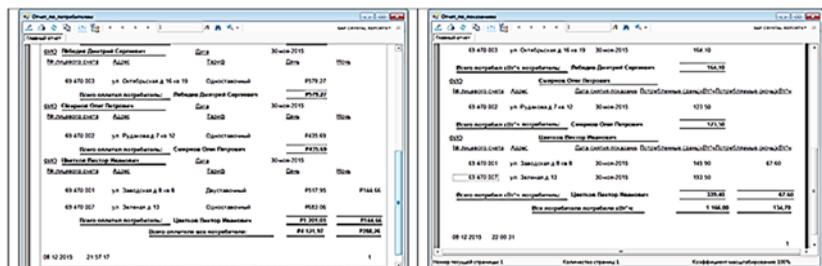


Рис. 5. Формы «Отчет по потребителям» и «Отчет по показаниям» (фрагменты)

Кроме того, клиентское приложение может производить поиск по номерам лицевого счета потребителей, которые входят в задаваемый промежуток, также можно проводить поиск по адресу абонента.

Таким образом, ИС повышает эффективность работы энергосбытовых компаний, т.к. упрощает и ускоряет работу с информацией. Программный продукт не требует постоянного сопровождения, что является плюсом.

Список литературы

1. Палюх Б.В. Применение современных языков и инструментов для моделирования предметной области автоматизации. Часть 1. Современные языки моделирования бизнес-процессов [Текст] / Б.В. Палюх, С.В. Котлинский, А.Ю. Ключин. – Тверь: ТвГТУ, 2013.
2. Клебанов Б.И. Работа с CASE-средствами VPwin, Erwin [Текст] / Б.И. Клебанов. – Екатеринбург, 2004.
3. Ключин А.Ю. Реинжиниринг бизнес-процессов на основе современных информационных технологий [Текст]: Учеб.пособие по дисциплинам «Информационные технологии» и «Реинжиниринг бизнес-процессов» для спец. «Информационные системы и технологии» и «Прикладная информатика (в экономике)» / А.Ю. Ключин, В.Н. Кузнецов, С.Л. Федченко, Тверской гос. техн. ун-т. – Тверь: ТвГТУ, 2007.

Носик Игорь Владимирович

магистрант

Серебрякова Татьяна Александровна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»

г. Хабаровск, Хабаровский край

СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** в предлагаемой статье отражены сущность и понятие управления знаниями, а также анализ современных информационных технологий управления знаниями в России. По результатам исследований авторами описаны достоинства и недостатки управления знаниями и последующие пути и возможности развития данной структуры.*

***Ключевые слова:** управление знаниями, системы, программное обеспечение, информационные основы, инструментальные средства.*

Для начала определим, что управление знаниями является, так называемым менеджментом знаний, и представляет собой систематические процессы, благодаря которым создаются, сохраняются, распределяются и применяются основные элементы некоего интеллектуального капитала, обязательно необходимые для успеха организации. Благодаря управлению знаниями через специальные интеллектуально-информационные системы вырабатывается качественная стратегия, которая способна трансформировать все виды интеллектуальных активов в более высокую производительность, эффективность и новую стоимость [1].

Следует отметить актуальность данного вопроса, как управление знаниями, в современное время, говоря о современном этапе развития общества, экономисты часто характеризуют его как информационную экономику и новую информационную эру. В настоящее время для принятия любого управленческого решения уже недостаточно простого интуитивного озарения и открытого, порой ошибочного, выбора, и менеджер обязан учитывать существенно больше новых факторов и более точно рассчитывать последствия своих действий, а для этого он должен располагать более значительными объемами корректной информации.

Такая актуальность и цена вопроса связана не только с возросшей ценой неоправданной ошибки, но и с развитием науки об управлении – кибернетики, вооружившей менеджмент более надежными, но при этом более сложными методами и инструментами принятия решений. В связи с этим с середины 70-х годов XX века наблюдается значительный рост интереса к развитию различных информационных технологий, систем, компьютеризации процессов управления и создания систем искусственного интеллекта.

Начало разработки информационных основ управления знаниями в 1970 году было положено в работах сразу нескольких советских ученых, таких как Виктор Михайлович Глушаков – советский математик, кибернетик – Юрий Анатольевич Шрейдер – математик, кибернетик, философ.

Чуть позже уже были сформированы три разных подхода к концепции «управления знаниями», получившие в дальнейшем соответствующие названия. Три подхода: европейский (скандинавский), американский и японский. В этот период появляются первые монографии и публикации в средствах массовой информации, посвященные данному вопросу, а в 1986 году Карл Вииг вводит понятие управления знаниям [1, с. 109].

Управление знаниями является одним из самых молодых и перспективных информационных основ последнего времени. В России лишь в 2001 году происходит запуск первого портала специализированного на управлении знаниями. Сегодня же в России и за рубежом существует огромное количество различных монографий, публикаций, Интернет-порталов, посвященных концепции управления знаниями в различной форме, и число таких исследований постоянно растет.

В России созданием систем управления знаниями качественно занимаются государственные структуры, которые работают с огромным объемом различной информации, также постепенно в создании продвигаются крупные корпорации. Системы управления знаниями можно обозначить как некую довольно развитую и обширную систему физического и электронного документооборота с крупными базами данных, в которых заключены исследования, различные подшивки, данные и концепции [4, с. 29].

Сейчас управление знаниями занимает важное место в формировании стратегии любой организации и предприятия, оно позволяет иметь высокую конкурентоспособность за счет вооруженности информацией, позволяющей принимать важные и правильные решения по отношению к конкурентам. Управление знаниями включает такие компоненты как накопление значимых сведений и данных, обеспечение доступности знаний, распространение и обмен ценной информацией, оценка и защита знаний.

Недостатками российских систем управления знаниями можно считать недостаточную защищенность и корректность накапливаемых данных, однако такой недостаток является и показателем активности системы. Развитие концепции управления знаниями происходит с каждым днем, и перспектива развития систем обусловлена информационной эрой нового времени [2].

Для дальнейшего корректного и устойчивого развития систем управления знаниями следует, на мой взгляд, придерживаться устойчивой технологической инфраструктуры, которая позволит эффективно переносить и распространить знания между несколькими системами, также высокая организационная структура в организации позволит сохранить в корректности и актуальности необходимый багаж знаний.

С помощью медиа технологий, видео и аудио, следует укреплять разработку систем для визуализации и «диджитализации» знаний, которые в дальнейшем грамотно могут быть транспонированы и конвертированы в любой удобный формат. Все нововведения для дальнейшей разработки и улучшения имеющихся систем управления знаниями позволят более значительно экономить ресурсы за счет повторного использования найденных ранее решений и данных.

В заключении можно осознанно и уверенно сказать, что мы сейчас живем в условиях экономики, основанной именно на знаниях. Сегодня ценность определенной организации определяется более интеллектуальным

капиталом и средствами, которым он владеет, чем стоимости ее материальной и сырьевой базы. Также следует отметить, что разница в цене интеллектуальных и материальных активов может превышать по примерным подсчетам 600%. Таким образом, в наше время знание – превыше всего, интеллектуальный капитал имеет огромную ценность, актуальность и дальнейший потенциал развития.

Список литературы

1. Тоффлер Э. Третья волна = The Third Wave / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2010. – 784 с.
2. Гапоненко А.Л. Управление знаниями / А.Л. Гапоненко. – 2011. – 60 с.
3. Вендров А.М. Один из подходов к выбору средств проектирования баз данных и приложений / А.М. Вендров // СУБД. – 2012. – №2. – 156 с.
4. Руденко И.В. Эволюция и основные концепции управления знаниями в современных условиях / И.В. Руденко. – М., 2009. – 176 с.
5. Кагинов Б.Н. УЗ. Структурный системный анализ (автоматизация и применение) / Б.Н. Кагинов. – СПб.: Заря, 2013. – 212 с.

Старков Александр Николаевич

канд. пед. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
г. Магнитогорск, Челябинская область

Скокова Ирина Константиновна

инженер
Центр электронных образовательных
ресурсов и дистанционных
образовательных технологий (ЦЭОР и ДОТ) УМУ
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
магистрант
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
г. Магнитогорск, Челябинская область

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены облачные технологии как объект автоматизации. Раскрыты достоинства и недостатки внедрения систем. Представлена краткая характеристика облачных решений для управления ИТ-проектами.

Ключевые слова: проект, облачные технологии, проектная деятельность, ИТ-проект, критерии.

На сегодня, благодаря технологиям, каждая компания стремится быть конкурентоспособной. Ежедневно в компании возникает большая масса информации, необходимая для принятия решений. Она накапливается в различных источниках и хранилищах, превращаясь в опыт предприятия. С каждым годом информация наполняется, соответственно, увеличивается потребность в вычислительных мощностях для хранения и обработки

такого количества данных, что приводит к большим затратам временных, денежных, человеческих и других ресурсов. На современном этапе развития технологий, многие организации перешли к сервисной модели предоставления пользователю ИТ-функционала, по-другому называют облачные технологии.

По определению, под облачными технологиями обычно понимается предоставление пользователю компьютерных ресурсов и мощностей в виде Интернет-сервиса. Они все больше используются во многих отраслях экономики.

По статистическим данным аналитической компании Gartner, объем мирового рынка публичных облачных услуг в 2016 г. достигнет \$204 млрд, что на 16,5% больше, чем в 2015 г. [2; 5; 8]. В аналитическом отчете компании IDC наиболее крупным сегментом является «программное обеспечение как услуга» (Software as a Service – SaaS). Предполагается, что в ближайшие годы на этот вид облачных сервисов придется более чем две трети всего рынка в денежном выражении. Лидерами остаются американские компании Cisco и Hewlett-Packard (HP) в различных сегментах [5].

С переходом к информационной экономике вырос экономический эффект использования облаков. Облачная модель приносит большие технологические и финансовые выгоды компаниям различного уровня. На облачные системы будет отправляться 20% бюджета на 2017 г. [2; 6].

В настоящее время принято выделять три основные модели обслуживания облачных технологий: услуги инфраструктуры, услуги платформы и услуги приложений. Модели отражают структуры информационных технологий в целом.

Ведение проектной деятельности на сегодняшний день является актуальным вопросом к подходу к управлению бизнеса. Проектное управление включает в себя риски, которые зависят от факторов. И для эффективного действия необходимо рассмотреть прикладные средства, позволяющие усовершенствовать этот процесс. Поэтому выбор соответствующей системы не позволит допустить негативные риски на проект.

Выбор облачных систем по управлению проектами, по мнению проектных менеджеров, можно осуществлять по следующим критериям: система должна быть популярна, открытость системы, поддержка взаимодействия пользователей, наличие системы отслеживания задач, возможности планирования, управление портфелями проектов, управление ресурсами, управление документами, аналитика и создание отчетов, управление бюджетом.

Облачные технологии по управлению проектами прогрессируют. Существует большое количество систем, которые отличаются функционалом.

Рассмотрим популярные облачные технологии, которые являются наиболее часто используемыми пользователями: Адванта; Мегаплан; Битрикс 24; Jira [4].

1. Адванта. Является российской онлайн-системой управления проектами. Особенностью системы является наличие инструментов для совместной работы: документооборот, база знаний, согласования, CRM и инструментов корпоративных социальных сетей: онлайн-дискуссий, лайков, живой ленты событий и т. д. Стоимость От 180000 руб./месяц.

2. Мегтаплан. Система помогает раздавать поручения и контролировать сотрудников. Получать отчёты по выполненным задачам можно вне офиса. В системе можно использовать следующие инструменты: диаграмма Ганта, тайм менеджмент, управление доступом, расписание.

3. Битрикс 24. Является сервисом, который объединяет набор функциональных возможностей. Пользователи могут использовать систему управления задачами, проектами, документами, хранилище документов, календарь, почту, управление взаимоотношениями с клиентами.

4. Jira. это онлайн-система, позволяющая, позволяющий командам разработчикам планировать проекты, назначать исполнителей задач, планировать спринты и собирать задачи в бэклог, выставлять приоритеты и дедлайны. Позволяет использовать следующие инструменты: диаграмма Ганта, отслеживание развития проекта, управление доступом, вложение файлов и др. Возможна синхронизация с сервисами продуктов серии Altassian.

Мнения экспертов по вопросам внедрения облачных систем считают, что «российский рынок SaaS для бизнеса находится еще на стадии формирования». Многие организации не используют услуги облачных сервисов, потому что считают небезопасно делиться своими данными и отдавать их в «облако», что и информация станет доступной для конкурентов [3; 4; 6]. Для того чтобы увеличить число пользователей облачных технологий необходимо определить ряд задач, которые позволят осведомить потенциальных пользователей, так считает Евгений Зинин, директор по продукту компании «Мегтаплан». Основным задачам можно отнести следующие: выпуск бесплатных продуктов для маленьких компаний; проведение семинаров, открытых уроков, пресс-конференций, чтобы привлечь внимание к вопросам повышения эффективности малого бизнеса при помощи автоматизации через Интернет; выпуск онлайн справочника по системе [3].

Насколько бы многофункциональной ни была система, ей не удастся покрыть весь спектр задач в проектном управлении. Для эффективной работы используют комплекс систем, которые взаимодействуют между собой. В каждой из таких систем есть то, чего нет в остальных, и наоборот. Для расширения функционала используют интеграцию со сторонними сервисами.

Облачные технологии предоставляют практически безграничные возможности благодаря своим сервисам, от простого хранения информации до предоставления сложных безопасных ИТ-инфраструктур [1; 8; 9]. Кроме предоставления конечным пользователям вычислительных мощностей, облачные технологии предоставляют новые рабочие места для ИТ-специалистов, которые способны настраивать и сопровождать «облака». Но, как и у многих ИТ-систем можно выделить как преимущества, так и недостатки [1].

Преимущества:

- экономия средств при расширении бизнеса;
- гибкость;
- широкий выбор программных средств облачного сервиса;
- снижение риска потери данных при порче оборудования;

– приложения в «облаке» могут автоматически восстанавливаться при обнаружении неисправности [6];

– интерфейс облачных систем понятен, информативен;

– улучшение производительности и мобильности сотрудников [7; 8].

Недостатки:

– низкий уровень безопасности;

– неготовность компании к внедрению новых технологий;

– потребность устанавливать с сервисом Интернет-соединение при необходимости получения доступа к файлам или приложениям;

– использование услуг и дополнительного функционала определенного разработчика, которому принадлежит сервис.

На сегодня развитие облачных технологий влияет на рост информационных технологий в целом. Многие из них уже широко распространены по всему миру. С одной стороны, применение чего-то нового определяет эффективность использования. А с другой стороны существуют недостатки, которые значительно влияют на эффективность управления. Чтобы выбрать наиболее подходящую для себя систему, необходимо четко сформулировать для себя, какие задачи должна решать система и каким требованиям компании или предприятия удовлетворять.

Список литературы

1. Краснов В.М. Преимущества и инструменты облачного управления ИТ-проектами для малого бизнеса / В.М. Краснов // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – №6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/06/55205> (дата обращения: 25.11.2016).

2. Облачные вычисления (мировой рынок) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tadviser.ru/a/96099> (дата обращения: 25.11.2016).

3. Облачные вычисления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.umpro.ru/index.php?page_id=17&art_id_1=281&group_id (дата обращения: 25.11.2016).

4. Осипок А.И. Web-системы управления проектами / А.И. Осипок, А.А. Вичугова // Молодежь и современные информационные технологии: сборник трудов XIII Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, г. Томск (9–13 ноября 2015 г.). В 2 т. Т. 2. – Томск: Изд-во ТПУ, 2016. – С. 59–60.

5. Рынок облачных технологий растет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/54722> (дата обращения: 25.11.2016).

6. Старков А.Н. Интегрирование сервисов облачных технологий в контексте информационной безопасности электронных платежных систем: Монография / А.Н. Старков, Е.В. Сторожева, В.Н. Макашова [и др.]. – Магнитогорск: Изд-во «МГТУ им. Г.И. Носова», 2015. – 149 с.

7. Старков А.Н. Оценка эффективности деятельности электронного предприятия как инструмент управления непрерывностью бизнес-процессов / А.Н. Старков // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: сб. мат. XXXI междунар. науч.-практ. конф. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2015. – С. 88–93.

8. Старков А.Н. Электронный бизнес: Практикум / В.Н. Макашова, А.Н. Старков. – Магнитогорск: «МГТУ им. Г.И. Носова», 2016. – 127 с.

9. Широкова Е.А. Облачные технологии [Текст] / Е.А. Широкова // Современные тенденции технических наук: материалы Междунар. науч. конф. (г. Уфа, октябрь 2011 г.). – Уфа: Лето, 2011. – С. 30–33.

Таскина Юлия Сергеевна

магистрант

Герасимчик Анастасия Александровна

магистрант

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный аэрокосмический
университет им. академика М.Ф. Решетнева»
г. Красноярск, Красноярский край

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПЛАНОВО-ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены методы прогнозирования для планирования закупок производственного предприятия. Проанализированы характерные особенности этих методов. Выявлен наиболее подходящий метод прогнозирования для автоматизации планово-закупочной деятельности.*

***Ключевые слова:** торговля, торговое предприятие, прогнозирование.*

Торговля – это огромная отрасль народного хозяйства, связанная с осуществлением актов купли-продажи и представляющая собой совокупность специфических технологических и хозяйственных операций, направленных на обслуживание процесса обмена. Торговое предприятие – это имущественный комплекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания услуг торговли.

Основная задача торгового предприятия – обеспечить возможность покупки какого-либо товара при соответствующем качестве торгового обслуживания. Реализовав товар и получив заданную прибыль, торговое предприятие достигает своей цели.

Практически любое торгово-оптовое предприятие располагает складом, однако далеко не каждое из них планирует внедрить в складском хозяйстве систему автоматизации. Это обусловливается многими факторами, часть которых не связана напрямую с характеристиками самого склада, а больше относится к специфике предприятия и отрасли, к которой оно принадлежит.

Среди компаний, внедряющих системы управления и учета складскими комплексами, можно выделить следующие категории: производственные, торговые предприятия и предприятия, оказывающие услуги ответственного хранения. Если общее количество предприятий, имеющих склады, принять за сто процентов, то по одной из типовых экспертных оценок, статистике IT-консалтингового холдинга AXELOT, структура их распределения по этим категориям составит следующую пропорцию (рисунки 1):

- 55% – торговые компании;
- 35% – производственные;
- 10% – склады ответственного хранения.

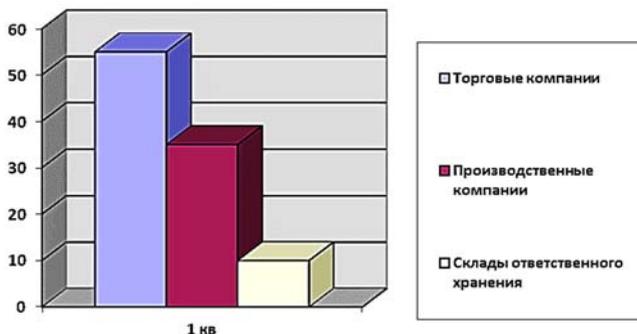


Рис. 1. Предприятия, имеющие склады

Однако если подобным образом проанализировать обращения предприятий, заинтересованных в оказании услуг автоматизации складских помещений, то картина будет иная (рисунок 2).

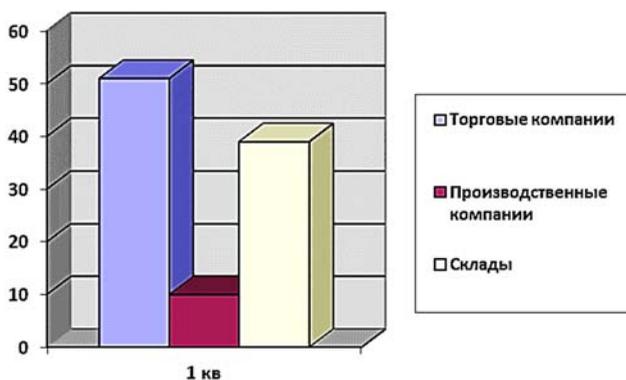


Рис. 2. Компании, внедряющие системы управления складским комплексом

Как следует из рисунка 2, максимальное количество обращений к услугам автоматизации склада принадлежит торговым компаниям (суммарно 51%). Это вызвано тем, что предприятия торговли в отличие от производственных часто не обладают излишками площадей и это вынуждает их существенно оптимизировать эксплуатацию имеющихся складов, увеличивая обороты товара в пределах текущей складской площадки.

В то же время издержки на содержание склада и товарных остатков в торговой отрасли представляют собой довольно значительную статью затрат в общей структуре расходов [5].

На современном этапе развития технологий существует множество методов и моделей, осуществляющих планирование и прогнозирование.

Единого, универсального, метода прогнозирования не существует. В связи с огромным разнообразием прогнозируемых ситуаций имеется и

большое разнообразие методов прогнозирования. Методы прогнозирования обычно делят на две большие группы: интуитивные, формализованные.

Интуитивные методы прогнозирования, или экспертные методы, подразумевают формирование будущих значений экспертом, т.е. человеком, обладающим глубокими знаниями в определенной области.

Формализованные методы – прогнозирование на основании математической модели, которая, улавливая закономерности процесса, на своем выходе имеет будущие значения исследуемого процесса, т.е. прогноз. Математических моделей прогнозирования довольно много, в настоящее время насчитывается свыше 100 классов моделей прогнозирования, но наиболее известными являются: модели предметной области, статистический метод, нейронные сети [3]

Модели предметной области – математические модели прогнозирования, для построения которых используют законы предметной области. Статистический метод – математический метод прогнозирования, позволяющих построить динамические ряды на перспективу. Нейросетевые модели – математические модели, а также их программные или аппаратные реализации, построенные по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей – сетей нервных клеток живого организма.

Составим сравнительную таблицу методов прогнозирования (таблица 1).

Таблица 1

Сравнение методов прогнозирования

Критерии	Методы прогнозирования			
	Интуитивные	Формализованные		
	Экспертное прогнозирование	Статистический метод	Методы предметной области	Нейросетевые модели
Простота/легкость исполнения	–	+	+	+
Универсальность	+/-	+/-	+/-	+
Планирование:				
краткосрочное	-/+	+	+	+
среднесрочное	+	+/-	+/-	+
долгосрочное	–	–	–	+

В качестве методов возьмем самые распространенные: экспертное прогнозирование, статистический метод, методы предметной области, нейронные сети.

В качестве критериев рассмотрим наиболее требуемые: легкость исполнения, универсальность, сроки планирования.

Из таблицы 1 видно, что по всем критериям удовлетворяет только нейросетевая модель, это же указано и в ряде научной литературы [1; 2; 4].

Способность нейронной сети к планированию и прогнозированию следует из ее способности к обобщению и выделению скрытых зависимостей между входными и выходными данными.

После обучения сеть способна предсказать будущее значение некой последовательности на основе нескольких предыдущих значений и/или каких-то существующих в настоящий момент факторов.

Список литературы

1. Alfares H.K. Electric load forecasting: literature survey and classification of methods [Текст] / H.K. Alfares, M. Nazeeruddin // International Journal of Systems Science. – Т. 33. – 2002. – С. 23–34.
2. Hinman J. Modeling and forecasting short term electricity load using regression analysis / J. Hinman, E. Hickey // Journal of Institute for Regulatory Policy Studies [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irsps.ilstu.edu/research/documents/LoadForecastingHinman-HickeyFall2009.pdf>
3. Барцев С.И. Адаптивные сети обработки информации [Текст] / С.И. Барцев, В.А. Охонин. – Красноярск: Институт физики СО АН СССР, 1986. – 286 с.
4. Егошин А.В. Анализ и прогнозирование сложных стохастических сигналов на основе методов ведения границ реализаций динамических систем [Текст]: Автореф. дис. ... канд. техн. наук / А.В. Егоршин. – СПб., 2009. – 19 с.
5. Автоматизация склада торговой компании: задачи и специфика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.axelot.ru/Company/publ/ie8>

Яшина Олеся Игоревна
магистрант

Лыткина Елена Александровна
канд. техн. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова»
г. Архангельск, Архангельская область

ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КОМПАНИИ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация: в данной статье охарактеризованы особенности компаний среднего бизнеса. Обоснована необходимость разработки интегрированных информационных систем для исследуемых компаний. Перечислены решаемые задачи после внедрения информационной системы на примере компании курьерской службы.

Ключевые слова: компания, средний бизнес, интеграция, курьерская служба, интегрированная информационная система, информационные технологии.

В настоящее время, информационные технологии активно используются в рамках малого, среднего, а также крупного бизнеса в связи с прогрессирующим процессом информатизации общества. Лидером по применению информационных технологий в своей деятельности является средний бизнес. Следует отметить, что именно средний бизнес оказывает значительное влияние на экономику государства, затрагивает почти все сферы деятельности и обладает своими характерными особенностями, как

лидерство в инновациях, гибкость, ограниченность по численности и выручке, масштабность.

Любая компания среднего бизнеса обладает индивидуальными особенностями и предъявляет определенные требования, которые необходимо учитывать при разработке, внедрении и использовании информационных систем. Необходимо также учитывать, что в компаниях уже могут функционировать так называемые «разрозненные приложения», которые были разработаны в разное время или по разным технологиям, либо разработаны разными компаниями. С течением времени компании ставят перед собой новые задачи, возникает потребность совершенствовать бизнес-процессы, а использование «разрозненных приложений» доставляет определенные трудности. Поэтому зачастую возникает необходимость не просто разработать новую информационную систему, а провести процесс интеграции «разрозненных приложений» компании в единую интегрированную информационную систему.

Интеграция – это процесс, или действие, имеющий своим результатом целостность; объединение, соединение, восстановление единства [1]. Интеграция позволяет сохранить целостность информации, избежать дублирования данных, а также организовать своевременный обмен данными между сотрудниками и клиентами. Необходимость в интеграции возникает тогда, когда необходимо внедрить в компанию новую информационную систему, или же дополнить имеющуюся систему новой функциональностью. Но интеграцию стоит воспринимать не только, как обмен данными между уже существующими приложениями, но еще и возможность интегрированных приложений адаптироваться под изменяющиеся требования современного бизнеса [2].

Одним из ярких представителей, который занимается процессами интеграции, является система «1С-БИТРИКС24». Данный продукт представляет собой платформу для создания и управления внутренним корпоративным порталом предприятия. Преимуществом является поддержка территориально-распределенной структуры предприятия, а также обширный набор функциональных возможностей, интеграций. Данная платформа обладает свойствами невероятной масштабируемости и гибкости. Как заявлено на официальном сайте, система «1С-БИТРИКС24» позволяет реализовывать:

- информационные порталы предприятия;
- CRM-системы;
- ECM-системы и автоматизация документооборота;
- системы автоматизации бизнес-процессов;
- корпоративные социальные сети.

Также заявлено, что данный портал легко и быстро интегрируется с существующей информационной системой. Портал становится единым «окном», где отображается вся информация, которую ранее можно было найти в разных системах. Данный продукт позволяет автоматизировать бизнес-процессы. Благодаря визуальному конструктору имеется возможность самостоятельно создавать блоки для автоматизации тех или иных бизнес-процессов. Это могут быть, например, процессы обработки документа, уведомления, задачи и другое. Каждое действие можно настраивать в зависимости от решаемых задач.

Но следует отметить, что стоимость такого портала от 1,5 млн рублей в зависимости от особенностей проекта. Также необходимо приобрести лицензию, которая для 25 пользователей будет стоить порядка 500 тыс. рублей в год. Если понадобится дополнительное место в облаке для бэкапа сайта, данная услуга будет стоить 10000 рублей за 200 Гб [3].

Для компании среднего бизнеса данный продукт получается довольно дорогостоящим, а основной функционал может оказаться избыточным. Поэтому компании среднего сегмента рынка обращаются за разработкой интегрированных информационных систем менее раскрученными брендами и фирмам.

К предприятиям среднего бизнеса относятся компании различных сфер деятельности: торговой, строительной, медицинской, в том числе и курьерская служба. Как и любая компания, курьерская служба нуждается в развитии и увеличении прибыли предприятия, освоении новых информационных технологий, увеличении объемов заказов, привлечении новых клиентов. В связи с широким распространением различных мобильных устройств и сети интернет, появилась потребность предоставлять клиентам, а также курьерам доступ к информации в любое время и любом месте. Появилась необходимость в более удобной форме оформления заказов клиентами, а также разработка условий для VIP-клиентов, которые сотрудничают с компанией продолжительное время.

Одним из примеров такой компании среднего бизнеса является курьерская служба «Тайм Экспресс». Деятельность компании заключается в формировании и доставке заказа. Ранее для формирования заказа необходимо было позвонить по телефону, а для оформления и обработки компания использовала лишь настольное приложение. Для того, чтобы удерживать свои позиции среди компаний-конкурентов появилась необходимость усовершенствовать работу с клиентами, повысить скорость обработки заказов, а также использовать новые идеи по привлечению клиентов.

Для решения поставленных задач было принято решение создать интегрированную информационную систему, состоящую из нескольких модулей: настольное приложение, используемое в настоящее время; веб-сайт с личными кабинетами для юридических лиц; веб-сайт для специалистов, работающих в «Тайм Экспресс»; форма для оформления заказа на имеющихся сайтах «Москва, бегом», «Питер, бегом», а также мобильная версия всех этих форм. Данные разработанной информационной системы синхронизируются между различными модулями.

Каждый модуль имеет несколько разделов, которые в свою очередь имеют различные интерфейсы, которые могут быть представлены в виде таблицы или интерактивной формы. В системе также предусмотрен личный кабинет для постоянных клиентов. В данном кабинете возможно оформление новой заявки, отслеживание статус оформленной заявки, просмотреть историю по всем оформленным ранее заявкам, формировать адресную книгу (рисунок 1).

История заявок	Оформить заявку	Адресная книга	1142 [найти]			
Поиск по номеру <input type="text" value="введите номер заявки..."/>						
№ заявки	Дата	Отправитель	Получатель	Платильщик	Сумма	Статус
PE00002645	21.11.2016	Кладова Наталья Сергеевна	УФСР Орджоникидского района	Кладова Наталья Сергеевна	350	В пути
MC00002644	21.11.2016	Полов Иван	ООО "УК "АЛРЕП"	ООО "УК "АЛРЕП"	350	В пути
MC21262010	21.11.2016	ООО "СТРОЙИНВЕСТ"	Виктория	ООО "СТРОЙИНВЕСТ"	300	Обрабатывается
PE00002643	21.11.2016	Буддакова Ольга	ПАО "БАЛТИЙИНВЕСТБАНК"	Буддакова Ольга	450	В пути
PE00002642	21.11.2016	Буддакова Ольга	ИНС № 26	Буддакова Ольга	1000	В пути
PE00002641	21.11.2016	Борисова Ирина	ООО "ТД Аланталь"	Борисова Ирина	800	В пути

Рис. 1. Личный кабинет VIP-клиента

В результате внедрения интегрированной информационной системы в компанию среднего бизнеса «Тайм Экспресс» были решены следующие задачи:

- обеспечена комплексная автоматизированная поддержка всех процессов внутри компании;
- повысилась эффективность работы сотрудников за счет автоматизации типовых рабочих процессов;
- улучшилось взаимодействие с клиентами в автоматическом режиме;
- стал возможен контроль над выполнением задач в отдельных частях команды;
- оперативное получение комплексных данных;
- появилась возможность интегрировать информационную систему с комплексными решениями, которые используют клиенты и партнеры компании.

Список литературы

1. Словари и энциклопедии на Академике. Интеграция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dic.academic.ru (дата обращения: 03.12.2016).
2. Федоров В.А. Доклад конференции «Корпоративные базы данных-2005» на тему: «Решение основных задач интеграции корпоративных приложений (EAI) на InterSystems Ensemble» Интеграция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.citforum.ru (дата обращения: 03.12.2016).
3. 1С-Битрикс: Enterprise [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.enterprise.1c-bitrix.ru (дата обращения: 03.12.2016).

Для заметок

Для заметок

Научное издание

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ,
ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Сборник материалов
V Международной научно-практической конференции
Чебоксары, 3 февраля 2017 г.

Редактор *Т.В. Яковлева*
Компьютерная верстка и правка *Л.Е. Вершинина*

Подписано в печать 23.02.2017 г.
Дата выхода издания в свет 02.03.2017 г.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 15,5775. Заказ К-188. Тираж 500 экз.
Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75
8 800 775 09 02
info@interactive-plus.ru
www.interactive-plus.ru

Отпечатано в Студии печати «Максимум»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75
+7 (8352) 655-047
info@maksimum21.ru
www.maksimum21.ru