

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**



Региональная
научно-практическая конференция
студентов и молодых ученых

**«Социально-экономическая система России
в условиях турбулентности»**



04 декабря 2015 г.

16+

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Региональная
научно-практическая конференция
Студентов и молодых ученых

Социально-экономическая система России в условиях турбулентности

Материалы региональной научно-практической
конференции студентов и молодых учёных,
г. Краснодар, 04 декабря 2015 г.

текстовое электронное издание

ISBN 978-5-91221-294-9

© ФГОБУ ВО «Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации»
(Краснодарский филиал), 2015

Краснодар
2017

УДК 330.34
ББК 65.013
С 54

Социально-экономическая система России в условиях турбулентности: Материалы региональной научно-практической конференции студентов и молодых учёных, г. Краснодар, 04 декабря 2015 г./ под общей редакцией Э.В. Соболева, [Электронный ресурс]. - Электрон, текстовые дан. (3,76 Мб). - Краснодар.: Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Издательство: Краснодарский ЦНТИ- филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2017. - 1 электрон, опт. диск (CD-R). - Систем, требования: процессор x86 с тактовой частотой 500 МГц и выше; 512 Мб ОЗУ; Windows XP/7/8; видеокарта SVGA 1280x1024 High Color (32 bit); привод CD-ROM. - Загл. с экрана.

ISBN 978-5-91221-294-9

Редакционная коллегия:

Соболев Э.В., канд. экон. наук, доцент-директор Краснодарского филиала Финансового университета – председатель;

Берлин С.И., д-р экон. наук, профессор - заместитель директора Краснодарского филиала Финансового университета по научной работе – заместитель председателя;

Кунаковская И.А., канд. экон. наук, доцент - заместитель директора Краснодарского филиала Финансового университета по учебно-методической работе;

Игонина Л.Л., д-р экон. наук, профессор - заведующий кафедрой «Экономика и финансы» Краснодарского филиала Финансового университета;

Калайдин Е.Н. д-р физ.-мат. наук, профессор - заведующий кафедрой «Математика и информатика» Краснодарского филиала Финансового университета;

Титоренко М.Ф., д-р ист. наук, профессор - заведующий кафедрой «Философия, история и право» Краснодарского филиала Финансового университета;

Константиныди Х.А., канд. экон. наук, доцент - заведующий кафедрой «Менеджмент и маркетинг» Краснодарского филиала Финансового университета;

Пахомова А.Ю. - ответственный за организацию текущей работы научного студенческого общества Краснодарского филиала Финансового университета; преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг»

В сборнике представлены материалы, отражающие опыт проведения научно-исследовательских работ по направлениям, затрагивающим актуальные экономические, финансовые, правовые и информационные проблемы функционирования и развития экономики в эпоху глобализации.

Текстовое электронное издание

Минимальные системные требования:

Компьютер: процессор x86 с тактовой частотой 500 МГц и выше; ОЗУ 512 Мб; 5 Мб на жестком диске; видеокарта SVGA 1280x1024 High Color (32 bit); привод CD-ROM

Операционная система: Windows XP/7/8 Программное обеспечение: Adobe Acrobat Reader версии 6 и старше.

© Краснодарский филиал Финансового университета, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБНОВЛЕНИЕ РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ. 12

Аслибекян Т.Ю.

Анализ ситуации с незаконным строительством в г. Краснодаре, статистика, проблемы и прогнозы (в период с 2000г. по 2015г.).....12

Ахвердиев С.Ф.

Импортзамещение как эффективный инструмент оптимального развития экономики юга России.....21

Бурлуцкая Ю.А.

Системный подход к управлению инновационным развитием промышленных предприятий.....32

Гаак Т.А.

Роль домашних хозяйств в развитии сельского хозяйства в современных условиях.....37

Косарев А.С.

Проблемные аспекты инновационного развития России».....43

Меньшова В.Ж.

Санкции. Спасибо Обаме!.....47

Мирошкин Д.Г.

Факторы курсообразования в период экономического рынка.....52

Павелко С.В.

Использование информационных систем в деятельности ОВД».....57

Пантелеев М.А.

Анализ формирования социальной политики России в современных условиях.....61

Пантелеева М.А.

Анализ значимых факторов, влияющих на прибыль организации-экспортера.....65

Пушкарева Е.А.

Тенденции развития внешней торговли Российской Федерации.....74

Саркисян Д.В.

Явление турбулентности в экономической системе России: причины и последствия.....80

Саутченкова Ю.Н., Тейхриб Э.А.

Современное состояние рынка драгоценных металлов в России.....	83
Семакина В.Д., Сосова Н.Г.	
Совершенствования налога на добавленную стоимость в Российской Федерации.....	89
Сологубова Л.В.	
Создание центора по борьбе с проблемами развития малого и среднего бизнеса в России.....	93
Сорокин С.А., Туницкая С.А.	
Недостатки и тенденции развития НДС в Российской Федерации.....	99
Тарасюк Е.Д.	
Методология оценки влияния налоговой политики на социально- экономическое развитие регионов России.....	103
Шумко А.А., Шаповалова Т.А.	
Особенности адаптационного процесса студентов в современных социально-экономических условиях.....	108
Яхимович А.А.	
Стратегия развития туристических услуг в Краснодарском крае в современных условиях.....	113

Раздел 2

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ, УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС И ТЕХНОЛОГИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	118
---	------------

Бардаков Н.С., Долотов Д.В.	
Финансовая политика России в условиях нестабильной политической..	118
Бородина А.Ю.	
Перспективы развития таможенно-тарифного регулирования на современном этапе.....	124
Бражицкая А.А., Василенко И.Н.	
Налоговые льготы и вычеты по НДС: их роль, условия предоставления и перспективы развития.....	128
Василенко Г.А., Самолыга А.А.	
Современные тенденции экономических преступлений.....	134
Гаак Т.А.	
Роль домашних хозяйств в развитии сельского хозяйства в современных условиях.....	137
Гайдук А.Р.	

Белые Слоны Российской Федерации.....	145
Гладкий В.И.	
Эффективность инвестиций как фактор повышения конкурентоспособности предприятия.....	149
Денисенко Т.А.	
Государственные корпорации в Российской Федерации современное состояние и перспективы развития.....	160
Денисенко Т.А.	
Формирование достоверной финансовой отчетности в условиях инфляции.....	166
Домашкин Э.И.	
Структура госдолга и его влияние на экономику (на примере госдолга США).....	171
Звягинцев В.С.	
Оффшорные структуры и экономические преступления.....	179
Иванов А.В., Старостенко О.А.	
Мошеннические действия с материнским капиталом.....	184
Илюхина Н.П.	
Интегрированная отчетность – как новая модель финансовой отчетности.....	189
Илюхина Н.П.	
Тенденции и перспективы развития биржевой торговли в Российской Федерации.....	194
Ищенко М.Ю., Москвитин Ю.Ю.	
Тенденции изменения валютного рынка России.....	199
Коваленко О.А.	
Сравнительный анализ условий налогообложения предприятий республики –Крым.....	205
Коровина М.Н.	
Проблемы рефинансирования банковской системы	214
Лим А.А.	
Перспективы введения налога на роскошь в Российской экономике.....	219
Медведева В.А.	
Отчет о финансовых результатах, его содержание, совершенствование.....	225
Можегова В.Д.	
Фондовый рынок России: состояние и перспективы развития.....	230
Саплина Е.А.	

Методы оптимизации денежных потоков.....	235
Сапрыкина Ю.А.	
Проблема мошенничества в сфере имущественного страхования населения.....	241
Сенгелейцев М.В.	
Формирование и использование финансов госкорпорций.....	247
Сенгелейцев М.В...	
Формы и методы финансового оздоровления фирмы.....	253
Сидоров В.А.	
Внешний государственный долг Российской Федерации и проблема кредитования зарубежных стран.....	259
Струкова А.А.	
Оценка влияния факторов на курс рубля.....	264
Трубачева Е.А.	
Анализ и перспективы развития инвестиционной деятельности Краснодарского края.....	270
Ушакова Ю.А.	
Анализ страхового рынка на современном этапе развития российской экономики.....	280
Хачатрян В.М.	
Пенсионное обеспечение населения в России и зарубежных странах...	286
Чехлань А.В., Белай А.В.	
Доступный кредит-двигатель развития.....	292
Шведова Н.В.	
Эффективность реализации бюджетной политики как необходимый фактор обеспечения экономической безопасности России на современном этапе.....	297

Раздел 3

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ.....	300
---	------------

Барышникова Д.А.

Продающий копирайтинг – синтез науки и искусства.....	300
---	-----

Вавилов Я.В.

Ментальные отраслевые особенности мотивации персонала в условиях экономических ограничений.....	308
---	-----

Горбачева Д.А.

Применение современного мирового опыта подбора инновационного персонала в управленческой деятельности российских предприятий....	314
Данилова А.А.	
Совершенствование бизнес-процесса набора абитуриентов (на примере Краснодарского филиала Финансового университета).....	327
Дмитриенко В.В.	
Управление персоналом как один из подходов стратегического управления.....	331
Заруцкая А.Н.	
Морально-этические и экономические аспекты получения «серой» зарплаты.....	335
Лобанова В.И.	
Мероприятия по улучшению сбытовой деятельности организации (на примере «Дизайн Арт-Юг.....	340
Предвечный И.М.	
Моделирование логистических рисков «Лента Ltd.....	345
Россинская М.Г.	
Использование нетрадиционных источников энергии как фактор инновационного развития экономики.....	352
Семейкина М.С.	
Основные принципы обеспечения конкурентоспособности предприятия.....	358
Сенгелейцев М.В.	
Антикризисное управление в строительной отрасли.....	362
Слюсаревский А.Ю.	
Особенности производственного менеджмента в строительном комплексе в условиях экономических ограничений.....	366
Соболева З.Э.	
Проблема креативного менеджмента в России.....	372
Стародубцева А.Н.	
Современные технологии эффективных продаж в розничной торговле.....	376
Тулькина Л.А.	
Взаимосвязь потребностей сотрудника и эффективности методов организационного стимулирования.....	384
Удалова К.А.	
Анализ конкурентоспособности предприятий на примере компаний-поставщиков услуг вещания спутникового телевидения.....	391
Хлопкова П.В.	
Состояние рынка труда и построение карьеры маркетолога	

во время кризиса.....	404
Чавычалова А.Ю.	
Основные направления развития маркетинга строительных компаний.....	408
Яхимович А.А.	
Стратегическое управление и инновационный маркетинг: новые подходы в условиях экономических ограничений.....	414

Раздел 4

БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....419

Анисимова М.Р.	
Производственные информационные системы: какие они сегодня.....	419
Бакаева К.В.	
Анализ внедрения бизнес-информационной системы «Платон».....	429
Гетманова А.В., Валько В.Е.	
Анализ состояния информационной безопасности в современной России.....	436
Грядунев И.А.	
Подходы к организации IT-инфраструктуры предприятия.....	440
Ермолаева А.А.	
Моделирование авиапотоков на примере АО «Международны аэропорт Сочи».....	446
Кочетов В.И.	
О возможности получения конкурентных преимуществ организацией при использовании IT-технологий.....	451
Павликовская Е.А.	
Перспективы развития электронной коммерции в России.....	455

Раздел 5

ФИЛОСОФСКО-ИСТОРИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБНОВЛЕНИЯ РОССИИ.....459

Брылев А.А.	
Внутренняя политика Петра I: исторический опыт и уроки.....	459
Брылев А.А.	
Трудовое право России в контексте международных правовых норм....	466
Головина В.В.	

Виды конфликтов и методы решения конфликтных ситуаций на предприятии.....	470
Гончаренко Э.В.	
Политические конфликты в международных отношениях и мировой политики.....	476
Горбатенко В.Б.	
Трудовое право в России: история и перспективы развития.....	483
Горбачева Д.А.	
Экономические взгляды Аристотеля.....	487
Горлова П.С.	
НПЛ в продажах.....	493
Карасева Е.О.	
Философские предпосылки классической экономической теории.....	499
Новиков Н.Н.	
Адаптация к условиям срочной воинской службы в рядах ВВ МВД РФ.....	504
Прищепа А.С.	
Социально-экономическое развитие России во II пол. XVIII века Правление Елизаветы Петровны и Екатерины Великой.....	509
Радионова К.Ю.	
Краснодарский край после Олимпиады 2014.....	516
Редченко А.С.	
Новейший рекрутинг.....	521
Ролдугига А.А.	
Коррупция в России: история и современность.....	524
Степаненко Н.С.	
Набеговая традиция «Аристократических» племен северо-западного Кавказа в первой половине XIX века.....	530
Сысоев К.Ю.	
Эволюция маркетинга в России (исторический аспект).....	534
Янталец И.В.	
Организационный климат как показатель эффективного командообразо- вания в условиях кризиса.....	539

Р а з д е л 1

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБНОВЛЕНИЕ РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Т.Ю. Аслибекян

*Российский государственный
университет правосудия
(Северо-Кавказский филиал)
Научный руководитель:
М.Л. Шер,
канд. экон. наук, доцент*

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ С НЕЗАКОННЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ В Г. КРАСНОДАРЕ: СТАТИСТИКА, ПРОБЛЕМЫ И ПРОГНОЗЫ(В ПЕРИОД С 2000 Г. ПО 2015 Г)

Рынок жилищного строительства Краснодарского края и в особенности г. Краснодара является в России одним из крупнейших. Краснодар строится очень бурно, идет точечная застройка, зачастую вопреки комфорту горожан и гостей города, с нарушениями законодательства, экологического равновесия и облика города в целом. Кроме того, имеется множество проблем, возникающих при реализации долевого строительства жилых многоквартирных домов на земельных участках, которые выделены для индивидуального жилищного строительства (ИЖС) таких как:

- существующий земельный участок не определен для реализации и застройки жилого многоквартирного дома;
- нет необходимых технических условий для подключения и введения жилого многоквартирного дома к центральным коммуникациям;

- нет дозволениe на осуществление строительства жилого многоквартирного дома, а значит, постройка будет признана незаконной и ликвидирована;
- в наличии нет проектной документации, прошедшей государственную экспертизу при осуществлении строительства жилого многоквартирного дома;
- дополнительные затраты денежных ресурсов участников долевого строительства при вводе в эксплуатацию жилого многоквартирного дома по решению суда;
- при продаже участникам долевого строительства передается не квартира, а только лишь часть от общего имущества;
- отсутствие благоустройства дома и придомовой территории у застройщиков;
- внесенные финансовые средства участников по договору купли-продажи не гарантирует исполнения частным застройщиком своих обязательств;
- не предусмотрены законодательством гарантии об участии в долевом строительстве жилого многоквартирного дома;
- существующая возможность реализации продажи двойных квартир;
- не осуществляется контроль за расходованием внесённых денежных средств участниками долевого строительства жилого многоквартирного дома со стороны контролирующих органов. Все перечисленные и вытекающие проблемы связаны с одной глобальной – незаконное строительство. Начиная с 2010 года муниципальные власти г. Краснодар и Краснодарского края активно включились в борьбу с незаконным строительством на территории города и края. В приведенной ниже таблице 1 приведено количество снесенных объектов незаконного строительства.

Таблица 1 - Результат борьбы с незаконным строительством г. Краснодар и Краснодарском крае

Снесено в 2010 году.	
Строящиеся дома	500 объекта недвижимости
Готовые здания	25 объекта недвижимости
В 2011 году	
Выявлены нарушения при строительстве	582 объекта недвижимости
Иски о приостановлении незаконного строительства	232 иска

Однако история борьбы с незаконным строительством берет начало с 2000 года. Согласно статистике, в период с 2000 по 2014 год на территории г. Краснодар выявлено 2 785 объектов незаконного строительства, в суды различных инстанций направлено 1235 исков, к административной ответственности привлечено 1347 юридических и физических лиц.

Однако, как показывает практика, это всего лишь «капля в море». В своей работе мы постарались рассмотреть и проанализировать основные факторы, оказавшие влияние на противодействие незаконному строительству на территории МО г. Краснодар.

Долгое время активной деятельности властей г. Краснодар мешала несовершенство российского законодательства. В частности, ГК РФ с 1994 по 2007 г. разрешал вероятность передачи любого объекта недвижимости самостоятельно без земельного участка, находящегося под ним, которые находился в собственности одного лица, тем временем пока принятого позднее ЗК РФ ст. 35 изначально накладывала запрет на совершение таких сделок.¹

Однако если земельный участок находится в собственности, это абсолютно никак не может быть причиной для строительства на данном участке без необходимого разрешения и без выполнения проекта планировки территории, так как осуществлять строительство на территории МО разрешено по правилам единым для всех. Планирование и застройка территории должна осуществляться только в соответствии с утвержденными документами территориального планирования².

Очень важно отметить, что несовершенство российского законодательства заключается именно в том, что любой гражданин может в соответствии с законом приобретать права собственности на самовольную постройку, нарушая установленный тем самым порядок осуществления градостроительной деятельности, при соблюдении условий поставленных судебными органами в 2005 г.

В 2005 г. Высший Арбитражный Суд РФ высказал свое мнение о ничтожности сделок относительно раздельного отчуждения здания, строения, сооружения, которые находятся на земельном участке и принадлежат одному лицу, и земельного участка.

¹Щенникова Л. В. Самовольное строительство в России: объективная оценка и неожиданные гражданско-правовые последствия // Законодательство. – 2014– С. 19

²Наумова О. В. Преобразование института самовольного строительства // Актуальные проблемы российского права. – 2013– С. 731

С этого времени судебная практика по данным сделкам в г. Краснодар определяется только в данном русле. И лишь в 2007 г. федеральный законодатель, вносит надлежащие изменения в ГК РФ, который привел в соответствие положения ЗК РФ и ГК РФ. Важно отметить, что ранее, еще в 2006 г., в ГК РФ ст. 222 были внесены изменения, где говорилось о том, что право собственности на самовольную постройку может быть признано исключительно за лицом, которое обладает соответствующим вещным правом на земельный участок, расположенный под данной постройкой.

До внесения этих изменений старая редакция ГК РФ ст. 222 отдавала предпочтение прав лицам, незаконно возведенным объектам недвижимости, а не существующему собственнику земельного участка, на котором возвели такую постройку, что не отвечает ни одному из зарубежного правопорядка и является правовым нонсенсом. Как показывает практика, этих мер оказалось недостаточно. Очередной попыткой решения правового несоответствия в 2011 г. является введение ст. 25.5 в Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Данная статья установила неосуществимость государственной регистрации перехода прав на здание, строение или сооружение в отсутствие регистрации перехода права собственности или аренды на земельный участок, занятый указанными объектами недвижимости.³

Данная норма, которая первоначально задумывалась законодателем как определённый правовой механизм, который будет способствовать оформлению прав на земельные участки, занятые объектами недвижимости, оказалась неэффективной, поэтому она неоднократно изменялась и в действующей и существующей редакции выступает не более чем фиксация организационно-технической составляющей имеющей место правового регулирования данных общественных отношений. В частности, регистрирующий орган не произведёт обязательную государственную регистрацию перехода права собственности отчуждаемого объекта недвижимости лишь в отношении того объекта, где права на земельный участок под ним оформлены, тем не менее по договору объект отчуждается без земельного участка. Но если, же собственник недвижимого имущества до момента сделки не оформил своё право на использование земельного участка под строе-

³Щенникова Л. В. Самовольное строительство в России: объективная оценка и неожиданные гражданско-правовые последствия // Законодательство. – 2014. – С. 19

нием, то какие-либо препятствия для регистрации перехода права собственности на недвижимость отсутствуют.

Что касается ЗК РФ, то исключительное (первоочередное) право на приобретение земельных участков, которые находятся в государственной или муниципальной собственности, в собственность или аренду по общему правилу, оставшемуся в данном акте, принадлежит собственникам тех зданий, сооружений, которые расположены на таких земельных участках (ст. 39.20 ЗК РФ).

Однако эта новая норма, заметна тем, что впервые на законодательном уровне устанавливается возможность уполномоченного органа обратиться в суд с иском о понуждении правообладателей здания, сооружения или помещений заключать договоры аренды земельных участков, находящихся в публичной собственности, где расположены такие здание, сооружение, если ни один из указанных правообладателей не обратился с заявлением о приобретении права на земельный участок (п. 8 ст. 39.20 ЗК РФ).⁴

Тем не менее, здесь основными становятся вопросы формирования земельных участков, на которых расположены такие объекты недвижимости, определения их местоположения, границ, установление фактической площади, получения согласия смежных землепользователей и т. п., решение которых, потребует от органов местного самоуправления весомых финансовых вложений и организационных затрат.

Выяснить, насколько предложенное правовое регулирование отношений, связанных с использованием земельных участков, занятых объектами недвижимости, без оформления правообладателями последних прав на первые, окажется целесообразным и эффективным, мы сможем только по прошествии определенного времени.

Существуют и другие субъективные причины. Зачастую муниципальные образования г. Краснодар в своих нормативно-правовых актах, к задачам градостроительного контроля относят предотвращение и пресечение самовольного строительства на территории муниципального образования. Однако предотвращение и пресечение самовольной постройки невозможно, по причине того, что российское градостроительное законодательство напрямую не запрещает осуществлять самовольную постройку.⁵

⁴Наумова О. В. Преобразование института самовольного строительства // Актуальные проблемы российского права. – 2013. – С. 731

⁵Щенникова Л. В. Самовольное строительство в России: объективная оценка и неожиданные гражданско-правовые последствия // Законодательство. – 2014. – С. 19

Таким образом, самое большее, что могут себе позволить контролирующие органы, это наложить единовременный штраф. Так, кодекс об административных правонарушениях РФ от 30.12.2001 года № 195-ФЗ в ст. 9.5 устанавливает ответственность граждан, юридических лиц в виде штрафа за строительство зданий и сооружений производственного и непроизводственного значения, в том числе жилых зданий, а также объектов индивидуального строительства без разрешения.

Исходя из изложенного, в целях применения единых норм и правил и отсутствия возможности двойного трактования закона, в целях возможности реализации принципа градостроительной деятельности и полномочий органов местного самоуправления по осуществлению контроля за соблюдением утвержденных документов территориального планирования, следует отменить положения гражданского кодекса в части возможности приобретения права собственности на самовольную постройку.

В итоге данные изменения в действующем законодательстве должно охарактеризовать как востребованные, актуальные и крайне необходимые.

Поправки, которые приняты в ЗК РФ, в целом направлены на:

- целесообразное развитие населенных пунктов и территорий;
- недопущение произвольного изменения целевого назначения земельных участков или их вида разрешённого использования;
- самовольного строительства;
- комплексное развитие в целом уже застроенных территорий.

Проанализировав достаточное количество нормативно-правовых актов и статистических данных, хотелось бы отметить, что необходимо проводить дальнейшие изменения и систематизацию гражданского и земельного законодательства в части регулирования отношений, связанных с предоставлением земельных участков под строительство объектов недвижимости и оформлением прав на земельные участки под уже построенными и эксплуатируемыми зданиями, сооружениями. В свете поднятых и рассмотренных в рамках настоящей работы проблем, мы считаем, есть еще определенные моменты для проведения такой работы.

Важно отметить, что в настоящее время администрация МО город Краснодар осуществляет уникальный интернет-проект «Система приема информации от граждан по вопросам незаконного строительства на территории МО город Краснодар», где на интерактивной карте размещена информация об объектах недвижимости законного, не-

законного строительства или строительства с нарушениями (Табл.2). Вся информация достоверна и доступна для просмотра всем желающим.

Таблица 2 - Перечень земельных участков, на которых возведены или возводятся застройщиками без разрешительных документов или с отклонениями от параметров выданного разрешения на строительство многоквартирных жилых домов (по состоянию на 22.10.2015).

Перечень земельных участков, на которых возведены либо возводятся застройщиками без разрешительной документации либо с отклонениями от параметров выданного разрешения на строительство многоквартирные жилые дома.	
ул. Измайльская, 15	ул. Куликова Поля, 13
ул. Ратной Славы, 56	ул. Камчатская, 13
ул. Бигдая, 17	ул. Дербентская, 111
пос. Краснодарский 1/2	ул. Бульвар Интернациональный, 110/3,110/4
ул. Тверская, 1 А	ул. Заводовского, 18
ул. Ратной Славы, 85	ул. Заводовского, 20
ул. Рахманинова, 32	ул. Баканская, 28
земельный участок с кадастровым номером 23:43:0126040:417	ул. Памирская, 16
ул. Минская, 67	ул. Тепличная, 80
ул. Атамана Бабыча, 7	ул. Бульвар Интернациональный, 110
земельный участок с кадастровым номером 23:43:0106012:610	ул. Рымникская, 13
ул. Ратной славы, 58	ул. Пластунская, 71
ул. Сергея Михалева, 2	ул. Шевкунова, 5
пос. Краснодарский, почтовое отделение №73	Почтовое отделение №87
с/т "1" ул. Цветочная, 619	Ул. Краснодарская, 1 ДНТ "Виктория"
пос. Краснодарский, 1/1	ул. Краснодарская, 3 ДНТ "Виктория"
ул. Средняя, 32/35	пос. Плодородный, ул. 2-я Планерная, 15
ул. Сергиевская, 25	ул. Гомельская, 2

ул. Криничная, 128	
Перечень многоквартирных домов, по которым предъявлены исполнительные листы об их сносе	
ул. Измайльская, 70	ул. Ратной Славы, 75
ул. Дербентская, 111	ул. Рымникская, 13
ул. Сосновая, 46	ул. Южная, 606 в с/т №1 "Первенец Кубани"
ул. Калужская, 12, 14	ул. Митинская, 13
ул. Заводовского, 18	ул. Митинская, 15
ул. Заводовского, 20	ул. Минская, 14

Также в Администрации города Краснодар имеется и постоянно работает комиссия по разрешению вопросов самовольного строительства.

В сообщении пресс-службы Администрации города Краснодар от 3 ноября 2015 года говорится о том, что власти города будут и дальше уделять много внимания на ситуацию с незаконным строительством. Будет разработан комплексный план борьбы с ними. По мнению жителей и руководства г. Краснодара, самовольное строительство в городе начинает приобретать угрожающие масштабы.

Прогнозы в целом неутешительны. В настоящее время в судах различных инстанций находятся 18 дел о незаконном строительстве в г. Краснодар. По объективным причинам сроки рассмотрения необоснованно затягиваются, постановления суда не приводятся в исполнение, а объекты незаконного строительства продолжают расти на глазах. По сведениям аналитиков, без принятия действенных мер ситуация с незаконным строительством на территории г. Краснодар будет только усугубляться.

Проанализировав мнения большинства горожан нашего города, законодательную базу Российской Федерации и текущую ситуацию с самостроями, мы считаем, что необходимо:

- отменить положения гражданского кодекса в части возможности приобретения права собственности на самовольную постройку
- систематизировать гражданский кодекс и земельный кодекс Российской Федерации
- увеличить размер штрафных санкций
- ввести институт частных судебных приставов, которые будут следить за приведения в исполнения постановлений суда

Самострой портит облик города в целом, нарушает экологический баланс, вносит серьезные проблемы в жизнеобеспечение города.

Надеемся, что с незаконным строительством в городе Краснодаре и крае будет покончено в самое ближайшее время.

Литература:

1. Щенникова Л. В. Самовольное строительство в России: объективная оценка и неожиданные гражданско-правовые последствия // Законодательство. – 2014.
2. Наумова О. В. Преобразование института самовольного строительства // Актуальные проблемы российского права. – 2013.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. – 1994
4. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ // СЗ РФ. – 2005. – Ст. 14.
5. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ // СЗ РФ. – 2005. – № 1 (ч. 1). – Ст. 16.
6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // СЗ РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 1. 10.

С.Ф. Ахвердиев

*Российский государственный
университет правосудия
(Северо-Кавказский филиал)*

Научный руководитель:

М.Л. Шер, канд. экон. наук, доцент

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЮГА РОССИИ

В этом году разработано и утверждено большое количество проектов с успешной реализацией по замещению импорта на территории России.

В настоящее время вопрос импортозамещения является очень важным в связи с принятым решением о принятии санкций в отношении России рядом Европейских стран. Президентом нашей страны Владимиром Путиным были приняты ответные меры, открывающие возможности для развития отдельных секторов экономики России.

Импортозамещение — это замещение импорта продукцией, которая произведена отечественным производителем.⁶ Для импортозамещения отечественными товарами используются протекционистские методы регулирования:

1) тарифное регулирование внешне торговой деятельности - это совокупность способов муниципального регулирования внешне-торговой деятельности, основанных на использовании таможенных пошлин, таможенных операций, правил;

2) нетарифные способы регулирования внешне финансовой деятельности представляют собой совокупность методов муниципально-

⁶<https://ru.wikipedia.org/wiki/Импортозамещение>

го регулирования внешнеэкономической деятельности, которые имеют цель воздействовать на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности, хотя не имеющих отношения к таможенно-тарифным способам муниципального управления;

3) кроме всего этого данный процесс описывает направление муниципального независимого рыночного хозяйства к замещению ввозимой в город продукции, продукцией изготовленной в городе. Джейн Джекобс является автором, выдвинувшим и описавшим эту

мысль. Финансовый подъем замедляется лимитированием платежного равновесия согласно теории Тирлвола⁷, вследствие этого требуется принимать

решения для роста экспорта либо же лимитирования импорта.

Большая часть государств нашей планеты прошедших этап лимитирования

ввозимого товара, инициируют замещение импорта при индустриализации и продолжают поддерживать эту политику, в ежегодно публикуемых

«Докладах о торговле и развитии» ЮНКТАД⁸ часто подчеркивает действие импортозамещающей индустриализации на финансовый подъем государств:

- в то время, когда способность завозить продукцию в страну урезана (государственная валюта девальвирована, невысокие показатели прибыли), применяются на завезенные из других стран товары, определенные рамки, ЦБ поддерживает отечественную банковскую систему, удовлетворяя экономические потребности частного и муниципального

секторов, а это разрешает резко увеличить стране производство промышленной, продукции, которая понемногу вытесняет импорт;

- промышленность стремительно подрастала в государствах владевших

фабричным потенциалом, потому что они всячески способствовали помощи внутреннего спроса;

- доказывалась теория Пребиша - Зингера⁹, о том, что финансовое положение стран, которые занимаются экспортом сырьевых продуктов равномерно усугубляется, когда они не прибегают к политике импортозамещения при индустриализации.

⁷https://ru.wikipedia.org/wiki/Закон_Тирлвола

⁸<https://ru.wikipedia.org/wiki/ЮНКТАД>

⁹<http://www.vavt.ru/wto/wto/Prebish-Singerthesis>

По вопросу с уже имеющимися ограничениями на ввозимые товары и продукцию ряд государств (Япония, Франция, Китай) употребляют политическую систему импортозамещения, оберегая собственные внутренние рынки. Когда были введены антироссийские экономические санкции ЕС, в том числе и на импорт, РФ приняла решение развивать импортозамещение товаров экспортируемых из Европы.

Организация Правительственной комиссии по импортозамещению была предложена и утверждена на заседании 4 августа 2015 Правительством РФ. Распоряжение Правительства России от 4 августа 2015 года №785 «О создании правительственной комиссии по импортозамещению» и постановление Правительства РФ от 4 августа 2015 года №1492-р.¹⁰

В рамках данного распоряжения утверждено 2 подкомиссии:

- 1) по вопросам гражданских отраслей экономики;
- 2) по вопросам оборонно-промышленного комплекса.

К сегодняшнему дню выделено около 265 млрд. руб., которые предусматривают 460 разных проектов направленных на замещение импорта сельскохозяйственной продукции, объем финансирования этой государственной программы поддержки развития агропромышленного комплекса может увеличиться на следующий год.¹¹

Стратегия замещения импорта подразумевает традиционный переход от изготовления обычных продуктов к наукоемкой, высокотехнологичной продукции за счет увеличения значения становления изготовления технологий, воспитания широких слоев населения.

Кроме того, стратегия замещения импорта базируется на формировании инноваций. В качестве главных аспектов процесса импортозамещения обязаны работать финансовая, социальная и стратегическая необходимости. Вопрос стойкости внешнеторгового сальдо, в общем, считается вопросом устойчивости ресурсного снабжения экономики и финансовой сохранности.

Прогнозы говорят о том, что меры импортозамещения в РФ способны в ближайшие 5-7 лет обеспечить 10-15% роста промышленного производства.¹² На сегодняшний день, согласно оценкам экспертов, доля импорта в разных секторах экономики очень высока.

¹⁰ Постановление Правительства РФ от 04.08.2015 № 785.

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_183941/

¹¹<http://newsru.com/russia/16sep2015/kazrf.html>

¹² Проблемы импортозамещения в отечественной экономике: <http://www.unionexpert.ru/index.php/zhurnal->

Например, РФ завозит в самолетостроении около 80% комплектующих, в тяжелом машиностроении около 70%, в нефтегазовом оборудовании – 60%, в энергетическом оборудовании – в пределах 50%, в сельскохозяйственном машиностроении зависимо от группы продукции – от 50% до 90% составных частей.¹³ В таблице 1 представлены объемы товарооборота России за анализируемый период.

Таблица 1- Общие итоги торговли РФ¹⁴

	Январь-сентябрь 2014 года (в млн.долл. США)	Январь-сентябрь 2015 года (в млн.долл. США)	Темп роста, %
ОБОРОТ	604835,5	399 223,4	66,0
ЭКПОРТ	383550,7	263 371,9	68,7
ИМПОРТ	221284,8	135 851,5	61,4
САЛЬДО	162265,8	127 520,4	-

Импортозамещение в нашей стране коснулось очень многих отраслей экономики, в частности рассмотрим основные показатели, связанные с продовольствием.

В настоящее время уже компенсировано почти 60 процентов вышедшего импорта мяса в связи с продуктовым эмбарго отечественными мясокомбинатами в 2014 году.

Производство мяса и субпродуктов за восемь месяцев 2015 года увеличилось на 13,7% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года, составив 1,4 млн. тонн.

Производство мяса домашней птицы выросло на 10,6% до 2,8 млн. тонн; причем в августе прирост составил 6,9%, сообщается на сайте Росстата.¹⁵

Производство отечественного мясных и молочных продуктов продолжает активный рост, производство сырных товаров в РФ в 2014 году выросло почти на 15 %, а в январе 2015 года ещё на 35%.¹⁶ Более подробно цифры представлены в таблице 2.

qekspertnyj-soyuzq-osnova/zhurnal-qehkspertnihyj-soyuzq-122014g/item/655-problemy-importozameschenia

¹³ Политика импортозамещения в России: <http://www.garant.ru/article/630000/>

¹⁴ ФТС РФ: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=22036&Itemid=1977

¹⁵ Федеральная служба государственной статистики:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/

¹⁶ Антироссийские санкции:

http://ruxpert.ru/Антироссийские_санкции#.D0.98.D0.BC.D0.BF.D0.BE.D1.80.D1.82.D0.BE.D0.B7.D0.B0.D0.BC

**Таблица 2- Импорт России важнейших товаров в
январе-сентябре 2015 года¹⁷**

Наименование товара	Всего		Дальнее зарубежье		СНГ	
	тыс. тонн	млн. долл. США	тыс. тонн	млн. долл. США	тыс. тонн	млн долл. США
Всего:	-	135 851,5	-	118 465,1	-	15 801,1
Мясо свежее и мороженое	529,2	1 806,6	401,9	1 419,5	127,3	387,1
Мясо птицы свежее и мороженое	192,2	277,2	98,2	133,8	94,0	143,4
Рыба свежая и мороженая	288,4	749,5	282,2	736,1	6,2	13,3
Молоко и сливки сгущенные	144,5	300,2	3,8	12,2	140,7	288,1
Масло сливочное	69,5	228,5	13,9	52,4	55,6	176,0
Цитрусовые	862,0	693,6	839,5	688,3	22,5	5,3
Кофе	111,9	375,0	111,4	373,0	0,4	2,0
Чай	129,3	478,6	127,8	471,2	1,5	7,3
Зерновые культуры	-	211,3	-	174,8	-	36,5
Пшеница	132,0	33,0	0,9	0,5	131,2	32,5
Ячмень	18,8	3,1	10,6	2,2	8,1	0,9
Кукуруза	29,7	98,3	29,7	98,2	0,0	0,1
Масло растительное	2,5	2,9	0,2	0,4	2,4	2,5
Изделия и консервы из мяса	13,1	50,9	6,1	27,7	6,9	23,3
Сахар-сырец	495,1	187,0	490,3	183,8	4,8	3,2
Сахар белый	294,6	114,7	41,0	18,4	253,6	96,3
Какао-бобы	28,0	95,6	28,0	95,6	-	-
Продукты, содержащие какао	47,0	221,4	36,9	194,3	10,1	27,1
Напитки алкогольные и безалкогольные	-	1 178,9	-	1 021,7	-	157,2
Сигареты и сигары	-	68,6	-	67,6	-	1,0
Руды и концентраты алюминиевые	81,9	13,0	79,9	12,5	2,0	0,4
Уголь каменный	18 400,9	381,4	116,2	14,6	18 284,7	366,8

D0.B5.D1.89.D0.B5.D0.BD.D0.B8.D0.B5_.D0.B2_.D0.A0.D0.BE.D1.81.D1.81.D0.B8.D0.B8

¹⁷ ФТС РФ: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=22039&Itemid=1978

Нефть сырая	2 134,9	637,8	0,0	0,0	2 134,9	637,8
Нефтепродукты	1 040,8	824,2	257,6	495,0	783,2	329,2

В России идёт замещение импорта большого количества товаров, импорт которых был ограничен в рамках санкций. Был прекращен импорт товаров, не производившихся в нашем государстве. Например, в Свердловской области началось производство мясного деликатеса – хамона, ранее поставляемого из Европы. Было объявлено о запуске производства сыра «Пармезан» в Татарстане. Производство сыра «Моцарелла» было запущено в Оренбурге. Алтай заявил о производстве сыров «Камамбер» и «Маскарпоне». Прекращение ввоза таких продуктов в первую очередь привело в недовольство потребителей, привыкших к таким деликатесам.

Таблица 3 - Экспорт России важнейших товаров в январе-сентябре 2015г.¹⁸

Наименование товара	Всего		Дальнее зарубежье		СНГ	
	тыс. тонн	млн. долл.США	тыс. тонн	млн. долл.США	тыс. тонн	млн. долл.США
Всего:	-	263 371,9	-	228 091,8	-	33 318,6
Пшеница	13320,4	2 557,4	12 322,4	2 359,6	998,0	197,8
Водка	1178239,9	77,2	924 276,2	63,9	253963,7	13,3
Фосфаты кальция	1 225,2	206,2	1 164,3	196,4	60,8	9,8
Руды и концентраты железные	16 593,6	834,3	14 741,9	755,2	1 851,7	79,0
Уголь каменный	113121,3	7 301,6	105 624,7	6 736,7	7 496,6	565,0
Кокс и полукокс	1 974,0	297,6	650,9	84,9	1 323,1	212,7
Нефть сырая	179929,6	69 576,6	162 854,9	65 149,8	17 074,8	4 426,8
Нефтепродукты	130 850,0	53 963,3	124 867,7	50 959,9	5 982,3	3 003,4
Бензин автомобильный	3 520,6	1 885,1	1 764,3	983,3	1 756,3	901,8
Дизельное топливо, не содержащее биодизель	39 134,2	20 729,6	36 778,7	19 391,4	2 355,5	1 338,3
Топлива жидкие, не содержащие биодизель	68 783,4	21 698,6	67 932,0	21 485,3	851,4	213,2
Газ природный сжиженный, млн.куб.м	14,5	3 564,9	14,5	3 564,9	-	-
Газ природный, млрд.куб.м	131,5	31 331,3	104,0	-	27,5	-
Электроэнергия, млн.кВт-ч	14 142,6	585,6	8 289,2	337,4	5 853,4	248,2

¹⁸ ФТС РФ: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=22042&Itemid=1978

Аммиак безводный	2 424,9	947,6	782,4	322,7	1 642,5	624,9
Метанол	925,5	256,8	898,9	245,5	26,6	11,3
Удобрения минеральные азотные	8 187,5	1 947,2	7 394,3	1 761,7	793,2	185,5
Удобрения минеральные калийные	9 376,0	2 502,8	9 321,7	2 487,1	54,2	15,7
Удобрения минеральные смешанные	6 920,1	2 559,4	5 941,8	2 205,9	978,3	353,5
Каучук синтетический	711,8	1 063,7	674,8	1 012,1	37,1	51,6
Лесоматериалы необработанные, 1000 куб.м	13 786,3	971,7	13 306,2	951,3	480,1	20,4
Лесоматериалы обработанные	10 638,2	2 334,2	8 308,9	1 989,4	2 329,3	344,8
Фанера клееная, 1000 куб.м	1 660,9	770,7	1 487,4	702,9	173,5	67,8
Целлюлоза древесная	1 517,7	800,8	1 464,9	772,0	52,9	28,8
Бумага газетная	818,3	332,4	740,4	299,4	77,9	33,0
Ткани хлопчатобумажные, 1000 кв.м	57 776,9	27,2	4 488,1	1,5	53 288,9	25,7
Черные металлы	31 259,6	11 864,6	26 777,8	9 913,7	4 481,8	1 950,9
Черные металлы (кроме чугуна, ферросплавов, отходов и лома)	20 769,3	8 427,4	17 421,6	6 780,2	3 347,7	1 647,3
Чугун	3 838,5	1 083,8	3 768,0	1 061,1	70,5	22,6
Ферросплавы	549,3	965,1	527,1	928,8	22,2	36,3
Полуфабрикаты из углеродистой стали	10 583,8	3 575,9	10 326,6	3 499,3	257,1	76,6
Прокат плоский из углеродистой стали	5 988,4	2 616,3	4 913,0	2 005,0	1 075,4	611,2
Медь рафинированная	407,4	2 326,3	403,3	2 309,6	4,1	16,7
Никель необработанный	155,2	1 945,5	155,1	1 941,5	0,2	4,0
Алюминий необработанный	2 553,2	4 815,8	2 512,2	4 731,7	41,0	84,0
Машины и оборудование	1 489,7	17 063,0	617,8	11 728,0	871,9	5 335,0
Автомобили легковые,	72,0	792,9	5,6	118,1	66,4	674,8

1000 шт.						
Автомобили грузовые, 1000 шт.	12,7	306,1	3,4	154,1	9,3	152,0

Однако об удовлетворении спроса российских потребителей и отечественного рынка в полном объеме отечественными товарами в различных секторах пока достаточно рано говорить.

Зависимость российского рынка от импорта иностранных производителей в сельском хозяйстве очень сильная. Почти 60% семян зарубежного производителя использует сфера овощеводства в России, и 80% в сфере картофелеводства. Российские потребители потребляют более 90% овощей импортируемых зарубежными производителями зимой.

В качестве примера реализации успешного проекта по замещению импорта можно привести КФХ «ЖАК», который находится в Тульской области. Ферма производит в крупных объемах разную продукцию: капусту, свеклу, картофель и т.д. На протяжении 11 лет, в результате интенсивной деятельности фермы, территория обрабатываемых земель расширилась с 40 гектаров до 11 тысяч гектаров.

Результаты деятельности фермы действительно впечатляют:

- произведено более 6 тысяч тонн молока;
- выращено больше 90 тысяч тонн картофеля;
- около 200 тонн мясных продуктов.

Ферма использует оснащенные оборудованием от зарубежных поставщиков хранилища, позволяющие обеспечивать высокое качество продукции.

Ещё один пример успешного проекта по импортозамещению это фирма по выращиванию клубники ООО «Агрофирма «Раздолье», находящаяся в Пензенской области. Полтора гектара территории было выделено для производства этого продукта, всего производится четыре сорта клубники.

По стоимости продукт обошел импортных аналогов летом 2015 года. Потребители были довольны как вкусом продукта, так и низкой ценой на продукт. Главной чертой политической деятельности импортозамещения должна быть индустриализация экономики с поддержкой дифференцированного лимитирования импорта. Введение такой политики подразумевает обеспечение необходимым условием, способствующим подъему отечественной индустрии и достижения колоссальных показателей.

Другими словами, ведение такой политики, направленной на замещение импорта продукции иностранных производителей, включает в себя внедрение искусственно созданных стимулов направленных на развитие отдельных секторов экономики и индустрии для увеличения их конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Деятельность, направленная на уменьшение доли импорта на Российском внутреннем рынке для нашей страны очень важна и актуальна. В противном случае даже в ходе стабильного роста экономики проблемы макроэкономики могут усложняться. Снижение косвенного импорта, импорт емкости ВВП и стремление к независимости отечественного экспорта от импортных компонентов. Создание товаров имеющих очень высокий спрос российскими потребителями и высокую добавленную стоимость должно быть ведущим направлением в отечественном импорт замещении.

Таким образом, политика импортозамещения является важной составляющей «автаркизации» Российской экономики от товаров зарубежных производителей.

Список использованной литературы:

1. Валерий Тимошенко, Политика импортозамещения в России: от слов к делу, URL: <http://www.garant.ru/article/630000/>;
2. В. Н. Половинкин, А. Б. Фомичев, Проблемы импортозамещения в отечественной экономике, URL: <http://www.unionexpert.ru/index.php/zhurnal-qekspertnyj-soyuzq-osnova/zhurnal-qehkspertnihyj-soyuzq-122014g/item/655-problemy-importozameschenia>;
3. Федеральная таможенная служба Российской Федерации, URL: <http://www.customs.ru/index.php>;
4. Экономика России, URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_России.

Ю.А. Бурлуцкая

*Кубанский государственный
университет*

Научный руководитель:

Н.Ю. Сайбель,

канд. экон. наук, доцент

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сегодня мировая экономика все чаще сталкивается с инновационными вызовами, которые связаны с улучшением различных технологий, информатизацией, преобразованием содержания труда и уровня рабочей силы. Из-за всего этого глобализация порождает не только ранее неизвестные виды международного сотрудничества и взаимодействия между государствами, но и новые разногласия, которые нуждаются в многообразных подходах к разрешению политических, экономических и социальных проблем на разных ступенях их выражения. Правильный рост, гармонизация стандартов и правил межличностных и трудовых отношений, передача накопленного опыта - все это влияет на становление высокоорганизованного, экономического и экологического выпуска. Так же развитие климата социума и поддержание производства в самой стране особенно сильно зависит от улучшения деятельности промышленных предприятий, являющихся одним из главных пунктов экономической системы.

Сама суть "инновационного роста промышленного предприятия" означат ничто иное, как сведение об особенностях применения инновационной деятельности предприятиями в секторе промышленности, во время формирования кластеров информации. Для того чтобы раскрыть сущность главных составляющих механизмов контроля инно-

вационного роста промышленных предприятий, надо, в первую очередь, знать значение инновационного развития и гносеологии инновационной сущности, как основы процесса познания. Для данного раскрытия будет правильное использование единого подхода. Цель данного подхода - выявление взаимозависимого инновационного характера и роста технологий.

В системе экономики можно встретить различные способы распределения начал и значений сущностей функций и развития предприятия:

- ресурсный подход - здесь основания существуют лишь в том случае, когда закрепляют свои собственные резервы, и последующее накопление производством специфических продуктов;

- в системном подходе предприятие представлено сверхсложным распространенным социально-экономическим механизмом, связанным особенным механизмом с внешней и внутренней средой самой важной частью - человеком;

- эволюционный подход довольно сильно связан с эволюционным мировоззрением на развитие систематического изменения деятельности предприятия. В данном подходе большое внимание уделяется появлению, закреплению и распространению инновационного процесса, а также решению проблем информации и времени;

- неоинституциональный подход дает анализ производству предприятия в ограниченных условиях, определенные институциональными общественными правилами. Здесь фирмы ведут себя как агенты в мире развитых транзакционных издержек, в условиях неопределенности и риска - все это приводит к неполной рациональности и оппортунистической деятельности; так же можно выделить транзакционный подход, исследующий способы "держания фирмы на плаву" и их внутренний механизм, уделяя внимание избегать фирмой транзакционные издержки по составлению сделок на рынке.

- базовым подходом является процессный подход в исследованиях стратегического менеджмента. В данном подходе предприятие рассматривается с точки зрения процессов, связанных с деятельностью предприятия, кроме того с ростом и использованием стратегий, основанных на логике причинно-следственного толкования.

- настоящее поведение фирм, как субъектов экономики, рассматривает поведенческий подход. Здесь главное не рациональное, а конвенциональное поведение. Данный анализ дает нам организовать общую модель принятия решений.

- подход, который опирается на знания, все свое внимание направляет на рост знаний и их воздействие на конкурентоспособность предприятий. Одновременно с этим рассматривает знание как субъективную информацию. Отдает большую роль фирмам, создающим рутину, действующие как хранилище знаний.

- последний подход - синтетический. Выражен в необходимости учета теоретических моделей фирм «технологических» и «социальных» условий. Доказывает, что социальные отношения оказывают регулярное влияние на динамику предприятия.

Трудности в данной проблеме развития инноваций дали толчок к возникновению новой цепи концепций. Каждая из цепочек отвечает за исследование конкретного аспекта. Если разобраться в концепции развития инноваций экономической системы, то это позволит разобрать инновационный рост промышленных фирм на конкретике "развития инноваций" и "управления инновационным ростом". Вся суть состоит в организации определенной системы связей среди участников инновационного процесса, реализующийся лишь в продуктивной институциональной среде. Все это служит основой для фокусирования деятельности инноваций вокруг промышленных секторов, которые формируют спрос на инновации и обеспечивают их перманентное создание.

Само развитие инновации необходимо рассматривать в виде непрерывного процесса, который осуществляет в производстве инновационные действия, в науке, экономике, маркетинге, в управленческой деятельности организаций и в многих других сферах. Данное развитие направлено на максимально возможное удовлетворение потребностей социума, осуществляющиеся на основе пользования научными достижениями в производственном процессе. Вместе с тем, как происходит рост инноваций предприятия, выявляются его новые компетенции, рассматриваемые, как динамический потенциал. Любое инновационное развитие предприятия, должно быть определено направлением интеграционных усилий в создание инновационных технологий, различных услуг и продуктов, основанных на трансформации основных компетенций предприятий в соответствии с внешней средой.

Из-за того, что инновационный процесс имеет спиралеобразную особенность, то можно дать такое определение деятельности инноваций - представление целенаправленной производственной деятельности фирмы, представляющая собой преобразование развития

производства, его организации, планирования, внедрение продуктов инноваций и др.

Ф. Друкер, описывая деятельность инновации, говорил: «в равной степени все, что увеличивает потенциал отдачи от уже существующих ресурсов, представляет собой инновацию».

Само управление инновационного развития предприятия можно считать механизмом управления инновационной деятельностью, которая направлена на организацию и гарантию роста экономических процессов посредством рационального потребления и размещения потенциала инноваций, в который входят трудовые, финансовые, информационные и другие ресурсы. Все это приводит к превращению его в инновационный капитал, обеспечивающий развитие предприятия.

Сам инновационный процесс включает в себя все изменения научных инновационных достижений. Сюда включены действия по устройству, разработке, введению, исполнению и распределению инноваций. Конечная цель воздействия диффузии инновации при управлении процессом инновации, должна являться следствием принятием инновации обширным списком агентов экономики.

В связи с этим инновационный рост и его управление можно рассмотреть в виде отдельной руководящей деятельностью, которая имеет нестандартные особенности, учитывающийся при устройстве механизма контроля развития промышленных инновационных предприятий:

- Изменение инноваций на фирме отличается высокой нестабильностью и способностью изменять все элементы управленческой системы, в отличии от традиционного управления. Все это характеризуется решением вопроса сопротивления изменчивости разных патологий.

- У основания роста промышленности лежат технологические инновации, которые дают толчок к росту еще одних инноваций на предприятии. Но на сегодняшний день главной задачей остается овладение наукоемкими новшествами, так же их ввод на рынок потребителя и коммерциализацией. Все это дает толчок к необходимости модернизации всех отраслей хозяйственной производства в условиях изменения технологии самого производства.

- Необходим постоянный контроль из-за роста уровня риска и неточности инновационной деятельности. Не стоит забывать об необ-

ходимости экономической безопасности, которая создается интеллектуальной собственностью.

- Все результаты, которые мы получаем в случае инновационной деятельности, можем занимать большое количество времени - это оказывает отрицательное действие на оценку результативности инновационной деятельности. Все это осуществляется при затратном подходе, определяющий эффективность инноваций путем понижения цены на единицу продукции. Опираясь на это, есть необходимость сопоставлять понижение совокупной цены использования инноваций с суммой их полезности, для определения экономически-социальной сферы.

- Нельзя забывать о воздействии величин и факторов динамичной внешней среды на деятельность инноваций промышленного предприятия. В связи с этим все объекты фирм, при инновационном управлении, должны быть исследованы в статических и динамических аспектах.

- Также рост инноваций означает не только процесс познания инноваций, но, не мало важно, становление алгоритма становления механизма величин и факторов, которые требуются для его правильного осуществления. А социально-экономическая адаптация ничто иное, как фактором постоянного роста потенциала инноваций предприятия и его субъектов, которые требуются для роста и применения действительных инновационных выводов в технологическом развитии.

Список использованных источников:

1. Сайбель Н.Ю., Ратиев В.В. Основы предпринимательства: учебное пособие. – М.: НОУ ВПО «Московский университет им. С.Ю. Витте», 2012.

2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций. М.: ЮНИТИ, 1997.

3. Кравцова В.И. Потенциал конкурентоспособности России: инновации, управление, маркетинг/под научной редакцией Кравцовой В.И.- М.: Адалень, 2003.

4. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Эксмо, 2007.

5. Зинов В. Г. Инновационное развитие компании. Управление интеллектуальными ресурсами – М.:изд-во Дело, 2009.

6. Менш Г. Неоклассические теории инноваций - М.: Наука. 1981.

Т.А. Гаак

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
М.В. Радченко,
канд. экон. наук, доцент*

РОЛЬ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Происходящие в России структурные изменения, последовавшие после введения санкций со стороны зарубежных стран, направлены на создание более эффективного сельскохозяйственного производства, ориентированного одновременно как на удовлетворение внутреннего спроса, так и на мировой рынок продовольствия.

Переориентация страны на импорт замещение постепенно приводит к возрождению крестьянского уклада жизни в сельской местности. Домашние хозяйства, занимающиеся подсобным хозяйством, способны обеспечить продуктами питания не только себя на базовом уровне, но и производить продукцию на продажу, что в существенной степени помогает экономике.

Раскрывая вопросы сущности домохозяйств, современные исследователи больше уделяют внимания экономическим отношениям домашних хозяйств с объектами финансовой системы, рассматривают их как участников финансовых отношений в целом. Роль домашних хозяйств в развитии сельского хозяйства изучена недостаточно и требует, на наш взгляд, более детального изучения, учитывая их возрастающее влияние в данной отрасли.

Домашнее хозяйство – представляет собой хозяйствование одного или несколько совместно проживающих и имеющих общий бюджет людей. Формой производственной деятельности семьи является ведение домашнего хозяйства, в которой производятся услуги и продукция с целью удовлетворения своих потребностей.

Регулярное воспроизводство продукции в домашнем хозяйстве для последующей продажи или реализации услуг на рынке присуще семьям, занимающимся индивидуальной трудовой деятельностью [2].

Одной из основных функций домашних хозяйств является производственная функция. Она заключается в осуществлении индивидуально-трудовой и предпринимательской деятельности, в занятии индивидуально-семейной торговлей, и производстве сельскохозяйственной продукции, а именно ведении личного подсобного хозяйства с товарной направленностью, что в наибольшей степени соответствует требованиям рынка.

Сельское хозяйство — это важная отрасль мирового хозяйства. Состояние и темпы развития сельского хозяйства влияют на основные народнохозяйственные пропорции, рост экономики всей страны.

Уровень развития сельского хозяйства показывает уровень развития экономики региона и страны в целом. В мировом сельском хозяйстве на сегодняшний день занято около 1,1 млрд. экономически активного населения [1].

Личные подсобные хозяйства стали важной базой доходов населения и территориальных финансов. В этом секторе более высокий уровень эффективности ведения хозяйства, чем в обобществленном хозяйстве. Выращиваемая в личных подсобных хозяйствах сельскохозяйственная продукция позволяет обеспечивать не только местное население, но и вывозить её в другие регионы страны.

Это стало одним из источников внешних поступлений финансовых ресурсов в сельскохозяйственные регионы.

Государственная статистика свидетельствует, что число семей, имеющих личные подсобные хозяйства, долгое время оставалось приблизительно на одном уровне (с 1990 по 2005 г. около 16 млн семей), но к концу 2006 г. оно значительно выросло (17,4 млн) [1].

В общем объеме сельскохозяйственной продукции доля продукции, произведенной хозяйствами населения, составляет 43,4%, а фермерскими хозяйствами — 8,5% [3]. Данные по продукции сельского хозяйства в разрезе категорий хозяйств РФ за период с 2006 года по 2014 год, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств по Российской Федерации за 2006-2014 гг. (в фактически действовавших ценах; миллиардов рублей) [3]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	1570,6	1931,6	2461,4	2515,9	2587,8	3261,7	3339,2	3687,1	4319,0
Хозяйств	754,8	856,6	1068,5	1184,7	1250,4	1426,9	1440,9	1569,8	1750,3

ва населен ия									
Сельско хозяйст венные органи зации	704,5	918,5	1183,7	1141,5	1150,0	1540,6	1600,8	1756,0	2139,0
Крестья нские (фермер ские) хозяйст ва	111,3	156,5	209,2	189,7	187,4	294,2	297,5	361,3	429,7

Из данных таблицы видно, что продукция хозяйств населения (домашние хозяйства) составила значительную часть в продукции хозяйств всех категорий, за 2014 год - 1750,3 млрд. руб., в то время как хозяйства всех категорий за 2014 год - 4319 млрд. руб., это практически половина от всей совокупности.

Положительная динамика так же просматривается по всем показателям, за исключением сельскохозяйственных организаций, где в 2009-2010 годах наблюдался небольшой спад по сравнению с 2008 годом (с 1183,7 до 1150 млрд. руб.). Абсолютный прирост продукции хозяйств населения с 2006 года в 2014 году составил 995,5 млрд. руб.

Хозяйства населения произвели продукции больше чем крестьянские (фермерские хозяйства) в 2006 году в 6,8 раза, а в 2014 году 4 раза, и незначительно меньше чем сельскохозяйственные организации.

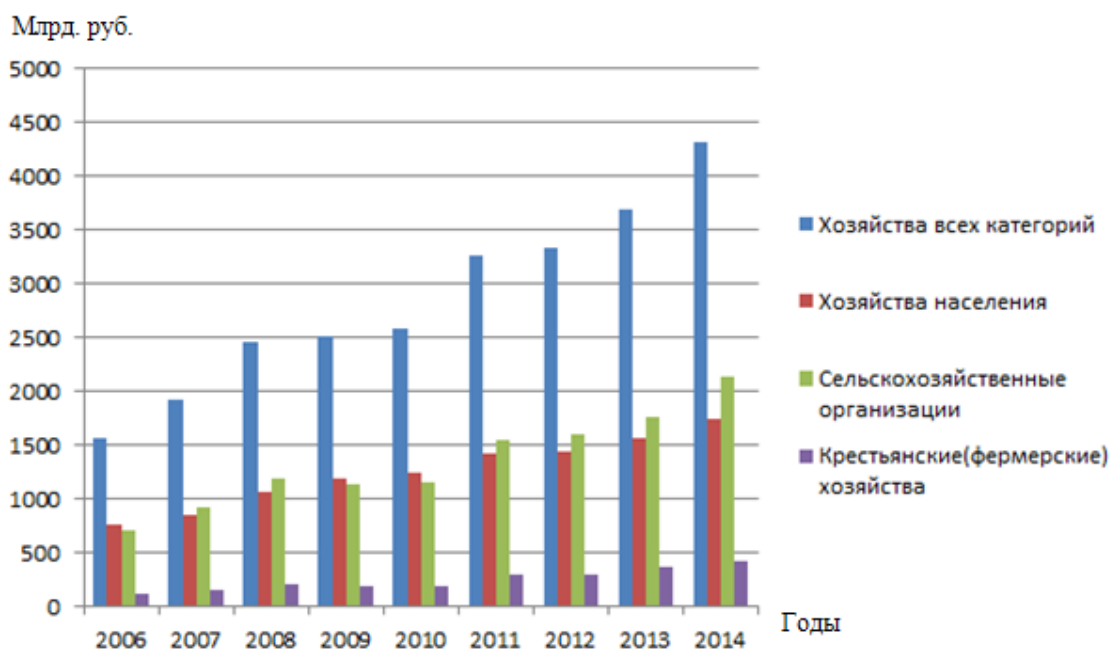


Рисунок 1 - Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств по Российской Федерации за 2016-2014 гг. (в фактически действовавших ценах; миллиардов рублей)

Несмотря на стабильный рост в производстве сельскохозяйственной продукции домашними хозяйствами, существуют проблемы, которые препятствуют дальнейшему развитию как сельского хозяйства в целом, так и домохозяйств в частности. Проблемы домашних хозяйств связаны в основном с нехваткой земель, используемых под личные подсобные хозяйства, ограниченностью рынка сбыта производимой продукции и дефицитом квалифицированных работников. Домашние хозяйства с товарной направленностью сталкиваются с дефицитом рабочей силы, так как трудоспособное население мигрирует в города, что приводит к уменьшению численности многих сельских территорий, утрате традиционного образа жизни, культуры и традиций.

Как показывает мировой опыт, сельскохозяйственная занятость будет сокращаться, и только расширение несельскохозяйственного сектора в сельской местности позволит снизить безработицу.

Динамика численности, занятых в агропромышленном комплексе, представлена на рисунке 2.

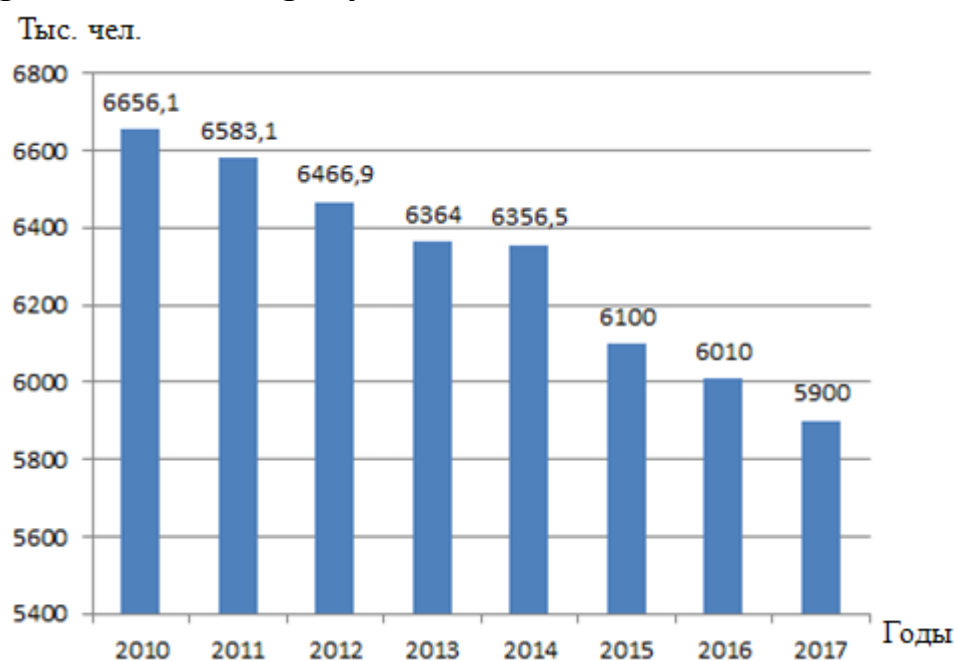


Рисунок 2 - Динамика численности занятых в агропромышленном комплексе с 2010 по 2017 гг. [1]

По данным диаграммы видно снижение трудовых ресурсов в агропромышленном комплексе к 2017 году на 4,8% по сравнению с 2014 годом.

Несмотря на пессимистичные прогнозы о численности занятых в агропромышленном комплексе, рост в этом направлении все же возможен.

В настоящее время сложились благоприятные предпосылки развития домашних хозяйств с товарной направленностью в сельском хозяйстве. Этому способствует политика государства ориентированная на обеспечение продовольственной безопасности страны, в связи с введением санкций зарубежных государств и ответного продовольственного эмбарго со стороны России. Переориентация страны на импорт замещение может привести к возрождению крестьянского уклада жизни в сельской местности и увеличению сельскохозяйственного производства домашними хозяйствами. В свою очередь, со стороны государства необходима поддержка домашних хозяйств занятых в сельском хозяйстве и стимулирование их развития. Расширение земельных площадей, используемых под личные подсобные хозяйства, помощь государства в создании рынков сбыта производимой домашними хозяйствами продукции, улучшение социальной инфраструктуры села будет способствовать притоку в сельские поселения.

Список источников:

1. Диверсификация источников дохода сельских домохозяйств и альтернативная занятость: результаты обследования. Е. Серова, Ц. Лерман, Д. Звягинцев. - Вопросы экономики. 2009. - № 6. – С. 84-97.

2. Рощина Я.М., Сухова А.С. Типологический анализ поведения российских домохозяйств в сфере частного сельскохозяйственного производства: Препринт WP4/2009/04. – М.: Изд. дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2009. – 80 с

3. <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики

А.С. Косарев

*Кубанский государственный
университет*

Научный руководитель:

Н.Ю. Сайбель,

канд. экон. наук, доцент

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Современные тенденции в мировой экономике показывают, что уровень развития инновационной сферы (науки, новых технологий, наукоемких отраслей и компаний) обеспечивает стабильный экономический рост и развитие общества, определяя роль страны в системе международных отношений. В настоящее время социально-экономическое развитие возможно только вследствие научно-технического прогресса и интеллектуализации основных средств производства. На долю инновационной сферы в развитых странах приходится до 80% прироста ВВП. Инновации становятся стратегическим фактором социально-экономического развития, совершенствуют структуру общественного производства. Это подтверждает актуальность выбранной темы.

В российском инновационном секторе существуют проблемы, тормозящие переход к современному технологическому укладу. К этим проблемам относятся следующие: низкое качество управления на макро-, мезо- и микроуровне; не востребованность предпринимательского сектора к инновациям, ориентация на получение максимальной прибыли в краткосрочном периоде; недостаточно эффективный механизм государственного регулирования финансовых потоков предприятий и организаций; отсутствие востребованных рынком результатов интеллектуальной деятельности; недостаток кадров вследствие диспропорции системы профессионального образования по уровням образования и отраслевой структуры; высокая стоимость но-

вовведений и экономический риск; отсутствие системного законодательства, регулирующего инновационную сферу [1].

Современное законодательное обеспечение инновационной сферы не обеспечивает в достаточной степени реализацию полного инновационного цикла «фундаментальные исследования – прикладные исследования – разработки – освоение и тиражирование инновационной продукции».

Разрыв в цепи препятствует эффективному трансферу научных результатов в сфере НИОКР и доведению научно-технической продукции до ее коммерческого использования. Решение этой проблемы одни авторы видят в том, чтобы наука и законодатель прописали, что относится к инновациям, кто может получать льготы, преференции. По мнению других, необходимо разработать единый глоссарий инновационных понятий и терминов, унифицировать механизмы и инструменты инновационной деятельности [2].

Инновационному развитию способствует также банковская система. Современная отечественная банковская система не заинтересована в финансировании долгосрочных высоко рискованных инновационных проектов. В этом выделяется несколько основных причин.

На конец 2012 года стоимость всех основных фондов в России составляла 120 млрд. руб. со средней степенью износа народного хозяйства 48,2%. В торговле и ремонте средняя степень износа составила 62,2%, в добыче полезных ископаемых – 52,3%, в тяжелой промышленности – 80%, в то время как динамика их обновления составляет всего 11%. История развитых стран мира показывает, что основой инновационной экономики является конкурентоспособная промышленность [4].

Для финансирования инвестиционных проектов процентная ставка по кредитам не должна превышать 5-7%. Учитывая высокие риски инновационных проектов, банки готовы кредитовать их под 15-17%, что препятствует реализации инновационного проекта уже на ранней стадии [3].

Срок реализации инновационного проекта также становится препятствием для банковского кредитования. Средневзвешенный срок привлекаемых банками ресурсов составляет 1,5-2 года, в то время как инвестиционные проекты в промышленные объекты нуждаются в инвестициях от 5 лет и более. Некачественные инновационные проекты, непрозрачная структура заемщика также становятся причинами для отказа в кредитовании инновационных проектов. Решение этих проблем возможно при обоснованном подходе предприятий к подготовке

кредитных заявок, в использовании государственных гарантий и в проектном финансировании [5].

Важным источником кредитования инновационных проектов могли бы стать финансово-промышленные группы. Их пассивность в инновационных процессах является следствием отсутствия льгот при внедрении современных технологий и техники, когда не гарантировано быстрое получение прибыли. Не получили прямое государственное финансирование НИОКР в бизнес-секторе.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что оба механизма при комплексном подходе могут привлечь инвестиции финансово-промышленных групп в реализацию инновационных проектов.

Зарубежный опыт свидетельствует о важной роли государственных венчурных фондов. В России таким государственным венчурным фондом является «РОСНАНО» (в марте 2011 года перерегистрировано в ОАО «РОСНАНО»), основная задача которого – коммерциализация научных разработок nanoиндустрии, а также координация инновационной деятельности в этой сфере. Однако итоги работы ОАО «РОСНАНО» низкие. На рассмотрение проекта уходит полтора – два года. Соотношение числа сотрудников и проинвестированных проектов значительно отличается от зарубежных аналогов. Например, в венчурном фонде АМС, создавший такие компании как Amgen, Tera-dyne, BiogenIdec, всего 12 штатных сотрудников и 520 млн. долл. под их управлением, которые они инвестируют в 100-500 проектов. В ОАО «РОСНАНО» в 2008-2011 гг. наблюдательным советом было одобрено 132 инвестиционных проекта и фонда с бюджетов 535,6 / 22,4 млрд. руб. (общий бюджет / доля «РОСНАНО») на 700 штатных сотрудников. РОСНАНО получило право играть на фондовом рынке, что отвлекает значительный объем государственных средств от непосредственной уставной деятельности.

Для повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, социально-экономического развития страны необходим переход к опережающему инновационному развитию. Для этого необходимо комплексно решить выше обозначенные проблемы по законодательному и экономическому обеспечению инновационной сферы. Государству необходимо выстроить четкие правила инновационного процесса, выгодные всем его участникам. В современных условиях целесообразно создание группы технологически связанных производств, ориентированных на экспорт и импорт. Ядром этой группы предприятий могли бы стать банки и государственные венчурные фонды. Выживаемость этой технологической системы была бы выше, если

эти финансовые организации выступали в качестве соучредителей инновационных компаний, солидарно разделяя высокие риски, сопровождающие инновационные проекты, особенно на ранних стадиях реализации проекта. Это позволит повысить заинтересованность в успешной реализации инновационного проекта банков и государственных венчурных фондов, привлечь инвестиции крупного бизнеса.

Список использованных источников:

1. Баутин В.М. Инновационная экономика: содержание, место и роль инноваций / В.М. Баутин // Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. – 2014. – № 2. – С. 103-188.

2. Заернюк В.М. Проблемы формирования и развития национальной инновационной системы / В.М. Заернюк // Сервис в России и за рубежом. – 2013. – № 3. – С. 87-100.

3. Сайбель Н.Ю., Емтыль Ф.К. Проблемы и перспективы инновационного развития экономики России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 15. – Краснодар: КубГУ, 2013. – С. 63-72.

4. Титов А.В. Основные факторы и ресурсы модернизации экономики на этапе ее перехода на инновационный путь развития / А.В. Титов, Алиев А.Т. // Бизнес в законе. – 2012. – № 2. – С. 304-307.

5. Тодосийчук А.В. Модернизация и инновационный путь развития экономики / А.В. Тодосийчук // Научно-исследовательские исследования. – 2011. – №11. – С. 21-51.

В.Ж. Меньшова

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
В.Р. Маркарян,
канд. экон. наук, доцент*

САНКЦИИ. СПАСИБО ОБАМЕ

В связи с распадом СССР у российской экономики осталось не так много отраслей способных конкурировать на мировом рынке: это нефтегазовая отрасль, энергетика, оборонно-промышленный комплекс, атомная энергетика, авиационная и космическая промышленность.

увеличение товарооборота с Евросоюзом позволило России накопить достаточные финансовые ресурсы для оживления других отраслей и уже к 2007 году в России оформились отраслевые компании "Газпром", "Роснефть", "Росатом", которые стали составлять конкуренцию ведущим транснациональным компаниям и корпорациям стран развитых капиталистических экономик, прежде всего США.

Напрашивается вывод, что украинский конфликт стал удобным поводом для устранения конкуренции со стороны российских компаний на мировом рынке и в большей степени на европейском рынке.

Механизм для устранения конкуренции выбран не рыночный, а политический и в 2014 году США, Евросоюз и другие страны ввели санкции против России, предрекая ей изоляцию.

В основных направлениях деятельности правительства РФ на период до 2018 (публикация на сайте правительства РФ) говорится, что санкции в России дестабилизировали финансовые рынки и разбалансировали микроэкономическую ситуацию в России.

Отмечено снижение ВВП, ускорилась инфляция, увеличился бюджетный дефицит. С января по август 2015 года товарооборот уменьшился на 39%.

Основная причина это резкое снижение цены на сырьевые товары, которые составляют основу нашей экономики.

Для большинства российских компаний закрыт доступ к заемному финансированию на зарубежных рынках и использованию высокотехнологичного импортного оборудования.

Россия зависит от валютных поступлений из Евросоюза, которые зависят от спроса и цен на нефть и газ, а Евросоюз зависит от поставок российских энергоресурсов.

Доля продукции нефтегазовой промышленности в структуре экспорта РФ колеблется от 50 до 80%.

Введение санкций против России ослабило нашу экономику, но при этом осветило слабые места в банковском секторе, промышленности, сельском хозяйстве(АПК), науке. Зависимость России от поставок сырья на рынок ЕС рано или поздно должна была о себе дать.

Экономика России, как рассчитывали зарубежные " партнеры", не рухнула. Россия независимая страна и всегда боролась с трудностями самостоятельно, не рассчитывая на помощь из вне. Так же оказались провальными планы США об изоляции России.

На саммите 20-ки в Турции, у президента России был очень насыщенный график работы и ключевым участником этого саммита был именно В.В.Путин.

Руководители всех экономически развитых стран стремились найти время в плотном графике В.В.Путина для переговоров, в том числе и президент США Барак Обама. Саммит G-20 показал, что политическая и экономическая изоляция России не получилась. Западные страны вынуждены сотрудничать с Россией не только в экономических областях, но и по вопросам борьбы с терроризмом.

Британский премьер-министр Дэвид Кэмерон первый позвонил Путину и поделился информацией о причинах крушения аэробуса А321 в Египте. Для всех было полной неожиданностью быстрое сближение позиций России и Запада по Сирии. Так же было неожиданно, что Барак Обама готов сделать ряд шагов на встречу конструктивным предложениям Москвы, в первую очередь по Сирии.

Саммит G-20 в Турции показал, что мир не однополярный, что с Россией нужно считаться и Америка не может больше претендовать на лидерство выполнения роли мирового жандарма.

На самом саммите Россия, в условиях санкций предложила реструктуризацию долга Украины на очень выгодных условиях для Украины и МВФ.

Применение санкций против России ударило и по Евросоюзу. Разорились многие фермерские хозяйства Греции, Италии, Испании, Германии, Франции пострадал и другой бизнес. Учитывая это, европейские компании, которые поддерживали политику США и Евросоюза о введении санкций к России, сейчас держатся иначе и не хотят больше приносить собственные интересы в жертву политическим интересам.

Начиная с 2014 года, на международном Петербургском экономическом форуме, который должен был пройти в условиях бойкота, было заключено несколько контрактов на 150млрд.рублей.

Есть много причин поблагодарить США за введение санкций и попытку изолировать Россию:

- Россия взяла курс на развитие экономики, вне зависимости от цены на газ и нефть, а так же расширила экономические связи с Китаем, Турцией, Индией, Вьетнамом, Индонезией, африканскими странами и странами ближнего Востока.
- Российские олигархи частично вывозят свои активы из стран Евросоюза. Отток капитала из России снизился.
- Политика США с введением санкций и ограничениями в банковском секторе, показала всем странам мира, что их активы могут быть заморожены. Это подрывает доверие к американской финансовой системе.
- Введение санкций против РФ подтолкнуло ряд стран примкнуть к евразийскому экономическому союзу, в котором обеспечивается свобода движения товара, а так же услуг, капитала и рабочей силы, проведения скоординированной или единой политики в отраслях экономики.

Был создан Евразийский банк развития (ЕАБР). Миссия этого банка заключается в содействии развития рыночных экономик государств участников данного банка, их экономическому росту и расширению торгово-экономических связей. Денежные потоки, проходящие через этот банк не контролируются и не зависят от политики США и Евросоюза. Так же прорабатываются механизмы по внешней торговле со странами участниками Евросоюза о расчетах в национальных валютах. Эти механизмы не будут зависеть от американских банков и банков Евросоюза. И хочется верить, что в будущем данный банк составит конкурен-

цию ведущим транснациональным компаниям и корпорациям стран развитых капиталистических экономик.

- Правительство увеличило квоты в АПК.

Открываются новые возможности для фермерских хозяйств, наращиваются мощности, принимаются меры, на уровне правительства, по реализации сельскохозяйственной продукции. В Краснодарском крае нет недостатка в фруктах и овощах, но пока не было санкций всё это завозилось из стран Евросоюза, так как у нас было мало терминалов для их хранения.

Сейчас достраивается огромный терминал в Гулькевичском районе по хранению сельскохозяйственной продукции и её переработке. Терминал имеет высокотехнологичное оборудование и большие площади, способные хранить сельскохозяйственную продукцию выращенную в Краснодарском крае, но и из других регионов. Надо отметить, что продукция в наших хранилищах более высокого качества, не обработанная химикатами.

Так же в программу АПК заложены мероприятия по реализации импортозамещения агропромышленной продукции. В результате планируется к 2020 году увеличить:

- производство продукции сельского хозяйства на 18,9%;
 - производство пищевых продуктов на 18,9%;
 - инвестиции в основной капитал сельского хозяйства на 35,8%;
 - среднемесячную зарплату работников сельского хозяйства до 26628рублей;
- Правительство РФ стало больше финансировать научные разработки, идти в науку стало престижно. Возвращаются многие молодые ученые из США и Евросоюза. В России стали готовить молодых специалистов рабочих профессий, для осваивания ими высокотехнологичного оборудования, управляемого компьютерными системами. В частности в Краснодаре профессиональные технические училища оборудовали суперсовременными станками и выпускники училищ вместе с дипломом получают хороший практический опыт и идут на работу подготовленными.
 - На 40% увеличилось число граждан РФ, которые предпочитают отдых в России, что стимулирует развитие туристической индустрии и дополнительно пополняет бюджет страны, а так же появляются дополнительные рабочие места. Но пока существует

проблема с ценовой политикой на отдых в России, она оставляет желать лучшего, хочется верить что государство возьмёт в свои руки урегулирование цен и это поспособствует увеличению количества отдыхающих.

- В отрасли здравоохранения проводится большая работа по импортозамещению лекарств. К сожалению, полностью отказаться от импортных лекарств Россия пока не может, но сдвиги в этом направлении есть. В Серпуховском районе Московской области г.Оболенск открыт современный высокотехнологичный комплекс ОАО "Герафарм-Био" - первого Российского производства генно-инженерного инсулина полного цикла. Это производство работает полностью на российской субстанции, что лишает зарубежных поставщиков устанавливать завышенные цены на жизненно необходимые лекарства.
- Благодаря дальновидной политики Российского руководства, наш военно-промышленный комплекс в основном работал на отечественном сырье и оборудовании и импортозамещение прошло в предельно короткие сроки. Военная операция в Сирии показала, что военно-промышленный комплекс не зависит от США и Евросоюза, а способен с ними конкурировать, а во многом и опережать ведущие страны мира и суверенитет России находится под надежной защитой.

В.В Путин объяснил странам Евросоюза, что Россия с переходом на импортозамещение не отказывается от партнерства с другими странами, но работать будет с позиции уважения и взаимовыгодных условий, а не экономического давления.

Позиция экономического давления США на Россию привела к тому, что РФ активизировала работу по привлечению инвесторов, стала более активно работать на внешнем рынке, что явно сокращает возможность давления со стороны Вашингтона. Как гласит известный закон физики : "сила действия равна силе противодействия", так что спасибо Обаме за санкции!

Список литературы:

1. Информационный Центр Мировой Экономики. Экономические санкции против России [РФ]: причины, анализ, списки, последствия [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://weic.info/ekonomicheskie_stati/ekonomicheskie_sankcii_protiv_rossii_rf_prichiny_analiz_spiski_posledstviia

2. Дмитрий Гордон. В Правительстве РФ признали , что санкции дестабилизировали экономику России [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://gordonua.com/news/money/V-pravitelstve-RF-priznali-chto-sankcii-destabilizirovali-ekonomiku-Rossii-80916.html>

Д.Г. Мирошкин

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
С.В. Солонина,
канд. экон. наук, доцент*

ФАКТОРЫ КУРСООБРАЗОВАНИЯ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

События последних двух лет показали чувствительность национальной валюты России к изменениям на валютном рынке. Особо ярко это продемонстрировали колебания курса рубля по отношению к иностранным валютам.

Курс национальной валюты – это один из основных показателей, отражающих экономическую ситуацию в стране. На курс национальной валюты влияет множество факторов, основные из которых я хотел бы рассмотреть.

Первым фактором является уровень инфляции, так как в этом показателе содержится две характеристики: покупательная способность национальной валюты и уровень цен. Если инфляция растет, соответственно это отражается на денежной единице. Одним из причин роста инфляции явилось объявление эмбарго в ответ на санкции зарубежных стран.

Россия 7 августа 2014 года после ввода санкций со стороны ЕС, США, Австралии и Норвегии, ответила годовым эмбарго на ввоз продукции из этих стран. Под запрет импорта попали мясо, рыба и морепродукты, молочная продукция, овощи, фрукты и орехи, колбасы.

Власти уверяли, что введенные санкции, запрещающие ввоз продукции, не отразятся на потребителях, однако цены на товары,

попавшие под санкции стали стремительно расти. Импортозамещение это конечно хорошо, но не в период кризиса вводить такие жесткие санкции, Россия и в лучшие времена не могла себе позволить такое резкое изменение в экономике. В итоге в 2014 году инфляция выросла до 11,36%, а в 2013 году она составляла 6,45%.

Одним из основных факторов, стимулирующих инфляцию, является рост военных расходов. Россия позволила себе военный бюджет в размере 4% от объема ВВП. В хорошие времена она могла себе позволить такую роскошь, но на фоне двузначной инфляции, снижения цен на нефть и западных санкций мы себе не можем этого позволить. Более того, военные расходы дополнительно увеличились в связи с оказанием военной помощи Сирийскому президенту, превысив и без того возможности бюджета.

Мы знаем, что бюджет на 2015 год был составлен летом 2014, когда цены на нефть были выше 100 долл. США за баррель, темп роста ВВП планировался в размере 2%, а инфляция 6%. Но коррективы внесла цена на нефть, которая снизилась до критического для России показателя. Россия оказалась в глубочайшем экономическом кризисе. Очень долго российские власти гадали о ценах на сырье и проекте бюджета в пессимистическом сценарии развития, новый бюджет был подписан лишь в апреле 2015 года.

Необоронные расходы в первый квартал 2015 года были на уровне 16,5 квартального ВВП, это значит качественное исполнение нового бюджета. Однако, военный бюджет был больше 9% квартального ВВП, а это в два раза больше запланированного бюджетом. Это говорит о том, что Россия потратила больше половины военного бюджета на весь 2015 год. Такими темпами Резервный фонд, который используется в качестве финансирования бюджетного дефицита, опустеет уже до конца года.

Мы считаем, что России не стоит выделять такую сумму на военные расходы. Конечно, правительство может надеяться на восстановление цен на нефть, но это пока мало вероятно.

Снижение цен на нефть обуславливается тем, что инвесторы бегут из рискованных активов, реакция рубля несоразмерна снижению нефтяных цен. Потому что большая доля российского бюджета пополняется от нефтегазовых трансферов. Так, доля нефтегазовых доходов в доходах федерального бюджета в 2014 году первоначально прогнозировалась на уровне 48,1%, а в январе – апреле текущего года она составила уже 52,9%.

Спекуляции коммерческих банков на валютном рынке подлили масла в огонь падения курса национальной валюты.

Пять российских госбанков — Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк и ВЭБ — подпали под секторальные санкции США и ЕС, запрещающие российским банкам кредитоваться на своей территории. Банки и их дочерние структуры (с долей 50% и более) не могут привлекать на Западе новый долговой и акционерный капитал сроком более 30 дней. Еще два банка — АБ «Россия» и СМП Банк — попали под американские санкции, которые замораживают активы организаций в США и налагают запрет на любую работу американских резидентов с ними. Так как основное занятие банков — это получение прибыли, а санкции лишили их этой прибыли, банки стали искать новые способы получения дохода. Они пошли на валютный рынок, тем самым повысив спрос на иностранную валюту. Валютный курс устанавливается в ходе торгов на ММВБ на основании спроса и предложения валюты коммерческими банками. Приток валюты от продажи нефти снизился, а спрос, в первые дни, оставался прежним, соответственно курс иностранной валюты начал стремительно расти, чем и воспользовался банковский сектор. Решение заработать быстрые деньги на валютном рынке подогрело спрос и обрушило, тем самым, курс национальной валюты.

На фоне падения курса рубля население поспешило обезопасить свои сбережения и увеличило спрос на иностранную валюту, со своей стороны. В марте 2014 спрос на инвалюту увеличился в 1,5 раза и составил 14,3 млрд. долл. США, по сравнению с февралем, а если сравнивать с мартом 2012 и 2013 годов, то в 2 раза. Спрос на доллары США в марте 2014, со стороны населения, вырос до 48% по сравнению с февралем, а на европейскую валюту до 50%, составив 8,8 и 5,3 млрд. соответственно. В результате в марте 2014 года объем наличной иностранной валюты, снятой физическими лицами со счетов в уполномоченных банках — 6,9 млрд. долл. США — был максимальным за весь период наблюдения. Такой сильный спрос на иностранную валюту со стороны населения не мог не повлиять на котировки рубля.

Банк России осуществляет курсовую политику в рамках режима, управляемого плавающего валютного курса. Это означает, что Банк России не препятствует формированию тенденций в динамике курса рубля, обусловленных действием фундаментальных макроэкономических факторов, но, в то же время, сглаживает резкие колебания валютного курса в целях обеспечения постепенной адаптации экономи-

ческих агентов к его изменению. Какие-либо фиксированные ограничения на уровень курса национальной валюты или целевые значения его изменения не устанавливаются.

В рамках реализации курсовой политики Банк России использует в качестве операционного ориентира рублевую стоимость бивалютной корзины, состоящей из 45 евроцентов и 55 центов долл. США. Диапазон допустимых значений рублевой стоимости бивалютной корзины задан плавающим операционным интервалом, границы которого корректируются в зависимости от объема совершенных валютных интервенций. С 24 июля 2012 года по 17 августа 2014 года ширина указанного интервала составляла 7 рублей. С 18 августа 2014 года операционный интервал был симметрично расширен до 9 рублей.

С 10 ноября 2014 года Банк России упразднил действовавший механизм курсовой политики, отменив интервал допустимых значений стоимости бивалютной корзины и регулярные интервенции на границах указанного интервала и за его пределами. При этом новый подход Банка России к проведению операций на внутреннем рынке не предполагает полного отказа от валютных интервенций, их проведение возможно в случае возникновения угроз для финансовой стабильности.

Вторым важным шагом в регулировании стало введение операций РЕПО на большие сроки. В ноябре 2014 года Банк России начал выдавать валюту через сделки РЕПО сроком на год. Целью было компенсировать дефицит валютной ликвидности, возникший из-за введения санкций в отношении ряда крупнейших российских банков и компаний. Основной объем средств банки взяли в ЦБ РФ в начале 2015 года. С 1 июня ЦБ РФ приостановил проведение аукционов годового валютного РЕПО, объяснив свое решение изменением конъюнктуры валютного рынка.

По оценке регулятора, сегодня у банков и компаний есть возможность бесперебойно платить по внешнему долгу, не предъявляя дополнительного спроса на иностранную валюту на внутреннем рынке.

ЦБ РФ будет следить за изменением ситуации и оперативно реагировать - увеличивать объемы предоставления средств. Банк России рассматривает вопрос о рефинансировании операций валютного РЕПО сроком на 12 месяцев. При этом ЦБ РФ рассматривает возможность увеличения лимитов месячных и недельных аукционов валют-

ного РЕПО и возобновление валютных аукционов сроком на 12 месяцев.

Ключевая ставка была заявлена как основной инструмент денежно-кредитной политики с 13 сентября 2013 г., и с этой даты и до конца 2013 года она составляла 5,50% годовых, инфляция по итогу года составила 6,50%. В 2014 году ключевая ставка менялась 6 раз, и все в сторону роста.

Россия завершила с ключевой ставкой ЦБ РФ в размере 17,00% и инфляцией в 8,8%. Резкое повышение ключевой ставки до 17,00% годовых произошло 16 декабря 2014 года. Совет директоров Банка России отметил, что данное решение было обусловлено необходимостью ограничить существенно возросшие, в последнее время, девальвационные и инфляционные риски.

2015 год, начавшийся со ставки 17% годовых, продолжился постепенным её снижением. С начала 2015 года произошло 5 изменений ключевой ставки, а самих ставок в течении года было 6.

Сдерживающее влияние на цены также оказывают умеренно жесткие денежно-кредитные условия. Темпы роста денежной массы (M2) остаются на низком уровне. Под влиянием ранее принятых Банком России решений о снижении ключевой ставки сохраняется тенденция к снижению кредитных и депозитных ставок. Сейчас депозитные и кредитные ставки держатся на уровне, который сохраняет привлекательность сбережений в рублях, но с другой стороны сохраняется высокая долговая нагрузка, является фактором низких годовых ростов кредитования.

Отказ в регулировании курса на ММВБ Банком России должен был сохранить резервы. Российский Центробанк упразднил действующую курсовую политику – отказался от регулярных валютных интервенций и отменил интервал допустимых значений стоимости бивалютной корзины.

Однако Банк России не собирается полностью отказываться от валютных интервенций, их будут применять только в случае угрозы финансовой стабильности.

Результатом этого решения курс рубля должен формироваться под влиянием рыночных факторов, что способствует усилению денежно-кредитной политики ЦБ РФ, а также к увеличению ценовой стабильности.

Рынок отреагировал на изменение курсовой политики Центробанка незначительным ростом. Доллар упал до 45,5 рубля, евро – до 56,8 рубля, тогда как исторические максимумы для этих валют на

прошлой неделе составили более 48 и 60 рублей соответственно. Индекс ММВБ с начала торгов прибавил 0,65%, а РТС – 3,43%.

Таким образом, национальная валюта очень чувствительна к мировой экономике, а также к экономике внутри страны и кризис может наступить достаточно быстро, но не незаметно. Поэтому именно быстрое реагирование, со стороны правительства, может помочь его избежать или смягчить его последствия.

Список использованной литературы:

1. Все санкции Запада против России:

<http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1055587>

2. Чем высокие военные расходы вредят экономике России:

<http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/288657-chem-vysokie-voennye-raskhody-vredyat-ekonomike-rossii>

3. Обзор состояния внутреннего рынка наличной иностранной валюты в марте 2014 го-

да:http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/Exp14_03.pdf

4. Призрак паники как отразится на рубле выплата банками \$4 млрд:

<http://www.rbc.ru/finances/23/11/2015/564f40ac9a7947c75680f4>

С.В. Павелко

*Краснодарский
университет МВД России
Научный руководитель:
Ю.А. Абросимова, преподаватель*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОВД

В современном мире значительное место занимают информационные технологии и коммуникации, претерпевшие кардинальные изменения. Данные изменения протекают во многих сферах жизни деятельности, начиная от государства и заканчивая общественной жизнью. Однако новые технологии широко используют в противоправных целях преступники. Расследование уголовных дел, несомненно, усложняется тем, что большинство преступников имеют высокий уровень профессионализма и информационного обеспечения.

Учитывая вышесказанное, правоохранительным органам требуется оснащение техники и информационного обеспечения. Развитие ИС и технологий положительно влияют на криминалистику, судебную экспертизу, помогают в решении поставленных задач, раскрытии и расследовании преступлений. Стоит отметить, что на данный момент достигнуты хорошие успехи в части обеспечения информационной базой правоохранительных органов. Тем не менее, значительно мало, сведений об успешном использовании такой информации в работе правоохранительных орга-

нов. Первостепенное использование ИС заключалось в решении транспортных задач (диспетчерских, навигационных), задач картографии, геодезии, специальных задач (военных, поисково-спасательных).¹⁹

Используя конечный результат, предоставляется возможность, определить месторасположение объекта, для правоохранительных органов, его координаты и точное время. Получить информацию можно в нескольких режимах. Такой вид получают с помощью средств специального назначения, при непосредственном присутствии на месте проведения следственного действия. Такой процесс доступа обеспечивается средствами мобильной связи, радио, модемной связи и компьютерной сети.

Факты о времени, месте объекта благоприятствуют организации оперативно-розыскных мероприятий, а также дальнейших СД. Информацию, обладающую определенной значимостью, получают на основании запроса. Важной особенностью является отражение данных в режиме реального времени, а также электронных картах ГИС.

С целью дальнейшего решения поставленных задач, следует применять комплексный подход для использования ИС, представляющих конкретный интерес для правоохранительных органов. Использование ИС не возможно без развитой картографической составляющей, которая является составной частью геоинформационных систем.

Получаемая в ходе использования ИСИ, это, как правило, параметры движения объекта в динамике, представляющих возможность установить основные обстоятельства совершенного преступления. Радионавигационные и спутниковые системы, прежде всего, привязаны к электронным картам местности и формируются за счет геоинформационных систем. ГИС предлагают сбор, хранение, анализ и графическую визуализацию пространственных данных.

При использовании ГИС предоставляет возможность визуального отражения движущихся объектов на электронной карте местности. Использование трехмерного ГИС дает возможность моделировать обстановку проведения следственных действий или оперативно-розыскных мероприятий. Данные системы обеспечи-

¹⁹ Фомина И.А. Методика расследования незаконной рубки лесных насаждений: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011.

вают регистрацию и документирование информации, передачу ее по каналам связи.

Однако как следует из практики, существует довольно низкое качество подготовки схем. К недостаткам также относят ошибки в масштабировании, неточность обстановки.

Одним из примеров использования ИС при раскрытии расследовании преступлений связанных с использованием транспортных средств. Современная преступность совершает все больше преступлений с использованием автомобильного транспорта.²⁰

Процесс получения информации включает два способа, один из которых является обыденным, при этом получаемая информация является частичной, и требует более совершенных путей развития. Такой является системы обеспечения контроля за расположением и маршрутом движения ТС в реальном времени.

Раскрытие и расследование преступлений, связанных с Незаконной порубкой леса.

На сегодняшний момент растет теневая сторона лесопромышленного во многом вследствие отсутствия рабочего механизма надзора за соблюдением закона в вышеуказанной отрасли. Эффективным методом выявления незаконных рубок будет являться оперативно-профилактические мероприятия, которые включает в себя мониторинг лесного массива.

Процесс мониторинга осуществляется на основе применения систем радиочастотной идентификации. Деревья, которые оснащены радиочастотными метками, как правило, находятся под контролем как в процессе роста, так и во время их транспортировки после вырубки.

На радиочастотной метке необходимо фиксировать информацию о лесной продукции, а также о ее качестве, а также фирме, которая производила вырубку и вывоз древесины. При обеспечении по всему периметру контролируемых лесных насаждений радиочастотными считывателями, возможно определение направления перемещения лесопродукции в случае ее незаконной вырубки и вывоза.

Подводя итог вышесказанному, следует сказать, что использование навигационных систем во многом способствует, расследованию, предупреждению, а также раскрытию преступлений различных

²⁰ Трегубов С.Н. Основы уголовной техники. Научно-технические приемы расследования преступлений.

видов. Современные информационные системы это комплекс возможностей необходимых для обеспечения успешного выполнения задач, которые стоят перед правоохранительными органами.

Список использованных источников:

1. Трегубов С.Н. Основы уголовной техники. Научно-технические приемы расследования преступлений.
2. Курин А.А., Использование возможностей геоинформационных систем в чрезвычайных ситуациях (тезис) // Деятельность сотрудников органов внутренних дел в особых условиях: материалы межвуз. науч.-практ. конф. Волгоград, 2009.
3. Математические методы в криминалистической экспертизе: курс лекций. Волгоград, 2004. - 5В1.
4. Ткачев С.Е., Сафонов А.А. Использование принципов и факторов генерализации при составлении схем мест происшествий как инструментария ситуационных экспертиз // Актуальные вопросы судебных экспертиз: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Иркутск, 2007.
5. Фомина И.А. Методика расследования незаконной рубки лесных насаждений: автореф. дис. . канд. юрид. наук. М., 2011.

М.А. Пантелеев

*Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
О.Б. Пантелеева,
канд. экон. наук, доцент*

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Социальная политика вышла за пределы корректировки негативных последствий экономического развития. Перераспределение доходов государства уступает место реализации новых направлений обеспечения населения социальными услугами, регулирование занятости, повышение конкурентоспособности рабочей силы, заработной платы. На современном этапе происходит изменение социальной политики и расширение объектов ее влияния. С помощью социальной политики государство стремится воздействовать на поведение населения, рассматривая его как продавцов рабочей силы, как потребителей, как агентов сбережений и многих других влияющих факторов экономического развития.

Рассматривая концептуальную модель социальной политики (таблица 1), и анализируя перспективы развития на наш взгляд необходимо учитывать следующие направления.

Таблица 1- Модель социальной политики

Основные направления	Пути реализации
Развитие государственных институ-	Обеспечение социальных гарантий

тов социальной защиты	
Активизация общественных институтов социальной политики	Общественные, благотворительные, профсоюзные организации
Переход к активной модели социальной политики	Поддержка малого бизнеса, предпринимательства, увеличение числа рабочих мест.

Эффективное выполнение функции социальной защиты возможно при изменении подходов к управлению социальными процессами. Достоверная информация о потребностях населения в социальной сфере и доступных ресурсах на всех уровнях власти должна концентрироваться в целевых информационных банках данных.

Параметры информации о возрастно-половых, профессиональных, социально-бытовых, материальных сведениях должны корреспондировать с критериями социальных гарантий нормативно-правовыми документами. Это позволит:

- определить распространенность социальных проблем,
- выявить нуждающиеся категории населения,
- определить формы помощи конкретным группам населения,
- установить приоритетность в решении социальных проблем,
- наладить учет и контроль за ресурсами,
- разработать стратегические направления развития социального комплекса,
- формировать целевые программы и социальные заказы.

Современная российская социальная среда неоднородна. В этой ситуации необходимо формирование коллективных способов выживания и взаимопомощи, формирование взаимной социальной поддержки. Так может быть достигнута гарантия эффективного использования человеческого потенциала и «уверенности в завтрашнем дне».

В активном финансировании системы социальной защиты принимают участие средства частного капитала, благотворительных общественных фондов и организаций, а также социальные сети. Социальные сети строятся в «нижних» слоях общества, что является важным аспектом становления гражданских отношений и препятствует социальной деградации общества.

Социальные сети активно привлекают средства на проведение социальных программ, а также контролируют благотворительные фонды и социальные инвестиции российского бизнеса.

Осуществляя переход к активной модели социальной политики, необходимо развитие цивилизованного рынка труда [1, 2]. Приори-

тетными направлениями действий на рынке труда в настоящее время являются:

- обеспечение социальных гарантий граждан, потерявших работу;
- усиление социальной защиты неконкурентоспособных на рынке труда групп населения;
- повышение конкурентоспособности рабочей силы на основе развития системы непрерывного профессионального образования;
- динамичное развитие системы рабочих мест и перемещение рабочей силы по отраслям и территориям.
- создание условий для достижения соответствия между спросом и предложением на рабочую силу;
- создание рабочих мест в перспективных отраслях экономики;
- поддержка малого бизнеса и предпринимательства в целях создания новых рабочих мест и содействия занятости населения и другие мероприятия.

- По данным Госкомстата в конце января 2015г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 924 тыс.человек [3]. В связи с этим, поддержка малого бизнеса – приоритет социальной политики. Для развития предпринимательской инициативы тех граждан, которые готовы взять на себя ответственность за свою экономическую судьбу необходимо:

1. Создание Центра поддержки предпринимательской инициативы: консультирование по вопросам развития бизнеса, компьютеризации, законодательства, маркетинга.

2. Предоставление помещений с льготными условия аренды (мастерские, цеха, технопарки, медиапарки, бизнес-инкубаторы, научные парки).

3. Организация различных форм обучения для разных групп населения.

4. Создание служб менеджмента по разработке планов, изучению рынков и др.

Обеспечение социальных приоритетов возможно только при условии модели экономики, ориентированной на человека. Пассивную дотационную поддержку малоимущих слоев населения необходимо заменить обеспечением всех граждан РФ условиями свободного и достойного развития.

Список использованных источников:

1. Пантелеева О.Б., Пантелеева М.А. Анализ проблем привлечения инвестиций в России//Поиск модели эффективного развития: экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России. Сбор. статей междуна. науч.-практ. конф./под ред. О.В. Иншакова и др. Краснодар. 2013.

2. Пантелеева О.Б., Пантелеева М.А. Анализ информационного обеспечения привлечения инвестиций в России//Актуальные проблемы теории и практики: сб. науч. тр./ под ред. В.А.Сидорова. Выпуск 16. Краснодар, 2014.

3. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный. Загл. с экрана (Дата обращения: 12.10.20)

М.А. Пантелеева

*Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
О.Б. Пантелеева,
канд. экон. наук, доцент*

АНАЛИЗ ЗНАЧИМЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ-ЭКСПОРТЕРА

Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 N 330 утверждена государственная программа Российской Федерации "Развитие внешнеэкономической деятельности" [1].

Цели программы состоят в усилении позиций России в глобальной экономике, улучшении качественных параметров ВЭД, повышении вклада внешнеэкономической сферы в решение задач модернизации национального хозяйства. Правительство России рассчитывает увеличить стоимостной объем экспорта товаров в 1,5 раза за счет реализации программы с целью закрепления страны в первой десятке мировых экспортеров.

Учитывая нестабильную ситуацию на рынке, а также цели государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности», важно осознавать, что конечным звеном в сфере экономики является организация, посредством которой реализуются и достигаются все выше указанные цели. Основным по-

казателей эффективности деятельности организации является прибыль. [3,4].

Анализ финансовых результатов деятельности организации заключается в следующем:

- определить отклонение каждого показателя за текущий анализируемый период;
- исследовать структуру соответствующих показателей и их изменений;
- провести факторный анализ прибыли.

Результаты факторного анализа прибыли от продажи позволяют определить, влияние каких факторов наиболее значимо для прибыли и принять обоснованные управленческие решения для улучшения повышения эффективности деятельности организации. Оценка вышеперечисленных факторов возможна с использованием факторного анализа. При анализе в качестве источника информации привлекается бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Методика расчета влияния факторов на прибыль от реализации продукции заключается в последовательном расчете влияния каждого фактора.

ООО Фирма «ФАИТ-Кубань», на основе экономических показателей которой проведено исследование, работает в сфере закупок, хранения, перевозки зерновых грузов из Южных регионов России для последующего экспорта в страны Средиземноморского бассейна и Ближнего Востока [5]. Для анализа деятельности организации необходимо изучить структуру и динамику основных показателей финансово-хозяйственной деятельности (табл. 1).

Данные таблицы 1 показывают общие результаты деятельности организации за 2010-2014 гг., выявляя их нестабильность. Чтобы определить причины изменения прибыли от продаж, необходимо провести факторный анализ. Исходные данные для факторного анализа представлены в таблице 2, а рассчитанное влияние факторов прибыли приведено в таблице 3.

Чтобы привести объем продаж отчетного периода к сопоставимому виду, необходимо знать индекс изменения цен на товары. Пересчет осуществляется делением объема реализации отчетного периода на индекс изменения цен. Для расчетов используются индексы цен реализации сельскохозяйственной продукции сельхозпроизводителями в Южном Федеральном округе по зерновым культурам, представленные на официальном сайте федеральной службы государственной статистики [2].

Показатели	Период					Отклонение (+,-) 2011г. от 2010 г.		Отклонение (+,-) 2012 г. от 2011 г.		Отклонение (+,-) 2013 г. от 2012 г.		Отклонение (+,-) 2014 г. от 2013г.	
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	в тыс. руб.	в %	в тыс. руб.	в %	в тыс. руб.	в %	в тыс. руб.	в %
Выручка, тыс. руб.	142552	533463	585174	645494	1873003	390911	274,22	51711	9,69	60320	10,31	1227509	190,16
Себестоимость продаж, тыс. руб.	120732	454938	526599	577660	1613532	334206	276,87	71661	15,75	51061	9,70	1035872	179,32
В % к выручке	84,69	85,28	89,99	89,49	86,15	-	-	-	-	-	-	-	-
Валовая прибыль, тыс. руб.	21820	78525	58575	67834	259471	56705	259,88	-19950	-25,41	9259	15,81	191637	282,51
В % к выручке	15,31	14,72	10,01	10,51	13,85	-	-	-	-	-	-	-	-
Коммерческие расходы, тыс. руб.	27709	57470	45705	65915	219240	29761	107,41	-11765	-20,47	20210	44,22	153325	232,61
В % к выручке	19,44	10,77	7,81	10,21	11,70	-	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-5889	21055	12870	1919	40231	26944	457,53	-8185	-38,87	-10951	-85,09	38312	1996,46
В % к выручке	4,13	3,95	2,20	0,30	2,15	-	-	-	-	-	-	-	-
Проценты к уплате, тыс. руб.	1327	2466	610	-	4220	1139	85,83	-1856	-75,26	-	-	-	-
Прочие доходы, тыс. руб.	205549	489171	529501	620648	1488870	283622	137,98	40330	8,24	91147	17,21	868222	139,89
Прочие расходы, тыс. руб.	210163	490071	534746	622437	1486207	279908	133,19	44675	9,12	87691	16,40	863770	138,77
Прибыль (убы- ток) до налого- обложения,	-11830	17689	7015	130	38674	29519	249,53	-10674	-60,34	-6885	-98,15	38544	29649,23

тыс. руб.													
В % к выручке	-8,30	3,32	1,20	0,02	2,06	-	-	-	-	-	-	-	-
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	-	1206	1630	76	8446	-	-	424	35,16	-1554	-95,34	8370	11013,16
Чистая прибыль отчетного периода, тыс. руб.	-11830	16483	5385	54	30228	28313	239,33	-11098	-67,33	-5331	-98,00	30174	55877,78
В % к выручке	-8,30	3,09	0,92	0,008	1,61	-	-	-	-	-	-	-	-

Таблица 1 – Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО Фирма «ФАИТ-Кубань» за 2010-2014 гг.

Таблица 2 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ООО Фирма «ФАИТ-Кубань» 2007-2014 гг.

Показатели	Период							
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Выручка, тыс. руб.	2379 92	1599 67	1702 68	1425 52	5334 63	5851 74	6454 94	1873003
Себестоимость продаж, тыс. руб.	2088 49	1341 65	1453 45	1207 32	4549 38	5265 99	5776 60	1613532
Валовая прибыль, тыс. руб.	2914 3	2580 2	2492 3	2182 0	7852 5	5857 5	6783 4	259471
Коммерческие расходы, тыс. руб.	2447 5	2990 5	2480 0	2770 9	5747 0	4570 5	6591 5	219240
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4668	-4103	123	-5889	2105 5	1287 0	1919	40231
Индекс цен	-	1,133 0	1,088 0	1,088 0	1,061 0	1,109 6	1,192 8	0,9742
Объем реализации в сопоставимых ценах к предыдущему году	-	1411 89	1564 96	1310 22	5027 93	5273 74	5411 59	1922606

Таблица 3 – Факторный анализ прибыли от продаж ООО Фирма «ФАИТ-Кубань» за 2008-2014 гг

Влияние фактора	Период						
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Объем продаж, тыс.руб.	-1898	+89	-10	-14882	-240	-968	+3797
Ассортимент продаж, тыс.руб.	-9966	+2286	-27478	+70021	-663	-3447	+130415
Себестоимость, тыс.руб.	-10255	-17026	+12855	-29104	-76847	-90661	+107028
Коммерческие и управленческие расходы, тыс.руб.	-5430	+5105	-2909	-29761	+11765	-20210	-153325
Цены реализации товаров, тыс.руб.	+18778	+13772	+11530	+30670	+57800	+104335	-49603
Общее влияние факторов, тыс.руб.	-8771	+4226	-6012	+26944	-8185	-10951	+38312

Исходя из данных таблицы 3, можно говорить о том, что факторы, которые повлияли на прибыль от продаж в наибольшей степени в каждом году исследуемого периода, изменялись. Чтобы определить основной фактор, влияющий на прибыль от продаж на протяжении всего исследуемого периода, необходимо проранжировать факторы в зависимости от величины их влияния и затем вычислить усредненное значение показателей, исходя из того, что значение 1 соответствует наибольшему влиянию, а 5 - наименьшему. Данные расчета представлены в таблице 4.

Таблица 4- Динамика веса влияния факторов прибыли от продаж ООО Фирма «ФАИТ-Кубань» за 2008-2014 гг.

Факторы	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Усредненный показатель
Объем продаж	5	5	5	4	5	5	5	4,86
Ассортимент товаров	3	4	1	1	4	4	2	2,71
Себестоимость	2	1	4	3	1	2	3	2,29

товаров								
Коммерческие расходы	4	3	3	5	3	3	1	3,14
Цены реализации	1	2	2	2	2	1	4	2,00

В 2008-2014 гг. факторами, которые оказали наибольшее влияние на прибыль от продаж ООО Фирма «ФАИТ-Кубань» оказались факторы себестоимости товаров и цены реализации, значение веса которых равно 2,29 и 2,71 соответственно. Таким образом можно говорить о том, что при принятии управленческих решений руководству организации следует уделять особое влияние факторам цены реализации и себестоимости товаров, учитывая вектор их влияния с целью увеличения рентабельности и прибыльности продаж.

Как результат, это позволит организации повышать эффективность своей деятельности, увеличивать объемы экспорта и достигать целей государственной программы.

Список использованных источников:

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 330 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие внешнеэкономической деятельности"// КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный. Загл. с экрана (Дата обращения: 10.10.2015).

2. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный. Загл. с экрана (Дата обращения: 12.10.2015)

3. Пантелеева О.Б., Пантелеева М.А. Проблемы определения кредитоспособности экономического субъекта//Актуальные проблемы теории и практики: сб. науч. тр./ под ред. В.А.Сидорова. Выпуск 17. Краснодар, 2014.

4. Пантелеева О.Б. Моделирование торгово-экономических процессов: Автореф....дис. к.э.н. - Москва, 1990. – 22 с.

5. ООО Фирма «ФАИТ-Кубань». Официальный сайт [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.vait-kuban.ru>, свободный. Загл. с экрана (Дата обращения: 10.10.2015)

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Н.В. Тимошенко,
канд. экон. наук, доцент*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В современном мире невозможно существование обособленного государства. Ни одна страна не может обойтись без внешнеэкономической деятельности, поэтому внешняя торговля является неотъемлемой составляющей любого государства. Она не только способствует притоку иностранных инвестиций, и увеличению конкурентоспособности отечественного производства, но и внедрению новых технологий. Внешняя торговля также стимулирует сотрудничество между странами, стабилизируя межгосударственные отношения. В связи с этим целью любой страны является поиск стран – партнеров, которые готовы быть частью международной торговли.

Наша страна в данном плане не является исключением, тем более сейчас, когда положение России на международной арене меняется. В связи с недавними событиями на Украине, введением санкций против России, и последующим Российским продовольственным эмбарго, понизился курс рубля, упали цены на нефть и газ, а наша страна оказалась в не лучшем положении для ведения международной торговли. И все же Россия ищет пути решения данной проблемы, пытаясь заменить некоторые виды импортных продовольственных товаров отечественными, но выполнение этой задачи в отношении всех запрещенных товаров невозможно, а поэтому основной целью нашей страны в сфере внешнеэкономической деятельности является поддержка связей с основными торговыми партнерами, такими как Китай, Беларусь, Казахстан.

Как показывают данные таблицы 1, за последние годы внешнеторговый оборот Российской Федерации значительно сократился. За 2012-2014 г.г. оборот снизился на 57416 млн. долларов США или на

6,6 %. При этом объем экспорта уменьшился на 29671 млн. долларов США или на 5,6 %, объем импорта – 27745 млн. долларов США или на 8,3 %. В 2012-2014 г.г. сальдо внешнеторгового баланса положительное, однако в динамике отмечается его снижение на 1926 млн. долларов США или на 0,2 %. Со странами Дальнего зарубежья отмечается сокращение и экспорта, и импорта - на 3,3 и 5,7 % соответственно. Вместе с тем, наибольшее снижение отмечается во внешне-торговых отношениях со странами СНГ. Так за 2012-2014 г.г. экспорт сократился на 17,7 %, импорт – на 23,9 % [3].

Таблица 1 – Внешняя торговля Российской Федерации за 2012-2014 гг., млн. долларов США

Показатели	2012	2013	2014	Абсолютное изменение 2012-2014 г	Темп роста 2012-2014 г.г., %
Внешнеторговый оборот всего, в том числе	863205	864612	805789	-57416	93,4
- экспорт	527434	523275	497763	-29671	94,4
- импорт	335771	341337	308026	-27745	91,7
Сальдо торгового баланса	191663	181939	189737	-1926	99,0
Внешнеторговый оборот со странами Дальнего зарубежья					
- экспорт	443778	445151	428929	-14849	96,7
- импорт	288406	295022	271978	-16428	94,3
- сальдо торгового баланса	155371	150128	156951	+1580	101,0
Внешнеторговый оборот со странами СНГ					
- экспорт	83656	78125	68834	-14822	82,3
- импорт	47365	46314	36048	-11317	76,1
- сальдо торгового баланса	36291	31810	32786	-3505	90,3

Источник: [4]

Снижение внешнеторгового оборота России негативно сказывается на всей экономической деятельности страны. Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что в январе-июле 2015 года внешнеторговый оборот России составил 318,6 млрд. долларов США и снизился на 165192 млн. долларов США или на 34,1 %, что свидетельствует о продолжающейся динамике снижения внешнеторгового оборота России.

Таблица 2 – Динамика внешнеторгового оборота России, млн. долларов США

Период	Внешнеторговый оборот		Абсолютное изменение 2014-2015 г.г.	Темп роста 2014-2015 г.г., %
	2014г.	2015г.		
Январь	60614	40108	-20506	66,2
Февраль	60517	44771	-15746	74,0
Март	74386	49889	-24497	67,1
I квартал	195516	134768	-60748	68,9
Апрель	75345	46881	-28464	62,2
Май	70167	46029	-24138	65,6
Июнь	67442	46379	-21063	68,8
II квартал	212953	139290	-73663	65,4
I полугодие	408469	274058	-134411	67,1
Июль	75411	44630	-30781	59,2
Январь-июль	483880	318688	-165192	65,9

Источник: [4]

Любая страна, являясь частью международной торговли, одновременно выступает как экспортером, так и импортером различных видов товаров и услуг. Россия выступает крупным экспортером таких товаров, как топливно-энергетические товары, металлы и изделия из них, машины, оборудование и транспортные средства и другие (рисунок 1).

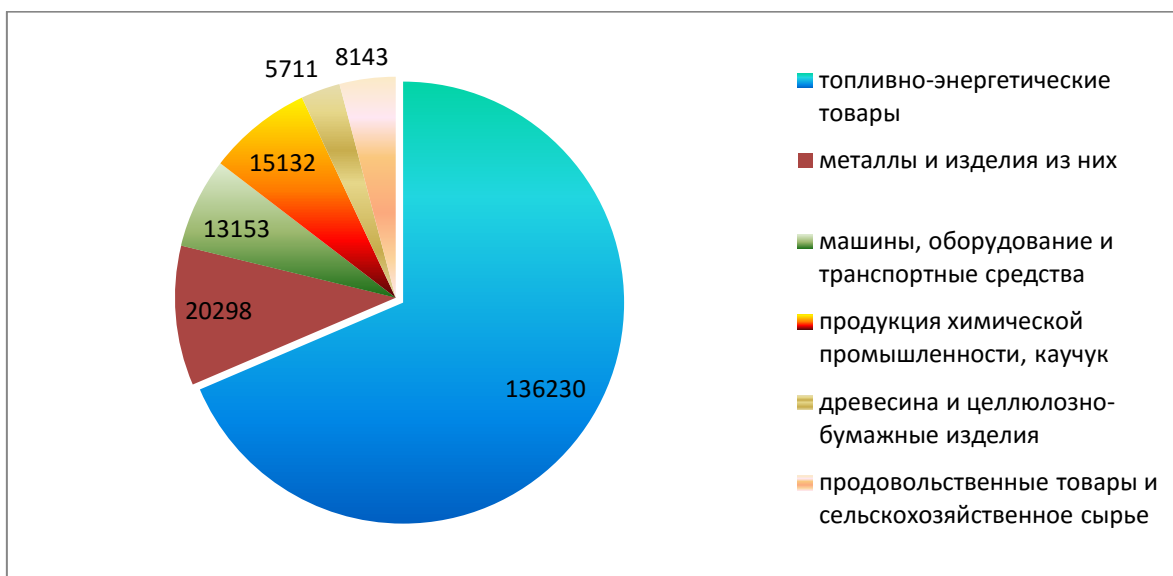


Рисунок 1- Структура экспорта важнейших товаров РФ в январе-июле 2015 г., млн. долларов США

Как видно из рисунка лидирующее место в структуре экспорта Российской Федерации отводится на товары топливно-энергетического комплекса, которые занимают более половины экспортируемых товаров. Стоит отметить, что весь экспорт за январь-июль 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. уменьшился на 30,7%.

Также одним из важнейших составляющих экономической деятельности государства является импорт товаров и услуг, который представляет собой ввоз на территорию страны из-за границы товаров, услуг и работ. После объявления в августе 2014 года продовольственного эмбарго на запрет ввоза на территорию РФ отдельных видов заграничных товаров, Россия начала предпринимать меры по стимулированию отечественных производителей, но это не значит, что наша страна прервала все внешнеэкономические связи и отказалась от импорта всех товаров [1]. В современных условиях интеграции государств такая ситуация не только невозможна, но и может отрицательно повлиять на экономику самого обособленного государства. Российская Федерация имеет тесные экономические связи с другими странами и является важным импортером многих товаров, таких как машины, оборудование и транспортные средства, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье для их производства, продукция химической промышленности, каучук (рисунок 2).

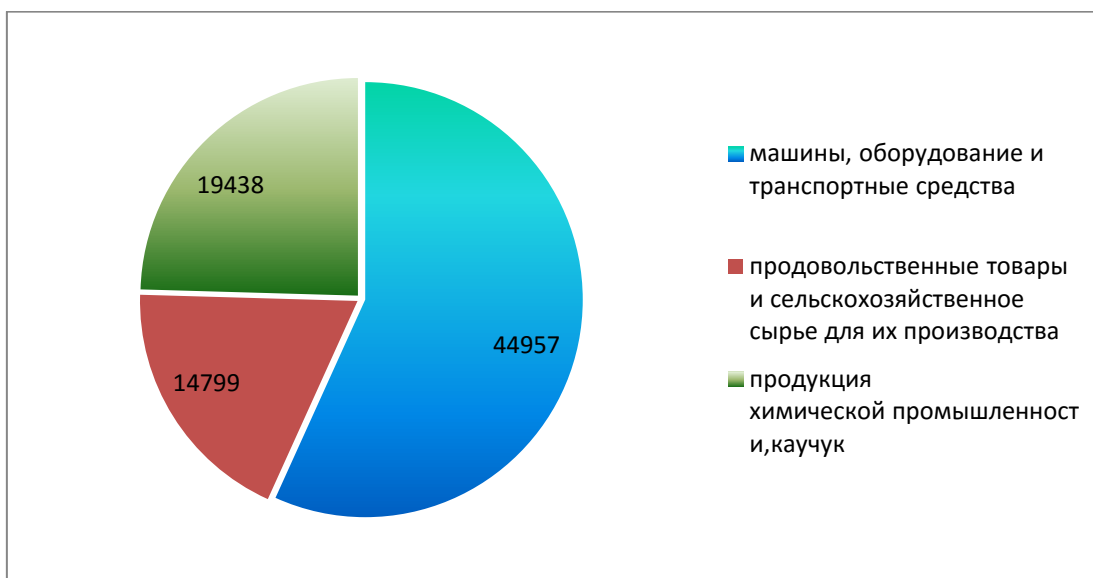


Рисунок 2 – Структура импорта важнейших товаров РФ в январе-июле 2015 г., млн. долларов США

Как показывают данные рисунка 2, важнейшими импортируемыми на территорию РФ товарами являются машины, оборудование и транспортные средства. Общий импорт за январь-июль 2015 года составил 102,426 миллионов долларов США, что меньше данных 2014 года на 39,7 %.

Таким образом, в современных условиях Россия претерпевает значительные трудности во внешнеэкономической деятельности. В данный момент для развития своей экономической деятельности Российской Федерации необходимо направить усилия на улучшение перспектив отечественного производства, то есть увеличение привлекательности предпринимательского и инвестиционного климата внутри страны. Необходимо обеспечить меры, направленные на повышение качества технологической базы производственной сферы, ускорить институциональные преобразования, содействующие повышению конкурентоспособности отечественных товаров на международном рынке [3].

Оказание поддержки малому бизнесу и индивидуальным предпринимателям, к примеру, с помощью предоставления льгот на выдачу денежных займов, также способствует увеличению производства российских товаров. Немаловажное значение имеет всестороннее развитие внешнеторгового сотрудничества с основными странами-партнерами РФ, налаживание интеграционных связей. Для нашей страны основной позицией в сфере экспорта остаются топливно-сырьевые товары, долю которых необходимо снизить в общем объеме экспорта страны, за счет расширения экспорта металлов и изделий из

них, а также машин, оборудования и транспортных средств. Все эти меры помогут развитию внешней торговли Российской Федерации, помогут изменению специализации России на международных рынках и в будущем наша страна сможет вернуть лидирующие позиции на международной арене.

Список использованных источников:

1 Миронова Д.Д., Хрущева С.В. Анализ и перспективы внешней торговли РФ // Международный научно-исследовательский журнал - 2013.

2 Суходолов Я.А. Роль внешнеэкономической деятельности в модернизации экономики России // Известия Иркутской государственной экономической академии - 2011.- № 3

3 Тимошенко Н.В. Тенденции и перспектива развития торговли Краснодарского края // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Материалы II-ой Международной научно-практической конференции, посвященной памяти известного ученого и крупного организатора экономической науки Юга России доктора экономических наук, профессора А.Ф. Сидорова. 2014.

4 <http://www.gks.ru/>

ЯВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ В РОССИИ И МИРЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Понятие турбулентности, применяемое в настоящее время в отношении экономических систем, основывается на механике жидкости и газа, которая не имеет прямого отношения к сфере экономической науки. Сам термин «турбулентность» представляет собой явление, характеризующееся регулярными или нерегулярными (хаотическими) переходами от порядка к беспорядку и наоборот.

Турбулентность в экономике принимают за неопределенность траектории движения национальной экономики, к которым приходится постоянно приспосабливаться, что означает высокую степень нестабильности экономической системы в глобальных масштабах. Риски турбулентности крайне велики и способны повлиять на данную систему, способствуя деградации в финансовом и реальном секторах и даже разрушению, усугублению межкультурных конфликтов. Принято считать, что все времена являются турбулентными, так как несут в себе разные направления сил и действий, однако эпоха турбулентно меняющихся в экономике состояний порядка и хаоса стартовала в конце прошлого века и захватила новое тысячелетие, следовательно, существует «время турбулентности», которое созревает десятилетиями и возникает внезапно с неопределенными последствиями.

Рассмотрим основные причины возникновения турбулентности в экономической системе:

– финансовый капитал, потоки которого мгновенно транспортируются по миру в сопровождении с изменениями потоков рабочей силы, энергии, материалов;

- беспощадные ресурсные войны;
- масштабный социально-экологический кризис, проявляющийся в массовом использовании ресурсоемких технологий производства, вредно влияющий на окружающую среду, а также глобальное уменьшение темпов роста населения Земли (демографические изменения неравномерны по разным регионам);
- глобальные климатические изменения, выражающихся в результате взаимодействия природных факторов и деятельности человека.

Следовательно, причины турбулентности кроются не исключительно в экономическом, но и в неэкономическом порядке.

Исследователи считают, что одной из главных причин экономической турбулентности является увеличивающийся разрыв в развитии информационно-технологической сферы разных стран, их национальных хозяйств, что усугубляет дифференциацию социально-экономического развития субъектов хозяйствования на различных уровнях с соответствующими последствиями.

На смену маятниковому движению экономики от спада к подъему и обратно наступает иное экономическое развитие, для которого переходные состояния становятся длительными. В состоянии экономической турбулентности стандартная последовательность большинства экономических процессов нарушается. Глобальный финансовый кризис по законам циклического развития сменяется экономическим подъемом, однако в настоящее время многие страны вступили в стадию рецессии, т.е. фактически наступает возврат в предшествующую фазу развития. Это и есть наглядное проявление экономической турбулентности.

В условиях экономической турбулентности в XXI в. начал формироваться новый мировой порядок с иной расстановкой политических и экономических сил, новые приоритеты и ценности, которые основываются на качественно ином взаимодействии государств, партнерстве государств и бизнеса, содействии международных экономических организаций.

За установку системы правил и лидирующие позиции в их установлении и расширении зоны действия возникла конкуренция между странами. Одни страны добиваются больших результатов и могут диктовать условия другим странам, а другие страны, в свою очередь, демонстрируют лучшие результаты при разработке ими порядка для собственного национального хозяйства. По этой причине весьма сложно выработать общий порядок, на который ориентировались хо-

тя бы большинство стран. Так, экономическая турбулентность особым образом сказывается на возможностях конструирования национального общественного порядка и экономических перспективах отдельных стран. В данном случае важно использовать свой шанс, и Россия была тому примером, когда выступила инициатором и разработчиком программы разоружения в Сирии.

В период экономической турбулентности страны наиболее часто прибегают к заимствованию. Не только организации, но и отдельные государства становятся банкротами как, например, Греция. Внутренние и внешние заимствования, накопление государством денег, взятых в долг у международных финансовых организаций, общество потребления, инфляция и растущий дефицит продовольствия – все это разные стороны одной медали. Будущее, как и капитал, заранее заложено и перезаложено, что это касается не только индивидов, а также и корпораций, и целых государств.

Бюджет нашего государства также дефицитен. Согласно принятому Госдумой проекту бюджета РФ на 2016–2018 гг. дефицит бюджета РФ в 2015 г. зафиксирован на уровне 2,199 трлн руб. (3% ВВП), в 2016 году, несмотря на сокращение расходов в реальном выражении на 5,1%, дефицит бюджета будет возмещаться расходами Резервного фонда — 2,2 трлн руб., оставшаяся сумма будет на уровне 1,25 трлн руб. Существующая эпоха турбулентности представляется весьма тяжелой для человечества и будет иметь не только отрицательные и разрушительные, но и положительные, необходимые для дальнейшего развития, последствия. Сложившуюся ситуацию разлада между порядком и хаосом достойным образом может разрешить как отечественная академическая наука, так и вузовская.

Список использованных источников:

1. Велдон, Г. Нас ждет турбулентность – URL: <http://goldenfront.ru/articles/view/bolshoe-intervyu-na-goldenfront-greg-veldon-naszhdet-turbulentnost>.
2. Глазьев, С. России нужна правильная теория экономики – URL: http://takie.org/news/rossii_nuzhna_pravilnaja_teorija_ekonomiki_1/2013-07-25-5447.
3. Новостной интернет-портал «Коммерсант» – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2827424>

Ю.Н. Саутченкова, Тейхриб Э.А.

*Кубанский государственный
аграрный университет
Научный руководитель:
Ю.И. Арутюнян,
канд. экон. наук, доцент*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ В РОССИИ

Россия в настоящее время нуждается в разработке и использовании эффективной модели экономического развития. Для достижения указанной цели необходимо сформировать эффективную структуру финансового рынка страны. Современный финансовый рынок России в самом общем виде подразделяется на: рынок ценных бумаг, кредитный рынок, страховой рынок, рынок золота и драгоценных металлов, валютный рынок [2, с.232]. Достаточно высокий уровень инфляции в России (по официальным данным около 12%) актуализирует вложение свободных финансовых ресурсов в покупку драгоценных металлов. В целях нашего исследования рассмотрим современный рынок драгоценных металлов в России.

Драгоценные металлы занимают особое место в экономической жизни общества. Благодаря своим свойствам драгоценные металлы широко используются в мировом хозяйственном обороте в качестве резервного, хеджирующего и инвестиционного актива, который может позволить участникам рыночных отношений диверсифицировать риски, а также защитить сбережения от обесценения. На современном этапе развития экономики многие государства приветствуют развитие операций с драгоценными металлами, рассматривают их как некий инструмент денежно-кредитной политики, который способствует укреплению макроэкономической стабильности в стране и повышению доверия участников рынка к национальной валюте.

Драгоценные металлы наиболее устойчивы к колебаниям финансового рынка, следовательно, вкладывая средства в золото или серебро, например, можно быть уверенным в том, что вложенные сред-

ства не обесценятся в любую минуту. В России золотовалютные резервы остаются на уровне 500 млрд. долларов [1, с. 226].

Драгоценные металлы и камни обладают инвестиционной привлекательностью, а также являются одним из инструментов образования и накопления денежных средств. Поэтому они относятся к финансовым активам.

Рынок драгоценных металлов определяется как сфера экономических отношений, субъектами которых являются участники сделок, а объектами выступают драгоценные металлы и камни, которые котируются в золоте.

В общем виде существуют самые разные способы приобретения драгоценных металлов, начиная от покупки в ювелирном магазине и заканчивая приобретением фьючерсов на фондовой бирже. Рассмотрим подробнее эти способы на примере золота.

1) Покупка ювелирных изделий - украшений. Они достаточно ликвидны, продать их можно в любой момент. Однако необходимо понимать, что то или иное украшение может потерять свою ценность, например, если оно выйдет из моды, или по той причине, что ношенные изделия теряют свои первоначальные свойства

2) Покупка инвестиционных монет из драгоценных металлов. Данное приобретение не облагается НДС. Большинство из таких монет являются коллекционными. Они будут облагаться налогом.

3) Приобретение банковских золотых слитков, можно приобрести в любом банке, который имеет лицензию на операции с драгоценными металлами. При покупке необходимо предъявить паспорт. Необходимо также помнить, что данная покупка облагается НДС 18%.

4) Обезличенный металлический счет – покупка металла в любом количестве в обезличенной форме. Открыть такой счет можно начиная с 1 миллиграмма, его можно пополнить или закрыть в любое время. Такой счет бывает с начислением процентов и без. Однако следует обратить внимание на то, что металл на руках непосредственно отсутствует, существует только договор и другие бумаги, то есть отсутствует реальное обеспечение (если вдруг все сразу захотят получить свое золото, у банка может его не хватить), также обращаем внимание на то, что отсутствует страхование вклада. При получении дохода от операций с ОМС клиенту необходимо заплатить налог на доходы физических лиц: резидентам РФ по ставке 13%, нерезидентам РФ по ставке 30%.

При этом если металл находился в собственности более 3 лет, доход от его продажи не облагается налогом, менее 3 лет – клиент имеет право уменьшить доход на сумму:

1. имущественного налогового вычета до 250 000 руб.

2. фактически произведенных и документально подтвержденных расходов, связанных с приобретением этих драгоценных металлов.

Преимущества ОМС: бесплатное открытие/пополнение ОМС от 1 грамма, операции с ОМС не облагаются НДС, возможность получения дохода за счет роста стоимости драгметалла. Играя на котировках драгоценных металлов, владелец ОМС может получать доход так же, как при игре на фондовом рынке.

5) Фьючерсы – договор купли-продажи металла в определенном количестве и на определенную дату в будущем, по согласованной сегодня цене. Данный способ будет рационально использовать тем, кто профессионально занимаются инвестированием на протяжении длительного промежутка времени.

Рынок драгоценных металлов, как система состоит из следующих секторов: рынок золота, рынок серебра, рынок платины, рынок палладия, рынок других металлов платиновой группы, рынок алмазов, рынок других природных драгоценных камней, рынок изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, рынок ценных бумаг, котируемых в золоте. Основным сектором считается рынок золота, так как золота является денежным товаром в качестве мировых денег.

При выборе вида драгоценного металла для приобретения клиенты должны знать, что они отличаются не только по стоимости: у каждого из металлов есть свои потребители, а, следовательно, и динамика спроса и предложения может принципиально отличаться. Так, например, золото во всем мире потребляют в основном ювелиры. Серебро очень активно используется в электронике. Раньше основным потребителем была фото индустрия. Серебро использовалось для производства светочувствительных слоев в фотопленке и фотобумаге. С приходом цифровой фотографии объемы потребления серебра в фотографии упали в разы. Платина и палладий в основном имеют применение в химической промышленности. Платина в последние годы альтернативно используется в автомобилестроении в качестве каталитических нейтрализаторов выхлопных газов в двигателях внутреннего сгорания.

Покупка и продажа драгоценных металлов производится банком по собственным котировкам, они устанавливаются несколько раз за день исходя из многих факторов, главным из которых является цена

на международном рынке на определенный металл. Рынок драгоценных металлов в России неразрывно связан с международным: если на международном рынке растет цена, то она растет и на всех рынках.

Рассмотрим динамику цен на драгоценные металлы в Центральном банке Российской Федерации за период времени с 2014 по 2015 годы на рисунках 1-4 [3].



Рисунок 1 – Учетные цены на золото в ЦБ РФ в 2014-2015 гг.

Цена на золото в 2015 году на 21 ноября составляет 2 263,1100 рублей за грамм. На 21 ноября 2014 года цена составляла 1 792,9000 рублей за грамм. За год цена на золото в ЦБ РФ выросла на 26,2 %.



Рисунок 2 – Учетные цены на серебро в ЦБ РФ в 2014-2015 гг.

Серебро – является самым дешевым с точки зрения доступности приобретения для населения металлом. В 2015 году цена на данный металл в ЦБ РФ составляет на 21 ноября 29,6400 рублей за грамм. А на ту же дату 2014 года цена была равная 24,4200 рублей за грамм, следовательно, за год цена увеличилась на 21,4 %.



Рисунок 3 – Учетные цены на платину в ЦБ РФ в 2014-2015 гг.

Цена платины на 21.11.2015г. - 1 801,9000 рублей за грамм, а на 21.11.2014г. - 1 798,9000 рублей за грамм, цена увеличилась всего на 0,2% за год. Многие аналитики в настоящее время считают, что платина будет набирать обороты, и станет инвестиционно-эффективным и привлекательным драгоценным металлом.

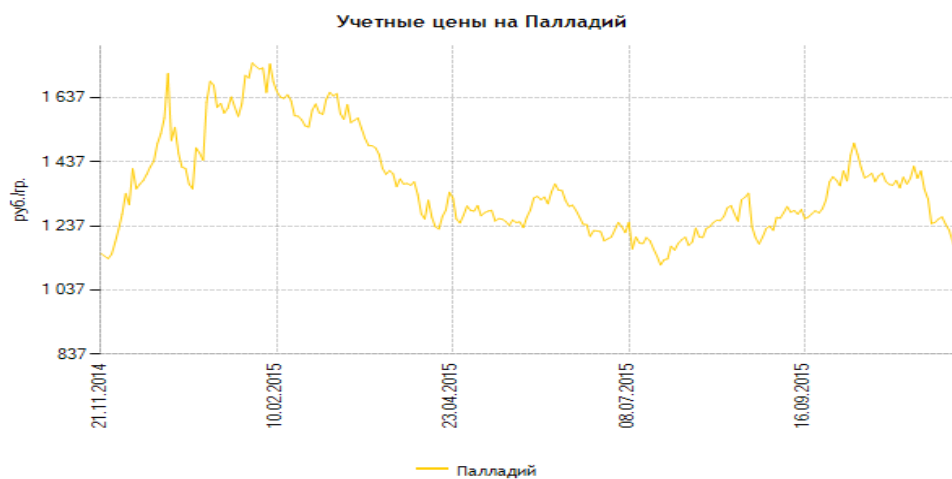


Рисунок 4 – Учетные цены на палладий в ЦБ РФ в 2014-2015 гг.

Цена на палладий в ЦБ РФ на 21.11.2015г. составляет 1 136,6100 рублей за грамм, а на 21.11 2014 г. - 1 151,7200 рублей за грамм. Обратим внимание, что цена на рассматриваемый драгоценный металл снизилась за исследуемый период на 1,3%. В последние два года на бирже наблюдается постепенное снижение фьючерсов на палладий. Учитывая снижение добычи металла и потенциальный его дефицит, это выглядит несколько парадоксально, так как снижение добычи обычно вызывает рост цены. Эксперты эту ситуацию связывают со снижением экономики Китая (основного импортера), а также с появлением автомобильной промышленности более дешевых нейтрали-

торов выхлопных газов. Хотелось бы отметить, что около половины мирового экспорта палладия приходится на Российскую Федерацию.

Инвестиции в золото по общему правилу считаются одним из самых привлекательных способов инвестирования. Однако 2014 год ознаменовался для золота стабильным снижением котировок, что ознаменовало сокращение инвестиционной привлекательности данного металла. Эксперты прогнозируют спад цены на золото. Необходимо обратить внимание на платину. Инвестиции в платину – наиболее надёжны из-за того, что спрос на этот драгоценный металл диверсифицирован. Платина широко востребована в современном производстве, что позволяет ей сохранять свою устойчивость в плане рыночной стоимости. Она применяется в ювелирном производстве, стоматологии, химическом производстве, промышленности. Всё это означает, что инвестиции в платину являются надёжными. Специалисты по бирже драгоценных металлов считают, что инвестиции в палладий далеко не так безнадежны, как кажется. Прогнозы цен на палладий в 2016 году гораздо более оптимистичны. Во-первых, существует реальная потребность в электронике, медицине, химической и других отраслях промышленности в палладии. Во-вторых, у России в планах существует разработка новых, не затронутых пока, месторождений палладия. Вложение в драгоценные металлы является одним из средств сохранения сбережений. Золото, серебро, платина и палладий обладают высокой ликвидностью и в случае роста мировых цен на драгоценные металлы, такое вложение может потенциально принести дополнительный доход. Необходимо помнить, что инвестирование в любой драгоценный металл не принесет быстрой прибыли. Они больше подходят для долгосрочного инвестирования, то есть сохранения денежных средств.

Список использованных источников:

1. Арутюнян Ю. И., Трубачева Е. А. Сценарии развития экономики России в период экономических санкций США и Евросоюза // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития». №2. - Волгоград: ИЦРОН, 2015. С. 224-227.

2. Трубачева Е. А., Милконова Ю. И. Анализ современного финансового рынка России: проблемы и пути их решения // Экономика и предпринимательство. № 6(35). – Москва, 2013. –

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На сегодняшний день тема о проблеме совершенствования НДС является весьма актуальной. Налог на добавленную стоимость считается косвенным федеральным налогом. Плательщиками НДС признаются организации, учреждения, промышленные и финансовые, государственные и муниципальные предприятия, индивидуальные предприниматели, международные организации и иностранные юридические лица, предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие производственную и иную коммерческую деятельность. На современном этапе данный налог является налогом, образующим бюджет, то есть занимает одну из существенных позиций в процессе образования доходов федерального бюджета Российской Федерации.

Порядок исчисления налога на добавленную сумму достаточно трудный. Бремя этого налога ложится не на продавцов, а на конечных потребителей. Важная особенность налога на добавленную стоимость состоит в том, что он взимается неоднократно на каждом этапе производства и обращения. Что позволяет государству оказывать определенное воздействие на эти этапы, а также, что немаловажно иметь постоянный источник дохода.

НДС осуществляет регулирующую функцию, таким образом, воздействуя на механизм ценообразования в РФ. Однако в налоговой системе Российской Федерации НДС по-прежнему является одним из самых проблемных. Максимальная ставка НДС в Российской Федерации после его вступления в силу составляла 28 %, но затем была уменьшена до 20 %, а с 1 января 2004 года составляет 18 %. При реализации некоторых продовольственных и медицинских товаров, пе-

чатных изданий и товаров для детей в настоящее время применяется пониженная ставка равная 10 %; для экспортируемых товаров — ставка 0 %[1].

Минусы данного налога состоят в том, что все бремя налогообложения падает на малоимущее население, имеющее довольно небольшие доходы. Люди приобретают одни и те же товары, работы и услуги по равным ценам, включающим одну и ту же сумму НДС, независимо от величины своих доходов, именно поэтому в расходах малообеспеченных граждан суммы НДС составляют существенную часть по сравнению с расходами высокообеспеченного населения.

Высокие издержки государства и бизнеса, связанные с администрированием НДС и проблемы, которые появляются при его возмещении из бюджета, являются актуальными вопросами, связанными с реформированием и совершенствованием налога на добавленную стоимость в Российской Федерации[2].

За период экономических и налоговых реформ произошли следующие положительные изменения в НДС:

1. Усовершенствование способов взимания НДС и методики его исчисления.

2. Усовершенствование законодательства, были произведены уточнения в отношении объектов обложения и освобождения от налога на добавленную стоимость, что обеспечило предотвращение возможности уклонения от его уплаты.

3. Уменьшение основной ставки НДС (до 18%).

4. Реорганизация организационных структур налоговых органов, что привело к более действенному осуществлению налогового контроля.

5. Введение в практику встречных налоговых проверок, которые позволили предотвратить неосновательные вычеты по НДС и снижение налоговой базы.

6. Применение более целесообразной документации и утверждение логически ясной для налогоплательщиков структуры налоговой декларации.

7. Определение налогового периода – квартал для всех налогоплательщиков, что позволило избежать сокрытия доходов и искусственного занижения налоговой базы.

8. Увеличение сроков уплаты НДС (с 1 января 2015 года срок представления декларации по НДС и сроки уплаты данного налога увеличены на пять дней)[3].

Тем не менее, вместе с позитивными изменениями, остается масса нерешенных вопросов, связанные с дальнейшим реформированием и совершенствованием НДС.

Имеются предложения по снижению ставки НДС и вместе с тем повышению его поступления в бюджет. Например, можно понизить ставку НДС до 10% для всех товаров, работ и услуг, облагаемых по ставке 18%. При этом повысить таможенную пошлину для импортной продукции на размер уменьшения НДС. Увеличение таможенной пошлины способствует экономическому укреплению отечественного рынка. Однако эта мера может привести к отрицательным последствиям в виде торможения модернизации наукоемких отраслей и к необходимости импортозамещения, чего в короткие сроки достичь невозможно[4].

Другой способ, который был предложен Минэкономразвития, состоит в уменьшении налоговой ставки до 12%. По данным министерства, потери бюджета будут возмещены за счет повышения ставки акцизов на размер снижения ставки НДС на подакцизные товары, а так же благодаря повышению эффективности налогового администрирования НДС.

Снижение цен на потребительские товары происходит при понижении ставки НДС. На данный момент большинство товаров первой необходимости облагаются по льготной ставке 10%, введение единой ставки 12% послужит росту цен на эти товары.

Совершенствование администрирования налога на добавленную стоимость можно выделить как один из основных способов для дальнейшего эффективного развития налога [5]. При повышении его качественных характеристик, собираемость налога в будущем возрастет. Новые способы администрирования должны быть обращены, в первую очередь, на предотвращение использования различных схем, при помощи которых происходит отказ от уплаты налогов и незаконное возмещение налога из бюджета.

Дать положительный результат при совершенствовании НДС способно грамотное, последовательное введение изменений в систему налогового законодательства, начиная с базовых положений, влияющих на все стадии налогового функционирования, а именно: контроль, качество, эффективность и последующих преобразований, касающихся определенных элементов налога на добавленную стоимость. Необходимо совершенствовать налоговое законодательство, приводить его в соответствие с гражданским, трудовым законода-

тельством, для того, чтобы избежать правонарушений по расчету, уплате налогов.

Список используемых источников:

1. Касьянова, Г. Ю. НДС: просто о сложном (10-е изд.); М.: АБАК, 2014. – 167 с.
2. Крутякова, Т.Л. НДС: вычеты и счета-фактуры; М.: АйСи Групп, 2012. – 106 с.
3. Крутякова, Т.Л. НДС: практика исчисления и уплаты; М.: АйСи Групп, 2015. – 44 с.
4. Овсянникова, А. В. Все об НДС; М.: Е. М. Филимоновой, 2013. – 57 с.
5. Берлин, С.И., Мамонова, И.В. Налоговые преференции как инструмент фискального регулирования в условиях нестабильности экономики // Современная научная мысль. 2016. №2. С. 111-118.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Солонина С.В.,
канд. экон. наук, доцент*

СОЗДАНИЕ ЦЕНТРА ПО БОРЬБЕ С ПРОБЛЕМАМИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

На сегодняшний день малое и среднее предпринимательство— важнейшая сфера экономики всех развитых стран мира, основные показатели которой имеют тенденцию к постоянному росту, способствуют снижению безработицы, обеспечению занятости, развитию конкуренции, увеличению налоговых поступлений в госбюджет, повышению жизненного уровня населения. В России малый и средний бизнес слабо развит. Малое и среднее предпринимательство не получает в должной мере господдержки, что приводит к неудовлетворительному уровню развития данного экономического института. Отсутствие необходимых правовых, организационных и экономических гарантий вынуждает хозяйствующие субъекты прекращать свою деятельность уже после нескольких лет существования. Таким образом, мы можем видеть, что в сфере МСП нет стабильности и устойчивого роста. Подобное положение дел нашло отражение в проблеме оттока капитала МСБ за границу, которую можно объяснить такими факторами, как: плохая доступность кредитов, тяжелое налоговое бремя, изменения в законодательстве, невыгодные малому бизнесу, значительное повышение в крупных городах ставок арендных платежей. Все это приводит к тому, что малый и средний бизнес находится в условиях невозможности планировать свою экономическую деятельность и затрудненности привлечения денежных капиталов. Аналитики считают, что следует повысить уровень доступности кредитов для субъектов МСБ, поскольку из требуемых им для поддержания функционирования и прогресса 30 млрд. ежегодно, они получают лишь 20-27% от этой суммы, что не позволяет бизнесу решать накопившиеся проблемы посредством денежных вложений.

Таблица 1 - Динамика объемов кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу в 2012–2014 гг. (млрд. руб.)

	2012	2013	2014	Изменение за 2013г.		Изменение за 2014г.	
				Абс. Измен.	Темп роста, %	Абс. Измен.	Темп роста, %
Объем кредитов МСБ	6055	6943	8064	888	114,6	1121	116,1
Размер кредитного портфеля	10648	16730	18452	6082	157,1	1722	110,2

Объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу с каждым годом растут, но медленными темпами, а кредитный портфель по кредитам МСБ увеличивается; в 2014 году по сравнению с 2013 годом мы наблюдаем незначительное увеличение.

В первом полугодии 2014 года снижение экономической активности и ухудшение финансового состояния малого и среднего бизнеса (МСБ) привели к ускорению роста просроченной задолженности в этом сегменте (Рис.1.). В ответ банки начали устанавливать более высокие требования к клиентам и сокращать беззалоговое кредитование.



Рисунок 1- Динамика объемов задолженности по кредитам малому и среднему бизнесу в 2009–2014 гг.

Основные негативные тенденции на рынке кредитования МСБ на данный момент - это стремление банков снизить свои риски и направить свои силы на подавление роста просроченной задолженности.

Доля сектора МСП в валовом внутреннем продукте в России составляет около 21%, а в развитых странах этот показатель составляет более 50%.

Аналогичная ситуация наблюдается с долей занятого населения, приходящейся на сектор МСП, так как в России малый и средний бизнес обеспечивает лишь 25% постоянных рабочих мест, а в развитых странах он колеблется от 35% до 80%.

Таблица 2 - Показатели уровня развития субъектов МСП в различных странах

Страны мира	Кол-во МСП на 1000 чел.	Доля занятых на МСП, %	Вклад МСП в ВВП, %
Россия	39	25	21
США	20	42	52
Канада	33	47	46
ЮАР	39	60	60
Венгрия	55	48	50
Великобритания	27	35	50
Чехия	85	51	35
Малайзия	21	56	47
Австралия	40	69	35
Япония	45	77	63

Приведен сравнительный анализ уровней развития МСП в России и за рубежом. Из данных таблицы 2, доля МСП в экономике России значительно ниже показателей, демонстрируемых в рассматриваемых нами странах и составляет 21% против 27-63% соответственно. При этом количество постоянных рабочих мест, представленных субъектами МСП на рынке труда, также разнится и составляет в России не более 25%, тогда как в других странах этот уровень колеблется от 35 до 77%. Таким образом, российское МСП значительно уступает уровню развития таких стран, как США, Канада, Великобритания, ЮАР и Малайзия, хотя и сопоставимо по плотности с ними. Кроме того, необходимо учитывать и тот фактор, что занятость населения в России, в основном, обеспечивается не небольшими предприятиями (как в остальных странах) с численностью работников менее 50 человек, а крупными хозяйствующими субъектами с численностью работников от 250 человек. Еще одним существенным аспектом является целевое назначение государственной поддержки МСП, заключающе-

еся в том, что большинство стран мира, в отличие от России, видит в качестве основной задачи создание благоприятного экономико-правового режима для хозяйствующих субъектов МСП, повышение уровня и доли инноваций в их деятельности. При помощи данных мер правительства развитых стран стараются снизить до минимально необходимого уровня объем применения инструментов прямого регулирования и финансирования сектора МСБ, при этом полностью не отказываясь от них и реализуя систему особых мер поддержки предоставлением целевых кредитов на льготных условиях [5].

По мнению главы ведущего банка России, в существующих законодательных и институциональных условиях вести малый бизнес невозможно, поэтому поступило предложение создать при правительстве России центр управления изменениями, который будет заниматься реформами. По его мнению, необходимо создать постоянно действующий орган, выведенный из подчинения министерств.

Назначение: формирование благоприятного правового и инвестиционного климата для развития предпринимательской деятельности.

Функции центра по управлению реформ:

- 1) анализ субъектов МСБ в Российской Федерации;
- 2) разработка и реализация программ содействия МСБ:
 - мероприятия по упрощению системы регулирования МСБ;
 - обеспечение МСБ доступом к государственному заказу;
 - поощрение муниципалитетов к реализации собственных программ поддержки малого и среднего бизнеса;
 - помощь МСП в том, чтобы они могли принимать эффективное участие в муниципальном и государственном заказе;
 - контроль за теми, кто формирует заказ;
- 3) предоставление консультационных услуг:
 - установление новых деловых контактов и связей;
 - поиск путей дальнейшего участия предпринимательства в социально-экономическом развитии страны;
- 4) подготовку кадров для управления бизнесом;
- 5) предоставление разнообразных программ по льготному кредитованию;
- 6) предоставление специальных займов:
 - использование бюджетных средств - как федеральных, так и региональных - на возвратной основе, т.е. давать производителям

кредиты под определенные объемы, чтобы можно было проконтролировать израсходованные деньги и полученный результат;

7) страхование кредитных рисков;

8) предоставление субсидий;

9) финансирование обучения:

- необходимость обучения преподавателей вузов, чтобы они студентам рассказывали о самых передовых технологиях, применяемых в мире. То есть, если мы хотим развивать инновации в производство, надо начинать с инноваций в образовании;

10) повышения квалификации кадров МСП;

11) поддержка и контроль программ импортозамещения:

- создать федеральную программу, в которой будет прописано, что каждому региону следует производить и в каких объемах. Это нужно, чтобы скоординировать действия и производителей, и тех, кто ввозит в страну товар;

- разработка специальных программ по необходимым сферам деятельности;

- поддержка изживающих себя отраслей, таких как производство станков, производства запчастей или переработки сырья, энергосберегающие технологии;

- целевые льготные кредитования в этих сферах;

- создание в помощь аграриям специальных логических центров;

13) поддержка инновационных и научных программ;

- реализация инвестирования экономики предпринимательскими сообществами;

- предоставление налоговых льгот инвесторам, которые осуществляют вложения в малые и средние предприятия.

Если в дальнейшем проводить мероприятия по развитию субъектов МСП, то это не только укрепит нашу экономику, но и даст возможность нашей стране быть более конкурентоспособной.

В нашей стране крайне необходимо дальнейшее развитие сектора МСБ по целому ряду направлений: создание новых кредитных программ, улучшение условий кредитования, снижение процентных ставок и т.д. Исходя из этого, создание центра по борьбе с проблемами малого и среднего бизнеса представляется очень важным шагом, направленным на развитие и процветание МСБ, от которого зависит и стабильность всей экономики страны. Предоставив субъектам МСП комфортные условия для их развития, можно добиться не только укрепления экономики, но и повышения уровня конкурентоспособ-

ности, построения адаптированной к нашим реалиям новой модели экономики.

Список используемых источников:

1. Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития / Т. А. Финк - Ч.: Молодой ученый. — 2012. — №4. — С. 177-181.
2. Основные показатели деятельности малых предприятий/ Росстат: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr_m.htm (Дата обращения:12.11.2015г.)
3. Юлия Клиндухова, Ирина Юрьева, Алиса Лескова и др. Борис Титов в Краснодаре. Город для бизнеса// Право на бизнес.- 2015.- №2 - с. 16
4. Юлия Клиндухова, Ирина Юрьева, Николай Быстров и др. Власти поддержат бизнес // Право на бизнес.- 2015.- №1 - с. 17/
5. Берлин С.И., Берлина С.Х., Петров Д.В. Современные тенденции российского предпринимательства // Вестник ИМСИТ. 2015. №1 (61). С. 27.

*Кубаснский государственный
аграрный университет*

Научный руководитель:

М.В. Полинская,

канд. экон. наук, профессор кафедры

НЕДОСТАТКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НДФЛ В РФ

В последнее время в Российской Федерации органы в сфере регулирования акцентируют своё внимание на нагрузке на заработную плату, пытаясь манипулировать ею при помощи изменения ставки страховых взносов в социальные фонды, которые уплачивает работодатель, и суммы обязательного взноса, уплачиваемого индивидуальным предпринимателем. При всём этом без должного внимания остаётся сама шкала налога на доходы физических лиц, а также неиспользованной остается возможность влиять на демографическую ситуацию в стране посредством изменения ставок подоходного налога, широко применяемая в других странах [1].

В России по налогу на доходы физических лиц действует линейная шкала – постоянная и не зависящая от размера дохода ставка. До 2001 в нашей стране шкала являлась прогрессивной. Принятие линейной шкалы способствовало снижению налогового бремени для лиц, имевших более высокий доход, которому соответствовала более высокая ставка. В этот же год была принята ставка 13% на заработную плату, которая действует по настоящее время. Во Франции же, напротив, используется прогрессивная шкала. Применение налоговой ставки происходит не к отдельному человеку, как, например, в стране с таким же прогрессивным налогом как США, где семейные пары имеют право выбирать форму уплаты налога – совместно или раздельно, а ко всей семье[2].

Линейная шкала, которая действует в Российской Федерации, имеет ряд значительных недостатков. Существенным минусом её является то, что она не берет в учет различия в материальном положении разных слоев населения, в результате этого упущения складыва-

ется ситуация, в которой менее обеспеченные слои населения уплачивают в процентном соотношении столько же, сколько и обеспеченные. Эта проблема предусмотрена в прогрессивной шкале, что является одним из ее преимуществ над линейной: материальное неравенство жителей снижается благодаря перераспределению доходов богатых, которые будучи перечисленными в бюджет направляются на обеспечение малоимущих. Использование прогрессивной шкалы налогообложения является показателем достаточно высокого уровня экономики - не даром именно такую систему используют в большинстве стран. Напротив, плоская шкала налогообложения - удел отсталых стран со слабой экономикой, которые не оснащены должным администрированием и не могут обеспечить эффективный сбор налогов.

В настоящее время единая ставка налога на доходы физических лиц способствует возникновению ситуации, при которой налоговые обязательства распределяются между налогоплательщиками неравномерно, без учета их реальной платежеспособности. Вследствие чего происходит увеличение разрыва между богатым и бедным населением, возрастает уровень социальной дифференциации.

Во Франции ставка налога на доход физических лиц зависит во многом от семейного положения налогоплательщика и количества детей. В России подобного расчета сумм налога для семей не предусмотрено, и вне зависимости от семейного положения физическое лицо платит 13 % со своего дохода. Как и во Франции, действуют налоговые вычеты, но размеры их невелики и перечень значительно меньше. В соответствии с пп. 4, п. 1 ст. 218 Налогового Кодекса Российской Федерации налоговый вычет за каждый месяц налогового периода распространяется на родителя, супруга (супругу) родителя, усыновителя, опекуна, попечителя, приемного родителя, супруга (супругу) приемного родителя, на обеспечении которых находитесь ребенок. Так же, налоговым кодексом предусмотрены иные налоговые вычеты, например, налоговые вычеты, которые предоставляются лицам, получившим или перенесшим лучевую болезнь и другие заболевания, связанные с радиационным воздействием вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС или АЭС.

Необходимо отметить, что законодательная и нормативная база налоговой системы весьма сложна. Большинство льгот,

ство льгот, которые существуют на данный момент, достаточно жестко ограничивает круг плательщиков, имеющих право на пользование ими. Возможно, некоторые налогоплательщики слышали, что НДФЛ может быть уменьшен, о льготах предоставляемых им, но что из себя представляют данные вычеты и что нужно и что нужно сделать, чтобы их получить – на этот вопрос знает ответ далеко не каждый гражданин.

Действующая в настоящее время все доходы граждан, огромные средства выводятся из под контроля налогообложения, скрываются от государства. Очевидно, что введение прогрессивной шкалы налогообложения повлечет за собой увеличение налогового бремени, особенно для лиц извлекающих высокие доходы.

В развитых странах необлагаемый налогом минимум равен в величине прожиточного минимума, поэтому данное положение необходимо применить и к нашей стране, так как прожиточный минимум является минимальным уровнем дохода, который считается необходимым для обеспечения определённого уровня жизни. Шаг прогрессии также должен быть минимальным и колебаться в размерах 2—3 % на каждый 1 млн. рублей в месяц. Если предусмотреть повышенную ставку налога на доходы физических лиц в размере 13 %, то пошаговая ставка ставка может составлять 16 %, 19 %, 22 % и максимальная — 25 % [4].

Таким образом, в целях реформирования налога на доходы физических лиц, мы предлагаем следующее:

1. Кардинально пересмотреть реформу в сфере НДФЛ, отказавшись от постоянного внесения поправок с целью идеализации налоговой системы в сфере налога на доходы физических лиц.

2. Учитывая опыт зарубежных стран, пересмотреть свое отношение к облагаемой сумме, обязательно обращать внимание на прожиточный минимум и считаться с ним.

3. Предоставлять больше разнообразных льгот налогоплательщикам или же совершенствовать имеющиеся до более выгодных.

4. Необходимо считаться с положением менее обеспеченных слоев населения, чтобы поддерживать некое равновесие между богатыми и бедными.

Конечно же, полностью копировать систему налогообложения НДФЛ зарубежных стран не следует, т.к. политическая ситуация и экономическое положение везде разные. Нужно пристально изучать

каждый аспект интересующей системы налогообложения других стран, и внедрять его в адаптированной форме в экономику России.

Список использованных источников:

1. Костылева, Л.В. Налогообложение как механизм регулирования неравенства населения /Л.В. Костылева. –М.:, 2015.-123 с.
2. Терентьева, С.Н. Сравнительная характеристика налогообложения физических лиц налогом на доходы в США и во Франции / С.Н. Терентьева.-М: Дана, 2014. -78 с.
3. Черник, Д.Г. Налоги и налогообложение: учебное пособие /Д. Г. Черник.-Юнити-Дана:, 2013. – 157 с.
4. Берлин, С.И., Мамонова, И.В. Налоговые преференции как инструмент фискального регулирования в условиях нестабильности экономики // Современная научная мысль. 2016. №2. С. 111-118.

*Кубаснский государственный
аграрный университет
Научный руководитель:
М.В. Полинская,
канд. экон. наук,
профессор кафедры*

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ

Налоговая политика осуществляется при помощи разнообразных управленческих решений в сфере налогообложения, определяющих ее основные направления, разработанных на будущее, влекущих как положительные, так и отрицательные последствия для социально-экономического положения как страны, так и регионов. В налоговой политике так же, как и в процессе управления, должно быть соотношение целей и результатов для своевременного обнаружения их негативных различий и внесения нужных корректировок в принимаемые решения.

Важно отметить, что оценка налоговой политики и ее воздействие на социально-экономическое развитие регионов – это практическое исследование, которое проводится для улучшения общего качества федеральной и региональной налоговой политики. Его результат позволяет помочь скорректировать главные задачи налоговой политики, четко представлять и воздействовать на ее результаты.

Оценивая налоговую политику, можно увидеть процесс управления налогообложением не только с позиции его комплексной динамики и развития, но и статистического и структурного разреза [3].

Предмет оценки налоговой политики – это налоговые доходы консолидированного регионального бюджета, решений как федеральных, так и региональных органов власти, советов муниципальных образований по их сбору и по налоговому регулированию социально-экономического развития регионов.

Необходимо заметить, что мировой опыт организации исследований в области оценки политики включает два основных вида исследований: академический и контрактный.

В США для оценки налоговой политики созданы принципы эффективного оценивания:

- системные исследования, которые базируются на изучении данных;
- высокая грамотность оценщиков;
- прямота и правильность процедуры оценки;
- взаимоуважение к людям;
- чувство ответственности за благосостояние общества.

Во Франции Хартия по оцениванию государственной политики и программ пользуется другими принципами:

- множественности;
- дистанцированности;
- компетентности;
- уважения личности;
- ясности;
- своевременности;
- ответственности.

Рассмотрение зарубежного опыта показывает, что в ряде стран выработаны стандарты оценивания налоговых политик, программ, проектов, закрепляющих принципы оценки. В России проведение исследований по оценке региональных социально-экономических программ и налоговой политики, с точки зрения налогового самофинансирования региона осуществимо в научно-образовательных центрах университетов, которые объединяют ученых, представителей государственных органов, финансово-кредитных организаций и промышленности. Но эти исследования почти не проводятся, а если и проводятся, то на очень низком методологическом уровне[1].

В настоящее время методы к оцениванию налоговой политики и ее воздействие на социально-экономическое развитие регионов, по нашему мнению, должны основываться на следующих направлениях государственного управления:

1. Формирование эффективной налоговой политики. Результатом эффективной налоговой политики является достижение ее целей. Оценка эффективности налоговой политики – это сравнение ее результатов, целей и задач. Двойственность целей – характерная черта налоговой политики:

- фискальная, направлена на создание налоговых доходов бюджетов;
- регулирующая – на упорядочивание социально-экономических процессов.

Для достижения фискальной цели решаются задачи по улучшению налогообложения по принципам построения налоговой системы и налогообложения. Для осуществления регулирующей цели выполняются задачи по использованию налогов как инструмента социально-экономической политики.

Эффективная налоговая политика подразумевает развитие налоговых механизмов, которые влияют на социально-экономическое изменение регионов и направленность на цели общества. Эффективная власть понимает, что ее возможности ограничены, поэтому она готова передать свои налоговые обязанности регионам, которые способны воплотить их с большим успехом информативностью, чем федеральный центр.

2. Виртуальное взаимодействие налогоплательщиков и налоговых органов, при котором взаимодействия осуществляются на высокотехнологичном уровне с использованием современных компьютерных технологий, т.е. точкой связи является портал ФНС России, что входит в понятие «Электронного правительства».

3. Усовершенствование налогового менеджмента как федерального, так и регионального, приходящего на смену общепринятой бюрократической модели управления налогообложением.

4. Доказательство налоговых расходов бюджета, которое заключается в предоставлении налоговых льгот и освобождений, снижают налоговые доходы бюджета. Получая эти доходы, средства направляются на разрешение тех же социально-экономических вопросов, что и выданные налоговые льготы. Именно из-за этого налоговые льготы и освобождения идентичны расходам бюджета и должны быть проверены на их эффективность.

5. Аудит эффективности налоговой политики. Профессор А.Н. Саунин поддерживает позицию, что «в процессе аудита эффективности должна быть проверена деятельность исполнительной власти, как по формированию финансовых ресурсов государства, так и по их распределению, по результатам которой определяется уровень эффективности формирования и использования государственных финансовых средств. При этом возможно оценить эффективность действующего налогового и таможенного законодательства, а также их воздействие на эффективность развития экономики» [4].

Один из методологических подходов — это оценка налоговой политики с точки зрения управления налоговой системой. И.В.Горский и уполномоченные сотрудники НИФИ Министерства финансов Российской Федерации советуют давать оценку налоговой политике при помощи сравнения состояний налоговой системы. Они считают, что «реализуемый подход заключается в последовательном развертывании общего понятия «налоговая политика» при помощи некоторых качественных характеристик в систему однозначных показателей, которые, в свою очередь, на основании определенных критериев могли бы служить оценкой состояния налоговой системы. Соотнесение этих состояний дает возможность сделать вывод относительно налоговой политики, которая и обуславливает движение налоговой системы из одного состояния в другое». Главный недостаток этого подхода — это недоучет взаимных связей у налоговой политики и социально-экономического положения регионов[3].

6. Оценивание деятельности законодательных органов — это оценка регулирующего фактора налоговой политики страны и ее влияния на социально-экономическое совершенствование регионов, как вариант оценки налоговой политики, обоснована на организации набора определенных методик, способов, процедур, дающих право федеральным и региональным органам власти в пределах их полномочий создать адекватную региональную налоговую политику и осуществить ее.

Целью оценивания воздействий налоговой политики является установление изменений, которые она внесла в социально-экономическую обстановку в регионе, а также причин и следствий этого воздействия. Сама по себе налоговая политика — это независимая переменная, а социально-экономическая ситуация — зависимая. Исследование данной области поможет установить факторы, которые влияют на изменение налоговых доходов консолидированного регионального бюджета, как воздействуют налоговые льготы на инвестиционную и инновационную сферу деятельности в регионе, отрицательные и положительные стороны налоговой политики. Также, произвести оценку воздействия инвестиционных налоговых льгот на рост инвестиций, объемов производства продукции и далее — на увеличение налоговых доходов бюджетов регионов[2].

В конечном итоге можно сделать вывод, что наиболее важная научная задача — это развитие методологии формирования и реализации налоговой политики в регионах России, а также ее улучшение и

поиск ее новых направлений, приобретающих все более важное значение и актуальность.

Развитие методологии формирования и реализации налоговой политики в Российских регионах нуждается в полной научной переработке. С позиции практикостоит разработать методический инструментарий формирования и реализации налоговых отношений в регионах [5]. Воплощение этих идей в жизнь не ограничивается границами одной области знаний, обуславливает необходимость использования междисциплинарных подходов.

Список используемых источников:

1. Беляков Д.Е. Развитие социально-экономического потенциала регионов/ Д. Е. Беляков - М., 2012.
2. Гапоненко А.Л. Стратегическое планирование социально-экономического развития региона/А.Л. Гапоненко - Пространственная экономика. 2011. №4. С. 40-53.
3. Горский И.В. Налоговая политика России начала XXI века/И.В. Горский - Налоговый вестник. 2014. № 7.
4. Саунин А.Н. О содержании аудита эффективности использования государственных средств как нового типа государственного финансового контроля [Электронный ресурс].
5. Берлин, С.И., Мамонова, И.В. Налоговые преференции как инструмент фискального регулирования в условиях нестабильности экономики // Современная научная мысль. 2016. №2. С. 111-118.

ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИОННОГО ПРОЦЕССА СТУ- ДЕНТОВ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Сложные и важные задачи ставит перед обществом и педагогической наукой реформирование системы вузовского образования. Выполнение этих задач возможно лишь на основе вовлечения в социально-экономическое пространство проблем, обусловленных реальными потребностями высшей школы. Особый интерес представляет проблема адаптации студентов к обучению, перед вузами стоит важная задача поиска эффективных подходов, форм, средств и методов работы, способствующих адаптации студентов в образовательном учреждении.

Анализ научной литературы показал, что на процесс адаптации студентов к обучению влияют многочисленные факторы. Совокупность этих факторов (проблемы межличностных отношений в быту и в учебной группе, постоянный дефицит времени, низкая двигательная активность, нарушение режима питания и сна) вызывает перенапряжение физической и психической сферы студента, что может вести к переутомлению и дезадаптации. Итогом такого процесса является снижение успеваемости и ухудшение здоровья [4].

Очевидно, богатейший арсенал средств физической культуры остаётся невостребованным в повседневной жизни студенческой молодёжи, профилактике заболеваний, формировании здорового образа жизни, повышении умственной и физической работоспособности. Вместе с тем физические упражнения обладают мощным развивающим потенциалом, влияющим на формирование самосознания личности (Е.В.Кирий), однако возможности физической культуры в приобретении адаптационных способностей практически редко используются.

Поэтому возникает противоречие между пониманием значимости средств физической культуры для улучшения адаптации студентов и недостаточно изученной специфики самосознания личности в юношеском возрасте в настоящее время.

С учётом данного противоречия был осуществлён выбор темы исследования, проблема которого заключается в выявлении психологических особенностей личности, обеспечивающих адаптацию студентов к обучению в вузе средствами физической культуры.

Объект исследования - процесс адаптации студентов вуза.

Предмет исследования - взаимосвязь процесса адаптации и психологических особенностей студентов вуза в рамках физической культуры.

Цель исследования – изучить особенности процессе адаптации и психологических особенностей студентов вуза в рамках физической культуры.

Гипотеза исследования – между процессом адаптации и формированием стрессоустойчивости (различные способы преодоления стресса) существует тесная корреляция.

Задачи исследования:

1. Провести теоретический анализ существующих подходов к изучению феномена адаптации личности в период обучения в вузе (в частности, на первом курсе).

2. Изучить уровень мотивации к занятиям физической культурой.

3. Исследовать виды социальной адаптации (на примере копинг-теста Лазаруса) в течение одного календарного года.

4. Разработать рекомендации по улучшению адаптационных способностей личности в рамках физической культуры.

Методы, используемые в данном исследовании, носят теоретический и эмпирический характер. К теоретическим методам относится анализ литературы по данной проблематике, к практическим методам – анкетирование, тестирование, методы статистической обработки полученных данных.

В качестве респондентов выступили студенты первого курса ГБОУ ВО Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова, которые были протестированы дважды – в октябре 2014 и октябре 2015 года.

Уровень мотивации к занятиям физической культурой устанавливался по соответствующей методике, содержащей 18 утверждений и 7 вариантов ответов. Виды социальной адаптации соотносились с показателями опросника Лазаруса, а именно: конфронтационный

коппинг, дистанцирование, самоконтроль, поиск социальной поддержки, принятие ответственности, бегство-избегание, планирование решения проблемы, положительная переоценка.

Рассмотрим результаты проведенного исследования:

Тестирование 2014 года позволило определить следующие уровни мотивации - средний у 45% респондентов, ниже среднего – у 35% , низкий уровень – у 20% девушек. Высокий уровень мотивации отсутствует.

Уровень мотивации студенток в 2015 году возрос (99% опрошенных отметили средний уровень, 1% - высокий уровень), что может быть связано с изменением мотивационной сферы личности, более осознанным отношением к своему здоровью, стремлением к самовыражению, самосовершенствованию, самоутверждению (Г.Д.Бабушкин, В.Н.Смоленцева).

Из предлагаемых восьми стратегий поведения в коппинг-тесте Лазаруса к негативным можно отнести такие как конфронтационный коппинг, дистанцирование, бегство-избегание. Конфронтационный коппинг как дезадаптивная форма поведения представляет собой довольно конфликтную реакцию личности на стрессовую ситуацию. По данной шкале студенты стабильно продемонстрировали отсутствие способности адаптивно реагировать в трудных ситуациях - 80% ответов продемонстрировали высокий и средний уровень конфликтного и неконструктивного поведения в стрессовых ситуациях.

Высокий и средний уровень дистанцирования отмечают 80% респондентов (за счёт субъективного снижения значимости проблемы).

Около 90% тестируемых студенток отметили средний и низкий уровень по шкале «Принятие ответственности», что является серьёзным фактором, нарушающим процесс адаптации в вузе.

Таким образом, неадаптивные формы поведения, такие как конфронтационный коппинг, дистанцирование, бегство-избегание, демонстрирует 80-90% от общего числа опрошенных респондентов. При этом 80% студентов нуждаются в помощи со стороны общества, однако только 10% протестированных готовы принять на себя ответственность за свои действия и поступки, что столь значимо и важно в период обучения в вузе. Подобный дисбаланс между активным поиском социальной поддержки и отсутствием целесообразной обратной связи представляет собой очередной фактор, нарушающий процесс адаптации личности в рамках обучения в вузе. Вместе с тем 85% считают, что обладают высоким и средним уровнем самоконтроля.

Повторные ответы по коппинг-тесту свидетельствуют, что в сознании респондентов произошли некоторые изменения. Например, средний уровень самоконтроля в трудных ситуациях продемонстрировали в 2014 году 55% девушек, а в 2015 году – 72% девушек (низкий уровень самоконтроля отсутствовал при повторном тестировании); принятие ответственности как важная характеристика зрелости личности, его средний уровень, был отмечен у 30% (2014 год), а затем – у 72% (2015 год); также существенно возросли показатели среднего уровня по двум другим шкалам, характеризующим усиление адаптационного потенциала личности. Это планирование решение проблемы и положительная переоценка событий. Вместе с тем по «дезадаптационным» шкалам ситуация осталась прежней. Очевидно, процесс адаптации носит более продолжительный и глубокий характер и требует мобилизации процессов самоконтроля, самоуправления и самовоспитания.

В соответствии с полученными итогами были разработаны рекомендации по улучшению адаптационных способностей личности в рамках физической культуры:

-Регулярно в течение учебного года обеспечивать психолого-педагогическое сопровождение студентов на основе использования ряда методик: «Опросник САН», «Мотивация студентов к тестированию физических и психофизических качеств», «Коппинг-тест Лазаруса»;

- Учитывать интересы и потребности личности в рамках образовательного пространства физической культуры;

Таким образом, адаптационный процесс представляют собой серьёзные, сознательные изменения, через которые проходит личность в результате трансформации, перемены ситуации, в том числе в период обучения в вузе. Стрессовые ситуации постоянно сопровождают жизнь человека, поэтому для каждого индивида важно быть готовым к критическим периодам, поворотным моментам, сознательному пересмотру своей жизненной позиции в новых обстоятельствах (А.Г.Маклаков). Это создает реальные предпосылки готовности к полноценной, активной трудовой деятельности в современных социально-экономических условиях.

Список использованных источников:

1. Кирий Е.В. Физическая культура и развитие личностных качеств студента. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции "Студенческая наука в системе инновационных технологий физической культуры и спорта» в рамках «Санкт-Петербургского фестиваля студентов и аспирантов спортивных вузов РФ». – Спб. Изд-во «Своё издательство», 2014 – С. 123-130.

2. Психология физической культуры и спорта: учебник для высших физкультурных учебных заведений / под ред. профессора Г. Д. Бабушкина, профессора В. Н. Смоленцевой. – Омск: СибГУФК, 2007. – 270 с.

3. Маклаков А.Г. Личностный адаптационный потенциал: его мобилизация и прогнозирование в экстремальных условиях // Психологический журнал. 2001. Т. 22. № 1. С. 16-24.

4/ Берлин С.И., Берлина С.Х. Методика проведения вебинаров как инновационный подход к преподаванию дисциплин экономического профиля. В сборнике: Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций. Материалы X Международной научно-практической конференции. 2015. С. 57-60.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
С.И. Берлин,
д-р экон. наук, профессор*

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Одной из наиболее динамично развивающихся и конкурентоспособных индустрий в Краснодарском крае является туристическая индустрия. Туризм является крупнейшей экспортной отраслью и по своему значению уступает лишь сырьевому сектору российской экономики. В условиях современной экономики туризм является одной из самых рентабельных сфер мирового хозяйства.

Выявление стратегических тенденций развития рынка туристических услуг в Краснодарском крае составляет основную задачу данного исследования. Актуальностью этой темы является то, что рынок туристических услуг и его правильное направление находится в тесной взаимосвязи с развитием экономики и социальной сферы в целом.

Туристический рынок услуг многогранен. Туристический бизнес возник благодаря интенсивному развитию международных и региональных туробменов и согласования интересов потребителей и производителей услуг туризма. Например, если взять туристические услуги то экономическая связь будет обусловлена рынком предложений: средства размещения, внешние условия, обеспечивающая инфраструктура.

На развитие туризма влияют объективные и субъективные показатели. Объективными показателями являются материальные факторы, то есть средства размещения, транспорт, обеспечивающие отрасли экономики. Субъективные, это социально-экономические, организационные факторы, например, комфортность и безопасность пребывания иностранных граждан на территории страны.

Тенденции последних лет показывают, что туристический комплекс имеет интенсивное развитие на рынке услуг, все большее количество стран улучшают уровень туристических услуг, они занимают все более значительный удельный вес в ВВП.

В настоящее время, главной задачей государства в сфере туристических услуг является создание конкурентоспособного туристического комплекса, удовлетворяющего российских и зарубежных потребителей. Для этого нужно выработать стратегии туристической деятельности и оказать содействие в ее развитии. Наиболее актуальной формой поддержки и основой интенсивного стратегического развития для этого вида бизнеса может стать ГЧП (государственно-частное партнерство).

Мы считаем, что экономическое понятие туризма (в отличие от мнений таких авторов, как А.Здоров, Г.Карпова, Г.Романова) определяется как отрасль сферы услуг, направленная на социально-экономическое удовлетворение потребностей индивидов в смене мест временного пребывания для отдыха, приносящая прибыль и повышающая инновационную составляющую и налогооблагаемую базу региона и муниципальных образований (И. Кунаковская). [1,2,3]

Туристический комплекс Краснодарского края представляет собой совокупность гостиниц, экскурсионных фирм и туристических организаций. Также его можно представить как хозяйственную систему со своими недостатками, такими как: недостаточное развитие транспорта, а также жилищно-коммунального комплекса, недостаточность инвестиционных потоков, обусловленных факторами сезонности, недостаточностью величины оборотного капитала, как утверждает в своей монографии С.И. Берлин [4].

Что касается туристических ресурсов, то они представляют собой исторические, природные, социально-культурные объекты, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные и физические потребности туристов.



Рисунок 1- Схема функционирования туристических услуг

Данная схема показывает, что спрос на услуги туризма обусловлен определенными предпосылками туристов и тесно взаимодействует с предложением услуг, которые в свою очередь зависят от туристических ресурсов.

Важным фактором для развития туризма является социальная стабильность, туризм напрямую зависит от развития экономики и политической обстановки в стране, регионе, месте базирования туристической организации.

Перед тем, как разработать стратегию развития туристических услуг необходимо провести анализ внутренних и внешних факторов. Краснодарский край расположен на юго-западе России. Край имеет выгодное географическое положение, так как обладает выходом сразу к двум морям. В 2015 году на курортах края отдыхали свыше 14 млн. человек.

Развитие туристского комплекса Краснодарского края за период 2009-2015 гг. характеризуется устойчивой тенденцией роста объема услуг в целом. В 2009 г. объем услуг по отрасли составлял 11412 млн. руб., в 2010 г. незначительно вырос (2,9 %) до объема - 11752 млн. руб., 2012 г. составил - 16495 млн. руб. и в 2013 г. – 21119 млн. руб. В 2014 г. был зафиксирован объем 24200 млн. руб. (рис.2)

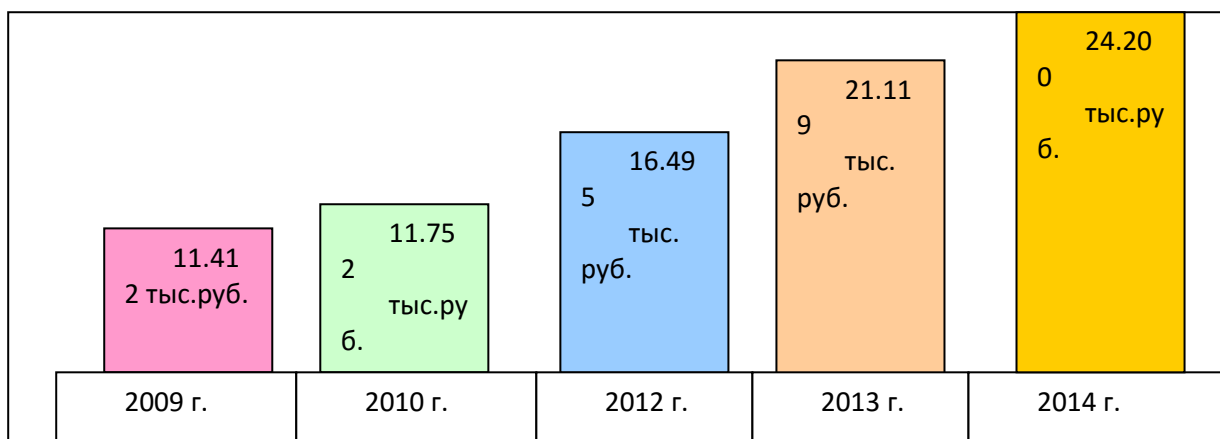


Рисунок 2 - Объем услуг туристической отрасли

Наиболее распространенным видом рекреационного туризма является пляжный отдых. Среди городов-курортов лидируют: Сочи, Туапсинский район, Анапа и Геленджик. Зачастую бывает такое, что на пляже сложно найти и метра свободного места. В связи с этим, будет рациональным создание насыпных пляжей с ограниченным количеством отдыхающих. Что касается пляжей Азовского моря, то здесь отмечается загрязнение впадающих рек и отсутствие объектов по утилизации отходов.

Немаловажными проблемами туристического комплекса края являются: непрезентабельное состояние ряда объектов (гостиниц, санитарно-курортных комплексов, пансионатов, детских оздоровительных комплексов и т.д), недостаточная обустроенность прилегающей территории, низкий уровень экскурсионного обслуживания, вызванный: отсутствием хорошей практики в учебных заведениях, недостаточным количеством квалифицированных специалистов [5].

Для большей рентабельности туристического комплекса необходимо осваивать новые сегменты рынка, учитывая и удовлетворяя все слои населения, такие как этнографический, госторонимический, охотничий и рыболовный, историко-культурный, спортивный, которые не развиты в крае [6]. Нужно акцентировать внимание на все сегменты туристических потребностей, с удовлетворением максимально полного перечня потребительских предпочтений и соответствующих обеспечивающих услуг, создавать инфраструктуру индивидуализированного отдыха, так называемые «Шале».

Многие эксперты и туристы отмечают, что у нас в крае хороший горный воздух, но слабо развит горный отдых, в связи с этим, следует сделать стратегический акцент на развитие горного туризма в горной

части края, для чего создавать соответствующую инфраструктуру посредством формирования и развития государственно-частного партнерства в этой сфере.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что туристическая индустрия представляет собой одну из крупнейших высокодоходных отраслей, имеющую свой значительный потенциал для развития на текущую и стратегическую перспективу.

Список использованной литературы:

1. Кунаковская И.А. Формы и перспективы распространения инноваций в различных сферах туристской индустрии//Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы: материалы IV всероссийской научно-практической конференции – Краснодар: Кубанский гос.ун-т, 2011. - №1 – с.382-386
2. Карпова Г.А. Практика туристского бизнеса. – СПб.: Герда, 2010. – 368 с.
3. Здоров А..Б. Экономика туризма: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 217 с.
4. Берлин С.И., Петров Д.В. Концепция повышения эффективности туристского комплекса Краснодарского края. «50-летию профессора Берлина С.И. посвящается»: м / Кубанский социально-экономический институт; Научный центр пропаганды и внедрения инновация. Карснодар. 2015.
5. Зинченко Н.В. Управление качеством как фактор повышения эффективности гостиничных услуг. Акад. труда и социальных отношений. Москва, 2008.
6. Берлин С.И., Берлина С.Х., Петров Д.В. Современные критерии оценки качества гостиничных услуг в олимпийском регионе // Вестник Академии знаний. 2015. №13 (2). С. 12-15.

Р а з д е л 2

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ, УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС И ТЕХНОЛОГИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Н.С. Бардаков, Д.В. Долотов

*Кубанский государственный
аграрный университет
Научный руководитель:
Ю.И. Арутюнян,
кад. экон. наук, доцент*

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Роль финансовой политики в экономическом и социальном развитии Российской Федерации трудно недооценить. Комплекс государственных мероприятий по использованию финансовых ресурсов для выполнения государством своих функций представляет собой финансовую политику. Финансовая политика, прежде всего, направлена на формирование максимально возможного объема финансовых ресурсов. Россия на протяжении многих столетий следует своему пути развития, и в отличие от многих мировых лидеров имеет ряд особенностей в налоговой политике:

К настоящему времени наша страна в целом закончено формирование основ современной налоговой системы государства с рыночной экономикой. Основные параметры устройства российской налоговой системы в настоящее время уже не отражают систему налогов и сборов, унаследованную от советских времен; система базируется на общепринятых в современной мировой практике основных видах

налогов с учетом специфики российской экономики. В условиях когда запад пытается загнать нашу страну в полную изоляцию. следует учитывать важность таможенной политике в сфере финансового развития. Таможенная система России имеет богатейший опыт защиты экономического суверенитета и безопасности государства, внутреннего рынка, отечественной торговли и промышленности. Денежно-кредитная политика - это совокупность мер экономического регулирования денежного обращения и кредита, направленных на обеспечение высокого экономического роста путем воздействия на уровень и динамику инфляции, инвестиционную активность и другие важнейшие макроэкономические процессы.

Осуществляет денежно-кредитную политику Центральный банк. В нашей стране на данном этапе рациональная денежно-кредитная политика должна минимизировать инфляцию и спад производства, не допустить роста безработицы.

На первый взгляд наша страна обладает колоссальными запасами всевозможных ресурсов, но экономическое развитие нашей Родины оставляет желать лучшего. Эксперты выделяют целый ряд факторов, давайте выясним самые основные «якоря» нашей финансовой системы.

Сегодня отчетливо видны проблемы, препятствующие стабильному и долгосрочному экономическому росту:

- достаточно низкая эффективность гос. управления;
- отсутствуют достаточные условия совершенствования человеческого капитала
- низкая конкуренция и большой объем теневого сектора в экономике
- низкий уровень диверсификации в российской экономике
- инфраструктурные ограничения экономического роста.

Капитализация российского рынка акций за 2014 год значительно снизилась. Если в начале года она составляла \$766 млрд, то к 15 декабря снизилась до минимума в \$338,5 млрд, что стало ниже рыночной стоимости отдельных крупных американских компаний: Apple, Microsoft, ExxonMobil, Berkshire Hathaway или Google на тот день.

Из-за девальвации рубля инфляция в 2014 году достигла 11,4 % вместо планировавшихся 5 % в годовом исчислении. По планам Минэкономразвития инфляция в 2015 должна составить 12,2% в годовом выражении. Агентство Bloomberg отмечает, что после отказа Центробанка РФ от использования валютных резервов для сдержива-

ния курса рубля и перехода на плавающий курс уровень инфляции в 2015 году достиг абсолютного рекорда за последние 13 лет. Особенно сильно в этом году подорожали непродовольственные товары – показатель был самым высоким за последние 14 лет из-за высокой импортозависимости отечественного рынка и значительного ослабления рубля.

Падение инвестиций, начавшееся в 2014 году. Прогноз Минэкономразвития на 2015 г. подтверждает вероятность сокращения вложений в основной капитал на 13%.

В течении 2015 года сокращение инвестиций крупных и средних предприятий происходило практически одинаковыми темпами как в государственных несырьевых секторах экономики (-15% в реальном выражении по данным за второй квартал), так и в частном секторе (-12%). На этом фоне примечательно, что сырьевым отраслям удалось сохранить стабильные объемы инвестиций.

Из-за введенного в 2014 году эмбарго, которое послужило ответом на западные экономические санкции, импорт снизился на 9,2% в сравнение с 2013 годом. совокупность таких факторов, как снижение стоимости рубля при одновременном удорожании зарубежных технологий и комплектующих негативно повлияло на промышленный рост в России, в связи с тем, что по минимальным подсчетам 29% отечественных производителей зависят от импортной продукции. Российский экспорт начал стабильно снижаться с июня 2014 года,

За I полугодие 2015 года экспорт снизился на 28,8%. В августе экспорт в страны дальнего зарубежья снизился на 40,8%, а в страны СНГ - на 31,6% год к году. За первое полугодие 2015 года доходы России от экспорта товаров в долларовом выражении снизились почти на 32%, что привело к разбалансировке федерального бюджета.

Роста экспортной выручки в результате ослабления рубля не наблюдалось из-за того, что выигрыш, полученный в результате девальвации рубля, оборачивался проигрышем при закупках импортных комплектующих, которые российские экспортеры широко используют в своей деятельности.

В I полугодии 2015 года наблюдалось положительное сальдо счёта текущих операций . Однако в июле-августе торговый баланс упал в полтора раза в сравнение с аналогичным периодом , а положительное сальдо торгового баланса в августе 2015 г. относительно августа 2014 г. снизилось на 47,6%. Положительное сальдо счета текущих операций (СТО) в III квартале 2015 года сжалось до \$5,4 млрд.

против \$15,8 млрд. во II-м и \$28,7 млрд. в I-м из-за значительного снижения экспорта и увеличения импорта.

В 2014 году число компаний-банкротов составило 14,5 тыс., что на 20% больше показателя 2013 года. Увеличение банкротства компаний было связано с девальвацией рубля и увеличением ключевой ставки Центробанка. В 2015 году рост банкротств несколько замедлился. Так, в I полугодии число компаний-банкротов увеличилось на 15%, а в январе-сентябре на 8% год к году.

Доходы наших крупных банков значительно снизились, в качестве примера можно привести ВТБ, выручка которого снизилась на 96%. Впервые с 2009 года банк также получил квартальный убыток: по итогам четвертого квартала 2014 года группе пришлось зафиксировать убытки в размере 4,6 млрд руб.. В первом квартале 2015-го группа ВТБ получила убыток в размере 18,3 млрд рублей против прибыли 400 млн рублей годом ранее.

По данным Bloomberg, доходы «Сбербанка», который держит около 45 % депозитных вкладов России, в течение 2014-го года сократились на 20 %. А в январе-сентябре 2015-го чистая прибыль «Сбербанка» по РСБУ сократилась вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В 2015 году Сбербанк покинул рейтинг FT500, хотя в 2014-м он уверенно занимал 177-ю позицию.

В 2015 году международные рейтинговые агентства Standard & Poor's, Moody's и Fitch понизили кредитный рейтинг России до «мусорного», что указывало на опасность для инвестирования в экономику России. За 2014—2015 годы Россия в кредитных рейтингах перешла из категории «надёжность ниже среднего» в «спекулятивную категорию».

В связи с этими проблемами правительство разработало план финансового развития страны на ближайшие годы.

Финансовая политика Российской Федерации на будущий период формируется на основе анализа текущей ситуации в экономике страны. Одним из первых негативных последствий кризиса на себе испытал финансовый сектор, который и по настоящее время находится под негативным влиянием различных факторов. Исходя из этого, финансовая политика России опирается на инструменты, позволяющие стабилизировать валютный рынок, оздоровить финансовую и банковскую систему страны, замедление инфляции, которая является одной из серьезных проблем российской экономики.

Основные задачи, которые стоят перед Центробанком в нынешних условиях: позиций национальной валюты; снижение инфляции

до 4% к 2017 году; обеспечение стабильной работы банковского сектора.. Новая политика направлена на укрепление покупательной способности рубля. Рост цен в 2014-2015 гг. без соответствующей индексации привел к сокращению реальных доходов. Регулятор перешел к политике таргетирования инфляции, и планирует до 2017 снизить ее уровень до 4%. После этого ежегодный рост цен будет удерживаться в данных пределах. Стабилизации банковского сектора способствует активное использование инструментов рефинансирования. В том числе регулятор предоставляет валютные РЕПО для организаций, которые вынуждены искать средства для обслуживания внешних долгов. Исходя из обстановки, которая сложилась в современной экономике, эксперты предлагают несколько сценариев выхода из сложившегося кризиса.

Вариант 1 (базовый) предполагает сохранение инерционных трендов, сложившихся в последний период, либеральную инвестиционную политику частных компаний, ограниченные расходы на развитие компаний инфраструктурного сектора, при стагнации государственного спроса. Динамика экономических показателей сохраняет отрицательные тенденции начала года, а прирост ВВП в целом снижается до 0,5 процента. Отток капитала в 2016 – 2017 гг. сокращается до 0-10 млрд. долларов США. Бюджетная политика строится в рамках текущих бюджетных правил, что ведет к снижению в реальном выражении государственного инвестиционного спроса [4].

Вариант 2 (умеренно-оптимистичный) предполагает более активную политику, направленную на снижение отрицательных последствий, связанных с ростом геополитической напряженности, и создание условий для более устойчивого долгосрочного роста. Сценарий характеризует развитие экономики в условиях повышения доли малого бизнеса, применения дополнительных мер стимулирования, связанных с расходами бюджета по финансированию новых инфраструктурных проектов, поддержанию кредитования наиболее уязвимых секторов экономики, увеличению финансирования развития человеческого капитала. В этих условиях со второй половины 2014 г. рост ВВП начинает ускоряться и в целом за год составит 1,1 процента. В 2015 – 2017 гг. экономический рост ускоряется до 3,2-4,2 %, Вариант основан на осуществлении дополнительных мер, заложенных в государственных программах развития образования, здравоохранения, науки и технологий, транспортной инфраструктуры, а также традиционных секторов экономики. В истории России ни раз пытались

сделать зависимой путем изоляций и всевозможных санкций, именно в эти моменты наша страна становилась сильной и могущественной державой, так пускай же нынешние условия станут тем необходимым толчком для поднятия с колен российской экономики.

Список использованной литературы:

1- Бард В. С. Инвестиционные проблемы российской экономики / В. С. Бард. М.: Экзамен, 2014

2- Финансы / под ред. В. П. Литовченко. М.: ИТК «Дашков и К», 2005

3- www.minfin.ru/

4/ Берлин С.И. Финансово-экономическая политика и рекреационная экономика: модели взаимодействия // Современные проблемы науки и образования. 2007. №4. С. 25.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В настоящее время таможенно-тарифное регулирование внешней торговли России в политической и торговой системах играет очень значимую и весомую роль. Это обусловлено тем, что помимо фискальной оно выполняет ряд таких важных функций как защита экономики страны, поддержание стабильности международной торговой системы, выполнение международных обязательств.

Таможенно-тарифное регулирование представляет собой метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин и имеющий целью, в частности, защиту внутреннего рынка Российской Федерации и стимулирование прогрессивных структурных изменений в экономике. [1]

Именно поэтому четко отлаженный и взаимодействующий механизм таможенно-тарифного регулирования является очень важным условием обеспечения экономической безопасности Российской Федерации, защиты ее внешнеэкономических интересов, проведения государством грамотной и динамичной таможенной политики [2].

На сегодняшний день это особенно актуально в связи с событиями, происходящими на мировой арене. Нужно подчеркнуть, что экономика РФ по такому показателю как открытость, уже достигла уровня развитых стран Европы, но будучи все еще слабо втянутой в международное разделение труда, все больше принимает черты периферийной экономики, которая ориентируется на экспорт топлива и сырья, импорт наукоемкой и высокотехнологичной машиностроительной продукции, а также уже готовых потребительских товаров. Поэтому проблемы зависимости от импорта и сырьевой ориентированности экспорта остаются довольно острыми, а исследование данных проблем – актуальными. В связи с вышесказанным, существует

необходимость в разработке гибкой таможенно-тарифной системы, которая позволит создать соответствующие условия для производственного подъема в России.

Одна из важнейших проблем, которую нужно решить в таможенно-тарифном регулировании – проработка и внедрение международных норм, правил и требований. Это позволит России перейти к применению единых стандартов в области таможенного дела, поможет поэтапно приблизить таможенное законодательство и таможенные процедуры, которые применяются в нашей стране, к более развитым странам. Решение этой проблемы позволит активизировать таможенный потенциал России.[2]

В настоящее время таможенные органы нашей страны пока не готовы полностью обеспечивать выполнение своей работы согласно международным стандартам. Это связано с тем, что еще не решены многие ключевые проблемы, без устранения которых нельзя перейти на новый, более качественный уровень, а также повысить эффективность внешнеэкономической деятельности предприятий. [2]

На данном уровне развития российской экономики таможенно-тарифное регулирование выполняет свои функции не в полном объеме. С момента зарождения и на протяжении всей истории России главной задачей таможенной политики было выполнение плана по своевременному и в полном объеме сбору таможенных платежей. То есть таможенный тариф играл и до сих пор играет, в основном, роль фискального инструмента, в то время как в развитых странах фискальная функция находится на последнем месте. Таможенный тариф большинства других государств-членов ВТО, в отличие от Российской Федерации, служит одним из важных факторов развития их национальных экономик как в плане защиты отдельных секторов экономики, так и поддержания конкурентной среды.

В России такие задачи как содействие развитию внешней торговли, повышение эффективности работы механизма таможенно-тарифного регулирования ВЭД, использование таможенных тарифов в качестве защитных мер от недобросовестной иностранной конкуренции отходят на второй план. В этом заключается основная причина отставания в развитии регулирующих и защитных функций таможенно-тарифного механизма, что негативно сказывается на развитии внешней торговли и экономики в целом.

Важно отметить, что без нахождения оптимального пути и методов внедрения российской экономики в мировое хозяйство, невозможно без освоения богатейших инструментов, которые имеются в

арсенале промышленно развитых зарубежных стран и международных организаций. Новую и адаптированную под международные стандарты систему нужно создать с применением новых информационных технологий и на современной материальной базе. Это позволит создать многоуровневую модернизированную систему, которую, в свою очередь, нужно будет обеспечить комплексной системой защиты информации. Учитывая это, Россия для обеспечения своей экономической безопасности должна решить ряд следующих довольно острых вопросов и задач:

- определить приоритеты направлений развития экспортной специализации;
- переориентироваться на производство высокотехнологичной продукции;
- произвести стимулирование для активизации экспортного потенциала путем защиты внутреннего рынка;
- улучшить качество продукции, ее энерго- и материалоемкость для конкуренции на мировом рынке;
- поэтапно перестроить экономику и увеличивать объемы производства и продаж на мировом рынке товаров из ведущих отраслей промышленности;
- активизировать выпуск импортозамещающей продукции;
- облегчить таможенно-тарифное регулирования ВЭД для промышленных предприятий;
- создать необходимые условия, для того чтобы привлечь иностранных инвесторов и инвестиции в машиностроительную отрасль, которая является ведущей отраслью в экономике нашей страны;
- перенять опыт развитых стран для стимулирования таможенно-тарифного регулирования и регулирования ВЭД в целом;
- провести работы по модернизации таможенно-тарифной системы, для приближения ее к международным правовым нормам и требованиям;
- стимулировать развитие аграрного комплекса для обеспечения продовольственной безопасности России [3].

Все вышеперечисленное очень важно для создания надежного функционирующего механизма таможенно-тарифного регулирования и экономики в целом.

Так, обоснована необходимость своевременной корректировки национального законодательства в области таможенно-тарифного регулирования, так как оно должно отражать направленность экономической политики государства на современном этапе в соответствии с

часто меняющимся внешним и внутренним условиями. Это необходимо, во-первых, потому, что таможенное регулирование прямо или опосредованно вторгается в сферу предпринимательства, частных экономических интересов, заставляя вносить изменения в те или иные направления внешнеторговой деятельности хозяйствующих субъектов. Во-вторых, требует нормирования «внешняя» направленность таможенно-тарифной политики, создающая для государства обязательства международно-правового характера. Это говорит о том, что внешнеторговая политика должна быть более пластичной и адаптированной к современным экономическим ситуациям.

Список литературы и информационных источников:

1. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"
2. Графова Е. М. Таможенно-тарифное регулирование в обеспечении экономической безопасности России // Ученые записки СПб – филиала РТА. 2011. № 1 (38). С. 63.
3. Трунина Е. В. Таможенные органы как субъекты обеспечения безопасности государства: задачи, приоритетные направления // Современное право. 2012. № 4. С. 77.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ВЫЧЕТЫ ПО НДФЛ: ИХ РОЛЬ, УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Налог на доходы физических лиц является основным налогом с населения в РФ, в доходах консолидированного бюджета страны занимает одно из основных мест. Распределяясь в региональные и местные бюджеты, налог на доходы физических лиц занимает основное место в структуре налоговых поступлений Краснодарского края, при этом его доля увеличивается с 30,9% в 2012 г. до 33,1 % в 2014 г.

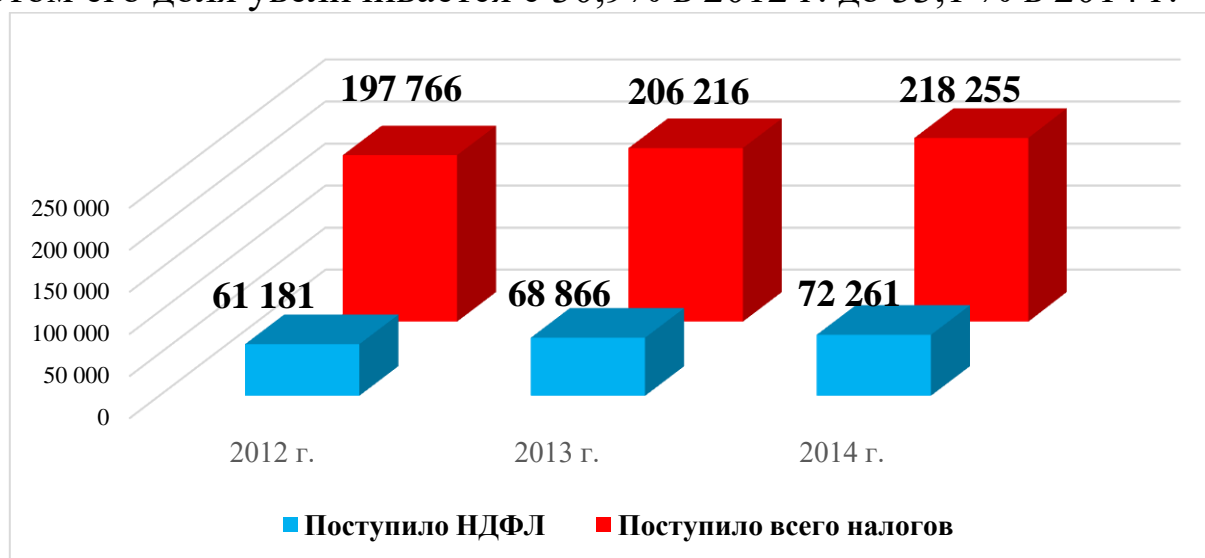


Рисунок 1 - Динамика налога на доходы физических лиц и общей суммы поступлений налогов и сборов по данным УФНС России по Краснодарскому краю, млн. руб. [5]

При этом государство устанавливает систему льгот и налоговых вычетов для граждан по исследуемому налогу, большинство которых не отвечает современным принципам справедливого налогообложения и с помощью которых социальная функция выполняется не в

полном размере, что представляет актуальность проводимого исследования.

При расчете НДФЛ учитываются все льготы, на которые может претендовать налогоплательщик. Самыми популярными из них считаются стандартные вычеты по налогу, которые доступны некоторым категориям граждан.

Налоговым кодексом закреплена возможность использования четырех видов вычетов при расчете налога на доходы:

1. Профессиональные налоговые вычеты предоставляются индивидуальным предпринимателям, авторам произведений науки, литературы и искусства, изобретений, полезных моделей, открытий и промышленных образцов, а также исполнителям работ (услуг) (не являющимся предпринимателями) по гражданско-правовым договорам.

2. Социальные вычеты. Применяются при возникновении права на возврат части НДФЛ на сумму, потраченную на лечение, обучение, благотворительность, суммы пенсионных взносов по договору негосударственного пенсионного обеспечения, заключенному налогоплательщиком с негосударственным пенсионным фондом в свою пользу и (или) в пользу членов семьи и (или) близких родственников.

3. Имущественные вычеты предоставляются на некоторых условиях при приобретении или продаже жилья и прочего имущества.

4. Стандартные налоговые вычеты. Данной льготой могут воспользоваться работники, имеющие детей, или находящиеся в определенном статусе.

Наиболее часто используемые и проблемные при исчислении являются стандартные вычеты, которые можно получить на себя в следующих размерах:

- 3000 руб. положено участникам ликвидации аварии на Чернобыльской АЭС и прочих проектов, имевших в качестве последствий повышенные дозы радиационного излучения; сюда же относят людей, получивших инвалидность во время военных действий;

- 500 руб. в качестве вычетов предусмотрено для Героев СССР и РФ, блокадников, участников войны, узников концлагерей, инвалидов 1 и 2 степени, и лиц, подвергшихся радиационному излучению [1].

На имеющихся детей возможно получить следующие льготы при расчете налога в 2015 г.:

– 1400 руб. за имеющегося ребенка — как за первого, так и за второго;

– 3000 руб. возможно получить за последующих детей; подобная льгота применима и при наличии ребенка-инвалида вне зависимости от очередности.

Вычетами на детей можно воспользоваться до момента их 18-летия. Обучение (очная форма) продлевает возраст до 24 лет. Предельный размер заработной платы, при которой используется налоговый вычет на ребенка в 2015 г., составляет 280 000 руб. Льготу на детей могут получить оба родителя.

Налоговый вычет на детей оформляется и в двукратном размере. Применить увеличенную льготу может один из родителей при письменном отказе другого от предоставления вычета. Те же действия доступны и в отношении приемных родителей. Если родитель считается единственным, он также имеет право на 2-кратное увеличение льгот на своих детей. Но при изменении семейного положения одинокого родителя возможность на использование вычетов в двойном размере теряется. Подобным правом могут воспользоваться также опекуны, усыновители, приемные родители и их супруги. Предоставляются налоговые вычеты на детей ежегодно на основании письменных заявлений.

В 2016 г. в целях улучшения социальной ситуации в стране стандартные налоговые вычеты на детей планируется увеличение до 12 000 руб. вместо ранее действующей суммы в 3 000 руб. Но будущее нововведение затронет только семьи с детьми-инвалидами и касается непосредственно родителей или усыновителей. Для прочих категорий попечителей, таких как опекуны и приемные родители, размер предоставляемых на детей-инвалидов вычетов возрастет с 3 000 до 6 000 руб.

Налоговый вычет на второго ребенка остался без изменений на уровне вычета за первого. Не предвидится новшеств и в предоставлении льгот на третьего и последующих детей.

Однако при расчете предельной суммы дохода для предоставления этих стандартных налоговых вычетов произойдут перемены. Максимальный размер возрастет с 280 000 руб. до 350 000 руб. Правительство уже одобрило рассматриваемый законопроект. Внесенные изменения приобретут актуальность с начала 2016 г.

При наличии возможности получения нескольких вычетов на себя выбирается один вариант. Предоставление льгот на детей зависит от их числа.

Проанализируем данные о величине налоговых вычетов, предоставленных в 2011–2013 гг. в РФ в таблице, сформированной на ос-

новании данных, указанных в Отчетах о налоговой базе и структуре начислений по налогу на доходы физических лиц за 2011 - 2013 г., удерживаемому налоговыми агентами (форма 5-НДФЛ).

Таблица 1 – Налоговые вычеты по НДФЛ в РФ за 2011–2013 гг. [5]

Виды налоговых вычетов	Суммы соответствующего уменьшения налоговой базы, тыс. руб.			Удельный вес в общей сумме предоставленных налоговых вычетов, %		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Стандартные	324 706 098	348 876 882	334 513 438	3,2	4,8	5,4
Социальные	5 819 660	6 891 336	7 734 307	0,06	0,1	0,1
Имущественные	74 534 078	74 758 663	72 999 165	0,74	1	1,2
Профессиональные	9 636 680 831	6 860 946 700	5 810 773 982	96	94,1	93,3
Всего	10 041 740 667	7 291 473 581	6 226 020 892	100	100	100

Как видно из таблицы, максимальный удельный вес налоговых вычетов, направленных на достижение социально значимых целей (снижение налогового бремени льготных категорий плательщиков и стимулирование социально значимых расходов граждан, в том числе связанных с приобретением жилья), составил в 2013 г. всего лишь 6,7 %. Профессиональные налоговые вычеты (составляющие 94,1 % и 93,3 % в 2012 и 2013 гг. соответственно) предназначены для освобождения от налогообложения расходов физических лиц, выполняющих работы по гражданско-правовым договорам либо осуществляющих деятельность на рынке ценных бумаг. Данная мера применяется в соответствии с принципами справедливости и экономической обоснованности налогов, поскольку лишь часть вознаграждения, полученного указанными категориями плательщиков, является фактически полученным доходом. Так, например, по договору строительного подряда налогообложению подлежат лишь суммы оплаты труда исполнителя, а стоимость закупленных им материалов признается расходом и вычитается из налогооблагаемой базы.

Среди основных причин оценки низкой эффективности социальных налоговых вычетов можно выделить следующие:

- незначительный объем (размер) предоставляемых социальных налоговых вычетов,
- низкий уровень заработной платы при работе «по найму»,
- несоразмерно высокие налоговые отчисления по НДФЛ по сравнению с получаемыми социальных налоговых вычетов,
- трудности получения социальных налоговых вычетов при выполнении работ по договорам гражданско-правового характера,
- сложности определения социальных налоговых вычетов по доходам от творческой деятельности и другие.

Существуют проблемы предоставления стандартных налоговых вычетов на детей. В п. 1 ст. 218 НК РФ сказано, что стандартный вычет предоставляется за каждый месяц налогового периода. Поэтому его можно получить и за те месяцы, в которых у сотрудника не было доходов. В этом случае стандартный вычет накапливается. Воспользоваться вычетом можно в месяце, когда работнику будет выплачен доход.

Если в течение календарного года организация предоставила вычет не в полном размере, то сотрудник вправе получить вычет по окончании налогового периода. Для этого в налоговую инспекцию по месту жительства ему нужно подать декларацию по форме 3-НДФЛ.

Аналогичные разъяснения содержатся в письме Минфина России от 22.10.2014 № 03-04-06/53186 [4].

Если же у сотрудника не было в течение всего налогового периода доходов, облагаемых НДФЛ по ставке 13%, право на стандартные вычеты за этот год он теряет. Например, вычет не положен сотруднице, которая состоит в штате организации, но в течение всего года находится в отпуске по уходу за ребенком до 1,5 или 3 лет и не получает никаких дополнительных доходов. Это объясняется тем, что налоговая база для расчета НДФЛ (а, следовательно, и для предоставления вычетов) в таких ситуациях не определяется (письмо Минфина России от 13.01.2012 № 03-04-05/8-10).

Таким образом, с целью устранения высокой социальной напряженности в условиях современного экономического кризиса, предлагается увеличение размера налоговых вычетов на основании прожиточного минимума и средней заработной платы. [5]

Мы считаем, что распространение необлагаемого минимума на всех налогоплательщиков является нерациональным, так как лишь некоторые категории физических лиц нуждаются в налоговом льготировании. Поэтому необходимо ограничить круг лиц, имеющих право на получение льготы в виде необлагаемого минимума.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 05.10.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.10.2015). - URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Письмо Минфина России от 11.05.2012 г. № 03-04-06/8-134. - URL: <http://www.consultant.ru/>.
3. Постановление Президиума ВАС РФ от 07.02.2012 № 11709/11 по делу № А68-14429/2009. - URL: <http://www.consultant.ru/>.
4. Корень А.В., Першина В.В. Актуальные проблемы и пути совершенствования налога на доходы физических лиц в Российской Федерации // Глобальный научный потенциал. 2014. - № 5 (38). - С. 63-65.
5. Официальный сайт ФНС России. - URL: <http://www.nalog.ru>.
6. Берлин С.И., Мамонова И.В. Налоговые преференции как инструмент фискального регулирования в условиях нестабильности экономики // Современная научная мысль. 2016. №2. С. 111-118.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Широко распространяется такое явление как экономическая преступность. Данные преступления являются хорошо подготовленными и организованными на всех стадиях и этапах совершения. Они охватывают широкую группу преступных деяний, имеющих сходство в особенностях предмета преступного посягательства, обстановки совершения преступления, способа и механизма преступных действий. Эти деяния квалифицируются как преступления в сфере экономической деятельности и объединяются в гл.22 УК РФ.

Сегодня практически 70% от ущерба, нанесенного преступлениями, относится к преступлениям в сфере экономики. Исходя из этого, преступления экономической направленности оказывают значительное давление на общество.

Экономические преступления имеют ряд специфических особенностей развития. К ним можно отнести:

- Усовершенствование способов совершения деяния. Т.е. преступники в данной сфере отличаются большой интеллектуальной образованностью и используют информационные технологии в корыстных целях. Количество традиционных преступлений в сфере экономики значительно сокращается, их вытесняют преступления в сфере высоких технологий.

-Снижение уровня латентности. В последнее время уровень латентности снижается в связи с чем наблюдается рост раскрываемости правонарушений.

-Создание систем легализации доходов, полученных от преступной деятельности.

Отличие экономических преступлений от общеуголовных состоит в том, что данные преступления совершаются специальным субъектом, а не посторонними для объекта управления людьми.

На уровень преступлений в сфере экономики оказывает значительное влияние целый комплекс экономических факторов:

- неспособность государства в полной мере обеспечить регулирование экономики;
- высокий уровень дифференциации населения по уровню доходов;
- диспропорции в макроэкономике;
- неэффективность налоговой политики;
- значительный госсектор в экономике страны.

Наиболее распространенными среди экономических преступлений являются налоговые преступления. В частности, уклонение от уплаты налогов. Данные преступления в последние годы принимают все более массовый характер и приобретают изощренные формы. Сегодня в условиях экономического кризиса наблюдается тенденция роста налоговых преступлений и усиление воздействия на экономические отношения криминального фактора.

В России бюджет формируется в большей части за счет налоговых поступлений. В общей сумме доходов Российской Федерации налоговые поступления составляют 80-85% доходной части федерального бюджета страны. В результате чего государство стремится увеличивать налоговые поступления и максимально обеспечить их собираемость. Однако бюджет страны ежегодно недополучает до 30% налоговых платежей в результате уклонения от уплаты налогов.

В условиях экономического кризиса наиболее актуальной является проблема собираемости налогов и уменьшения дефицита бюджета. За последние годы собираемость налогов падает и не превышает 80%. Непоступление в бюджет огромных сумм в результате уклонения от уплаты налогов приводит к появлению таких проблем, как задержка выплат заработной платы работникам бюджетной сферы, пособий малоимущим, а также к сокращению многих социальных программ.

Помимо уклонения от уплаты налога серьезную проблему для доходной части бюджета представляет незаконное возмещение НДС по материальным ресурсам, используемым при производстве экспортной продукции.

Среди многочисленных схем незаконного возмещения НДС, самой популярной признается «лжеэкспорт». Согласно экспертным оценкам, сумма возмещения НДС при «лжеэкспорте» достигает 15% от общих сумм налога, возвращенного из бюджета экспортерам. В масштабах страны это уже десятки миллиардов рублей. Из арбитраж-

ной практики можно сделать вывод о том, что наибольшее распространение получили схемы возмещения (вычета) НДС с участием «фирм-однодневок». Появление таких организаций обусловлено неспособностью налоговых органов осуществлять контроль деятельности всех налогоплательщиков.

Налоговая преступность России носит массовый и организованный характер. В такой обстановке необходимо проводить разработку программы борьбы с налоговой преступностью. Основой этой программы должно стать преодоление негативных тенденций роста налоговой и связанной с ней экономической преступности.

Список использованных источников:

1. «Специфика налоговой ответственности» Зимин А.В., 2012г.
2. «Налоговые преступления» Ларичев В.Д., Бембетов А.П., 2010г.
3. «Экономическая преступность в России: состояние, тенденции, прогнозы» Куликов А.С.// Право и безопасность, 2011г.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Н.В. Тимошенко,
канд. экон. наук, доцент*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Оптовая торговля на современном этапе развития российской экономике имеет большое значение. Именно она принуждает производителей поднимать качество отечественной продукции для завоевания устойчивого места как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Оптовая торговля – это совокупность организаций, которые приобретают и (или) хранят товары крупными партиями и перепродают их розничной торговле, другим торговым организациям или организациям-потребителям. Представителями оптовой торговли будут являться товарные и фондовые биржи, торговые дома, выставки и ярмарки.

Оптовая торговля весьма важна для экономик рыночных государств, так как она имеет ряд преимуществ для производителей:

- поставляет товары без существенного изменения их внешнего вида;
- разгружает органы сбыта производителя, посредством уменьшения количества документации связанной с оформлением
- снижаются затраты, связанные с реализацией продукции поскольку поставки осуществляются крупным оптовым предприятиям вместо большого количества мелких, розничных. [1]

Оптовый товарооборот представляет собой совокупный объем продажи товаров производственными и торговыми предприятиями, а также посредниками другим предприятиям и юридическим лицам для последующей реализации населению или для производственного потребления.

Сейчас оптовая торговля в России находится в стадии активного развития, впрочем, как и рынок в целом. В свою очередь, опт нераз-

ривно связан с розницей. Предприятия розничной торговли выполняют роль посредника между оптовыми фирмами и конечными потребителями.

В настоящее время оптовая торговля имеет основные формы:

- транзитная, когда оптовая база продает товары без завоза на свои склады, сразу конечному пользователю;
- складская, когда реализация товаров осуществляется непосредственно со своих складов.

Ежегодно прирост оборота в сфере оптовой торговли составляет около 15%. Приблизительно такими же темпами развивается и розница. Что касается основных направлений опта, то их структура на протяжении уже нескольких лет остается практически неизменной. Около 20 % выручки получают за счет продажи горючих материалов (бензина, газа, нефти, дизеля), столько же – благодаря сбыту продовольственных товаров, и порядка 17% - непродовольственных. При этом наименее рискованный вид деятельности – это продукты оптом.[2]

В настоящий момент утверждена «Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года». В ней упоминается и развитие современного оптового продовольственного звена. Суть, которого заключается в том, что для оптимального взаимодействия розничной торговли и производителей сельскохозяйственной продукции и продуктов питания необходимо современное оптовое звено. Оптовое звено должно максимально снизить издержки как производителей, так и розничной торговли, а также сократить сроки реализации продуктов, посредством создания системы оптовых продовольственных рынков, как следствие этого, продукты на полках магазинов будут более дешевыми и более свежими. При этом оптовый продовольственный рынок не будет являться оптовиком, скупающим продукцию, и складом длительного хранения. Вместо этого оптовый продовольственный рынок - "площадка встречи" производства и торговли, в том числе, помимо услуги аренды площадей, оказывающая услуги сортировки, упаковки, консолидации мелких партий товара для поставок крупным торговым операторам, первичной обработки продукции. Значимость мелкооптового звена торговли определяется тем, что именно оно выступает партнером, прежде всего для малого и среднего розничного торгового бизнеса.[4]

Одной из современных форм оптовой торговли являются логистические центры. Логистическим центром — является специализи-

рованное предприятие, основными функциями которого являются обработка и хранение грузов, таможенное оформление, информационные услуги. Развитая система логистических центров позволяет сокращать цепи поставок, оптимизировать товарные потоки, повышать маневренность поставок. Фактически, логистические центры создаются для того, чтобы решить проблему доставки грузов от поставщика к потребителю в кратчайшие сроки и с наименьшими финансовыми затратами.

На территории Краснодарского края логистические центры присутствуют и имеют немалое значение. Наиболее крупные из них «Логистический центр Магнит»(является крупнейшим представителем отрасли в России), «Югопт»(более 15 лет работы на рынке продуктов питания Краснодарского края), «Логистический центр»(оптовая торговля непродовольственными потребительскими товарами, оптовая торговля лесоматериалами, прочая оптовая торговля).[3]

Анализ основных показателей оптовой торговли Краснодарского края представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели оптовой торговли Краснодарского края в 2008-2014 г.г., млн. руб.

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Абсолютное изменение за 2014-2008 г.г.	Темп роста за 2014-2008 г.г., %
Оборот оптовой торговли – всего,	655498	597251	637130	742317	900292	990699	1138016	+482518	173,6
из него организаций оптовой торговли	496106	468546	516751	565960	659274	740201	880971	+384865	177,6
Удельный вес организаций оптовой торговли в оптовом товарообороте, %	8,8	8,3	9,1	10,0	11,6	13,1	15,6	+6,8	

Источник: [2]

Анализ таблицы показал рост оборота оптовой торговли. Так за 2008-2014 г.г. оборот вырос на 482518 млн. руб. или на 73,6 %. Рост оборота оптовой торговли происходил равномерно. Исключение составляет 2009 г., в котором отмечается уменьшение товарооборота, что объясняется последствиями кризиса 2008 года. Оборот организаций оптовой торговли за 2008-2014 г.г. вырос на 384865 млн. руб.

или на 77,6 %. Доля организаций оптовой торговли в 2014г. оставила 15,6 %, что превышает данные 2008 г. на 6,8 %.

Оперативная информация по оптовой торговле Краснодарского края за 9- месяцев 2015 г. представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика оборота оптовой торговли Краснодарского края в январе-сентябре 2014-2015 г.г., млн руб.

Период	Оборот оптовой торговли	в том числе оборот оптовой торговли организаций оптовой торговли	Удельный вес организаций оптовой торговли в оптовом товарообороте, %
2014 г.	813145,0	628086,3	77,24
2015 г.	823725,1	641610,9	77,89

Источник: [2]

Проанализировав таблицу видно, что в январе-сентябре 2015г. оборот оптовой торговли составил 823,7 млрд. рублей, что больше, чем в январе-сентябре 2014г на 10580,1 млрд. рублей. Отмечается рост оборота оптовой торговли организаций оптовой торговли. За 9 месяцев 2015 г. в сравнении с аналогичным периодом 2014 г. он вырос на 13524,6 млрд. руб. Доля организаций оптовой торговли в 2015г. составила 77,89 %.

Оборот оптовой торговли по округам РФ представлен в таблице 3.

Таблица 3- Оборот оптовой торговли в РФ в 2005 году, 2011-2012г.г.

1	Оборот оптовой торговли, млн.рублей.		
	2	3	4
	2005	2011	2012
Российская Федерация, млрд. руб.	15626,0	39154,0	42883,8
Центральный федеральный округ	7936967	21825501	23667338
Северо-Западный федеральный округ	1331137	3746854	3802081
Северо-Кавказский федеральный округ	116410	367587	457397
Приволжский федеральный округ	2159506	4441298	5057212
Уральский федеральный округ	1678435	3288807	3589098
Сибирский федеральный округ	1249428	2750560	3049189
Дальневосточный федеральный округ	328257	822050	1010578
Южный федеральный округ, в том	825822	1911313	2250874

числе			
Республика Адыгея	3549	18329	26794
Республика Калмыкия	676	1518	2993
Краснодарский край	277636	742317	883875
Ростовская область	376902	820801	987107
Волгоградская область	145543	280815	293953
Астраханская область	21517	47533	56152

Источник: [2]

По итогам таблицы видно, что Южный федеральный округ среди всех округов РФ в 2012 г. занимает 6 место из 8 возможных. Краснодарский край в Южном федеральном округе занимает 2 место – 883,9 млрд. руб., первое - Ростовская область – 987,1 млрд.руб.

Данные о вывозе основных видов пищевых продуктов организациями-производителями и организациями оптовой торговли из Краснодарского края и ввозе основных видов пищевых продуктов в Краснодарский край представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Вывоз и ввоз основных видов пищевых продуктов Краснодарского края в 2010-2012г.г.

Товары	Вывоз основных видов пищевых продуктов организациями-производителями и организациями оптовой торговли из Краснодарского края			Ввоз основных видов пищевых продуктов в Краснодарский край		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Мясо и мясо птицы, т.	15269	9805	1127	14679	34826	52928
Консервы мясные тыс. условных банок	9883	9666	307	4945	8700	11686
Колбасные изделия, т	21308	19651	19062	24606	28744	37102
Сыры и продукты сырные, т	4255	1797	2522	24097	23865	25769
Масло сливочное, т	1002	1975	2360	1112	743	1333
Масла растительные, т	173010	153798	416668	11491	403594	386260
Сахар, т	964760	954227	631625	51481	61416	29091
Мука из зерновых и зернобобовых культур, тыс. т	30,7	47,3	33,1	55,8	65,8	46,9
Крупа, т	157845	132674	200038	37724	17852	23583

Источник: [2]

Анализ таблицы свидетельствует о том, что в Краснодарском крае наблюдается как ввоз, так и вывоз основных продуктов питания. По таким товарам как мясо, колбасные изделия, сыры ввоз на территорию Краснодарского края превышает вывоз. По таким товарам как масло сливочное, растительное, сахар, крупа наблюдается превышение вывоза над ввозом.

На протяжении нескольких лет, оптовая торговля Краснодарского края растёт, это свидетельствует о значимости нашего региона в оптовой торговле по России.

Оптовая торговля Краснодарского края является составной частью оптовой торговли России. Сферу оптовой торговли Краснодарского края курирует отдел координации оптовой торговли и обслуживания автотранспортных средств, который является структурным подразделением Управления торговли и услуг департамента потребительской сферы Краснодарского края, осуществляющим государственную политику Краснодарского края:

- в сфере торговли и обслуживания автотранспортных средств;
- в сфере оптовой торговли[3].

Приоритетным направлением государственной политики Краснодарского края в сфере оптовой торговли является создание условий для формирования высокоэффективной товаропроводящей сети, способной обеспечить бесперебойные поставки на потребительский рынок края и других регионов высококачественной продукции.

Основными направлениями работы департамента потребительской сферы Краснодарского края в сфере оптовой торговли являются:

- поддержание высокого уровня деловой активности в отрасли, развитие межрегиональных хозяйственных связей;
- создание условий для формирования современной инфраструктуры оптовой торговли, привлечение инвестиций в строительство новых и модернизацию существующих складских площадей, обновление оборудования и подвижного состава;
- обеспечение поступления в предприятия розничной торговли и общественного питания продукции, выпускаемой краевыми товаропроизводителями, создание условий для повышения её конкурентоспособности;
- реализация полномочий, закрепленных в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (ведение торгового реестра, проведение информационно-аналитического наблюдения);

– обеспечение выполнения планового задания по поступлениям налоговых платежей в консолидированный бюджет края от предприятий отрасли, сокращение количества предприятий, допускающих недоимку, задержку выплаты заработной платы, предприятий-банкротов.[3]

Список использованных источников:

1 Тимошенко Н.В. Тенденции и перспектива развития торговли Краснодарского края // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Материалы II-ой Международной научно-практической конференции, посвященной памяти известного ученого и крупного организатора экономической науки Юга России доктора экономических наук, профессора А.Ф. Сидорова. 2014.

2 <http://krsdstat.gks.ru/>

3 <http://www.dps-kk.ru/>

4 <http://docs.cntd.ru/document/420244435>

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
С.В. Солонина,
канд. экон. наук, доцент*

«БЕЛЫЕ СЛОНЫ» РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ РОССИЯ – РОДИНА «БЕЛЫХ СЛОНОВ»

На протяжении последних лет правительство Российской Федерации приняло множество инвестиционных решений. На сегодняшний день актуальным является проследить: к чему же они привели экономику страны.

В СССР эффективность обороноспособности, развития регионов была отведена на второй план, в следствии чего возникали индустриальные гиганты, которые не смогли функционировать после распада страны.

Государство начинает вводить налоги, пошлины на успешный бизнес в пользу инвестиционных проектов. Такие проекты зачастую некупаемые и со временем становятся дотационными, что в свою очередь создают новые проблемы в экономике страны их называют «белыми слонами».

Этот термин пришел из Южной Азии, где в старину короли Сиама дарили вышедшим из фавора придворным этих животных. Слоны считались священными и не могли задействоваться ни в хозяйстве, ни в армии, но ели не меньше своих собратьев и могли разорить даже богатого человека.

В России «белые слоны» представлены в нескольких видах.

1. «Малые слоны» — объекты, которые на начальных этапах стали катастрофически дорогими. Среди них выделяются автомобильный суперхайвэй Москва — Санкт-Петербург, первый заявленный проект частно-государственного партнерства, который пока только поглощает бюджетные средства и др.

2. «Взрослые слоны» - объекты, на которые потратили триллионы рублей и которые никогда не окупятся, но в них продолжают вкладывать средства. К ним можно отнести мост на острове Русский во Владивостоке — 30 млрд руб. и почти нулевой трафик. Сюда от-

носятся объекты Олимпийских игр 2014 года в Сочи — около 1 трлн руб. вложили в олимпийские объекты, объекты, строящиеся к чемпионату мира по футболу 2018 года и т.п.

3. Проекты, связанные с модернизацией и научно-техническим прогрессом. Ярким примером является «Сколково», куда запланировано потратить полтриллиона рублей до 2020 года и который не дал еще никакого результата. К примеру, зачем строить новый космодром Восточный за полтриллиона рублей, если есть работающий Байконур.

4. «Дети белых слонов», самые некупаемые проекты. К ним можно отнести газопроводы, которые заполнены наполовину мощности; разработку Штокмановского отложенных проектов в Арктике, проекты «Российских железных дорог» в части высокоскоростных магистралей и др.

Сейчас Россия переживает очередной экономический кризис и крайне необходимо следить за всеми инвестициями, чтобы дальше не развивать популяцию «белых слонов».

Для этого нужно в первую очередь отфильтровать все существующие инвестиционные проекты. «Точкой отсечения» следует взять 20-летний срок окупаемости по инфраструктурным проектам (автомобильным и железным дорогам, спортивным объектам, и т. д.) и 12–15-летний — по имеющим явную коммерческую направленность (шельфовым проектам, новым месторождениям, трубопроводам и т. д.). Альтернативой может стать привлечение иностранных инвесторов на условиях концессии, если таковые найдутся.

В условиях кризиса, бюджетный дефицит должен финансироваться не через повышение налогов на бизнес, а из средств, полученных от продажи государственных активов на открытом рынке.

По оценкам МЭР (2013 год), реальная стоимость активов (без учета стоимости земли), находящихся под управлением государства, составляла 100 трлн руб. В то время как в наступающем году дефицит консолидированной бюджетной системы ожидается на уровне 5 трлн руб. Это означает, что для решения проблемы властям достаточно расстаться с 1/20 накопленного за последние годы имущества.

Дальнейшие меры могли бы коснуться крупных государственных компаний, в первую очередь энергетических. Здесь необходимы, с одной стороны, полное освобождение от любой «общественной нагрузки» и вывод с баланса всех непрофильных активов. С другой — концентрация на чисто технологических и производственных, но не транспортных и инфраструктурных проектах.

«Сила Сибири» в случае «Газпрома» или судоверфь «Звезда» в случае «Роснефти» — все это не должно быть бизнесом наших нефтегазовых гигантов. Именно в этой сфере идет наиболее откровенный «распил» бюджетных и околобюджетных миллиардов. При этом параллельно с «Транснефтью», условным «Трансгазом» и РЖД должны появиться частные компании в сфере транспортировки нефти и газа, а также железнодорожных перевозок (примером подобной частной инфраструктурной компании в Европе является Eurostar). Только так можно будет ограничить неоправданные траты и создать настоящую рыночную среду в этой области. Хорошо бы еще продумать, как потенциальные покупатели осуществляли бы «самовывоз» российских ресурсов с мест их добычи. Такой подход уже опробован теми же китайцами, построившими в 2000-е годы газопроводы из Туркменистана в Синьцзянь.

Кроме того, крайне необдуманно вкладывать средства пенсионных фондов (как ПФР, так и НПФ) в «инфраструктурные облигации» или иные проекты, заявляемые от имени государства. Средства граждан не должны принудительно мобилизовываться. Чем большим оказывается огосударствление экономики, тем упорнее власти продлевают ранее казавшуюся «исключением» заморозку накопительных пенсий. Пенсионные средства — это своего рода такая же кислородная подушка для частных бизнесов, как бюджет для окологосударственных компаний. И пытаться использовать ее для еще большего надувания государственного «пузыря» сродни краже.

Следует добиться активного участия в госзаказе малого бизнеса и ввести жесткую ответственность за отказ от подписания контракта после выигрыша конкурса. К тому же стоило бы отменить все ограничения на участие иностранных компаний в реализации государственных проектов. У страны не должно быть никакого «стратегического» интереса, кроме задачи потратить собранные с налогоплательщиков средства максимально эффективно. И получить в обмен на них самые качественные товары и услуги.

Россия могла бы сделать огромный шаг вперед. По сути, речь идет о подлинном разрыве с той плановой экономикой, что всего четверть века назад довела одну из самых богатых в мире стран до положения нищего, клянчившего гуманитарную помощь у западных держав.

Сегодня мы в необъяснимом порыве восторга стремимся воссоздать худшие черты советской экономики, приведшие ее к тому грустному финалу. На «северах», куда сейчас мы хотим строить же-

лезные дороги, еще видны следы сталинских лагерей. Еще заметны тоннели, которые должны были соединить Сахалин с материком. Да и мост в Крым, кстати, тоже уже существовал, хотя и недолго.

Второй раз историю можно пережить только в виде фарса. И если мы не хотим стать его участниками, то нам нужно отказаться от соблазна владения стадом «белых слонов» и заменить его массами «рабочих лошадок».

Список использованных источников:

<http://rbcdaily.ru/economy/562949996912198>

<http://rbcdaily.ru/economy/562949997565937>

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема повышения экономической эффективности сельскохозяйственных организаций неразрывно связана с активным привлечением инвестиций. В современных условиях хозяйствования результативность производства продукции молочнопродуктового подкомплекса определяется множеством факторов, к числу которых относится конкурентоспособность, интенсификация, совершенствование производственно-экономического потенциала и др. В настоящее время при кризисном состоянии экономики конкурировать отечественным сельхозтоваропроизводителям с дотируемой импортной продукцией можно только в условиях крупнотоварного производства. Обязательным условием качественного экономического роста при производстве молочной продукции становится способность к практическому внедрению инновационных технологий и методов, позволяющих повысить выход продукции в расчете на единицу привлеченных ресурсов, конкурентоспособность предприятия [1, 2, 3].

Целью работы является разработка приоритетных направлений совершенствования инвестиционной деятельности в ООО «Урожай XXI век» Брюховецкого района и обоснование их экономической эффективности. В сложившихся экономических условиях имеется объективная необходимость поиска путей совершенствования инвестиционной деятельности. Это обусловлено тем, что основные задачи развития экономики решаются с помощью инвестиций – от создания новых объектов предпринимательской деятельности до обновления и технического перевооружения действующих предприятий. Вместе с тем, роль оценки эффективности инвестиций для бизнеса настолько велика, а аспекты инвестиционного анализа так многочисленны, что возникает необходимость углубленного изучения этих вопросов.

Таблица 1 – Ресурсы и эффективность их использования в ООО «Урожай XXI век» Брюховецкого района

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г.	
				Абсолютное отклонение (+,-)	Относительное отклонение, %
Общая земельная площадь, га	7274,0	7817,0	8574,0	1300,0	117,9
Среднегодовая численность работников, чел.	176,0	269,0	287,0	111,0	163,1
Среднегодовая стоимость производственных основных средств, тыс. руб.	207296,0	183519,0	212455,0	5159,0	102,5
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	217716,0	252618,0	326797,0	109081,0	150,1
Фондообеспеченность, тыс. руб./га	28,5	23,5	24,8	-3,7	86,9
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	1177,8	682,2	740,3	-437,6	62,9
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	217716,0	380308,0	364579,0	146863,0	167,5
Фондоотдача, руб.	1,1	2,1	1,7	0,7	163,4
Фондоемкость, руб.	1,0	0,5	0,6	-0,4	61,2
Чистая прибыль, тыс. руб.	37457,0	62587,0	66066,0	28609,0	176,4
Фондорентабельность, %	18,1	34,1	31,1	13,0	x
Себестоимость продукции, тыс. руб.	163184,0	294995,0	295532,0	132348,0	181,1
Рентабельность основной деятельности, %	23,0	21,2	22,4	-0,6	x
Прибыль от продаж, тыс. руб.	53877,0	85313,0	69047,0	15170,0	128,2

Анализ ресурсного обеспечения хозяйственной деятельности ООО «Урожай XXI век» свидетельствует о том, что в динамике в 2012-2014гг. численность работников увеличилась на 111 человек, среднегодовая стоимость оборотных средств – на 50,1%, основных средств – на 2,5%, общая земельная площадь – на 17%.

Темпы роста выручки опережают темпы роста стоимости основных средств, что привело к росту фондоотдачи на 38,8%. В исследуемом периоде фондовооруженность снизилась на 37,1%, фондообеспеченность – на 13%, что свидетельствует об ухудшении эффективности использования основных средств.

Для оценки ликвидности и платежеспособности в ООО «Урожай XXI век» рассмотрим данные, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели платежеспособности ООО «Урожай XXI век», конец года

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение в 2014 г. по сравнению с	
				2012 г.	2013 г.
Денежные средства и финансовые вложения, тыс. руб.	16218	14533	31708	15490	17175
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	23175	29796	27807	4632	-1989
Запасы и прочие оборотные активы, тыс. руб.	178323	208289	267282	88959	58993
Сумма оборотных активов, тыс. руб.	217716	252618	326797	109081	74179
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	253224	315811	385550	132326	69739
Текущие обязательства, тыс. руб.	131585	95030	119292	-12293	24262
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,12	0,15	0,27	0,15	0,12
Коэффициент быстрой ликвидности	0,3	0,47	0,5	0,2	0,03
Коэффициент текущей ликвидности	1,655	2,659	2,740	1,085	0,081
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,163	1,25	1,179	0,016	-0,071
Коэффициент восстановления платежеспособности	0,625	-	-	-0,625	-0,625
Коэффициент утраты платежеспособности	-	0,636	0,581	0,581	-0,055

В 2012 г. коэффициент текущей ликвидности не удовлетворял рекомендуемой норме, однако в 2013-2014 гг. составил соответственно 2,659 и 2,740.

Это свидетельствует о том, что платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии своевременных расчетов с дебиторами и реализации произведенной продукции, а также продажи в случае необходимости прочих элементов оборотных средств, достаточны. У предприятия имеется возможность оплатить свои краткосрочные обязательства на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Для оценки рентабель-

ности ООО «Урожай XXI век» проанализируем в 2012-2014 гг. показатели, представленные в таблице 3.

Устойчивый рост показателей рентабельности хозяйственной деятельности ООО «Урожай XXI век» способствует обеспечению нормального воспроизводственного процесса, является предпосылкой для активизации инвестиционных процессов. В 2014 году рентабельность капитала составила 13,7%, в 2012 г. зафиксирована на уровне 8,8% (табл. 3).

Таблица 3 – Рентабельность финансово-хозяйственной деятельности в ООО «Урожай XXI век»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г.	
				Абсолютное отклонение (+,-)	Относительное отклонение, %
Чистая прибыль, тыс. руб.	37457	62587	66066	28609	176,4
Среднегодовая стоимость, тыс. руб.:					
- имущества	425012	430574,5	487694,5	62682,5	114,7
- оборотных активов	217716	235167	289707,5	71991,5	133,1
- производственных запасов	178323	193306	237785,5	59462,5	133,3
- внеоборотных активов	207296	195407,5	197987	-9309	95,5
- собственного капитала	253224	284517,5	350680,5	97456,5	138,5
- имущества	425012	430574,5	487694,5	62682,5	114,7
Рентабельность, %;					
- имущества	8,8	14,5	13,7	4,9	x
- оборотных активов	17,2	26,6	23,1	5,9	x
- производственных запасов	21,0	32,4	28,2	7,1	x
- внеоборотных активов	18,1	32,0	33,8	15,7	x
- собственного капитала	14,8	22,0	18,8	4,0	x

В организации важнейшим производственным направлением является молочное скотоводство. Экономическая эффективность молочного скотоводства в ООО «Урожай XXI век» представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Экономическая эффективность молочного скотоводства в ООО «Урожай XXI век»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2013 г.	
			Абсолютное отклонение (+, -)	Темп роста, %
Поголовье коров, гол.	1226	1190	-36	97,1
Производственные затраты – всего, тыс. руб.:	202050	214578	12528	106,2

- в том числе на 1 голову, тыс. руб.	164,8	180,3	15,5	109,4
Затраты труда, тыс. чел.-ч	169,0	181,0	12	107,1
Затраты труда на 1 корову, чел.-ч	134,34	152,1	17,76	113,2
Денежная выручка – всего, тыс. руб.:	150 599	177 662	27063	96,3
– в т.ч. на 1 гол., тыс. руб.	122,8	149,3	26,5	101,8
Полная себестоимость – всего, тыс. руб.:	165 758	191 075	25317	81,2
– в т.ч. на 1 голову, тыс. руб.	135,2	160,6	25,4	85,8
Прибыль (убыток) от продаж – всего, тыс. руб.:	-15159	-13413	1746	х
– в т.ч. на 1 голову, тыс. руб.	-12,36	-11,27	1,09	х
Рентабельность (убыточность) коммерческая, %	-9,2	-7,0	2,2	х

Предлагаем осуществить инвестиционный проект строительства завода цельномолочной продукции в ООО «Урожай XXI век». Реализация проекта будет способствовать выходу предприятия на новые рынки сбыта с высококачественной и высоколиквидной продукцией по доступной цене, пополнению бюджетов всех уровней, а также получению приемлемой доходности на вложенные средства, созданию дополнительных рабочих мест.

Проведенный анализ рынка молочных продуктов показал необходимость наиболее полного представления ассортимента продукции на региональном рынке. Это связано с тем, что разнообразие видов и широкий ценовой диапазон делают продукцию доступной для всех слоев населения. Поэтому инвестирование связано с возможностью расширения рынка за счет импортозамещения.

Инвестиционные затраты на реализацию проекта представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Инвестиционные затраты проекта

Показатель	Значение
Инвестиции, тыс. руб.	105 895
В том числе:	
-инвестиции в здание и оборудование, тыс. руб.	17 344
-инвестиции в оборотный капитал, тыс. руб.	88 551
Источники финансирования, тыс. руб.	46 963
В том числе:	
-целевое финансирование, тыс. руб.	8 913
-поступление кредитов, тыс. руб.	38 050

Платежи за использованный капитал, тыс. руб.	67 367
В том числе:	
-возврат кредитов, тыс. руб.	38 050
-выплата процентов по кредитам, тыс. руб.	29 317

Инвестиционные затраты (в текущих ценах) на реализацию проекта оцениваются в 105 895 тыс. руб., в том числе 17 344 тыс. руб. – на строительство, монтажные работы, закупку оборудования и пусконаладочные работы; 88 551 тыс. руб. – на пополнение оборотных средств. Рост экономической эффективности производства будет обеспечен за счет использования высокотехнологического оборудования российских производителей: ООО «Искра-Мол», ООО «Агро-Сервис» и компания «Европактрейд».

Финансирование предполагается за счет собственного (20%) и заемного капитала (80%). Сотрудничество с инвестором предполагается в форме предоставления кредита сроком на 5 лет, выплату основного долга по кредиту планируется начать с 2016 года, выплату процентов (25,5%) по кредиту – с момента получения кредита (рис. 1).

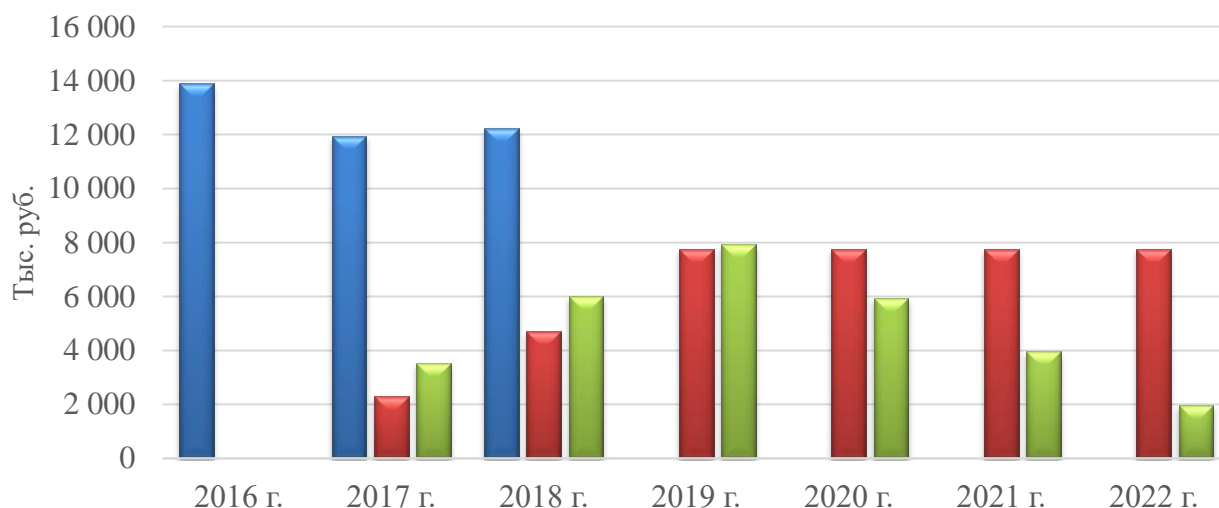


Рисунок 1 – Кредитная линия проекта инвестиционного проекта, тыс. руб.

В ходе реализации проекта планируется к 4 кв. 2016 г. выйти на 10% от проектной производственной мощности. Начиная с 2019 г., производственная мощность проектируется на уровне 95%. Производственная линия позволит получить до 22,8 т молочной продукции в сутки (табл. 6).

Таблица 6 - План производства молочной продукции, т

Объемы производства	Годы						Итого
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Молоко МДЖ 3,2 %	367,9	3 127,3	3 127,3	3 495,2	3 495,2	3 495,2	17 108,3

Молоко МЖД 2,5 %	328,5	2 792,3	2 792,3	3 120,8	3 120,8	3 120,8	15 275,3
Кефир МЖД 1 %	24,1	204,8	204,8	228,9	228,9	228,9	1 120,2
Кефир МЖД 3,2 %	24,1	204,8	204,8	228,9	228,9	228,9	1 120,2
Снежок МЖД 2,5 %	20,1	170,6	170,6	190,7	190,7	190,7	933,5
Сметана МДЖ 15 %	20,1	170,6	170,6	190,7	190,7	190,7	933,5
Сметана МДЖ 20 %	20,1	170,6	170,6	190,7	190,7	190,7	933,5
Творог МДЖ 9 %	11,0	93,1	93,1	104,0	104,0	104,0	509,2
Масло весовое МДЖ 72,5 %	7,3	62,1	62,1	69,4	69,4	69,4	339,5
Сыр Адыгейский	9,1	77,6	77,6	86,7	86,7	86,7	424,3

Чистая прибыль в динамике реализации проекта представлена на рисунке 2. Положительное значение она имеет на протяжении рассматриваемого периода. К концу реализации проекта планируется получение 283,3 млн. руб. чистой прибыли.



Рисунок 2 – Динамика чистой прибыли по проекту, тыс. руб.

В таблице 7 представлен отчет о движении денежных потоков в ходе реализации инвестиционного проекта. Денежный поток от операционной деятельности равен 300 692 тыс. руб., денежный поток от инвестиционной деятельности – 105 895 тыс. руб. С учетом дисконтирования ($d=20,7\%$) чистый денежный поток составил 148 539 тыс. руб., а дисконтированный срок окупаемости – 2,58 года.

Таблица 7 – Движение денежных средств, тыс. руб.

Показатель	Годы							Итого
	«0-й»	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Денежные потоки от операционной деятельности	0	2660	55 378	52658	61762	63 37	64697	300692
– за исключением процентов по кредитам	0	3538	5 993	7914	5936	3957	1979	29317
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-17344	-9557	-70 016	41	-9275	51	205	-105895
Денежные потоки – всего	0	5715	-4 643	44939	44728	55828	57142	203709

Чистый денежный поток (с поправкой на инфляцию)	-17344	-3740	-10 720	83705	89846	115675	127548	384970
Недисконтированный поток нарастающим итогом	-17344	-21084	-31804	51901	141748	257422	384970	765809
Дисконтированный чистый денежный поток	-17344	-3099	-7 358	47603	42332	45155	41250	148539
Дисконтированный поток нарастающим итогом	-17344	-20443	-27 801	19802	62134	107288	148539	272175

Реализация настоящего проекта будет способствовать выходу предприятия на новые рынки сбыта с высококачественной и высоколиквидной продукцией по доступной цене, пополнению бюджетов всех уровней, а также получению приемлемой доходности на вложенные средства, созданию дополнительных рабочих мест (табл. 8).

Таблица 8 – Расчет экономической эффективности инвестиционного проекта строительства завода цельномолочной продукции

Показатель	Значение
Выручка от реализации (без НДС), тыс. руб.	1 917 619
Валовая прибыль, тыс. руб.	425 250
Прибыль от продаж, тыс. руб.	386 897
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	356 772
Чистая прибыль, тыс. руб.	283 348
Ставка сравнения (дисконтирования), %	20,7
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.	148 539
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	16,6
Дисконтированный срок окупаемости (PBP), лет	2,58
Простой срок окупаемости, лет	2,38
Индекс рентабельности инвестиций	1,9
Бюджетная эффективность:	
Доходы бюджетов, тыс. руб.	117 471
Суммарные денежные потоки федерального бюджета, тыс. руб.	75 139
Суммарные денежные потоки территориального бюджета, тыс. руб.	42 332

Дополнительный социальный эффект будет создан путем использования при реализации проекта местных производственных ресурсов на поставку сырья.

Литература:

1. Крылов Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия[Текст]: учеб. пособие / Э.И.Крылов,

В.М.Власова, М.Г.Егорова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 192 с.

2. Трубилин А.И. Оценка экономической эффективности инноваций в сельском хозяйстве [Текст] / А.И. Трубилин, В.И. Гайдук, А.В. Кондрашова // АПК: Экономика, управление. – 2013. – №9. – С. 31-38.

3. Гайдук В.И. Проблемы оценки экономической эффективности инноваций в аграрном производстве [Текст] / В.И. Гайдук, А.В. Кондрашова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2013. – №2 (28). – С. 9-14.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
М.В. Радченко,
канд. экон. наук, доцент*

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Государственные корпорации как организационно-правовая форма хозяйственной деятельности с момента их создания стали объектом пристального внимания как экспертного сообщества, так и органов власти. В этих условиях проблема оценки целесообразности их создания длительное время не утрачивает своей актуальности. Мнения по данному вопросу далеко не однозначны и варьируют от резкой критики до признания права государственных корпораций на существование.

Государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного вноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Государственная корпорация создается на основании федерального закона. Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации. Государственная корпорация использует имущество для целей, определенных законом, предусматривающим создание государственной корпорации.

Начало государственным корпорациям как организационно-правовым формам юридических лиц было положено не в Российской Федерации. Данная форма имеет двухвековую историю, которая берёт своё начало в развитых странах Европы и США. Франклин Делано Рузвельт, основоположник формирования государственных корпораций в США, говорил о них так: «Развитие экономики есть функция частной инициативы и частного капитала, но из этого правила бывают жизненно важные исключения – они-то и требуют создания

предприятий, принадлежащих обществу и управляемых правительством, то есть государственных корпораций. Миссия государственной корпорации – оказание обществу отдельных услуг на таких условиях, на каких они не могут быть получены от частных предприятий».

В Российской Федерации государственные корпорации как организационно-правовая форма были законодательно утверждены в июле 1999г., путём внесения «ст. 7.1 Государственные корпорации» в Федеральный закон №7-ФЗ «О некоммерческих организациях», принятый в январе 1996г.

Первой государственной корпорацией, учреждённой в том же году, стало «Агентство по реструктуризации кредитных организаций». В 2003г. была создана государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов».

Вплоть до 2007г. все государственные корпорации создавались только в финансовой сфере на стыке полномочий Правительства РФ и Центрального банка РФ. В 2007г. был принят ряд федеральных законов, предусматривающих создание 6 госкорпораций, на которые возлагались весьма значимые задачи в экономической, социальной и политической сферах общества. Государство обеспечило вновь созданные госкорпорации значительным объёмом государственного имущества и достаточно обширными функциями и полномочиями, обеспечивающими их деятельность.

Процесс создания государственных корпораций в 2007г. породил множество дискуссий о рациональности такого рода деятельности государства. При этом реакция была преимущественно скептически-настороженная, что было вызвано следующими общими особенностями этих государственных структур:

- закрытость процесса подготовки и предварительного обсуждения проектов создания госкорпораций;
- динамичность создания госкорпораций;
- большие объёмы государственного имущества, безвозмездно передаваемого госкорпорации для обеспечения её деятельности;
- широкий и разнообразный набор полномочий, которым наделены госкорпорации;
- крайне слабая аргументация необходимости создания госкорпораций;
- недостаточная степень конкретизации целей и задач деятельности госкорпораций;

- чрезмерная степень освобождения госкорпораций от государственного контроля;
- отсутствие законодательно закреплённых критериев реорганизации и ликвидации государственных корпораций.

Все вышеназванные недостатки процесса создания и юридических особенностей организации госкорпорации в большинстве своём свидетельствуют о несоответствии качества её организации и поставленным перед ней серьёзным задачам.

На сегодняшний день очевидным является то, что финансирование государственных корпораций преимущественно осуществляется Российской Федерацией, а их потенциал определяется наличием особых прав и функций, не предусмотренных у других организационно-правовым формам.

Таблица 1 – Основные задачи государственных корпораций.

Название ГК	Дата принятия закона о создании ГК	Основная характеристика ГК
ГК «Агентство по страхованию вкладов»	Январь 2004 г.	Выплачивает возмещения по вкладам после банкротства банков. Ведёт реестр банков системы страхования вкладов.
ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк)	Май 2007 г.	Обслуживает внешний долг РФ, управляет средствами Пенсионного фонда РФ, выдаёт кредиты и гарантии российским экспортёрам.
ГК «Российская корпорация нанотехнологий» (Роснано-тех)	Июль 2007 г.	Содействует реализации государственной политики развития в сфере нанотехнологий.
ГК «Фонд содействия реформированию ЖКХ»	Июль 2007 г.	Стимулирование реформирования ЖКХ, формирование эффективных механизмов управления жилищным фондом, предоставление финансовой поддержки на внедрение ресурсосберегающих технологий. Имущественный взнос РФ составляет 240 млрд. руб.
ГК по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех».	Ноябрь 2007 г.	Содействует разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции. Госкорпорации принадлежат сотни предприятий на десятки миллиардов долларов.
ГК по атомной энергетике «Росатом»	Декабрь 2007 г.	Проведение государственной политики, оказание государственных услуг в области использования атомной энергии.

		Обеспечение ядерной и радиационной безопасности. Развитие атомной науки.
Государственная компания «Российские автомобильные дороги»	Июль 2009г.	Выступает заказчиком при проектировании, строительстве, реконструкции и содержании автомобильных дорог.

Наибольшее внимание на данный момент вызывает риск дальнейшего расширения процесса создания государственных корпораций.

При оценке государственной политики по созданию государственных корпораций важно выделить два аспекта:

1. насколько обоснованы задачи деятельности этих субъектов;

2. насколько оправдан такой способ решения этих задач, как создание государственных корпораций.

В то же время в основном законе о некоммерческих организациях довольно узок перечень вопросов, которые должны содержаться в законах о создании госкорпораций. Особое внимание и настороженность вызывает тот факт, что положения закона о некоммерческих организациях могут не применяться к государственной корпорации, если это предусмотрено законом о её создании. Это теоретически создаёт возможность создания для каждой новой корпорации свою индивидуальную организационно-правовую форму.

Большинство законов о создании государственных корпораций имеют ряд общих проблем. Во-первых, для них характерен низкий уровень детализации условий и принципов деятельности корпораций. Для обеспечения практической работы законодательной базы госкорпораций необходимо принять ряд подзаконных актов, которые определили бы весьма значимые процедуры на уровне самой корпорации. Так же в принятых законах не определен порядок реорганизации и ликвидации государственных корпораций.

Потенциальным преимуществом государственных корпораций являются широкие возможности расходования средств. Однако необходимо создать прозрачные и детальные критерии и регламенты принятия управленческих решений для минимизации риска злоупотребления должностными обязанностями и нерационального использования ресурсов участниками госкорпораций.

Принципиальной так же становится проблема того, что законы о создании государственных корпораций регулируют полномочия их органов управления, но не содержат положений о формах этих органов, об области вопросов, которые они должны решать, положений

об ответственности за достигнутые результаты деятельности перед госкорпорациями и государством.

В законах о государственных корпорациях предусматривается вопрос о том, какие органы государственной власти могут принимать решения о прекращении деятельности органов управления госкорпорациями, но причины и критерии для принятия подобного решения не закреплены законодательно даже в общем виде. Это приводит к низкой степени ответственности за результаты деятельности органов управления госкорпорациями, а так же снижает их мотивацию.

Однозначно дать оценку тому, насколько оправдано создание государственных корпораций в настоящее время весьма затруднительно, так их типология довольно широка, а принципы их деятельности до конца ещё не сформированы. Баланс преимуществ и недостатков в настоящее время скорее отрицательный: проблемы уже заметны, а преимущества ещё надо продемонстрировать.

Для обеспечения положительного эффекта от деятельности государственных корпораций и сокращения рисков необходимо провести ряд изменений в нормативной базе государственных корпораций:

1. чётко определить место и роль каждой корпорации в реализации государственной политике;

2. принять конкретизированные программы развития госкорпораций и методы оценки эффективности их деятельности;

3. ввести ряд положений, которые будут контролировать процесс проведения независимых экспертиз и предоставления докладов Президенту РФ, Федеральному Собранию РФ, Правительству РФ.

4. установить в качестве обязательного требования для создания каждой госкорпорации предварительной стратегии её деятельности, оценки рисков и критерии осуществления реорганизации и ликвидации госкорпорации

Перспективный потенциал государственных корпораций, включающий широкий объём полномочий, может значительно помочь в осуществлении задач социально-экономического развития Российской Федерации. Однако в настоящее время принципиально важно, насколько эффективно будет реализован этот потенциал.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 12 января 1996 года N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях"
2. Рогожин С.А. «Современное состояние и проблемы функционирования государственных корпораций в условиях глобализации экономики», интернет-журнал «Наукоеведение», выпуск 4 (23), июль – август 2014 г.
3. Койчева Н.В. «Государственные корпорации и их роль российской экономике», журнал «Аудит и финансовый анализ», выпуск 1, 2013г.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
У.Ю. Роцектаева,*

канд. экон. наук, доцент

ФОРМИРОВАНИЕ ДОСТОВЕРНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

Принцип отражения объектов учёта по первоначальной стоимости – один из основных принципов бухгалтерского учёта во многих странах мира. В условиях нормальных темпов инфляции этот принцип оправдан. Но стоит отметить, что при высоких темпах инфляции оценка стоимости объектов учёта по первоначальной стоимости перестаёт быть достоверной. В этом случае финансовая отчётность содержит искажённую информацию об имущественном и финансовом положении организации, так как понижение стоимости статей отчётности происходит с различной скоростью.

Инфляция - это процесс обесценивания денег в результате повышения среднего уровня цен на товары и услуги.

Инфляция обесценивает все доходы и поступления организации. Отсрочка платежей по кредиторской задолженности приводит к потере организацией части своего дохода.

Получение сторонними пользователями достоверных данных о финансовом положении организации подвергается негативному влиянию инфляции даже при нормальных её темпах. Для решения этой проблемы в международной практике разработан и используется ряд методов, закреплённых в Международных стандартах финансовой отчётности (МСФО).

Финансовая отчётность – это систематизированная информация о хозяйственной деятельности организации, её финансовых результатах и изменениях в финансовом положении. Финансовая отчётность составляется для внутренних и внешних пользователей информации с целью принятия обоснованных экономических решений.

Высокие темпы инфляции оказывают отрицательное влияние на финансово-хозяйственную деятельность организации, при этом данные бухгалтерской отчётности перестают быть объективными.

Отрицательное влияние инфляции на объективность бухгалтерского баланса можно охарактеризовать искусственным занижением стоимости таких статей, как основные средства, производственные запасы, а так же завышением стоимости статей, как денежные средства, кредиторская задолженность.

Влияние инфляции можно описать следующим образом: при одновременном и равном повышении доходов и расходов предприятия, покупательская способность денежных средств не меняется; но, как только цены на сырьё и материалы начинают расти быстрее, чем цены на готовую продукцию, возникает рост реальных расходов, снижение реальных доходов и прибыли, соответственно.

При длительном процессе оплаты сырья и материалов, то есть при росте кредиторской задолженности, реальные расходы предприятия снижаются. Таким образом, в условиях инфляции реальная цена производственных запасов ниже при отсрочке платежа и выше, если внести предоплату. В условиях инфляции предприятие, у которого есть кредиторская задолженность, находится в более выгодном положении, но при этом активная часть баланса имеет заниженную стоимость, что снижает кредитоспособность этого предприятия и отрицательно влияет на объективность баланса. Так же вследствие снижения реальной стоимости активов баланса, искажаются данные по себестоимости реализованной продукции из-за уменьшения амортизации основных средств и реальных расходов на материалы. В итоге рассчитанная по данным бухгалтерской отчётности прибыль завышается, что приводит к увеличению суммы налога на прибыль.

Как было сказано выше, инфляция негативно влияет на объективность данных финансовой отчётности, из-за чего не возможны объективные анализ и сравнение финансового положения организации за разные периоды. Таким образом, возникает необходимость корректировки данных бухгалтерского учёта на уровень инфляции.

Таким образом, можно обозначить основные последствия инфляции:

1. занижение реальной оценки активов организации;
2. занижение расходов организации и себестоимости производимой продукции;
3. завышение налога на прибыль;

В некоторых странах создаются резервные фонды, предназначенные для устранения последствий инфляции за счёт покрытия потерь, связанных с ней. Так, например, во Франции финансовая отчётность корректируется ресурсами из резервного фонда непосредственно. В Англии по средствам такого фонда корректируются статьи материалов.

Ещё один способ корректировки данных бухгалтерского учёта на уровень инфляции, используемый в разных странах - использование калькуляционных амортизационных отчислений на основе восстановительной стоимости с учетом роста цен. Основная суть этого метода заключается во включении амортизационных отчислений в стоимость продукции на такую сумму, чтобы после получения выручки и уплаты налога на прибыль осталось достаточное количество средств на покупку новых активов. В ряде стран, в частности в Великобритании, Дании, используется система индексации, в которой норма амортизации зависит от стоимости замещения оборудования.

В Германии специалисты Института аудиторов в ФРГ рекомендуют организациям корректировать стоимость основных средств с учётом инфляции при помощи специального показателя, который рассчитывается на основе официально публикуемых индексов. Ещё один метод, используемый в Германии – установление высокой надбавки на прибыль. Таким образом, метод ускоренной амортизации позволяет быстрее списывать объекты основных средств. В этом случае значения реальных амортизационных отчислений максимально приближены к рассчитываемым суммам.

В Международные стандарты финансовой отчётности МСФО 15 "Информация, отражающая влияние изменения цен" и МСФО 29 "Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции" предусмотрены два подхода к учету инфляции, основанных на общей покупательной способности (в постоянных ценах) и на текущих затратах (в текущих ценах).

Метод учёта инфляции, основанный на общей покупательской способности, предполагает корректировку значений показателей некоторых или всех форм финансовой отчётности на средний уровень изменения цен за весь рассматриваемый период.

$$A + \text{АНД} * i = \text{СК} * (1 - i) + (\text{ЗК} - (\text{АД} - \text{ЗК})) * i$$

где А – первоначальная величина актива баланса;

АНД – первоначальная величина неденежных статей актива баланса;

СК – собственный капитал;

ЗК – заемный капитал;

АД – первоначальная величина денежных статей актива баланса;

i – коэффициент инфляции .

Метод учёта инфляции, основанный на текущих затратах, который предполагает переоценку объектов бухгалтерского учёта в текущую стоимость, считается более точным, так как предполагает пересчёт статей баланса на основе рыночной стоимости. Переоценка статей бухгалтерского баланса производится с помощью индексов цен, рассчитанных для каждой статьи актива и пассива в отдельности. Этот метод является так же более трудоёмким.

$$A + \sum_{j=1}^n (АНД^j * i_j) = СК + ЗК + \sum_{j=1}^n (АНД^j * i_j)$$

где A – первоначальная величина актива баланса;

i_j – коэффициент инфляции j -го неденежного показателя;

n – число немонетарных показателей актива баланса;

$АНД^j$ - первоначальная стоимость j -ой неденежной статьи актива баланса;

СК – собственный капитал;

ЗК – заемный капитал.

Согласно МСФО 29: "Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике" денежные статьи бухгалтерского баланса не пересматриваются, поскольку они уже выражены в единицах измерения, соответствующих времени составления балансового отчета.

В «Отчете о прибылях и убытках» все суммы, подлежащие пересмотру и пересчету в текущие денежные величины, имеющие место на момент представления балансового отчета, уточняются с помощью общего индекса цен.

Пересчет финансовых отчетов требует применения общего индекса цен, который отражает изменения в общей покупательной способности. В Российской Федерации это индекс потребительских цен.

Для разработки эффективных управленческих решений целесообразно анализировать показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности в динамике. Несопоставимость отчетных данных за разные периоды вследствие инфляции обуславливает необходимость корректировки и переоценки отдельных статей отчетности.

Список использованных источников:

1. Крутских Р.В. «Необходимость корректировки показателей финансовой отчётности коммерческих предприятий на инфляционную составляющую в условиях реформирования системы бухгалтерского учёта», журнал «Economic sciences», выпуск №6, май 2013 г.
2. Международный стандарт финансовой отчётности (IAS) 29 «Финансовая отчётность в гиперинфляционной экономике».
3. Каспина Р.Г. Финансовый учет и отчетность в условиях инфляции. – 4-е изд., – М.: Изд-во «Омега-Л», 2013 г.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
С.В. Солонина,
канд. экон. наук, доцент*

ВНЕШНИЙ ДОЛГ США: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОГНОЗ РИСКА

Российское руководство на фоне непрекращающейся эскалации напряженности в отношениях с США сделало, казалось бы, весьма странный шаг: проспонсировало американскую экономику. По данным казначейства США, российские вложения в государственные облигации США составили по итогам августа 2015 года 89,9 млрд. долларов США или по курсу на 31.08.2015 года 6 (5,976) трлн рублей. Поэтому вопрос о надежности вложений как никогда актуален на сегодняшний день, потому что существует много мнений о развитии экономики США и влиянию на нее растущего госдолга.

Американское правительство наращивает государственный долг США, но данный факт не несет негативных последствий: долг растет, а экономика США не только не падает, а показывает рост и продолжает привлекать инвесторов со всего мира. Для того чтобы понять насколько сильно влияет госдолг на экономику предлагаю рассмотреть его структуру и источник возникновения.

Каждое государство имеет фонд денежных средств, формирующих бюджет, который должен быть сбалансирован. Однако, может происходить дисбаланс в виде дефицита, ситуация при которой расходы превышают доходы. Бюджетным кодексом предусмотрен ряд источников покрытия дефицита, к которым относятся:

- 1) Увеличение доходов;
- 2) снижением расходов;
- 3) эмиссия денег;
- 4) заимствования.

Каждый из вариантов имеет свои преимущества и недостатки. И, в зависимости от экономической ситуации, применяется наилучший.

Так, увеличение налогов означает, что государство забирает у частного сектора больше денег, лишая предпринимателей дополнительной прибыли вследствие чего частный сектор создает меньше рабочих мест и медленнее наращивает производство, но если налоги расходуются на жизненноважные сферы такие как образование, наука, медицина, развитие инфраструктуры, то большие налоги могут быть оправданы.

Снижение расходов означает сокращение реализации различных программ и проектов, но такое сокращение имеет предел, ниже которого сокращать расходы нельзя.

Эмиссия денег является шагом рискованным, к которому прибегают в исключительных случаях, так как рост денежной массы ослабляет экономику, увеличивая инфляцию.

И, наконец, заемные средства. Государство может выпустить долговые ценные бумаги, а может взять кредит. Такая система, когда часть государственных расходов оплачивается, за счет кредита появилась еще в 14 веке. Кредиторами могут выступать не только внутренние инвесторы, банки и компании, но и иностранные, а также государства.

На сегодняшний день объем инвестиций России в госдолг США достиг 89,9 млрд. долл. США

Таблица 1 – Сведения о наращивании инвестиций в государственные облигации Правительства США за период 2014-2015 гг. (млрд. долл. США)

2014 год				2015 год					
Июнь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Август
82,2	108,1	117,7	86,0	69,6	69,9	66,5	70,6	72,0	89,9

Россия, с начала 2014г. значительно сократившая свою долю в бумагах Казначейства США, весной возобновила инвестиции в гособлигации Соединенных Штатов. За период с мая по август 2015г. вложения в американские облигации увеличились сразу на 23,4 млрд. долл. США и достигли 89,9 млрд. долл. США. Эксперты отмечают, что столь высокими темпами РФ не скупала казначейские облигации США даже в пред и посткризисные годы.

Так, в 2007г. на приобретение бумаг США было направлено 24,2

млрд долл. США, в 2010г. – 26,8 миллиардов, в 2011г. – 10,2 млрд. долл. США.

В результате Россия поднялась на 12 позицию списке крупнейших стран-кредиторов США.

Чтобы проанализировать надежность данных инвестиций, рассмотрим важные критерии экономики США, такие как объем ВВП, темп роста ВВП и объем ВВП на душу населения.

Валовой Внутренний Продукт (ВВП) -это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (внутри страны) в течение одного года. ВВП не доход государства, но он показывает экономическую силу страны, при одинаковом ВВП доход стран может быть разный, в зависимости от величины налогов.

Темп роста ВВП- отображает ситуацию в экономике. ВВП в расчёте на душу населения определяет уровень экономического развития государства. На сегодняшний день ВВП США - 17, 4 трлн. долл. США (22,3% мирового ВВП).

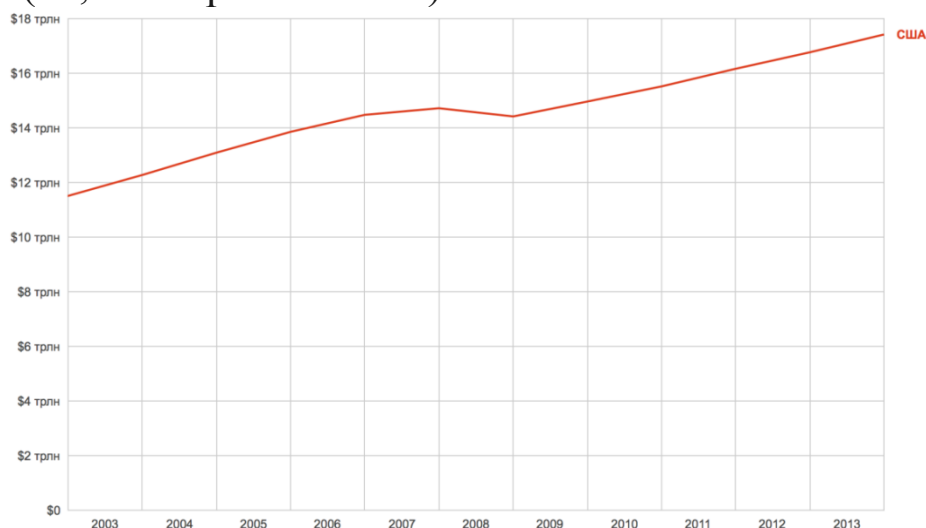


Рисунок 1 –Показатели объема ВВП США
Экономика США показывает стабильный рост.

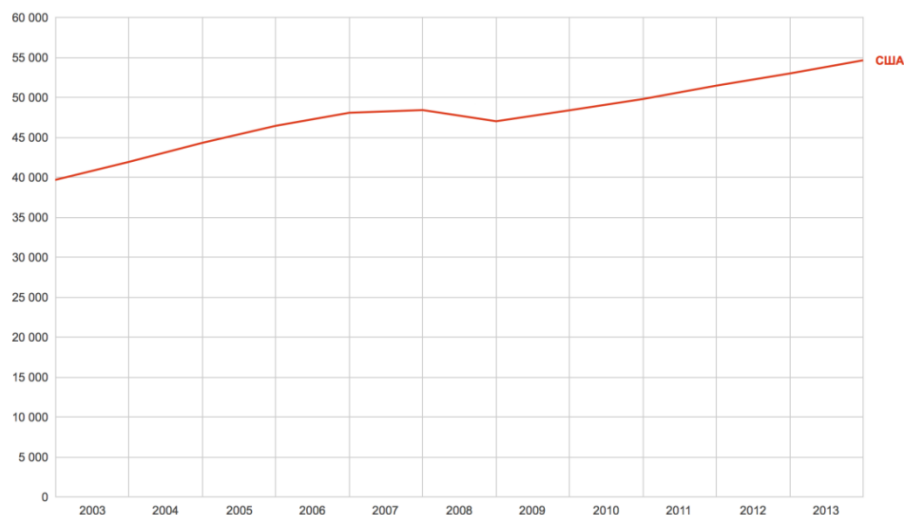


Рисунок 2 – Размер объема ВВП на душу населения

ВВП на душу населения 55 904 долларов США (5 место в мире).

Одна из самых распространенных ошибок судить о величине госдолга по его абсолютному значению. На сегодняшний день госдолг США более 18 трлн. долл. США. Судить о величине долга можно только сравнив его с доходами государства. Показателем измерения долга является его отношение к объему ВВП.

Таблица 2 – Размер государственного долга к объему ВВП

Страна	Госдолг (в трлн. долл. США)	Внешний долг на душу население(тыс. долл. США)	Внешний долг(в % к ВВП)
США	18,362	57,104	109,9
Великобритания	9,959	157,640	396
Германия	5,717	70,583	159
Франция	5,371	81,061	236
Швейцария	1,544	191,527	417

Как видно, госдолг других развитых стран больше в процентном соотношении к ВВП, чем у США, однако опасений в их платежеспособности не вызывает. Так как платежеспособность (кредитоспособность) страны является важным критерием экономики. Все рейтинговые агентства мира, в том числе и российские, дают высшую оценку платежеспособности США.

Существует мнение, что наличие долгов всегда ведет к банкротству, но это неверно, банкротство это не наличие долгов, а не способность платить по счетам. За последние 300 лет госдолг Великобритании был существенно выше ВВП, но страна, ни разу не обанкротилась.

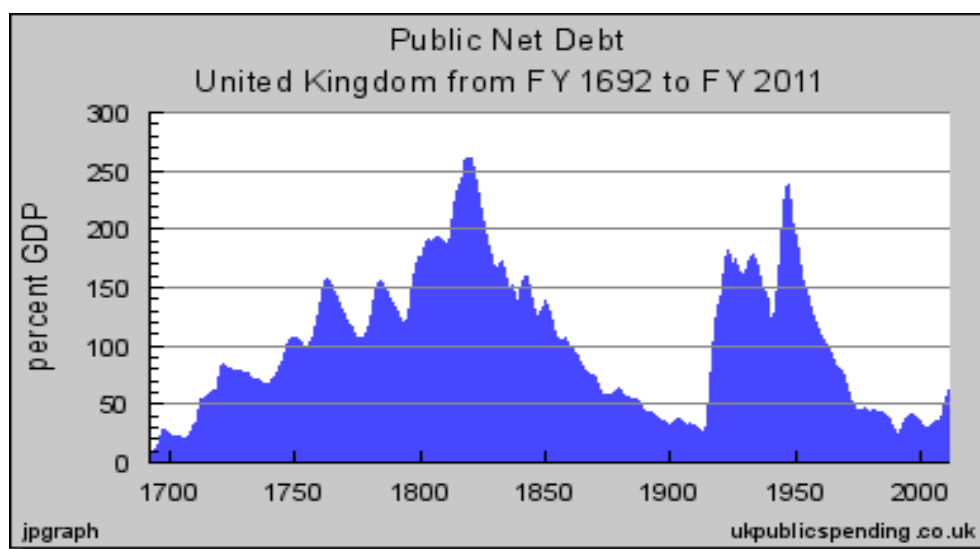


Рисунок 3 – Динамика внешнего долга Великобритании

Гуру экономики Кеннет Рогофф предостерегает: большой долг будет депрессивно влиять на рост экономики, за последние века даже самые сильные страны объявляли дефолты из-за избыточного объема долга. Но идут годы, долг США растет, а страна не только не банкротится, но и показала лучшие показатели борьбы с кризисными явлениями.

Теория «вредности» большого внешнего и государственного долгов не имеет фактических доказательств. Обратная зависимость между темпами роста ВВП и размером государственного долга не означает, что большой долг депрессивно влияет на ВВП. История знает массу примеров быстрого экономического роста стран с высоким уровнем долга.

Пару лет назад министра Германии Вольфганга Шойбле спросили, когда Германия собирается отдавать свой долг, министр ответил честно “ надеюсь, никогда”. И был абсолютно прав.

Как отмечает нобелевский лауреат Пол Кругман, государства не домашние хозяйства. Они не возвращают долги, а амортизируют их по мере роста ВВП и инфляции, которые приводят к росту налоговых поступлений. Чем больше государство берет в долг, тем выше могут быть расходы бюджета (если это не воровство и не вывоз капитала), тем больше ВВП (срабатывает эффект мультипликатора), тем больше налоговые поступления, тем меньше в процентном отношении к ВВП стоит обслуживание долга, тем ниже реальная стоимость долга для должника.

Яркий пример: В 1945 году госдолг США составлял 258 млрд. долл. США или 122% от ВВП. А в 1980 году 907 млрд. долл. США, но это уже составляло 30% от ВВП. Это типичный способ «погашения» госдолга, он не погашается на самом деле, по мере роста экономики он просто теряет свое значение.

Бесконечный рост дефицита бюджета, финансируемый за счет увеличения долга, рано или поздно закончится дефолтом. Но при стоимости обслуживания долга, сопоставимой с уровнем инфляции, даже при низком темпе роста ВВП и очень медленном сокращении бюджетного дефицита (а США даже в мягком варианте, предложенном президентом США Бараком Обамой планируют достаточно быстрое сокращение), страна легко справляется с ростом долга, перекрывающим бюджетный дефицит.

В 2014 году дефицит бюджета США составил 438,9 млрд долл. США или 2,5%, это самый низкий показатель за последние 8 лет.

В конце концов, важна не величина госдолга, а стоимость его обслуживания. В середине 1970-х годов государственный долг США составлял 35% ВВП, а стоимость обслуживания — 2,6% ВВП. Рекордом последнего времени был период 1981–1984 годов, когда стоимость обслуживания долга превышала 5% ВВП. В это время рождалась «рейганомика» — залог бурного роста экономики США в следующие 25 лет. Сегодня при государственном долге порядка 100% ВВП стоимость его обслуживания не превышает 2%. Для того чтобы сравняться по нагрузке на бюджет с временами Рональда Рейгана, государственный долг должен вырасти более чем в два раза!

Самым большим кредитором американского правительства является само американское правительство, в состав правительства США входят различные госорганизации, например фонд социального страхования, и если их доходы превышают расходы, на оставшиеся сбережения они покупают у министерства финансов долговые обязательства правительства. Таким образом, деньги переводятся с одного правительственного счета на другой. Эти деньги учитываются в виде долга и по ним платятся проценты, но в итоге эти проценты правительство платит само себе, и по факту обслуживание внутриправительственного долга не стоит ничего. На конец 2014 года внутриправительственный долг составлял 5 трлн. долл. США.

Оставшийся долг это так называемый общественный долг. Из которого 2,5 триллионов долл. США долг пред ФРС США. Доходы ФРС почти полностью возвращаются в казну, то есть ту часть долга, которой владеет ФРС, правительству обслуживать не приходится.

Оставшиеся долг 10,5 трлн долл. США это долг, перед частными инвесторами, иностранные инвесторы владеют 6 трлн. долл. США, то есть реальный долг, по которому США платит проценты это 10,5 триллионов, что соответствует 60% от ВВП страны.

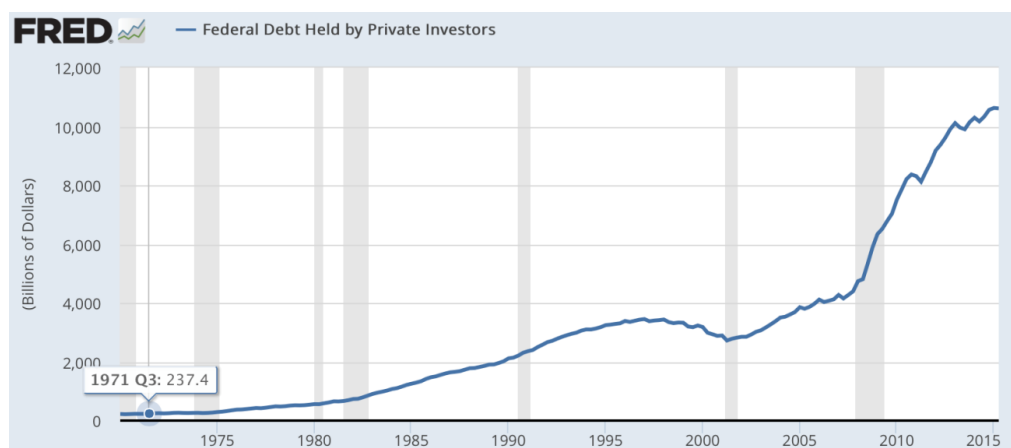


Рисунок 4 – Государственный долг частным инвесторам

Благодаря высокому спросу проценты, по которому обслуживается долг, очень малы. В результате в 2014 году, стоимость проценты по которому составили выплаты 229 млрд долл. США или 1,3% от ВВП, это самый маленький показатель за последние 40 лет.

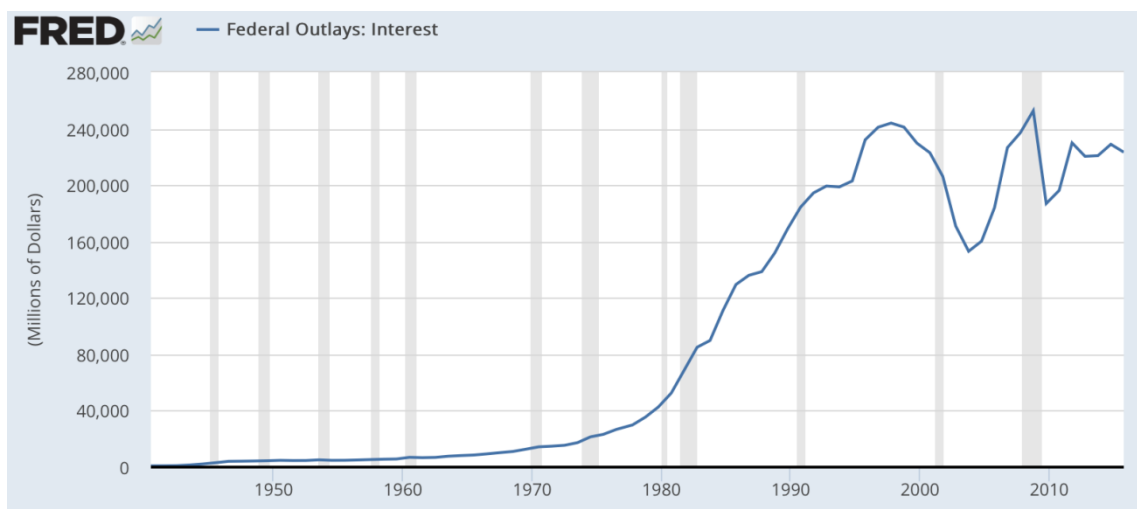
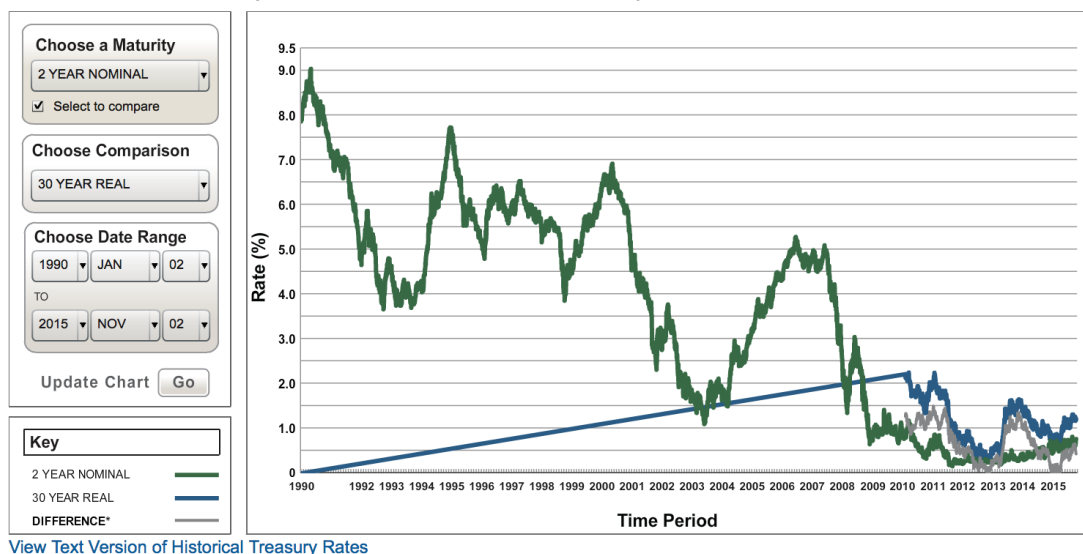


Рисунок 5 – Объем обслуживания долга



[View Text Version of Historical Treasury Rates](#)

Рисунок 6 – Размер процентной ставки

Крупнейшие иностранные кредиторы США это Китай (1,26трлн долл. США) и Япония (1,22трлн долл. США), Россия инвестировала 89,9 млрд долл. США. Руководитель отдела бизнес-программ РТ Оксана Деревянко считает, что, сколько бы ни говорили о финансовой пирамиде американских гособлигаций, они остаются самым устойчивым финансовым инструментом.

Также стоит отметить, что госдолг США на 70 процентов не является внешним долгом и номинирован в долларах США — первой в

мире валюте по объёму валютных резервов и денежных операций. Благодаря этим и другим факторам вероятность дефолта США практически равна 0, за исключением чисто технического дефолта. Таким образом, мы убедились, что Россия сделала инвестиции в экономику США в надежные инструменты. Остается вопрос: а почему не в экономику России?

Источники:

Андрей Мовчан. Как долго США будут жить в долг?

<http://m.forbes.ru/article.php?id=151713>

Государственный долг США

https://ru.wikipedia.org/wiki/Государственный_долг_США

ОФШОРНЫЕ СТРУКТУРЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Исследование процессов функционирования офшорных структур на данном этапе развития проводится многими учеными и политиками, которые используют при этом целый набор различных категорий. Таких как, офшор²¹, офшорная структура, офшорная юрисдикция и другие. Многие воспринимают данные термины как синонимы, но это далеко не так.

«Офшорную структуру» можно понимать в качестве [2, 6]:

- зарубежной бизнес-структуры, которая пользуется разнообразными преференциями и льготами на конкретных территориях государств регистрации при условии соблюдения некоторых требований;
- финансовый центр, который привлекает иностранный капитал при помощи предоставления специализированных таможенных, финансовых, налоговых и иных льгот зарубежным организациям, которые зарегистрированы в государстве, где располагается сам центр;
- государство, банковская система которого, выступая своеобразным финансовым посредником, приобретает крупнейшие денежные средства на внешних счетах, которые никак не связаны с экономической активностью в государстве.

Под офшорной компанией принято понимать юридическое лицо, которое зарегистрировано в офшорной юрисдикции и не ведет на территории государства регистрации традиционную хозяйственную деятельность. Под офшорной юрисдикцией понимают любое государство, в которой установлена нулевая и/или низкая налоговая ставка на отдельные либо все категории доходов, определен особый уровень коммерческой и банковской секретности, существует очень мало ограничений по конвертируемости валюты и резервных требований центрального банка [1].

²¹ дословно означает «вне берега»

Исходя из сущности категориальной базы офшорных структур можно выделить три аспекта возникновения офшорного бизнеса в современных условиях [8]:

1. аспекты, которые не связаны с совершением преступлений, прежде всего, офшорные структуры используются для легальной оптимизации системы налогообложения организации, которая позволяет осуществлять налоговое планирование различных сделок в рамках законодательства;

2. аспекты, которые связаны с облегчением уклонения от налогов, так как использование офшорных структур предоставляет возможности для разработки множества вариантов схем ухода от налогообложения в рамках законодательства. Это происходит, главным образом, за счет создания специализированных компаний;

3. аспекты, которые связаны с совершением экономических неналоговых преступлений, например, отмывание нелегальных доходов, использование офшорных компаний для создания нелегальных фондов денежных средств, совершения мошеннических операций и др.

Усиление глобализации, ужесточение нормативно-законодательной базы во всех развитых государствах привели к существенному росту объемов использования офшорного капитала. В соответствии с аналитическими исследованиями Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в двадцать первом веке через офшорные структуры производится около 50% общего объема мировых финансовых трансакций [5].

Не является исключением на пути усиления экономических последствий от офшоризации и Российская Федерация. Б.А. Хейфец [7] считает, что реальный ущерб государственного бюджета России с учетом льготного налогообложения дивидендов по соглашениям об избежании льготного налогообложения по роялти, двойного налогообложения может составлять 60- 70 млрд долл. США. На рисунке 1 представлена географическая структура оттока российского капитала, которые показывают, что главными офшорными зонами для российских предпринимателей являются Кипр, Нидерланды и Швейцария.

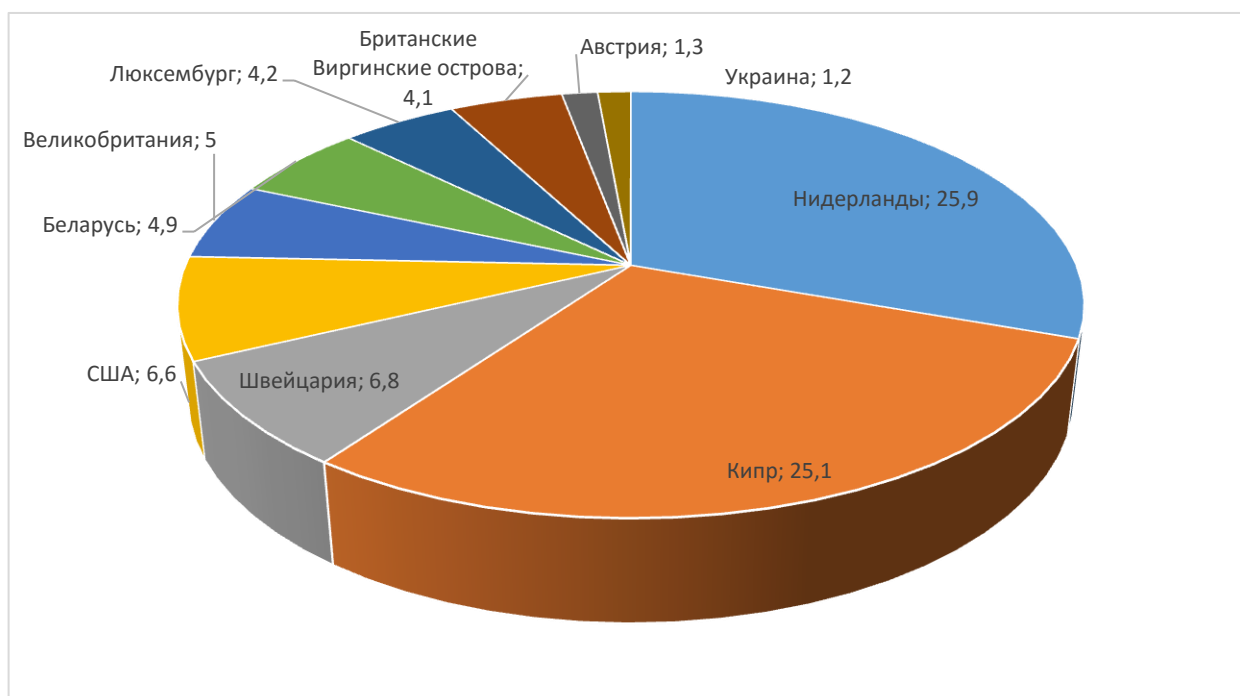


Рисунок 1 – Структура оттока российского капитала в разрезе государств в 2014 г., %% [4]

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что функционирование офшорных структур на данный момент представляет собой угрозу национальной стабильности России, а также подразумевает возможную потерю контроля государства над отдельными стратегически значимыми для нашей страны активами (топливно-энергетическими, горнодобывающими и металлургическими предприятиями и др.).

Для устранения и минимизации последствий преступного использования офшорных структур необходимо: разработать требования к международным финансовым компаниям по раскрытию информации о счетах юридических лиц и частных налогоплательщиков; заключать с различными государствами договора об избежании двойного налогообложения; оптимизировать российскую систему налогообложения;

формировать собственные офшорные юрисдикции на зависимых территориях; использовать офшорные структуры для внешнеэкономической национальной экспансии.

Список использованной литературы:

1. Addressing Base Erosion and Profit Shifting. OECD. 2013. February. P. 18-19
2. Ahmed Zoromé. IMF Working paper. Concept of Offshore Financial Centers: In Search of an Operational Definition, april 2007.
3. The Price of Offshore Revisited. Update, June 2014: TJN responds to attacks on the report. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.taxjustice.net/2014/01/17/price-offshore-revisited/>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. режим доступа: <http://www.gks.ru/>
5. Пузакова, Е.П., Шепель Т.С. Содержательная структура процесса оффшоризации мировой экономики с позиций уровня подхода // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 10 295 . С. 57-64.
6. Туник И.Ю., Поляков В.А. Оффшоры. Пособие по увеличению прибыли. СПб.: Питер, 2008. 233 с.
7. Хейфец Б.А. Деоффшоризация российской экономики: возможности и пределы. М.: Институт экономики РАН, 2013. 63 с.
8. Шевченко, К.И. Оффшорные зоны: их роль на мировой арене / К.И. Шевченко, В.В. Логинова // Экономика: теория и практика. – 2014. – № 4 (36). – С. 16-20.

МОШЕННИЧЕСКИЕ ДЕЙСТВИЯ С МАТЕРИНСКИМ КАПИТАЛОМ

В числе мер, призванных положить конец демографическому кризису, Президентом была утверждена Концепция демографической политики РФ до 2025 года. Одним из элементов реализации данной концепции стала Федеральная программа «Материнский (семейный) капитал». Право на получение субсидии возникает у матерей при рождении (усыновлении) второго и последующего ребенка. Закон был принят с 1 января 2007 года по 31 декабря 2016 года. Вопросами материнского капитала в России занимается Пенсионный фонд РФ. Сумма Материнского (семейного) капитала ежегодно меняется с учетом темпов роста инфляции сторону увеличения и устанавливается федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год. Рассмотрим изменения МСК на примере данных, представленных в табл. №1.

Право на дополнительные меры государственной поддержки возникает при рождении (усыновлении) ребенка второго, третьего ребенка или последующих детей независимо от периода времени, прошедшего с даты рождения (усыновления) предыдущего ребенка (детей), и может быть реализовано не ранее чем по истечении трех лет со дня рождения (усыновления) второго, третьего ребенка или последующих детей.

Таблица 1 -Изменения МСК в период с 1 января 2007 года по 1 января 2015

2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
276 250	312 162	343 378	365 698	387 640	408 960	429 408	453 025

По достижении ребенком (детьми) совершеннолетия либо по приобретении им (ими) дееспособности в полном объеме.

В случаях смерти женщины, или объявления ее умершей, лишения родительских прав, либо отмены решения об усыновлении ребенка право на дополнительные меры переходят к отцу (усыновителю) ребенка независимо от гражданства.

В случаи смерти обоих родителей, лишения родительских прав, право на дополнительные меры переходит детям в равных долях, не достигшим совершеннолетия.

Государственный сертификат на материнский (семейный) капитал подтверждает право лица на дополнительные меры государственной поддержки семей, имеющих детей (предусмотренные Федеральным законом от 29.12.2006 №256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»).

Ранее заявление на получение сертификата МСК подавалось в пенсионный фонд в рукописной форме лично или передавался через законного представителя. Но со временем государственный сертификат получить стало проще, заявление и документы можно отправить по почте или представить в форме электронных документов через единый портал государственных и муниципальных услуг не выходя из дома. Сертификат можно забрать лично или получить по почте.

При запуске программы «Материнский капитал» законом был предусмотрен ряд дополнительных мер государственной поддержки: улучшение жилищных условий, получение образования ребенком (детьми), формирование накопительной части трудовой пенсии для женщин.

Со временем возможность применения материнского капитала расширилась. В кризисный период с 2009г. по 2010г., лица имеющие сертификат, получили возможность получить на руки единовременную выплату в размере 12 000 рублей на повседневные нужды, некоторые семьи воспользовались такой возможностью дважды и получили за 2 года 24 000 рублей. В кризисный период было разрешено погашать материнским капиталом жилищные кредиты, не дожидаясь трехлетия второго ребенка. Еще одной из важных поправок в 2010г. стала возможность получения сертификата тем женщинам, которые потеряли первого ребенка. До внесения поправок, женщинам, потерявшим ребенка, органы ЗАГСа выдавали справку по форме №26, что не давало право на получения сертификата. В 2011 средства материнского капитала можно также направить на строительство индивидуального жилого дома (получив половину суммы материнского капитала в качестве аванса, другую – через 6 месяцев, при подтверждении производства основных работ). В июне 2014 г. Была внесена поправ-

ка, дающая возможно использование сертификата на повседневные нужды семьи. С января 2015 года вступило в силу распоряжение Правительства РФ №98-р, согласно которому единовременно предоставляется разовая выплата из суммы материнского капитала в 20 тыс. рублей в текущем году. Данная мера является антикризисной и ориентирована на поддержание материального благосостояния граждан РФ.

С появлением возможности получения сертификата участились случаи мошеннических действий по обналичиванию денежных средств материнского капитала. Любой из вариантов незаконного использования субсидии связан с приобретением недвижимости:

1. Покупка ветхого жилья. Фирмы однодневки заключают фиктивную сделку. Они продают ветхую недвижимость, непригодную для проживания по завышенной цене, в размере всей суммы семейного сертификата. После этого обналичивают деньги, снимая их со своего счета, и делят полученное между участниками незаконной схемы. С учетом всех вычетов и расходов на оформление документов, их доля может составлять от 30 до 80 процентов.

2. Оформление займа. Незаконная схема, предлагаемая данными фирмами, состоит из следующих этапов:

- оформление фиктивного займа на приобретение жилья;
- подача в Пенсионный фонд заявления о погашении текущих обязательств по сертификату.

После рассмотрения соответствующих документов в течение двух месяцев фирма-посредник получит деньги на свой счет. Мошенники вычтут суммы многочисленных комиссий, а также проценты за «использование» займа и документальное сопровождение незаконной сделки. На руки клиенту выдают оставшуюся разницу.

3. Фиктивные сведенья. Способы обналичить материнский капитал предполагают и незаконное получение самого сертификата. В органы ЗАГС, а также в Пенсионный фонд некоторыми гражданами предоставляются фальшивые данные о рождении детей. На их основании и выдаются сертификаты на получение семейного капитала. После этого на сумму государственной помощи оформляются договора на покупку недвижимости, которая затем перепродается. Согласно закону, жилье, приобретенное с использованием семейного капитала, обязательно должно быть оформлено в собственность ребенка. Однако операции с недвижимостью крайне затруднены, если один из участников сделки является несовершеннолетним. Обяза-

тельство оформления квартиры или дома на ребенка на практике не проверяется.

4. Покупка жилья у родственников. Фиктивный договор на покупку жилья у родственников, имеющих другую фамилию. В действительности никакой сделки не происходит, но так как ее участники являются близкими родственниками, то оспорить незаконность договора очень сложно. Деньги в полной сумме поступают владельцу сертификата, а жильем пользуется прежний хозяин.

Согласно статистическим данным сотрудников отдела по борьбе с экономическими преступлениями, наиболее часто уголовные дела открываются по факту незаконного получения материнского капитала. Это случаи предоставления лицами недостоверных сведений о себе.

Реже преступления совершаются владельцами сертификата, вступившими в сговор с мошенниками. В результате мошеннических действий, родители получают наличными около 40% от всей суммы. Ущерб, наносимый неправильно израсходованным материнским капиталом государству, ежегодно оценивается в сотни миллионов рублей.

Любые аферы, проводимые с материнским капиталом, согласно статьи 159 УК РФ, и предусматривает наказание в виде крупного денежного штрафа или даже лишения свободы на внушительный период - до шести лет, обычно владелица так же привлекается как соучастница преступления. По решению суда, вся сумма господдержки взыскивается с семьи в пользу того отделения Пенсионного фонда РФ, в котором был выдан сертификат. В законодательстве находятся противоречия и лазейки, которыми умело, пользуются мошенники. Нецелевое использование сертификатов, фиктивные займы, фальсификация предоставляемых документов на приобретение или улучшения жилищных условий, все это имеет место быть, так как никто не контролирует дальнейшую судьбу предоставленной субсидии. В функции пенсионного фонда входит только лишь сбор определенного перечня документов от обладателей сертификатов материнского (семейного) капитала, после предоставления денежных средств, функции ПФ РФ прекращаются. О фактах незаконного обналичивания МСК, как правило информация в правоохранительные органы поступает в виде заявлений от бывших владельцев сертификатов, которые пострадали от мошеннических схем, при этом сами же заявители становятся фигурантами уголовных дел. Решением данного пробела в законодательство могло бы стать создание служб мониторинга, кото-

рые бы обеспечили законность использования Материнского (семейного) капитала. Мы предлагаем возложить обязанности контролирующего органа, на органы опеки и попечительства. Согласно п.3 ст.7 Федерального закона от 24 апреля 2008 г. N 48-ФЗ «Об опеке и попечительстве», сохранность имущества и управление имуществом граждан, возлагается на органы опеки. Это позволит контролировать использования приобретенного имущества согласно законным условиям пользования МСК. Ужесточить контроль пенсионного фонда РФ за использованием сертификата при получении ипотечного кредита в банках, требовать предоставления полного пакета данных о состоянии и стоимости имущества. Запретить использование сертификата для погашения каких-либо займов, за исключением потребительских кредитов и ссуд взятых на цели улучшения жилищных условий.

Список использованных источников:

1. «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»: Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ// «Российская газета». 2006. № 297;
2. «Об ипотеке и попечительстве»: Федеральный закон от 24 апреля 2008 г. N 48-ФЗ// «Собрание законодательства РФ», 28.04.2008, № 17. 2008;
3. «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году»: Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 N 98-р// «Российская газета», 2015. № 19.

Н.П. Илюхина

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
У.Ю. Роцектаева,
канд. экон. наук, доцент*

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ – КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ.

Международный совет по интегрированной отчетности (МСИО) - глобальное объединение урегулировать органов, инвесторов, компаний, разработчиков шаблонов, бухгалтеров и бухгалтерских фирм и НПО. Участники коалиции распределяют суждение, что предоставлять сообщения о создании цены должно быть надлежащим шагом в развитии корпоративной отчетности.

Развитие интегрированного мышления и отчетности, результатом которого является эффективное и продуктивное распределение капитала, будет способствовать финансовой стабильности и устойчивому развитию.

Интегрированная отчетность устремлена на:

1. увеличение качества сообщения, доступность поставщикам финансового капитала, для снабжения более действенного и плодотворного разделения средств;
2. формирование более складного и действенного подхода к корпоративной отчетности, которая объединяла бы в себе разнообразные назначения отчетности и предоставила извещение о полном наборе факторов, выражающих основное влияние на способность организации формировать цена в направлении длинного времени;
3. усиление подотчетности и ответственности в отношении широкого набора капиталов (финансового, производственного, интеллектуального, человеческого, социально- репутационного и природного) и улучшение понимания их взаимозависимости;

4. поддержку интегрированного мышления, принятие решений и действий, сосредоточенных на создании стоимости в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периоде.

Интегрированная отчетность учтет бесчисленные модифицирования в КО, случающиеся в рамках всемирных юрисдикций разнообразных государств мира. Намеревается, что Международный стандарт Интегрированной отчетности, который предоставит организованные на употреблении взглядов в сборах отчета назначении для компаний и прочих объединений, вождедеющих подготавливать интегрированный отчет, убыстрит введение этих личных инициатив и даст импульс к росту инноваций в КО во всем мире, чтобы обнаружить преимущества Интегрированной отчетности, охватывая увеличение действенности самого процесса подготовительной части отчета. Предвидится, что с течением периода начнет нормой корпоративной отчетности. Объединения больше не будет давать бессчетные, несвязанные статические данные. Это будет добиваться за счет интегрированной мысли и употребления взглядов, таких как складность сообщения. Интегрированная отчетность учтет видоизменения в финансовой и другой отчетности, но интегрированный отчет во многих связях выделяется от других отчетов и информационных продовольствий, даваемых организацией. В тонкости, особенный интерес в отчете уделяется способности объединения основывать стоимость в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном моментах. Для этого в нем:

1. сооружается акцент на сжатость, стратегия и перспективную направление, связность сообщения, деньги и их взаимосвязанность;
2. подчеркивание важности интегрированной мысли в союзе.

Интегрированное мышление располагает живое анализ объединением связей между ее многообразными операционными и функциональными единицами и капиталами, которые предприятие применяет или на которые она выказывает влияние. Интегрированная мысль снабжает интегрированное принятие постановлений и влияний, сосредоточенных на творении стоимости в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном ступенях

Интегрированное мышление учитывает:

— капиталы, которые объединение употребляет или на которые она воздействует, а также основные элементы взаимозависимости, подключая наилучшее разделение капиталов между ними;

— способность объединения прореагировать на доказанные потребности и заинтересованности главных заинтересованных сторон;

— как объединение выстраивает свою бизнес-модель и стратегию в ответ на наружную среду, а также на потенциал и риски, с которыми она встречается.

— мероприятия, занятие объединения (финансовая и прочая) и плоды по капиталам – в былом, данном и будущем.

Чем энергичнее интегрированная мысль подключает в занятие объединения, тем в большей степени складность сообщения будет свойственна управленческой отчетности, разбору и принятию постановлений. Также это повергает к более близкой интеграции информационных систем, которые помогают внутреннюю и внешнюю отчетность и предоставлять сообщения, подключая подготовку интегрированного отчета.

Главная задача интегрированного отчета будет являться, объяснение поставщикам финансового капитала, как объединение организует стоимость в течение длинного периода. Интегрированный отчет полезен для всех заинтересованных лиц. Интегрированный отчет может быть подготовлен в соответствии с живущими нормами и запросами. Он может показывать независимым отчетом или быть подключенным в прочий отчет или документацию в качестве некоторой, важной и доступностью. Он должен содержать, по принципу "соблюдай или объясни", заявление лиц, одаренных управленческими функциями, о исключении на себя ответственности за отчет.

В глобальном значении целевой функцией интегрированного отчета будет, обнаруживает предоставлять информацию о запасах и отношениях, которые употребляет и на которые воздействует. Также он старается разъяснить, как объединение взаимодействует с наружной сферой и капиталами для произведения цены на протяжении краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного времен.

Важно помнить, что так же наряду с интегрированной отчетностью имеется и корпоративная отчетность. Чтобы помочь пользователям и составителям отчетности понять, чем интегрированная отчетность выделяется от рядовой корпоративной отчетности, выделяют отдельные отличия. Основная особенность интегрированной отчетности содержит в том, что она фокусируется на запасах, которые организация производит и основывает. Как видно, в статье говорится об организациях. Все-таки учитывая, что строение отчета основывается на главных взглядах, интегрированную отчетность совершенно возможно собирать и прочие объединения, подсоединяя госорганы и

общественные ассоциации. Основные отличия между интегрированной и обычной отчетностью, доставлены в таблице 1.

Таблица-1 Сравнение обычной отчетности с интегрированной.

	Корпоративная отчетность	Интегрированная отчетность
Верность	Узкое выявление сообщения	высокая прозрачность
Контроль за запасами	Финансовыми	Всеми видами капитала
Строение	обрывочная	Системная
Сфокусированность	На прошлом, на финансах	На прошлом и на будущем во взаимосвязи, на стратегии
Временные рамки	Краткосрочный период	Краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный период
Способность к адаптации	Низкая, четкое следование правилам	Высокая, реагирование на конкретные обстоятельства
Стиль изложения	излишняя, сложная извещеие	В большей степени основные краткие сведения
Технологии	Бумажные документы	Применение ИТ

Интегрированная отчетность уже приступила приспосабливаться в ряде организаций, все-таки на практике ее приспособление еще очень далеко от безупречности. Однако у предприятий в первый раз возникал потенциал свободно экспериментировать и вводить инновации, следуя взгляда интегрированной отчетности и обнаруживая, какие выгоды это возможно дать.

Интегрированный отчет будет здоров каждому, кто поинтересуется стратегией и достижениями организации. Но это вовсе не обозначает, что он даст всестороннюю сообщение всем заинтересованность сторонам.

Несмотря на то, что многие составители и пользователи отчетности были бы рады сжатию объемов даваемой информации, законодательные послабления в этой сфере в ближайшем будущем маловероятны. Случатся ли похожие модифицирования в более дальнем будущем, зависит от массы причин.

Никто не станет отвергать, что многие нынешние годовые отчеты беспорядочны, огромны по объему и не способны четко и доступность донести до заинтересованных сторон главные проблемы. Причем, такие расположения господствуют не только на рынках ЮАР. перевод на содержательную и удобопонятную интегрирован-

ную отчетность займет у многих организаций от 3 до 5 лет. Сходный прогноз вселяет доверие, учитывая взгляд «соответствуй или объясни».

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что организациям уже в настоящее время необходимо приниматься за подготовку к переводу на интегрированную отчетность, дабы как можно скорее заработать отдачу.

Список использованных источников:

1. <https://ru.wikipedia>
2. <http://www.consultant.ru/>
3. <http://moex.com/>
4. «Эволюция и тенденции российского биржевого рынка», Демчук Ольга, Заместитель начальника Сводно-аналитического отдела ЗАО ММВБ, 2013 год

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время товарные биржи – результат довольно продолжительной эволюции разных форм торговли и в то же время один из видов организованного товарного рынка. В качестве рыночного механизма товарная биржа осуществляет ряд стабилизирующих функций в экономике страны. Самой главной стороной биржи является ее способность оказывать влияние в качестве центрального узла для торговых операций и увеличивать безопасность этих сделок.

Толковый словарь Ожегова истолковывает понятие «биржа» как «учреждение, в котором воплощать в жизнь финансовые, коммерческие операции с ценными бумагами, валютой или массовыми товарами, продаваемыми по стандартам или образцам». Примечательно в этой формулировке то, что в определенной мере она может быть применима почти ко всем периодам эволюции биржи в ее современном понимании. Но, все-таки биржа – это не только учреждение или институт, это еще и организованный рынок.

Первое упоминание о биржах в Европе было в XVI-XVII вв., но еще в Древнем Риме и Древней Греции формулировалась торговля с фиксированием времени и места встречи, общих товарообменных операций и денежных систем, а также с заключения соглашений на доставку товаров. Первая форма биржевой торговли была не товарная, а валютно-вексельная биржа. Объектом сделок были деньги и векселя, которые в наиболее большей степени удовлетворяли условиям заменимости. Сделки с товаром проводились исключительно на ярмарках. Так как происходило развитие транспортных путей, то, естественно, ярмарки начали перерастать в товарные биржи, характеризующиеся молниеносностью встречи предложения и спроса, а также резким ускорением процесса заключения контрактов [2].

На данный момент в мире существует более 150 товарных бирж, на которых происходит продажа порядка 70 наименований товаров (сельскохозяйственное и энергетическое сырье, металлы и некоторые другие виды промышленного сырья). По оценкам международных организаций, через товарные биржи протекает 5-20% всей торговли подходящими биржевыми товарами. Среди них значительную долю занимают аграрные товары, а ведущими являются нефть и нефтепродукты, дорогостоящие и цветные металлы.

На данный момент крупнейшей международной биржей мира является американская "Chicago Board of Trade", которая торгует зерновыми культурами, золотом, серебром, соевыми продуктами, ценными бумагами. А также многим знакомы и прочие международные биржи, которые находятся в США: Нью-Йоркская биржа хлопка; Нью-Йоркская биржа кофе, сахара, какао и других товаров; Нью-Йоркская товарная биржа цветных металлов; Лондонская биржа цветных металлов; Лондонская нефтяная биржа; Японская биржа сахара, текстильного сырья, каучука, зернобобовых [1].

Современной тенденцией развития биржевого дела является сокращение общего количества бирж и объединение специализированных бирж в универсальные, в результате чего 90% биржевой международной торговли размещено в США, Великобритании, Японии.

Периодом первого становления товарного биржевого рынка в России является 1990-1992 гг. Максимальное распространение биржи обрели в, достаточно, больших городах и краевых областных, а также в республиканских центрах. Так, количество биржевой торговли в Москве в 1992-1993 года достигала порядка 36 наименований, в Санкт-Петербурге это число доходило до 8. Самый активный процесс образования биржи структур проходил в Сахалинской, Ростовской, Московской, Архангельской, Кемеровской областях, Краснодарском и Приморском краях, на каждую из которых приходилось от трех до шести бирж [1].

Одним из системообразующих факторов в развитии товарной биржевой торговли обошелся Федеральный закон №2383-1 от 20.02.1992г. «О товарных биржах и биржевой торговле». Предоставленный закон предусматривает лицензирование бирж и предъявит к ним ряд строгих запросов, что содействует понижению количества биржевых структур. В то же период 1992-ой год стал для наиболее больших бирж временем напряженной борьбы к реализации экстренной продажи. К началу 1994 г. некоторые биржи принялись проводить

систематические торги экстренными договорами. Основной к срочной торговле приняли Московская торговая палата, Российская товарно-сырьевая биржа (РТСБ) [4].

В данное время в РФ главной организацией, предлагающей возможности торговли акциями, облигациями, валютой, инструментами денежного рынка, является "Московская Биржа". В ее состав входит центральный депозитарий - "Национальный расчетный депозитарий" и клиринговый центр - Банк "Национальный Клиринговый Центр", который выполняет функции центрального контрагента на рынках, позволяющий клиентам Московской бирже оказывать полный цикл торговых услуг.

Московская биржа создана в 2011 году путем слияния двух главных российских биржевых групп - ММВБ, которая была основана в 1992 году и РТС, основанной в 1995 году. Первое публичное размещение акций Московской биржи произведено 15 февраля 2013 году.

Для торговли Московская биржа предлагает несколько видов рынков: фондовый, срочный, валютный и денежный. На фондовом рынке осуществляются торги акциями, облигациями федерального займа, региональными и корпоративными облигациями. На срочном рынке обращаются процентные ставки, контракты на драгоценные металлы. На валютном рынке производятся торги долларом США, евро, китайским юанем, британским фунтом, белорусским рублем, украинской гривной. На денежном рынке осуществляется сервис: репо с Банком России, междилерское репо. В октябре 2013 году начали проводиться торги золотом и серебром.

Московская биржа принимает активное участие в развитие российского финансового рынка, его инфраструктуры, а также совершенствует технологии и тем самым повышает привлекательность своих торговых площадок для инвесторов из стран Европы.

По данным статистики имеется большое число инвесторов на бирже, для которых данный вид занятия стал личным бизнесом, с помощью которого они произвели себе состояние. В состав участников продаж ОАО «Московская биржа» вмещаются около 650 объединений – профессиональных участников рынка цб, клиентами которых выражают свыше 670 тысяч частных инвесторов. Эта цифра представится довольно высокой, однако это собирает около 0,5% населения нашей страны. В США, к примеру, эта цифра достигает 60%, в Западной Европе – 40% населения.

Основная причина, по которой российские граждане не торгуют на биржах, – сложившийся стереотип о сложности организации про-

цесса. Если в США торговлю на электронных площадках можно считать даже чем-то вроде «бизнеса для домохозяек», то у нас существует мнение, согласно которому этот вид деятельности доступен лишь избранным, в дорогих костюмах с дипломами престижных экономических учебных заведений. Также мешает развитию биржевой торговли в нашей стране низкая финансовая грамотность населения.

С 2002 года «Национальная товарная биржа» (НТБ), которая является уполномоченным лицом Минсельхоза России, начала принимать участие в проведении государственных закупочных и товарных инвестиций на рынке зерна.

НТБ производит обращение поставочных фьючерских контрактов:

- на пшеницу;
- на рис;
- на рисовую крупу.

В состав «Национальная товарная биржа» входят Российский Зерновой Союз, Союз сахаропроизводителей России, ПАО Московская Биржа и другие. НТБ обладает лицензией Центрального банка РФ на право проведения биржевой торговли [4].

В 2013 году приняты модифицирования в законодательстве, которые касаются товарного-биржевого рынка. В тонкости принят Федеральный Закон от 23.07.2013 N 249-ФЗ "О внесении изменений в закон Российской Федерации "О товарных биржах и биржевой торговле" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" [3].

С 1 сентября 2013 года создан регулятор финансового рынка на базе Банка России. Банку России переданы полномочия Федеральной службы по финансовым рынкам России по контролю и наблюдению за занятием некредитных финансовых объединений, в том числе участников рынка ценных бумаг, лиц страхового дела и микрофинансовых обществ, за занятием бирж, инвестиционных и пенсионных фондов, а также полномочия по контролю и надзору в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений. Создан комитет финансового надзора, через который планируется осуществлять реализацию функций ЦБ в сфере финансовых рынков. Комитет объединит руководителей структурных подразделений ЦБ, обеспечивающих выполнение его надзорных функций.

Максимальный положительный эффект от биржевой торговли может быть приобретен при втягивании в процесс биржевых торгов объединений таких отраслей, как сельское хозяйство (реализация

продукции, закупка удобрений и ГСМ), постройка, промышленность (закупка сырья), т.е. в отраслях, где воплощаться в жизнь закупка и реализация достаточно больших объемов идентичных или однородных товаров. Основную движущую роль в этом назначении исполнило государство путем объединения государственных покупок посредством электронных торгов [2]

Список использованных источников:

1 Демчук О. Эволюция и тенденции российского биржевого рынка // Рынок ценных бумаг № 42. 2013.

2 Тимошенко Н.В. Внебиржевой валютный рынок России: тенденции развития /// Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. № 33. 2015.

3 <https://ru.wikipedia>

4 <http://moex.com/>

*Кубанский
государственный университет
Научный руководитель:
Ю.И. Арутюнян,
канд. экон. наук, доцент*

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ

Конец 2014 г. характеризовался существенными сдвигами в экономической и денежно-кредитной политике развитых стран, вызванных целым рядом факторов: падением цен на нефть ниже 50 долл. за баррель; замедлением роста развивающихся экономик; завершением ФРС США программы количественного смягчения (QE) на фоне заявления ЕЦБ о запуске программы покупки активов частного сектора. Все это оказало влияние на валютные рынки – наблюдался уход инвесторов в доллар и швейцарский франк, снижение курса евро и валют развивающихся стран, рост волатильности курсов.

В современной экономической литературе валютный курс определяется как стоимостное выражение (цена ли котировка) денежной единицы одной страны, выраженное в стоимости единицы другой страны, а также в драгоценных металлах, ценных бумагах. Успех деятельности коммерческих банков напрямую зависит от положительного эффекта сделок с валютой и разницы в валютных курсах. Этот фактор с точки зрения своего воздействия на национальную экономику может повлиять как на положительные, так и на отрицательные сдвиги. Ряд экспертов отмечают, что главной особенностью современного состояния можно назвать скорость развития экономических процессов, связанных с политикой давления на Российскую Федерацию [1]. Особенно это актуально в связи с усугублением в пользу обострения внешнеэкономических отношений РФ с некоторыми странами Запада. В данной ситуации могут возникнуть проблемы с кредитованием и выплатами, в частности у тех предприятий, которые свою деятельность напрямую связывают с валютным рынком. Главной задачей экономистов становится разработка прогнозного сценария развития внешних экономических отношений России с участни-

ками международного валютного рынка, а также разработка стратегии валютного рынка Российской Федерации.

Актуальностью данной работы можно считать то, что по ее результатам можно предложить систему мер по принятию эффективных решений в целях защиты национальной валюты. Это, в конце концов, приведет к стабилизации развития экономики России и выхода из сложившегося кризиса.

Среди факторов, влияющих на валютный курс, можно выделить следующие:

- положительный торговый баланс, который возникает с условиях преобладания экспорта над импортом (в этом случае в национальную экономику вливается избыточная масса иностранной валюты, приводящая к росту курса национальной валюты);

- валовой внутренний продукт (чем быстрее растет уровень ВВП, тем скорее стабилизируется курс национальной валюты);

- процентные ставки (высокая процентная ставка позволяет повысить местоположение национальной валюты в рейтинге привлекательности валют с точки зрения объекта инвестирования);

- действия центральных банков;

- высокая волатильность российского рынка [3, с. 233];

- инфляционные процессы, связанные с преобладающими темпами роста цен в одной стране по отношению к другой (это сказывается на снижении курса валюты первой в соответствии с паритетом покупательной способности);

- изменение цен на нефть;

- изменение величины денежной массы, которое едет к снижению курса данной валюты за счет роста предложения на международном валютном рынке;

- характер международных отношений среди стран;

- влияние экономического развития страны на мировое сообщество.

В соответствии с решением Центрального Банка Российской Федерации от 1 февраля 2005 г. основным ориентиром, по которому определяется действующий курс российского рубля, является бивалютная корзина. В соответствии с данной статьей наиболее актуальной является динамика изменения рубля в отношении доллара США и евро (ЕС).

В течение долгого времени валютный рынок России показывал временные колебания, которые вызвали девальвацию рубля. В след-

ствие этого необходимо тщательно изучить закономерности и факторы, которые напрямую влияют на изменение валютного курса.

Тенденции изменений на валютном рынке Российской Федерации в период 2014-2015 гг. показывают постепенное скачкообразное повышение курса доллара США и евро по отношению к российскому рублю (рисунок 1).

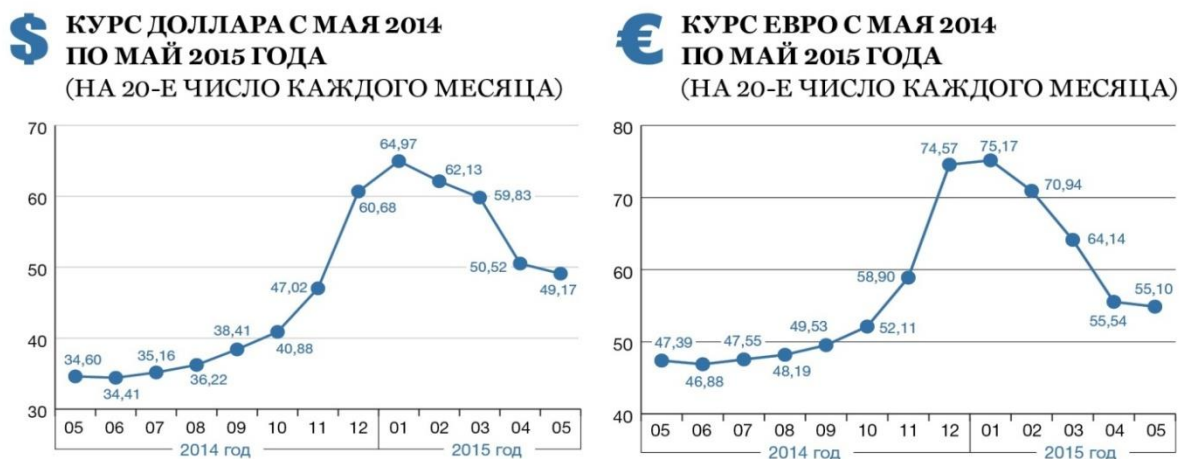


Рисунок 1 – Тенденции изменения курса доллара США и евро в период 2014-2015гг.[4]

По состоянию на 1 января 2014 года курс [доллара США](#) составил 32 рубля и 66 копеек, а [евро](#) — 45 рублей и 6 копеек. На 18.03.2014 г. были установлены самые высокие котировки валют: 36,65 руб./долл. и 50,94 руб./евро. Эти показатели стали наиболее высокими за всю историю валютного рынка, превысив при этом максимальные показатели 2009 года, когда в Российской Федерации переживала экономический кризис. Основной причиной такого скачка иностранных валют оказалась напряженная политическая обстановка в Украине: ЕС и [США](#) применили санкции против Российской Федерации из-за проведенного [референдума 16 марта о присоединении Крыма к РФ](#). 15.12.2014 г. произошло резкое падение российского рубля более чем на 10% — курс национальной валюты к закрытию торгов составили 64,45 за доллар США и 78,87 рублей за евро. Данный обвал рубля стал рекордным с января 1999 г., и этот день был отмечен прессой, как «Черный понедельник». На следующий день, во вторник, 16 декабря 2014 г., произошла еще более кризисная ситуация, когда курс доллара США составил 80 рублей и 10 копеек, а курс евро – 100 рублей 75 копеек. Сразу после «Черного понедельника» появилось название и «[Черный вторник](#)». Снижение экономики России оказалось основным фактором обвала российского рубля в конце 2014 г.. Среди основных причин, повлиявших на эту ситуацию можно

выделить: замедление темпов роста ВВП, усиление оттока рублевой денежной массы из страны, обострение внешнего воздействия; ухудшение торгового баланса России [2]. Усугубилось падение рубля также ухудшением политической ситуации, что привело к уменьшению показателей валютного рынка РФ. Стоит отметить, что на изменение курса национальной валюты напрямую влияет цена на нефть. Нефть — одна из основных статей экспорта России, которая влияет на курс рубля и состояние фондового рынка в целом.

Рисунок 2 отображает изменения стоимости нефти на 2014-2015 гг. С января по август 2014 года цена на нефть была выше 100 долларов США, а после этого стала снижаться до отметки 56 долларов США к декабрю. Снижение цен на нефть произошло из-за превышения предложения над спросом, которое было вызвано увеличением добычи нефти на рынке США вследствие [сланцевой революции](#). Падение привело к снижению получения выручки от экспорта энергоносителей, которые составляют примерно 70 % от объёма экспорта РФ.



Рисунок 2 – Изменения цены нефти за период 2014-2015 гг.

В начале января 2015 г. можно было заметить понижение цены на нефть с 56 долларов США до 48 долларов. Но это продлилось недолго: уже в мае 2015 г. цена на нефть составляла 64 доллара. Проведя анализ, необходимо отметить, что в результате снижения стоимости нефти повышается курс валют, что можно проследить, сравнив рисунок 1 и рисунок 2.

По прогнозам экспертов, повышение курса доллара США и евро негативно сказывается на текущий курс российского рубля при усилившемся оттоке капитала из страны, снижении цен на нефть и иных ограничивающих мерах [2]. В таких условиях перед правительством страны стоят задачи эффективного управления негативными последствиями: сокращение объемов производств, ликвидация предприятий,

ориентированных на внешние рынки и зависящие от них. Данные изменения происходят вследствие нестабильной международной (санкции ЕС, США и ряда стран по отношению к отдельным секторам российской экономики, гражданам РФ в ответ на позицию Российской Федерации в украинском вопросе и ответные контрсанкции РФ).

По мнению главного экономиста БКС В. Тихомирова, по оптимистичному прогнозу 2015 г. можно ожидать отмены санкций ЕС и США, смягчения российско-украинского конфликта, роста цен на нефть, укрепления рубля, полного контроля ЦБ РФ над инфляцией [4]. В случае пессимистичного прогноза отношения России и Запада будут ухудшаться, что может привести к более жесткому ограничению доступа российских фирм к получению иностранных кредитов и инвестиций, минимизирует приток валюты, что приведет к постепенному падению цены на нефть. В такой ситуации Центральный Банк РФ наращивает интервенции на валютном рынке для поддержания курса национальной валюты, повышает ставки и усиливает контроль за капитальными операциями.

Главной задачей экономистов можно считать поиск наиболее уязвимых точек валютного рынка России с целью использования инструментов укрепления рубля. Доверие к национальной валюте на валютном рынке РФ довольно высокое, так как по результатам опроса ВЦИОМ, более половины россиян предпочитают хранить накопления в рублях, 34% - в долларах США и 30% предпочитают евро, что наглядно показано на рисунке 3. Таким образом, на современном валютном рынке преобладают рублевые инвестиционные вложения. Следовательно, политика Центрального Банка РФ направлена на стабилизацию курса национальной валюты.

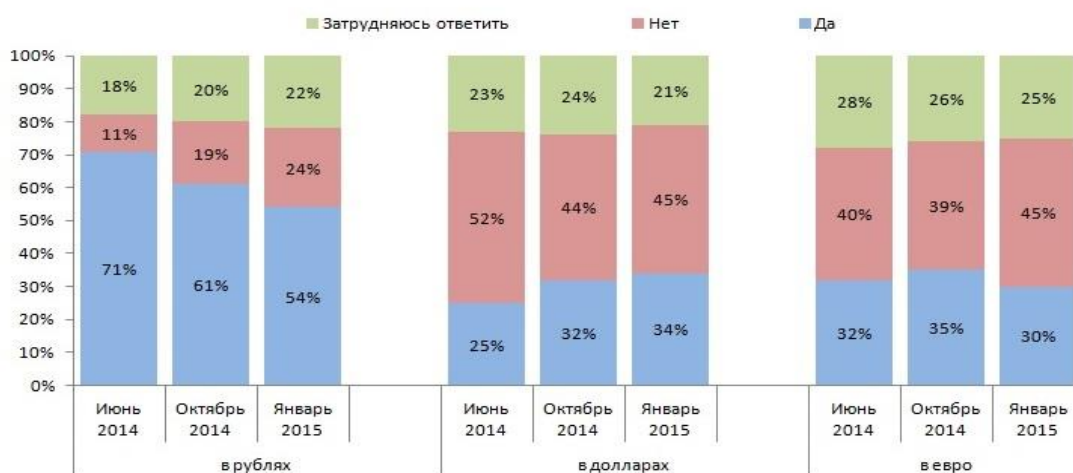


Рисунок 3 – Предпочтения россиян различных валютах [2].

Таким образом, политика Центрального Банка РФ строится на принципах постоянного контроля курса национальной валюты в условиях различных прогнозов и изменяющейся политической ситуации. Именно поэтому необходима поддержка экономики РФ на длительный период, баланса между собственным национальным производством и потреблением для отрыва от внешних заимствований, которые не укрепляют российскую экономику, а лишь дают временное финансовое вливание. Это позволит валютному рынку России получить поддержку не только от продажи экспортного сырья, но и от развития собственного ВВП на базе эффективного функционирования реальных секторов экономики.

Литература:

1. Виноградов А., Григорьев О. Будущее российского бизнеса в свете последних политических событий [Электронный ресурс] // Бухгалтерия. ru:—<http://www.buhgalteria.ru/article/n130041>

2. Тихомиров В. Что будет с рублем после нового года? [Электронный ресурс]//РБК.19.09.2014. — <http://quote.rbc.ru/start/opinions/132/270>

3. Трубачева Е.А., Милконова Ю.И. Анализ современного финансового рынка России: проблемы и пути их решения// Экономика и предпринимательство. №6 (35). — Москва, 2013. — С. 232-236

4. Центральный банк РФ. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
И.В. Мамонова,
канд. экон. наук, доцент*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Актуальность темы данной работы заключается в том, что налоговая нагрузка оказывает существенное влияние на финансовые результаты деятельности организации.

В данной работе, проанализированы системы налогообложения России, Украины, и Республики Крым.

Республика Крым вошла в состав Российской Федерации в соответствии с Федеральным конституционным законом от 21.03.2014 N 6-ФКЗ (ред. от 31.12.2014) "О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)

С 1 января 2015 года вступил в силу Федеральный закон от 29.11.14 № 377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя»

Налоговая нагрузка - это одно из понятий, применяемых для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние предприятия.

Налогообложение в Украине

В Украине устанавливаются общегосударственные и местные налоги и сборы.

Общегосударственные налоги - налоги и сборы, установленные Налоговым Кодексом и обязательные к уплате на всей территории

Украины, кроме некоторых, предусмотренных Налоговым Кодексом. К таким налогам относятся такие налоги и сборы:

- 1) налог на прибыль предприятий;
- 2) налог на доходы физических лиц;
- 3) налог на добавленную стоимость;
- 4) акцизный налог;
- 5) сбор за первую регистрацию транспортного средства;
- 6) экологический налог;
- 7) рентная плата за транспортировку нефти и нефтепродуктов по магистральным нефтепроводам и нефтепродуктопроводам, транзитную транспортировку трубопроводами природного газа и аммиака по территории Украины;
- 8) плата за пользование недрами;
- 9) плата за землю;
- 10) сбор за пользование радиочастотным ресурсом Украины;
- 11) сбор за специальное использование лесных ресурсов;
- 12) фиксированный сельскохозяйственный налог;
- 13) пошлина;
- 14) сбор в виде целевой надбавки к действующему тарифу на электрическую и тепловую энергию;

сбор в виде целевой надбавки к действующему тарифу на природный газ для потребителей всех форм собственности.

Предприятия на общей системе налогообложения оплачивают налог на прибыль в размере 18% (в 2014 году) от суммы налогооблагаемой прибыли.

Кроме того, предприятия, оборот которых превышает 300 000 грн. за календарный год (с 01.01.2015г - 1 000 000 грн.), обязаны регистрироваться плательщиками налога на добавленную стоимость. Ставка налога в Украине составляет 20%.

Ставки единого социального взноса дифференцированы в зависимости от вида плательщика, а также, в зависимости от классов профессионального риска вида деятельности: с 36,76 % базы начисления взноса для 1-го класса, до 49,7 % — для 67-го класса.

По НДФЛ – ставка прогрессивная: 15 %, 17 % к доходу сверх 10 минимальных зарплат (мин з/п в 2015 году 1218 грн., до декабря 2013-1147 грн)

Налог на прибыль- 19% в 2013 - 2014 году;
НДС- 20%;

Единый социальный взнос - от 36,76 % базы начисления единого взноса для 1-го класса, до 49,7 % — для 67-го класса. Зависит от класса профессионального риска;

Налог на недвижимость- 2% от размера оплаты труда.

Налогообложение в России

В России в настоящее время применяется трехуровневая система налогообложения.

Действующие налоговые ставки в России:

НДФЛ – 13%;

Налог на прибыль- 20% ;

НДС- 18%;

Взносы во внебюджетные фонды - 30% от фонда оплаты труда;

Налог на имущество юридических лиц – 2,2% (по г. Москва).

Особенности льготного режима налогообложения
для участников свободной экономической зоны Крыма
Крым получает особый экономический статус на 25 лет

Налог на прибыль

В Крыму ставка налога на прибыль для резидентов СЭЗ составляет 2% в течение первых трех лет, 6% с четвертого по восьмой годы, 13,5% с девятого года.

Резиденты СЭЗ платят налог на прибыль в федеральный бюджет по ставке 0%.

Взносы во внебюджетные фонды

Еще одно преимущество: резиденты ОЭЗ в Крыму будут уплачивать страховые взносы по пониженным ставкам: в Пенсионный фонд - 6%; ФСС - 1,5%; ФФОМС - 0,1% - в течение 10 лет.

Налог на имущество

Если имущество участника СЭЗ создано или приобретено в целях ведения деятельности на территории льготного региона и расположено на его территории, компания не уплачивает налог на имущество в течение 10 лет с месяца, следующего за датой принятия его на учет (п. 26 ст. 381 НК РФ в ред. Закона N 379-ФЗ).

Земельный налог

Компании не уплачивают земельный налог по участкам, расположенным на территории СЭЗ, которые они используют в целях выполнения договора об осуществлении деятельности в свободной экономической зоне. Срок освобождения - три года с месяца возникно-

вения права собственности на земельный участок (п. 12 ст. 395 НК РФ в ред. Закона N 379-ФЗ).

Упрощенная система налогообложения

В обоих регионах существенно снижено налоговое бремя для малых предприятий - резидентов ОЭЗ. Так, в период 2015 - 2016 гг. ставка единого налога для УСН при объекте налогообложения "доходы минус расходы" составит 7%, при объекте "доходы" - 3%.

Единый сельскохозяйственный налог

Закон N 379-ФЗ ввел переходный период для уплаты ЕСХН в отношении налоговой базы, определяемой по деятельности компании на крымских территориях (п. 2 ст. 346.8 НК РФ). Ставки составят: 0% (на период 2015 - 2016 гг.) и 4% (на период 2017 - 2021 гг.).

2.2 Расчет налога на прибыль и налоговой нагрузки предприятия на примере ООО « У Черного моря» за 2013 год

Курс гривны в 2013 году: 1 гривна~3,95 рублей

Таблица 1- Показатели хозяйственной деятельности ООО « У Черного моря» 2013 году

Показатели хозяйственной деятельности предприятия	Сумма, грв.
Выручка	12 537 577,2
НДС	2 089 596,2
Полная себестоимость	7 899 025,8
ФОТ	3 975 000
Единый социальный взнос	1 510 500
Внереализационные доходы	1 333 043,3
НДС	114146,4
Полная себестоимость	385 784,8
Прибыль	3496213,7

Таблица 2- Показатели хозяйственной деятельности ООО « У Черного моря» за 2014 год

Показатели хозяйственной деятельности предприятия	Сумма, руб.
Выручка	52 522 200
НДС	6 346 682,2
Полная себестоимость	35 256 325

ФОТ	10 879 388
Взносы во внебюджетные фонды	3 196 010
Внереализационные доходы	4 563 258
НДС	696 090,2
Полная себестоимость	2 325 870
Прибыль	12 460 490,6

Таблица 3- Структура налогов в ООО «У Черного моря» за 2013-2014 год

Показатель	ООО «У Черного моря» 2013 год	Структура, %	ООО «У Черного моря» 2014 год	Структура, %
НДФЛ, руб.	2 697 652,5	-	1 392 662,4	-
НДС, руб.	8 704 783,2	50,09	7 042 772,4	55,13
Налог на прибыль, руб.	2 623 908,7	15,09	2 492 098,1	19,5
Взносы во внебюджетные фонды, руб.	5 966 475	34,33	3 196 010	25,02
Налог на имущество, руб.	82 903,8	0,49	42 713,8	0,33
Общая сумма налогов, руб.	17 378 070,7	100	12 773 593	100
Налоговая нагрузка по всем налогам, %	35	-	23,8	-
НДФЛ, руб.	1 392 662,4	-	1 392 662,4	-
НДС, руб.	7 042 772,4	55,13	7 042 772,4	86,7
Налог на прибыль, руб.	2 492 098,1	19,5	249 209,8	3,2
Взносы во внебюджетные фонды, руб.	3 196 010	25,02	826 833	10,1
Налог на имущество, руб.	42 713,8	0,33	-	0
Общая сумма налогов, руб.	12 773 593	100	8 118 815	100
Налоговая нагрузка по всем налогам, %	23,8	-	15,4	-

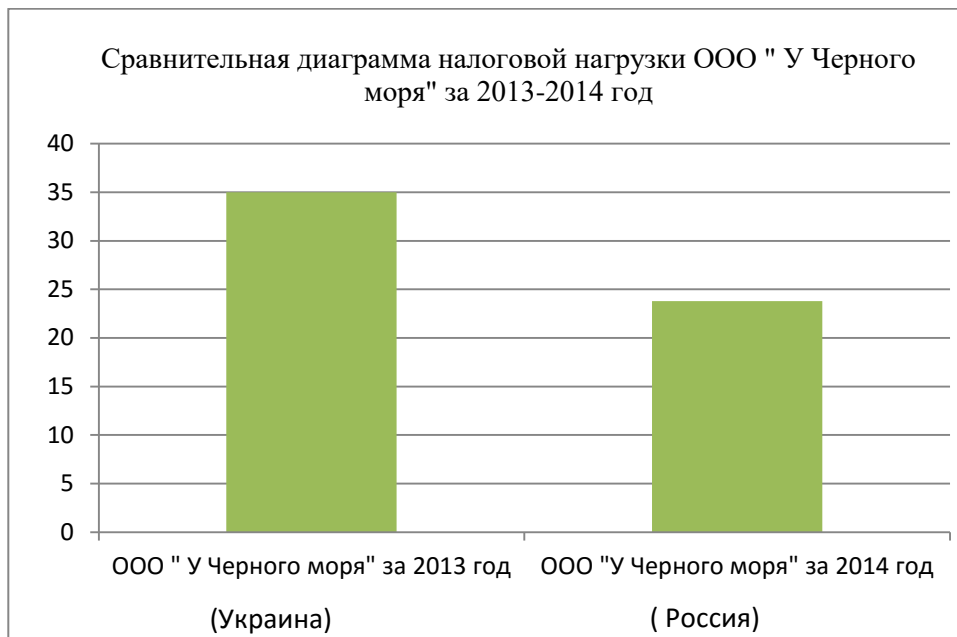


Рисунок 11 - Сравнительная диаграмма налоговой нагрузки ООО "У Черного моря" за 2013-2014 год

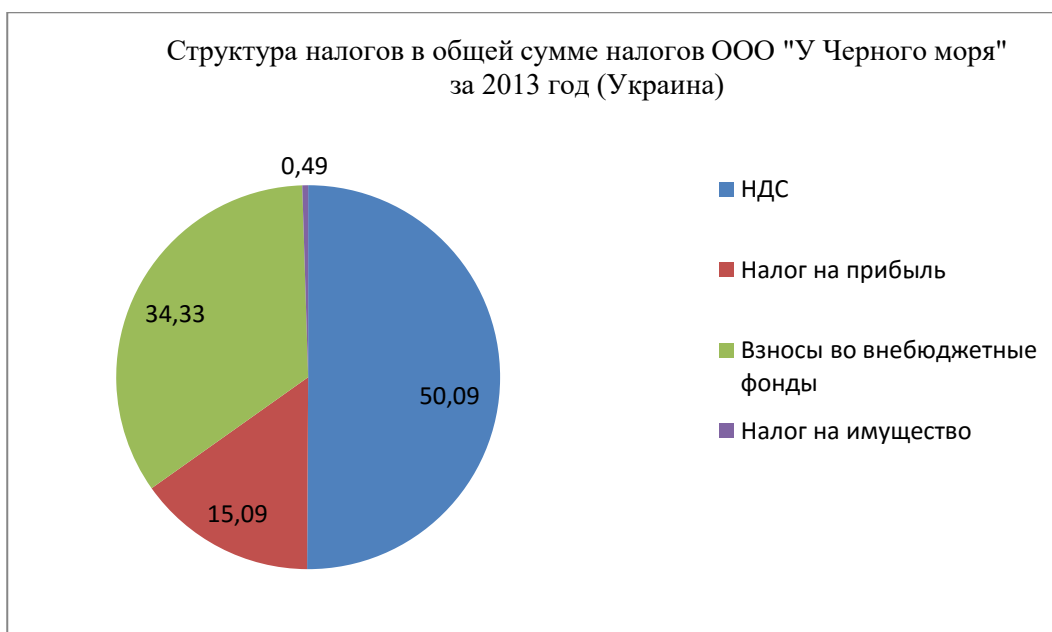


Рисунок 22- Структура налогов в общей сумме налогов ООО "У Черного моря" за 2013 год

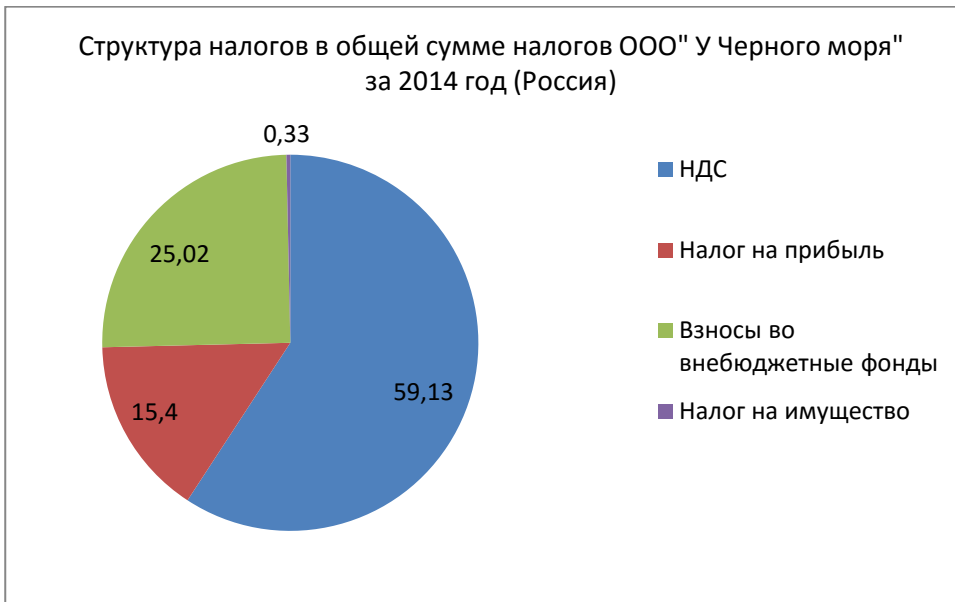


Рисунок 3 - Структура налогов в общей сумме налогов ООО "У Черного моря" за 2014 год

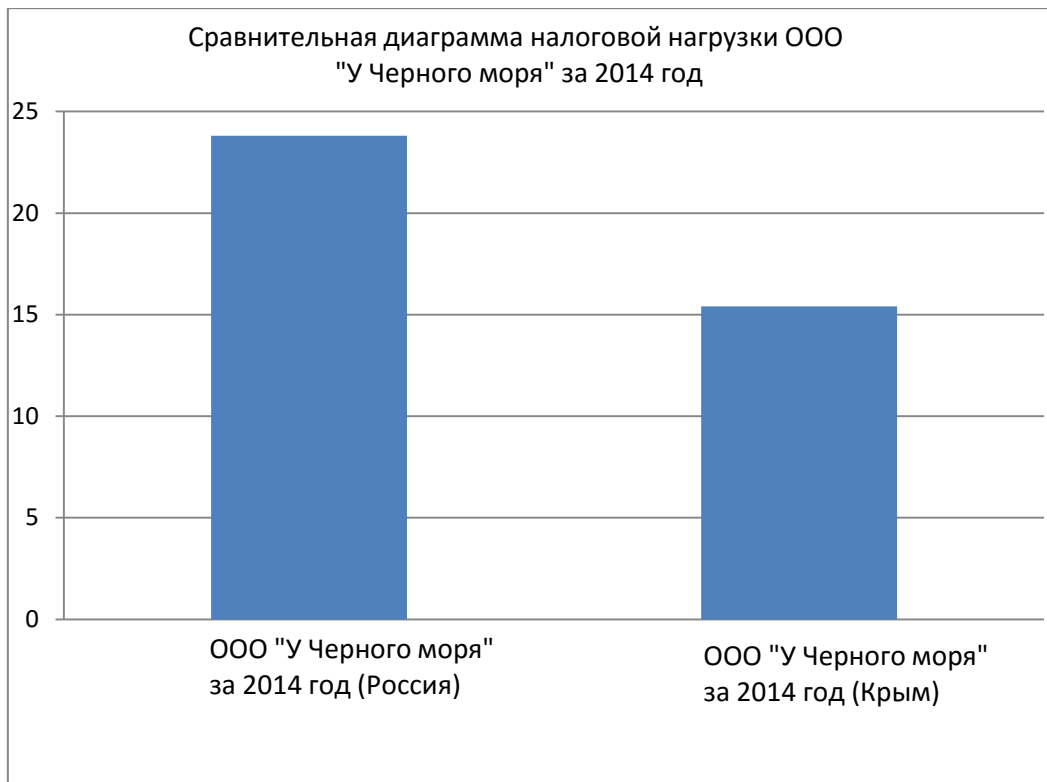


Рисунок 4 - Сравнительная диаграмма налоговой нагрузки ООО "У Черного моря" за 2014 год

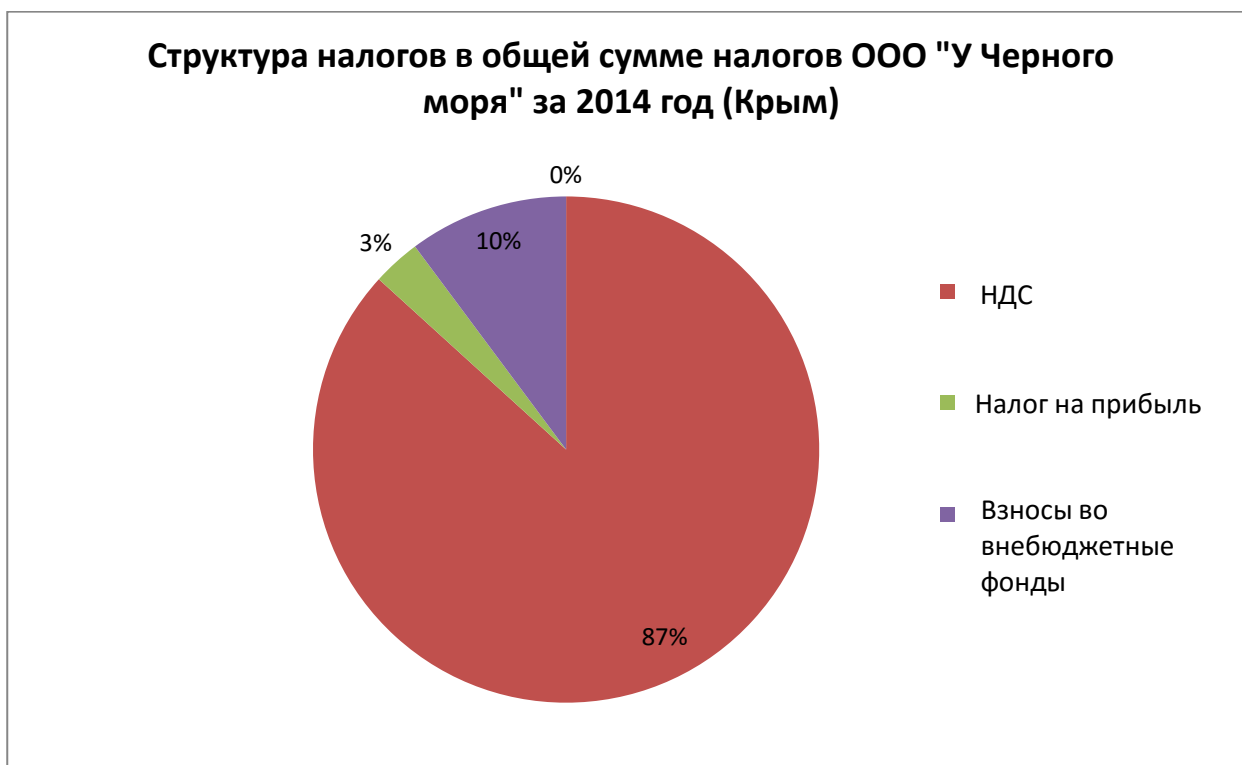


Рисунок 5- Структура налогов в общей сумме налогов ООО "У Черного моря" за 2014 год (Крым)

Заключение

В соответствии с целью была выявлена сущность и особенности налоговой политики России; выявлена сущность и особенности налоговой политики Украины; проведен анализ налоговой нагрузки на предприятие в России; проведен анализ налоговой нагрузки на предприятие в Крыму.

В работе было выявлено что, система налогообложения Украины очень несовершенна, что создает большое количество трудностей и вопросов. При украинском налогообложении налоговая нагрузка на предприятия значительно выше, чем при российском, а тем более при налогообложении в Свободной экономической зоне. Поэтому переход Республики Крым в состав России выгоден крымским предприятиям .

Список используемой литературы:

- 1) Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 146-ФЗ (*ред. от 06.04.2015*) Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – №31.

- 2) Налоговый Кодекс Украины – от 4 декабря 2010 года (*ред. от: 17.01.2015*)
- 3) Гражданский Кодекс Украины (ГК РФ) N 51-ФЗ от 30.11.1994 (*ред. от от 07.04.2015*)
- 4) Гридчина М.В. и др. Налоговая система Украины. –К.:МАУП, 2011г.
- 5) <http://rk.gov.ru/rus/index.html/news>
- 6) <http://regforum.ru/>
- 7) <http://www.glavbukh.ru/rubrika/6>
- 8) <http://abk-23.ru>

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
В.Р. Маркарян,
канд. экон. наук, доцент*

ПРОБЛЕМА БАНКОВСКОГО РЕФИНАНСИРОВАНИЯ

Каждый день с экранов телевидения мы слышим громкие заявления, дебаты, критику или, наоборот, одобрение курса развития экономики страны. Правда ли то, что нам навязывают телевидение или газеты, каково на самом деле положение экономики РФ в мире?

Главной целью данного небольшого исследования являлось определение роли и влияния ставки рефинансирования на экономику страны. Для этого мы провели исследование статистических данных развития экономики и сравнительный анализ системы рефинансирования на базе трёх зарубежных стран (США, Швейцария, Белоруссия).

Тема значимости системы рефинансирования кредитных организаций и обеспечение финансовой устойчивости банковского сектора всегда являлась предметом бурного обсуждения в учёных кругах и оценивается иногда с полярных точек зрения. Сто тридцать пять лет назад Уолтер Бэджет, британский экономист и политический философ XIX века, описал способы, каким образом можно остановить банковскую панику. Он утверждал, что для этого необходимо:

- 1) свободное перемещение денежных средств в банковской системе;
- 2) кредиты, предоставленные по высоким процентным ставкам и под любое обеспечение, в той степени, в которой нуждается банковская система;

Базируясь на таких принципах, центральные банки вывели так называемую “теорию кредитора последней инстанции”. Поскольку центральный банк практически неограничен в своих возможностях по предоставлению необходимой ликвидности другим кредитным учреждениям в кризисные периоды, то именно ему отводится роль ведущего кредитора в последней инстанции. Но Бэдджет жил в другое время, когда банковская система не была столь развитой и разветв-

лённой, существовало всего лишь 20 банков, когда в наше время их уже более 500. О роли и значимости рефинансирования ЦБ как кредитора последней инстанции стали всё больше задумываться и обозначать эту научную проблему уже начиная с 19 в.

Ставка рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации- это та процентная ставка по кредитам, по которой ЦБ предоставляет кредиты коммерческим банкам.

Следует отметить, что коммерческими банками активно используются кредиты, предоставляемые ЦБ. Ставка рефинансирования ЦБ оказывает значимое воздействие на проценты по кредитам, выдаваемым банками. Существует непреложная истина, согласно которой, именно ставка рефинансирования влияет на экономическое развитие и, следовательно, на благосостояние населения, также она тесно связана с уровнем инфляции в стране. Действующая ставка рефинансирования ЦБ РФ - 8,25 % (установлена Указанием Банка России от 13 сентября 2012 г. № 2873-У "О размере ставки рефинансирования Банка России") остаётся неизменной уже 3 года.

Существует также понятие ключевой ставки- процент кредитования ЦБ коммерческих банков на короткий (до одной недели) срок. Действующая ключевая ставка составляет 11,00 % с 31 июля 2015 года.

За рубежом разделение ставки не существует, вместо ставки рефинансирования употребляют один термин «ключевая ставка» (базовая). К примеру, в США Федеральная резервная система США (ФРС), несмотря ни на какие кризисные явления, оставила базовую ставку на этом фантастически минимальном уровне – 0-0,25% годовых.

Понижение ставки ЦБ влечёт за собой положительное воздействие на заёмщиков и отрицательное на вкладчиков банков, влечёт за собой будущий пересмотр процентов по кредитам в коммерческих банках. Как правило, ставка рефинансирования соответствует уровню инфляции, тем самым проценты оказываются ниже уровня инфляции и вклады постепенно обесцениваются. Базовая ставка США на уровне-0,25 % годовых держится уже шесть лет. В Швейцарии ставка рефинансирования называется «3х месячный Libor». Libor (London Interbank Offered Rate) — это устанавливаемая в Лондоне каждый день (11.00 утра по лондонскому времени) ставка, которая вычисляется на основе данных крупнейших международных банков, входящих в Британскую банковскую ассоциацию (British Bankers' Association).

Подводя итоги за последние 3 месяца, Национальный банк Швейцарии в конце сентября 2015 года объявил, что и дальше будет придерживаться ставки рефинансирования в промежутке между -0,25% до -1,25%.

В Белоруссии 9 января 2015 года значение ставки рефинансирования составило 25% годовых.

В российских условиях основной движущей силой, влияющей на курс рубля, является мировая («долларовая») цена на нефть. И можно ожидать или надеяться, что рано или поздно она стабилизируется. Но если она вдруг резко пойдет вниз или начнет существенно расти, то курс рубля может претерпеть существенные колебания, что, в свою очередь, будет отражаться на инфляции в сторону ее роста, даже если цена нефти будет расти.

Можно задаться вопросом: а почему такая ситуация проявляется у нас в России и не проявляется в других странах? Прежде всего, это связано со структурной особенностью нашей экономики, которая более половины своих доходов получает от экспорта сырья, цены на которое устанавливаются на мировом рынке и выражены в долларах. Развитые экономики (США, Европа, Япония) имеют принципиально другую структуру экономики, значительно более диверсифицированную, развитые финансовые рынки, право «печатать» резервные валюты. Кроме того, их компании активно занимаются хеджированием (от англ. hedge — страховка, гарантия) своих экспортных и импортных операций на срочном рынке, что существенно снижает волатильность цен на продукцию импорта-экспорта. Кроме того, ставки центральных банков в этих странах находятся на уровне «около нуля», что резко снижает стоимость хеджирования.

В сентябре 2015 года уровень инфляции в России составил 0,57% .

По величине уровня инфляции Россия занимает 13 место в мире—согласно данным на 2015 г

Какова ситуация с инфляцией в сравниваемых странах?

В США в сентябре 2015 года уровень инфляции составил -0,16%. Вместе с этим, инфляция с начала 2015 года составила 1,33%, а в годовом исчислении - -0,04%. В 2015 США занимает 8 место по уровню инфляции в мире

В сентябре 2015 года уровень инфляции в Швейцарии (Евросоюзе) в годовом исчислении составляет -0,14%. Европейский Союз - объединение 28 стран, которые, в отличие от Ев-

розоны, используют не только Евро - некоторые страны ЕС продолжают использовать свои национальные валюты.

В сентябре 2015 года уровень инфляции в Белоруссии составил 1,33%. Вместе с этим, инфляция с начала 2015 года составила 9,21%, а в годовом исчислении - 11,94%. В 2015 Белоруссия занимает 12 место по уровню инфляции в мире.

В 2010-2014 годах Центробанк перечислял в бюджет 75% своей прибыли. В 2015 году ЦБ перечисляет 75% прибыли за 2014 год в федеральный бюджет и 15% - ВЭБу в качестве имущественного взноса для использования в целях укрепления финансовой стабильности банковской системы.

Однако, наряду с таким судьбоносным решением по государственному регулированию финансовой сферы необходимы еще мероприятия по снижению и базовой и ключевой ставки ЦБ. Ведь инфляция, т.е. рост рыночных цен, не в малой степени вызывается и высоким, в отличие от ЦБ высокоразвитых стран, кредитными процентами. В отсутствие совершенной конкуренции производитель часто просто вынужден повышать отпускные цены на свою продукцию, чтобы расплатиться с кредитами, если же, рост цен приводит к снижению спроса, то он просто вынужден объявить себя банкротом. Вот такой вот замкнутый, если не сказать больше- порочный круг, зависимости ставки рефинансирования и экономическим благосостоянием каждого гражданина и страны в целом.

Список используемых источников:

1. [Электронный ресурс] режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
2. [Электронный ресурс] режим доступа: <https://www.statbureau.org/ru>
3. [Электронный ресурс] режим дост

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
С.И. Берлин,
д-р экон. наук, профессор*

ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Расслоение между богатыми и бедными проблема, которая носит глобальный характер и ведет к социальным конфликтам. Одним из способов её разрешения является так называемый «налог на роскошь». Он представляет собой налогообложение товаров, потребление которых свидетельствует излишней зажиточности и богатству.

Наиболее успешное использование данного способа пополнения бюджета можно проследить на примере Франции. Так налог на богатство был принят еще в 1982 и действует до сих пор. Французы платят налог на имущество (включая имущество, зарегистрированное за рубежом) стоимость которого превышает 1,3 миллионов евро. Это объясняет причину, по которой обедневшие дворяне не имеют возможности содержать свои имения. Такой способ налогообложения принёс более 3 миллионов евро в казну Франции (данные за 2012 год). Подоходный налог во Франции составляет 41%. Также Франция является страной, которая принимала такие экстренные меры, как 75% налог на роскошь, что вызвало отток граждан с доходом, превышающим 1,3 млн. Данный налог принес в казну государства 400 миллионов евро. Следует отметить, что для эффективной работы налога на роскошь Франсуа Олланд сократил расходы на свою администрацию в 3 раза. Он просуществовал 2 года и был отменен французским конституционным советом, по причине не соответствия с французской Конституцией.

Неоднократно вводили и отменяли налог на роскошь в Америке. Изначально его применяли для сбора средств в казну еще не-

окрепшего государства. Позднее для социального выравнивания между богатыми и бедными. Налог по принципу «Робин Гуд» был отменен, так как граждане США нашли способ его обхода. Предметы роскоши покупали за рубежом, свои активы хранили в иностранных банках. В наши дни налог на роскошь пытался воскресить нынешний президент США – Барак Обама. Он выступил с предложением в пользу обложения американских миллионеров налогами по ставке в 2 два раза выше существующей, но республиканцы раскритиковали предложение президента, заявив о том, что глупо обкладывать налогами предприятия, предоставляющие рабочие места населению. В связи, с чем налог не был принят.

Китай находится на первом месте по числу миллионеров и миллиардеров. Каждый второй азиатский миллионер – житель Китая. Налог на роскошь в Китае довольно долго является источником значительных доходов для китайского правительства. По данным на 2011 год на Китай приходилось до 27% оборота рынка предметов роскоши в мире. В 2010 году только на налогах на роскошь государство заработало 188 млрд. долларов, что составляет 78% всех расходов центрального правительства. В Китае налоги на роскошь распространяются на любые товары, которые формально можно отнести к люксовым. Это и дорогие часы, и парфюмерия, и одежда, и вино, и электроника. Официальная ставка единого налога 15%, но по факту товары на материковом Китае стоят на 45% дороже, чем в Гонконге, на 51% дороже, чем в США, и на 72% дороже, чем во Франции. Кроме того, введен и налог на недвижимость. В первую очередь, чтобы бороться с инвестиционным пузырем. 10-15% в казну должны отдать те, кто перепродают дом, купив его менее двух лет назад. Мера отлично действует на Тайване.

Термин «налог на роскошь» включает в себя также различные пошлины: импортные, НДС и налог на потребление. Налоговые ставки зависят от вида продукции. Например, для элитной косметики или парфюмерии пошлина на импорт может достигать 50%, НДС — 17%, а налог на потребление — 10%. Это намного выше, чем в других странах мира.

В результате многие китайские потребители стараются приобретать подобную продукцию за рубежом. Так, в настоящее время до 80% так называемых предметов роскоши приобретаются китайцами за пределами Китая. Другими словами, китайцы тратят в четыре раза

больше на предметы роскоши за рубежом, чем дома. Вполне очевидно, что китайцам гораздо выгоднее покупать предметы роскоши за рубежом. Только в Европе в 2012 году китайские туристы потратили более 55 млрд. долларов на приобретение предметов роскоши.

Осознание этой проблемы ведет к снижению налогов на роскошь, чтобы привлечь китайских потребителей обратно.

Впервые о налоге на роскошь в России заговорили осенью 2012 года. Данный законопроект был предложен партией «Справедливая Россия», но Госдума отклонила его в первом чтении в 2014 году. В то время как другие страны, стараются уйти от налога на роскошь, Россия принимает транспортный налог, согласно которому повышенному налогу будет облагаться транспорт, рыночная стоимость которого превышает 3 миллиона рублей.

Средняя цена авто	С года выпуска прошло	Повышающий коэффициент
от 3 до 5 млн. руб.	не более 1 года	1,5
от 3 до 5 млн. руб.	не более 2 лет	1,3
от 3 до 5 млн. руб.	не более 3 лет	1,1
от 5 до 10 млн. руб.	не более 5 лет	2
от 10 до 15 млн. руб.	не более 10 лет	3
свыше 15 млн. руб.	не более 20 лет	3

Существуют, как положительные, так и отрицательные факторы принятия данного налога. К положительным относится: сокращение социального расслоения, пополнение федерального бюджета, а также это значительный шаг в сторону корректировки налогообложения. Отрицательные: налогоплательщики будут искать способы обхода данного закона, что приведет к необходимости административного вмешательства и дополнительным затратам. Уже сейчас есть немало способов обхода данного налога. Например:

1. Оформление автомобиля на льготную категорию граждан: ветеранов ВОВ, Героев СССР, участников боевых действий, инвалидов и

многодетных семей. В зависимости от региона вводится ограничение действия льготы на мощность двигателя – не более 200 лошадиных сил. Однако новых автомобилей слабее двухсот «лошадей», но дороже трех миллионов рублей на российском рынке нет.

2. От выплаты транспортного налога освобождаются транспортные средства, принадлежащие на праве оперативного управления федеральным органам исполнительной власти.

3. Налогоплательщиками не признаются лица, участвовавшие в организации Олимпийских Игр 2014 года.

4. Не будут транспортный налог платить те, кто регистрирует автомобили на организации, причастные к проведению Чемпионата мира по футболу 2018 года.

5. Регистрация автомобиля за рубежом, что также позволяет убрать номера в базе ГИБДД и избежать штрафов за нарушения ПДД. Раньше было выгодно регистрировать на Украине, сейчас – Абхазия и Южная Осетия.

Разрушение мифов об уходе от транспортного налога:

1. Транспортный налог распространяется на юридических и физических лиц и исчисляется одинаково.

2. Покупка машины в лизинг также не «спасает» от выплат.

3. Не освобождает от налога и оформление транспорта на несовершеннолетнего согласно статье 28 Гражданского кодекса РФ и 4 главы части первой Налогового кодекса РФ. Вся ответственность по выплатам налоговых и иных платежей ложится на родителей, опекунов или официальных представителей несовершеннолетних владельцев собственности.

Так принесет ли этот налог в казну то количество средств, которое предполагает законопроект? Или богатые так и будут богатеть, а бедные беднеть? История возникновения этой поговорки отправляет нас к седьмому президенту США Эндрю Джексону, который противостоял банкирам.

Не трудно заметить, что люди разных слоев по-разному воспринимают налог на роскошь. Так Роберт Кийосаки в своем бестселлере «Богатый папа бедный папа» говорит о том, что бедные всегда стремятся получить льготы, социальные выплаты, пенсии и т.д., в то время как богатые стараются сами обеспечить свое настоящее, будущее и будущее своих детей. Людям с низким заработком нравится герой английских баллад - Робин Гуд, они восхваляют его идею «забе-

ри у богатого, отдай бедному». Богатые же напротив считают его воров и не видят благородства в его поступках. Но, кто, же прав?

Почему люди, которые вдруг стали обладателями «круглой» сумму не могут удержать деньги, как объяснить то, что люди с одинаковым заработком находятся в разных слоях? Всё дело в финансовой грамотности или в умении «делать деньги». Именно благодаря этому фактору, который позволяет людям приумножать свой капитал, богатым не страшны налоги. Колонка их активов постоянно растет, поэтому их не пугают новые элементы в колонке пассивов. В то время как для среднего класса очередной налог становится настоящим ударом.

Пример неработающего налога на роскошь в России – налог на валютные операции (1997-2003), который взимал 1% . Администрирование этого налога было гораздо выше получаемых доходов. Такое же будущее ждет и транспортный налог. Попробуем вычислить примерное количество средств, необходимое для содержания аппарата чиновников, которые будут отслеживать выплату налога. Итак, административно-территориальное устройство России на 2014 год включало: 22 республики, 9 краёв, 46 областей, 3 города федерального значения (Москва, Санкт-Петербург и Севастополь), 1 автономная область (Еврейская), 4 автономных округа — субъекты Федерации, 1866 районов, 1095 городов, 329 городских районов, 1348 посёлков городского типа, 22944 сельских администраций, 154049 сельских населенных пунктов. Умножим административно – территориальные единицы на среднюю заработную плату чиновника – 20 тысяч рублей и получим 3.634.320 рублей. Под понятие «роскоши» попадает всё меньшее количество граждан, поэтому его администрирование будет несопоставимо с прибылью от налога. Рассмотрим пример сокращение высшего класса на локальном примере. Например, по официальным данным Управления ФНС России по Краснодарскому краю, число миллиардеров в 2014 году снизилось с 6 до 2, а число миллионеров – с 167 до 112, то есть налицо четкая тенденция снижения числа лиц, теоретически подпадающих под применение налога на роскошь. Так нужен ли налог на роскошь, если количество людей попадающих под его влияние итак уменьшается.

Против России развязана полномасштабная экономическая санкционная война со стороны США и Евросоюза, поэтому стратегически важны новые источники пополнения бюджетов всех уровней для выполнения государством своих обязательств. Какие, на мой взгляд, способы пополнения бюджета более эффективны? Во всем мире сей-

час наиболее «выгодным», с точки зрения пополнения бюджета и легкости администрирования, считают налог с продаж, который сразу, в автоматическом режиме, распределяется по бюджетам всех уровней. Так почему бы не ввести такую меру, как налог с продаж. Например, золота (как предмета роскоши), алкоголя и табака (не только экономический, но и социальный эффект). Также, даже незначительное (на 1-2%), повышение НДС поспособствовало бы к большему пополнению бюджета, в сравнении с транспортным налогом. Таким образом, можно сделать вывод, налог на роскошь приведет к оттоку денежных средств из страны, снизит внутреннее потребление, увеличит уровень турбулентности национальной валюты, снизит спрос на предметы роскоши на внутреннем рынке, приведет к увеличению финансовых операций российских юридических и физических лиц через оффшорные зоны, минуя российское налогообложение.

Список использованной литературы:

1. Богатый папа, бедный папа // книга Кийосаки Р. 2014, [режим доступа]:<https://bookmate.com>
2. Самый богатый человек в Вавилоне // книга Клейсон Дж. 2014, [режим доступа]: <http://www.e-reading.club>
3. Почему богатые становятся богаче, а бедные — беднее? Наше исследование // статья IQReview 29.04.2015, [режим доступа]:<http://iqreview.ru>.
4. Берлин С.И., Мамонова И.В. Налоговые преференции как инструмент фискального регулирования в условиях нестабильности экономики // Современная научная мысль. 2016. №2. С. 111-118.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
В.А. Иванова,
канд. экон. наук, доцент*

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ, ЕГО СОДЕРЖАНИЕ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

В условиях рыночной экономики предприятие – самостоятельный элемент экономической системы – взаимодействует с партнерами по бизнесу, бюджетами различных уровней, собственниками капитала и другими субъектами, в процессе чего с ними возникают финансовые отношения. В связи с этим появляется необходимость финансового управления фирмы, т.е. разработка определенной системы принципов, методов и приемов регулирования финансовых ресурсов, обеспечивающих тактические и стратегические цели организации. Одна из таких форм отчетностей – отчет о финансовых результатах.

Отчет о финансовых результатах представляет собой не только показатели деятельности предприятия для налоговой, но и результаты этой деятельности для самой организации. Ведь благодаря ему можно понять, сколько мы заработали, какие убытки понесли и прочее.

Финансовый результат с позиций национального учета и с точки зрения международных стандартов – это прирост (или уменьшение) стоимости капитала предприятия (кроме взносов собственников), произошедшие в процессе его хозяйственной деятельности за определенный период. Его определение заключается в вычислении чистой прибыли (убытка) отчетного периода. Для этого в бухгалтерском учете предусматривается последовательное сравнение доходов и расходов, которые обеспечили получение этих доходов. Отражение доходов и расходов ведется по методу начисления, согласно которому доходы и расходы отражаются в учете и отчетности в момент их возникновения, независимо от времени поступления и уплаты денег. Для правильного определения финансового результата деятельности предприятия необходимо соблюдать условия признания и классифи-

кации доходов и расходов. В соответствии с требованиями действующего законодательства в России существует регламентированная форма Отчета о финансовых результатах.

Внутренняя суть отчета о финансовых результатах, который должен характеризовать финансовые результаты деятельности организации (счет 99 «Прибыли и убытки») за отчетный период включает в себя следующие числовые показатели:

Выручка. В этой строке предоставлена выручка предприятия от его деятельности без НДС.

Себестоимость – стоимость изготовления продукции (услуг). В данной строке отображаются затраты организации на саму продукцию. Поскольку это вычитаемая строка, то цифры в ней согласно правилу составления отчетности заключаются в круглые скобки.

Валовая прибыль – это разница между выручкой и себестоимостью. Благодаря этой строке мы можем увидеть доходность предприятия до вычета непрямых затрат производства.

Коммерческие расходы. В этой статье указаны расходы организации, связанные со сбытом продукции (реклама, маркетинг). Так же как и себестоимость, эта статья берется в скобки.

Управленческие расходы. Отчет о финансовых результатах включает в себя административные расходы, расходы на управление предприятием. Пишется в скобках. Прибыль от проданного товара. Статья, которая показывает чистую прибыль от деятельности. Рассчитывается как валовая прибыль за минусом коммерческих и управленческих расходов.

Доходы от иных предприятий – это доходы, источником получения которых выступают другие организации, что «вливают» капитал в виде дивидендов, бесповоротной финансовой помощи и прочее.

Проценты к получению – это проценты, которые получают по акциям, депозитам или другим ценным бумагам.

Проценты к уплате являют собой финансы, которые мы должны заплатить по кредитам, лизингу, займам.

Иные доходы. Здесь отображены доходы, которые не носят основного характера для бизнеса.

Иные расходы – другие расходы, не учтенные выше.

Прибыль до налогообложения. Данный показатель получаем, исходя из того, что от вышеуказанных доходов отнимаем затраты.

Текущий налог на прибыль. Показатель пишется, исходя из

расчетов по налогообложению.

Постоянные налоговые обязательства. Этот показатель входит в составление отчета о финансовых результатах, если есть разница между данными бухгалтерского и налогового учета.

Прочее – это строка, где указываются суммы, которые влияют на размер прибыли, но не отображены нигде в вышеперечисленных строках.

Чистая прибыль. Самая главная строка, где указана прибыль за минусом всех расходов и налогов.

Отчет о финансовых результатах сдается предприятием каждый квартал (в зависимости от системы налогообложения). Вместе с балансом предприятия подается в органы статистики и налоговой инспекции. Не сдача таких документов влечет за собой значительные штрафные санкции.

Совершенствование формирования отчета о финансовых результатах в соответствии с международными стандартами. Формирование финансового результата деятельности отечественных предприятий регламентируется ПБУ 4/99 «Отчет о финансовых результатах», а в международной практике – МСБУ 1 «Представление финансовых отчетов», в котором предусмотрено составление отчета о совокупных доходах, рекомендации по сжатому варианту Отчета о прибылях и убытках приведены в МСБУ 34 «Промежуточная финансовая отчетность». Элементами Отчета о финансовых результатах как отечественными, так и международными стандартами признаны доходы, расходы, прибыль, убытки. Методика формирования статей отчета о финансовых результатах имеет расхождения между нормами отечественных и международных стандартов. Так, в России организации формируют выручку от продажи товаров, работ и услуг (за исключением НДС, акцизов и других обязательных платежей) на основе поступлений, связанных с выполнением работ и оказанием услуг, осуществлением хозяйственных операций. Чистый объем продаж за рубежом рассчитывается добавлением к валовой выручке от реализации продукции величины представленных поставщикам скидок и вычитанием стоимости продукции, возвращенной покупателям, и сумм скидок, предоставленных покупателям. Еще одним отличием между отчетами являются статьи прочих доходов и расходов, которые в зарубежной практике именуются «случайные прибыли/убытки». Данные доходы и расходы с помощью присоединения их к прибыли (убытку) от продажи (в России) или к

прибыли от операционной деятельности (за рубежом) формируют показатель «Прибыль до налогообложения». Таким образом, несмотря на то, что все национальные Положения бухгалтерского учета России в значительной степени основываются на Международных стандартах бухгалтерского учета, они не тождественны. Применение МСФО для субъектов хозяйствования характеризуется возможностью получения необходимой информации для принятия управленческих решений, привлечения иностранных инвестиций и займов, а также выхода на зарубежные рынки, надежностью информации, прозрачностью информации, обеспечивается путем соблюдения правил ее составления, а также многочисленными объяснениями отчетности. Итак, международные стандарты не только обобщают накопленный опыт разных стран, но и активно влияют на развитие национальных систем бухгалтерского учета и отчетности. МСФО можно расценивать как инструмент глобализации экономики и мирохозяйственных связей. В связи с этим ценность МСФО важна как для иностранных, так и для отечественных инвесторов, что еще раз подтверждает необходимость и полезность внедрения МСФО во все сектора экономики России. Раскрыв сущность учета финансовых результатов, автор считает, что целесообразным будет выявления различий в национальных и международных подходах к составлению отчетности о финансовых результатах и их усовершенствования.

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации могут быть исчислены как в балансе, так и в отчете о финансовых результатах. Баланс является отчетом на определенный момент. При этом в самом балансе финансовый результат определяется сравнением собственного капитала на начало и конец отчетного года, включая суммы распределения прибыли и вычитая увеличение вложенного капитала в отчетном году.

В отличие от бухгалтерского баланса, финансовый результат в отчете о финансовых результатах определяется, как разница между сальдо доходов и расходов отчетного периода нарастающим итогом с начала года до отчетной даты, принимая во внимание, что в бухгалтерском учете финансовый результат хозяйственной деятельности определяется подсчетом и балансированием всех прибылей и всех убытков (потерь) за отчетный период. Для этого используется счет 99 «Прибыли и убытки». Сальдо на данном счете (дебетовое – убыток, кредитовое – прибыль) отражает финансовый результат хозяйственной деятельности по кумулятивному принципу на счете 99 «Прибыли

и убытки» нарастающим итогом с начала отчетного года. Таким образом, отчет о финансовых результатах является, по существу, отчетом за определенный период (месяц, квартал, год).

Из сказанного следует, что если баланс является отражением имущества, обязательств и собственного капитала, то отчет о финансовых результатах как составная часть годовой и промежуточной отчетности позволяет определить вид, величину и источники формирования финансового результата на основе произведенных расходов. Отчет о финансовых результатах не только отражает прибыль или убыток как абсолютные величины, но и содержит информацию о доходности, что позволяет анализировать составляющие финансового результата.

Список использованных источников:

1. Астахов В.П. «Бухгалтерский финансовый учет». ИКЦ Маару. – М. – 2011.
2. Безруких П.С. «Бухгалтерский учет». – М. Издательский дом: Бухгалтерский учет. – 2011.
3. Пономарева Л.В. Бухгалтерская отчетность организации. Издательский дом: Бухгалтерский учет. – 2010.
4. Соснаускене О.И. Бухгалтерская отчетность. Практическое пособие. – М.: Издательство «Экзамен». – 2011.

Интернет-ресурсы:

5. <http://www.bibliofond.ru/>
6. <http://www.electaudit.ru/>

*Кубанский государственный
аграрный университет
Научный руководитель:
Ю.И. Арутюнян,
канд. экон. наук, доцент*

ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В настоящее время отечественная экономика находится в состоянии новых экономических условий: экономический кризис, резкое снижение цен на нефть, снижение курса национальной валюты и санкции. Несмотря на это Россия в начале 2015 года оказалась в числе лучших в мире по эффективности фондового рынка. Такими противоречиями и обусловлена актуальность изучения данной темы. Аналитик JP MorganAssetManagement утверждает: «В некоторых смыслах, в России сейчас многое можно купить дешево, так что, если вы хотите когда-нибудь вложить деньги в Россию, возможно, сейчас самое время»[3].

Фондовый рынок – это совокупность экономических отношений между его участниками по поводу выпуска и обращения ценных бумаг.

В настоящее время фондовый рынок России вполне сопоставим с развитыми мировыми рынками капиталов. В структуре фондового рынка России можно выделить следующих участников:

- инвестиционные фонды;
- брокерские фирмы;
- коммерческие банки;
- регистраторы и депозитарии;
- клиринговые организации;
- фондовые биржи.

Среди участников российского фондового рынка можно выделить следующие группы субъектов: юридические и физические лица (предприниматели).

В современных экономических условиях стоит подчеркнуть особенности российского фондового рынка. Во-первых, стремительное развитие и увеличение в России объёмов продажи различных

ценных бумаг. Во-вторых, наличие сегментов, характерных только для российского фондового рынка[1]. Сегменты рынка ценных бумаг России представлены на рисунке 1:

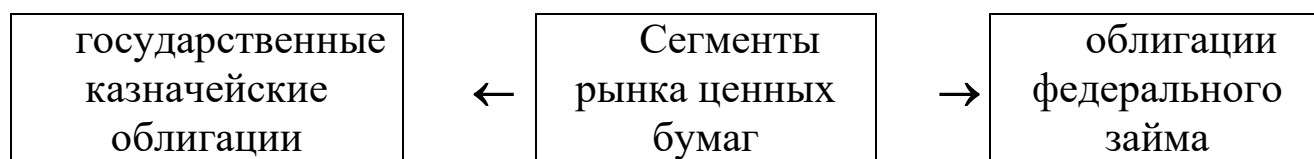


Рисунок 1 – Сегменты рынка ценных бумаг

Инвестиции в ценные бумаги в настоящее время считаются одним из самых перспективных способов вложения денег. Рынок ценных бумаг является для инвесторов привлекательным, так как такие инвестиции можно осуществлять в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В начале июня 2015 года в рейтинге BespokeInvestmentGroup волатильность российского фондового рынка составила 37,21 %. Данный показатель стал самым высоким среди 40 мировых финансовых рынков[3].

С началом в РФ полномасштабного финансового кризиса во второй половине 2014 года на фондовом рынке произошло значительное снижение индексов: в частности, индекса РТС на 30 %.

Рост индекса MSCI Russia в течение полутора лет ни разу не был более 5 %. В России объем ежедневных торгов постоянно снижался. Так, 28 августа 2014 года индекс ММВБ падает на 1,84 %, а индекс РТС опускается на 3,47 %. Снижение индексов продолжается вплоть до 10 октября 2015 года: ММВБ – до 1369 пунктов, а РТС – до 1069. Затем начинается постепенное возвращение покупателей на фондовый рынок РФ, что вызывает определенную настороженность у отдельных экспертов, предполагающих дальнейшее снижение стоимости нефти.

На рисунке 2 отображена динамика изменений средненедельных значений индекса РТС с 20.03.2014 года по 19.03.2015 года.

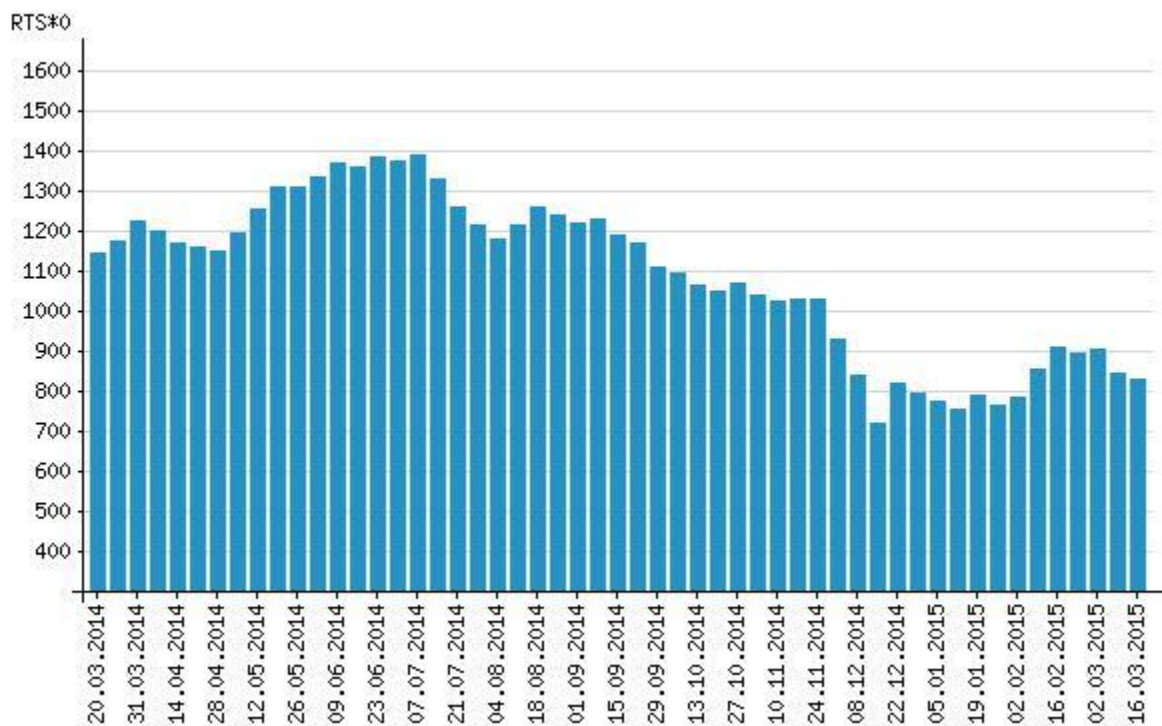


Рисунок 2– Динамика изменений средненедельных значений индекса РТС[3]

При этом российские аналитики предполагают переломный момент развития фондового рынка в 2015 году, что во многом зависит от развития национальной экономики. Так, экспертами ожидается приток инвестиций в развивающиеся рынки от других. Однако политическая конъюнктура оказывает значительное влияние на состояние фондового рынка России в 2015 году[2].

Тем не менее, в случае отсутствия системных реформ в России отечественный фондовый рынок в конечном итоге станет аналогом недоразвитого аргентинского. Кроме того, тогда следует ожидать исключения российских компаний из различных фондовых индексов, которые объединяют акции развивающихся стран.

В условиях экономических санкций для увеличения независимости России считаем целесообразным радикально снизить долю американских долларовых инструментов и долговых обязательств перед другими странами, вводящими санкции, в общем объеме валютных резервов страны [1, с. 226].

Российский рынок останется подходящим вариантом для высокорискованных инвестиций в любом случае, поскольку Россия является одним из самых крупных мировых поставщиков энерго-ресурсов с большим потребительским сектором.

Российскому фондовому рынку, как и любой другой площадке, присущ ряд специфических проблем. В первую очередь, проблематику фондового рынка России можно связать с его относительной молодостью. В то же время, нельзя говорить о статичности российского фондового рынка, его постоянное развитие не остается незамеченным.

При этом особых вершин данный рынок ещё не достиг. Так, зарубежные финансовые аналитики и инвесторы не относят российский фондовый рынок к самым перспективным площадкам.

Самым значительным сдерживающим фактором отечественного фондового рынка является наличие высоких рисков, которые напрямую связаны с нестабильностью российской экономики.

Несмотря на это российский фондовый рынок в настоящее время находится в числе трех самых динамично развивающихся мировых торговых площадок.

Среди характерных для российского фондового рынка следует выделить следующие проблемы:

1. недостаточный уровень развития некоторых частей рынка;
2. высокий уровень изменчивости цен;
3. наличие высоких рисков;
4. объединение наибольшей доли собственности в контрольных пакетах акций;
5. несовершенство законодательного регулирования фондового рынка;
6. отсутствие заинтересованности населения в функционировании данного рынка.

Перспективы российского фондового рынка необходимо определять в связи с его стремительным развитием. Для его совершенствования необходимо предпринимать следующие действия:

1. совершенствование на постоянной основе законодательного регулирования фондового рынка;
2. обеспечение наиболее эффективных способов защиты от недобросовестной конкуренции;
3. привлечение на фондовый рынок частных инвесторов;
4. совершенствование механизмов защиты частных инвесторов;
5. упрощение различных процедур, связанных с функционированием фондового рынка;
6. развитие срочного рынка ценных бумаг.

Перспективы отечественного фондового рынка будут в решающей степени зависеть от того, сможет ли Россия воспользоваться новым периодом мирового экономического роста и использовать возможности глобализации в своих интересах [2, с.236].

Список использованных источников:

1. Арутюнян Ю. И., Трубачева Е. А. Сценарии развития экономики России в период экономических санкций США и Евросоюза // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития». №2. - Волгоград: ИЦРОН, 2015. С. 224-227.

2. Трубачева Е. А., Милконова Ю. И. Анализ современного финансового рынка России: проблемы и пути их решения // Экономика и предпринимательство. № 6(35). – Москва, 2013. – С. 232-236.

3. Финансовый портал Минфин: [Электронный ресурс]. М. URL: <http://index.minfin.com.ua/stock/?rts>. (Дата обращения: 18.11.2015).

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Л.Л. Игонина,
д-р экон. наук, профессор*

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ

Управление денежными потоками занимает центральное место в финансовом менеджменте организации любого масштаба и формы собственности. Если на крупных и средних предприятиях вопросом управления и оптимизации денежных потоков занимается отдельно выделенная служба, то в случае с малыми и микропредприятиями данная задача ложится на плечи директора и главного бухгалтера. Зачастую руководители недооценивают положительный эффект от воздействия этого финансового инструмента на результаты экономической деятельности. Благодаря грамотно спланированной целевой политики управления поступлениями и расходами денежных средств, проводимой в рамках общей финансовой стратегии организации, можно добиться следующих результатов:

- сокращение потребности в заемных денежных средствах;
- увеличение объема производства и реализации товаров, услуг;
- формирование дополнительных финансовых резервов предприятия;
- увеличение рыночной стоимости организации;
- привлечение дополнительного объема денежных средств в виде дивидендов и процентов по финансовым вложениям.

В экономической литературе [1-2] процесс оптимизации движения денежных средств рассматривается на примере крупных предприятий. Актуальность темы данного исследования обусловлена значительным ростом малых предприятий в секторе рыночной экономики и, как следствие, возникновением необходимости адаптации решения данной проблема под любой масштаб организации.

В условиях повышенной конкуренции предприятию необходимо своевременно реагировать на изменения его экономической ситуации

и разрабатывать пути возможного повышения продуктивности деятельности. Одним из наиболее простых и доступных средств решения данной проблемы выступает оптимизация поступлений и расходований денежных средств. В общем виде деятельность по оптимизации денежных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации с учетом условий и особенностей осуществления деятельности фирмы. Данный процесс условно можно разделить на следующие этапы:

- анализ текущего финансового состояния предприятия;
- определение ключевых показателей, характеризующих экономическую ситуацию организации;
- анализ состава и структуры чистого денежного потока;
- поиск возможных путей увеличения количественной и качественной характеристики положительного денежного потока;
- сокращение объемов отрицательного денежного потока;
- постепенное внедрение разработок и теорий в текущую деятельность предприятия;

Объектом данного исследования является процесс оптимизации управления денежными потоками на микропредприятии, основным экономическим видом деятельности которого является оптово-розничная торговля канцелярскими и писчебумажными принадлежностями. На основе, проведенного анализа финансово-экономического состояния для которой, послужил бухгалтерский баланс за 2012-2014 годы, было выявлено, что организация на протяжении последних 3 лет находится в кризисной ситуации. Оценка типа финансовой ситуации представлена в таблице 1

Таблица 1 – Оценка типа финансовой устойчивости ООО «КрайТорг»

Показатель	Условное обозначение	2012 год		2013 год		2014 год	
		Начало года	Конец года	Начало года	Конец года	Начало года	Конец года
Стоимость внеоборотных активов	F	-	17	17	334	334	1538
Стоимость запасов	EM		1657	1657	4328	4328	6140
Денежные средства, краткосрочные вложения, дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	EP	-	1014	1014	2914	2914	2541

Источники собственных средств	СС	-	10	10	1864	1864	2624
Долгосрочные обязательства	CD	-	-	-	-	-	2521
Краткосрочные займы и кредиты	СК	-	-	-	-	-	-
Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы	СР	-	2678	2678	5712	5712	5074
Собственные оборотные средства	ЕС	-	-7	-7	1530	1530	3607
Сумма источников средств, ослабляющих финансовую напряженность	СО	-	1296	1296	2662	2662	2365
Условие кризисного финансового состояния	EM > ЕС + СК + СО	+	1657 >128 9	1657 >128 9	4328 >419 2	4328 >419 2	6140 >5972

ООО «КрайТорг» является достаточно молодой организацией, в связи с чем, ранее никакой из доступных методов оптимизации финансового состояния не применялся.

Одним из способов «оздоровления» предприятия я предлагаю контроль и грамотное планирование денежных потоков. Для реализации данного предложения основным направлением текущей и перспективной деятельности выступает сбалансирование объемов поступления и расходования денежных средств. Суть данного направления заключается в оптимизации денежных потоков предприятия путем соблюдения необходимой пропорциональности объемов положительного и отрицательного денежных потоков. Количественное увеличение объема поступлений в перспективном периоде можно достигнуть за счет проведения следующих мероприятий:

- привлечение долгосрочных и краткосрочных финансовых кредитов. По данным бухгалтерского баланса за 2012-2014 годы наблюдается, что предприятие решило воспользоваться данным методом только в 2014 году, в связи с чем основные показатели платежеспособности заметно улучшились (таблица 2).

Таблица 2- Коэффициенты платёжеспособности ООО «КрайТорг»

Показатель	2012 год		2013 год		2014 год		Нормативное значение
	Начало года	Конец года	Начало года	Конец года	Начало года	Конец года	
Общий показатель платёжеспособности	-	0,46	0,46	0,55	0,55	0,60	≥1
Коэффициент	-	0,03	0,03	0,06	0,06	0,06	≥0,1-0,2

абсолютной ликвидности							
Коэффициент быстрой ликвидности	-	0,45	0,45	0,55	0,55	0,55	≈1
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	-	1,19	1,19	1,37	1,37	1,87	≥1-2
Коэффициент манёвренности функционирующего капитала	-	3,84	3,84	2,20	2,20	1,52	Уменьшение показателя положительный факт
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-	0,16	0,16	0,27	0,27	0,18	≥0,1

Таким образом, можно предположить, что увеличение суммы привлекаемых долгосрочных заемных средств будет способствовать расширению объемов экономической деятельности. Кроме этого у предприятия имеется достаточно большая кредиторская задолженность перед основными поставщиками. Данная проблема может быть решена путем привлечения краткосрочных заемных средств в виде такого банковского продукта, как овердрафт. Банковское обслуживание ООО «КрайТорг» осуществляет кредитная организация ПАО АКБ «Авангард», в которой у предприятия открыт расчетный счет. Условия банка по данному продукту представлены следующими процентными ставками: непрерывная задолженность клиента в первые семь календарных дней оплачивается банку по ставке 11% годовых, задолженность с восьмого по четырнадцатый день оплачивается банку по ставке 14%, с пятнадцатого по шестьдесят пятый день включительно – по ставке 17% годовых. Расчетный лимит овердрафта может составлять от 5 до 60% от «очищенного» (без учета переброек и пополнения счетов) оборота клиента в банке. По данным бухгалтерской отчетности за 2014 год допустимый расчётный лимит, предоставляемый банком ООО «КрайТорг» может составлять не более 500000 рублей. Это позволит организации быть менее зависимой от сроков погашения покупателями и заказчиками дебиторской задолженности, а также избежать просроченной кредиторской задолженности, а вме-

сте с ней штрафов и пеней за несвоевременную оплату по договорам поставки;

- осуществление эффективной ценовой политики, обеспечивающей повышение уровня доходности операционной деятельности. Одним из вариантов привлечения дополнительных как оптовых, так и розничных клиентов может выступать система бонусных карт и скидочных мероприятий;

- интернет-эквиринг. Данная банковская услуга позволит потенциальным покупателям заказывать товар и оплачивать его в интернет магазине ООО «КрайТорг», тем самым увеличивая объем поступления денежных средств на расчетный счет организации. В качестве кредитной организации, отвечающей за техническую сторону реализации данного предложения, я предлагаю Сбербанк. Комиссия для предприятия при подключении данной услуги составляет 1,5-2,5% от суммы, перечисляемой клиентами;

- сдача в аренду неиспользуемых видов основных средств. На балансе у предприятия числится 2 автомобиля, один из которых не занят в процессе экономической деятельности. Это транспортное средство можно сдавать во временную аренды, до момента расширения объема бизнеса и появления потребности в его эксплуатации;

- участие в государственных тендерах.

Снижение объема отрицательного денежного потока в перспективном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

- сокращения объема и состава реальных инвестиционных программ. В 2013 и 2014 году предприятие предоставило долгосрочный кредит своему партнеру с целью получения дополнительного дохода в 28 % годовых. На мой взгляд, данное решение было не совсем верным при наличии большой доли просроченной кредиторской задолженности. Я предлагаю на время заморозить такой вид вывода денежных средств из оборота до момента стабилизации экономической ситуации на предприятии;

- снижения суммы постоянных издержек предприятия. Данное предложение может быть реализовано путем поиска новых поставщиков канцелярской и писчебумажной продукции с более лояльными ценами и условиями поставки;

- ускорение инкассации просроченной дебиторской задолженности, заключающейся в оперативном контроле финансовой службы предприятия за задолженностью покупателей и заказчиков и своевременное предоставление данной информации руководителю;

- составление платежного календаря. Данный график должен составляться с учетом сроков погашения задолженности перед поставщиками, сотрудниками и прочими организациями. При четком контроле сроков оплаты можно структурировать и контролировать отток денежных средств, тем самым улучшая качество чистого денежного потока.

Список используемых источников:

1 Бланк И.А. Управление денежными потоками: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. К.: Эльга, Ника-Центр, 2012. 736 с.

2 Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия: Учебное пособие. — Иваново: КНОРУС, 2014. 193 с.

3 Условия предоставления ПАО АКБ «Авангард» услуги овердрафта юридическим лицам . - **URL:<https://www.avangard.ru>**.

5 Условия проведения расчётов по операциям совершенным с использованием банковских карт . - URL: <http://www.sberbank>.

ПРОБЛЕМА МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Статья посвящена комплексному исследованию проблем мошенничества в страховании. В результате исследования доказано, что отрасль имущественного страхования является наиболее востребованной у мошенников. На основе авторских результатов социологического исследования выявлены факторы страхового мошенничества в рассматриваемом сегменте страхового рынка города Ставрополя. Обоснованы способы преодоления и сокращения незаконных действий страхователей в рамках реализации договора страхования.

В современных не стабильных экономических условиях все большее распространение получают незаконные виды деятельности, которые помогают преступникам хорошо нажиться на «пустом месте». Такого рода преступления называют мошенничеством, и оно может возникнуть в любой отрасли жизнедеятельности общества, но больше всего их наблюдается в финансово – экономической сфере. Не является исключением и страховая отрасль, которая наиболее сильно подвержена мошенничеству, из-за соблазна получить страховое возмещение при наступлении фиктивного страхового случая. До 2012 года в Уголовном Кодексе РФ не было такого понятия, как «страховое мошенничество», но из-за большого количества преступлений в сфере страхования в Кодекс внесли изменения, в частности добавили подпункт 5 статьи 159 УК РФ «Мошенничество в сфере страхования», где дается четкое определение страховому мошенничеству – это хищение чужого имущества путем обмана относительно наступления страхового случая, а равно размера страхового возмещения, подлежащего выплате в соответствии с законом либо договором страхователю или иному лицу [1].

Сфера имущественного страхования населения относится к добровольному виду страхования, то есть основывается на добровольном заключении договора страхования страхователя со страховой компанией. Однако имущественное страхование населения можно рассматривать с двух совершенно разных позиций. С одной стороны, если страхователь решил застраховать от возможного ущерба и риска свою квартиру, дом, внутреннюю отделку, инженерное оборудование либо домашнее имущество, то с этой стороны имущественное страхование является добровольным, так как ни в каких нормативно-правовых актах не указана обязательность страхования данных объектов. Однако, если рассматривать этот вопрос с другой стороны, то страхователь так же может застраховать свое автотранспортное средство, которое так же является частью его имущества, но в данном случае страхование приобретает уже обязательный характер, так как страхователь должен заключить договор страхования относительно своей автогражданской ответственности перед третьими лицами. Поэтому, в области имущественного страхования населения нужно рассматривать всё имущество населения в целом с объективной точки зрения.

Мошенничество в области имущественного страхования представляет собой специфическую форму незаконного правового деяния, при котором объектом самих мошенников становятся имущественные интересы, которые связаны с пользованием, владением и распоряжением всеми видами имущества [2]. В рамках социологического исследования населения, проведенного автором в городе Ставрополе осенью 2015 г., респондентам был задан вопрос: «В какой отрасли страхования, по вашему мнению, чаще всего происходят факты мошенничества?». 30% опрошенных ответили, что в области имущественного страхования (см. рис. 1), но при этом 38% признали, что больше всего случаев страховых мошенничеств происходит при страховании автотранспорта, как при страховании КАСКО (имущественное страхование автомобиля), так и при страховании ОСАГО (обязательное страхование автогражданской ответственности). При этом из года в год страховое мошенничество в области имущественного страхования набирает всё новые обороты, увеличивая количество различных форм и видов мошенничества для получения страхового возмещения при наступлении фиктивного страхового случая.

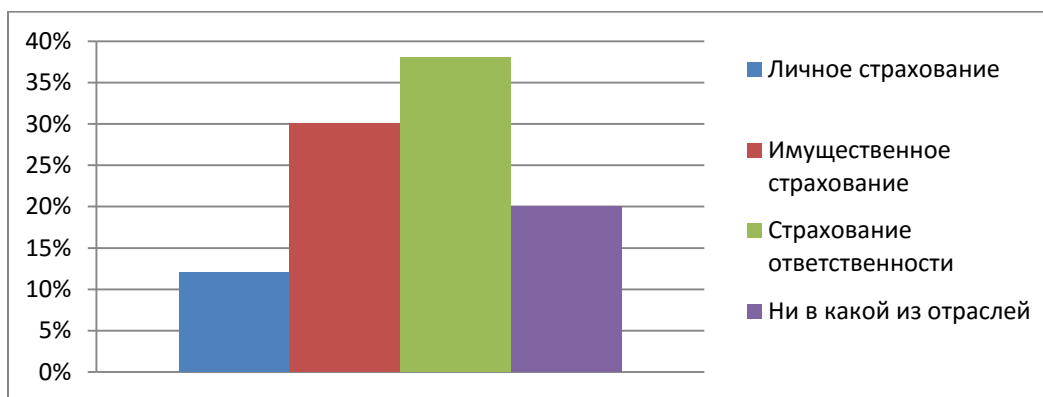


Рисунок 1- Результаты социологического исследования относительно возникновения фактов мошенничества в различных отраслях страхования

На данный момент времени уже существует множество различных форм страхового мошенничества при страховании имущества, которые требуют урегулирования деятельности страхователей во избежание необоснованных выплат со стороны страховой компании. Возможные формы и виды страхового мошенничества при страховании имущества представлены в таблице 1 [4].

Таблица 1- Формы страхового мошенничества при страховании имущества

Общие формы страхового мошенничества при страховании имущества граждан	Специфические формы страхового мошенничества при страховании автотранспорта (КАСКО, ОСАГО)
<ul style="list-style-type: none"> - Завышение стоимости имущества; - Оформление полисов после наступления страхового случая; - Заключение договора страхования на фактически несуществующий объект; - Одновременное страхование в различных страховых компаниях; - Уничтожение застрахованного имущества для получения страхового возмещения; - Сообщение заведомо ложных сведений, имеющих значение для определения степени риска, утаивание информации; - Подделка документов, полисов, договоров страхования. 	<ul style="list-style-type: none"> - Оформление полиса после ДТП; - Инсценировка аварии, угона транспортного средства; - Двойное страхование и двойное возмещение; - Приписка ранее полученного ущерба при возникновении ДТП; - Сознательное нанесение повреждений; - Подделка полиса ОСАГО и внесение в него ложных сведений; - Фальсификация результатов технической или медицинской экспертизы.

Наиболее частой формой мошенничества при страховании имущества является искусственное завышение стоимости своего имущества. Дело в том, что страховая сумма в данной отрасли не может превышать действительной стоимости имущества на день заключения договора страхования, и поэтому страхователи для увеличения этой страховой суммы, а в последствии и страхового возмещения, увеличивают стоимость своего имущества путем её искусственного завышения, т.е. при оценке имущества страхователя предъявляется чужое имущество, документы на это имущество, которые по факту не принадлежат страхователю [2,3]. Далее респондентам был задан вопрос: «Считаете ли Вы, что от страховых компаний нужно требовать больше денежного возмещения путем искусственного завышения стоимости своего имущества?» и 23% ответили, что да, все так делают, однако 33% опрошенных респондентов ответили, что считают данный факт неприемлемым. 44% опрошенных не смогли ответить на этот вопрос. По нашему мнению это связано с достаточно низкой страховой грамотностью в нашем регионе. Люди попросту не знают что такое «страховая стоимость», «страховая сумма», «лимит ответственности страховщика», «франшиза», «системы страхового возмещение» и многое другое.

Анализ российского опыта и проведенный нами опрос подтверждает, что на первом месте по числу страховых мошенничеств в России это, конечно же, автострахование. При этом количество случаев мошенничества с участием автотранспортного средства в разы увеличились при появлении ОСАГО, её нормативно-правовой регламентации возможности получения возмещения по обязательному страхованию автогражданской ответственности. Более 55% опрошенных респондентов, считают, что появление ОСАГО на страховом рынке лишь только усугубило ситуацию, так как данная система требует большого количества доработок. При проведении анкетирования более половины опрошенных сталкивались с фактами страхового мошенничества с участием автотранспортного средства, большая часть из которых доводилось участвовать, присутствовать при приписке ранее полученного ущерба при наступлении ДТП (37%), так же большое количество схем мошенничества происходит из-за создания фиктивного ДТП (26%) (см. рис. 2).

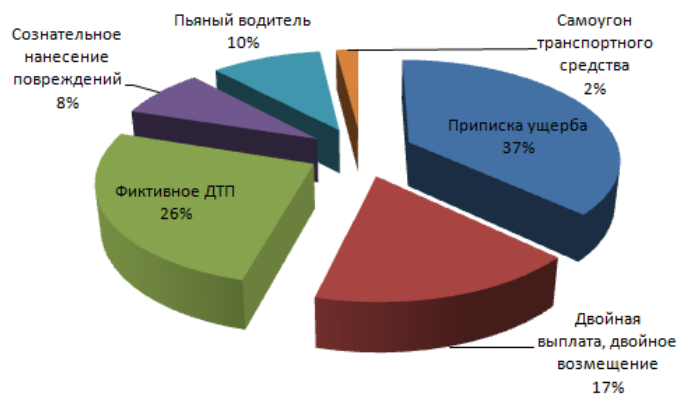


Рисунок 2-Результаты социологического исследования населения относительно форм возникновения фактов мошенничества с участием автотранспортного средства

Так же был задан вопрос относительно того, является ли страховое мошенничество нормой для страхования в России в целом. 54% респондентов ответили, что считают данный факт деяния недопустимым, и он должен преследоваться по закону, что говорит о высоком уровне правовой культуры населения и о законности их действий в области страхования. Однако, почти каждый 6-й опрошенный считает, что факт мошенничества имеет место в страховой деятельности и все косвенным или прямым образом являются мошенниками, и пытаются наживиться на страховых выплатах при наступлении страховых случаев (см. рис. 3).

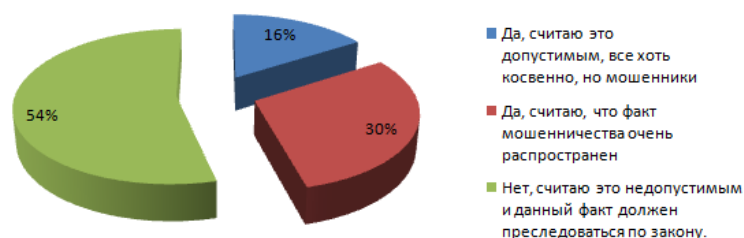


Рисунок 3- Результаты социологического исследования населения относительно нормы возникновения фактов мошенничества

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что в целом в городе Ставрополе существует проблема страхового мошенничества в области имущественного страхования, однако она не является глобальной, так как большинство опрошенных респондентов считают, что факт мошенничества вообще недопустим в страховой отрасли и должен преследоваться по закону. Однако проблема имеет место быть и хоть она затрагивает лишь меньшую долю участников страховых отношений, она требует решения. В целях ми-

нимизации фактов страхового мошенничества, по нашему мнению, необходимо создание и использование комплексного подхода в решении данной проблемы. Среди первоочередных мероприятий считаем необходимым:

- ужесточение норм российского законодательства, уголовного кодекса в области страхового мошенничества;

- создание условий заинтересованности в сотрудничестве страховых компаний и обычных граждан, которые были свидетелями страхового мошенничества с правоохранительными органами, органами страхового надзора;

- проведение регулярного мониторинга среди страховых компаний относительно возникновения фактов мошенничества с участием их компании и проведение различных мероприятий по дальнейшему пресечению страхового мошенничества;

- повышение страховой грамотности и правовой культуры населения во избежание страхового мошенничества «по незнанию», т.к. незнание закона не освобождает от ответственности;

- проведение мастер-классов среди работников и сотрудников страховых компаний по опознанию и обнаружению мошенников, а так же самих фактов страхового мошенничества;

- создание специальной комиссии или групп работников по анализу страховых выплат при возникновении страховых случаев, которые требуют детального анализа и являются потенциально опасными.

Список используемых источников:

1. Уголовный Кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 16.07.2015) ст. 159 п.5

2. Русецкая Э.А. Монография: Развитие страхования как важнейшего механизма повышения эффективной системы экономической безопасности страны [Текст] / – Ставрополь: Мысль, 2010. – 178 с.

3. Русецкая Э.А. Страхование как механизм повышения эффективности системы обеспечения экономической безопасности России. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Ставропольский государственный университет. Ставрополь, 2010.

4. Жилкина М.С. Страхование мошенничество: Правовая оценка, практика выявления и методы пресечения [Текст] / Москва: Волтерс Клувер, 2013. – 11 с.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
М.В. Радченко,
канд. экон. наук, доцент*

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Государственные корпорации, совмещающие функции хозяйствующих субъектов и органов государственного управления, распространены в мировой экономике. В Российской Федерации они создаются в специфической форме некоммерческих организаций для определённых общественно значимых целей, наделяются имуществом и правом самостоятельного осуществления финансовой деятельности.

Предметом настоящей работы является исследование характерных особенностей финансовой деятельности российских государственных корпораций.

Государственные корпорации систематизированы по характеру основной деятельности. Показано, каким образом основная деятельность влияет на формирование и использование финансовых ресурсов государственных корпораций. Выделены виды инвестиционной деятельности государственных корпораций.

В соответствии с п 1 ст. 7.1 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций.

Основы финансовой деятельности государственной корпорации заложены в законе «О некоммерческих организациях»:

1) извлечение прибыли допускается, но основной целью деятельности не является (п. 1 ст. 2);

2) имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации (п. 1 ст. 7.1);

3) государственная корпорация может осуществлять предпринимательскую деятельность (п. 2 ст. 7.1);

4) разрешается инвестирование временно свободных средств государственной корпорации на принципах возвратности, прибыльности и ликвидности (п. 3.2 ст. 7.1);

5) предельный объем инвестируемых временно свободных средств, порядок принятия решений об их инвестировании определяются высшим органом управления государственной корпорации (п. 3.2 ст. 7.1).

К компетенции высшего органа управления государственной корпорации также относятся (п. 3.1 ст. 7.1):

– утверждение долгосрочной программы деятельности и развития государственной корпорации, предусматривающей выполнение производственных, инвестиционных и финансовых показателей;

– утверждение системы оплаты труда работников государственной корпорации, предусматривающей зависимость оплаты труда ее работников от достижения основных показателей эффективности деятельности;

– определение порядка использования прибыли государственной корпорации;

– принятие решения о передаче части имущества государственной корпорации в государственную казну Российской Федерации.

Формирование финансовых ресурсов государственных корпораций происходит за счёт первоначального взноса государства, последующих взносов, доходов от основной деятельности, доходов от инвестиционной деятельности, а также других источников, зависящих от специфики деятельности.

Например, п. 1 ст. 5 Федерального закона от 23.11.2007 № 270-ФЗ «О Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех» определяет источники формирования имущества корпорации:

– имущественный взнос Российской Федерации,

– доходы, получаемые корпорацией от использования своего имущества и осуществляемой деятельности,

– регулярные и (или) единовременные поступления (взносы), решения о которых приняты в соответствии с законодательством Рос-

сийской Федерации, от организаций, акции (доли) которых находятся в ее собственности,

– федеральное и иное имущество, передаваемое корпорации в ходе осуществления ее деятельности,

– другие законные поступления.

Специфической государственной корпорацией является Агентство по страхованию вкладов. В его собственности находится Фонд обязательного страхования вкладов, который в соответствии со ст. 34 Федерального закона от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» формируется за счет:

1) страховых взносов;

2) пеней за несвоевременную и (или) неполную уплату страховых взносов;

3) имущества, которое получено от удовлетворения прав требования Агентства, приобретенных в результате выплаты возмещения;

4) средств федерального бюджета;

5) доходов от инвестирования временно свободных средств фонда;

6) первоначального имущественного взноса;

7) иных источников.

Особо выделяется Внешэкономбанк. Это государственная корпорация, имеющая признаки кредитной организации.

В соответствии со ст. 3 Федерального закона от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития» Внешэкономбанк осуществляет инвестиционную, внешнеэкономическую, страховую, консультационную и иную деятельность по реализации проектов, направленных на инфраструктурные и другие важные для государства цели.

В соответствии со ст. 21 закона «О банке развития» Внешэкономбанк осуществляет функции государственной управляющей компании по доверительному управлению средствами пенсионных накоплений, а также функции государственной управляющей компании средствами выплатного резерва по доверительному управлению средствами выплатного резерва и средствами пенсионных накоплений застрахованных лиц, которым установлена срочная пенсионная выплата.

Финансовые ресурсы Внешэкономбанка формируются за счёт имущества, полученного в результате реорганизации Банка внешнеэкономической деятельности СССР, имущественного взноса Российской Федерации, доходов, получаемых от деятельности Внешэкономбанка, добровольных имущественных взносов и пожертвований,

а также за счет других законных поступлений (ч. 1 ст. 5 закона «О банке развития»).

Одним из главных направлений расходования, а одновременно и источников формирования финансовых ресурсов государственных корпораций могут служить инвестиции. Инвестиционная деятельность государственных корпораций регулируется в зависимости от характера их основной деятельности.

Если государственная корпорация создана для развития конкретных отраслей промышленности, а также соответствующих сфер научно-исследовательских работ, например, Ростех, Росатом, то инвестиционная деятельность подразделяется на вложения в профильное производство и инвестирование временно свободных средств.

В соответствии с п. 2 Правил инвестирования временно свободных средств государственной корпорации, установленных Постановлением Правительства Российской Федерации от 21.12.2011 № 1080, временно свободные средства государственной корпорации могут инвестироваться в следующие активы (объекты инвестирования):

- а) государственные ценные бумаги Российской Федерации;
- б) государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации;
- в) облигации иных российских эмитентов;
- г) ипотечные ценные бумаги;
- д) акции российских акционерных обществ;
- е) ценные бумаги международных финансовых организаций, допущенные к размещению и (или) публичному обращению в Российской Федерации;
- ж) депозиты в российских кредитных организациях и Внешэкономбанке;
- з) депозиты Центрального банка Российской Федерации (для инвестирования временно свободных средств фонда обязательного страхования вкладов);
- и) денежные средства на счетах в российских кредитных организациях, а также на счетах во Внешэкономбанке.

Указанные Правила инвестирования не распространяются на Внешэкономбанк. В его отношении действует Меморандум о финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 27.07.2007 № 1007-р.

П. 6 Меморандума устанавливает, что основными направлениями инвестиционной деятельности Внешэкономбанка являются:

а) реализация инвестиционных проектов, направленных на устранение инфраструктурных ограничений экономического роста, включая развитие энергетической и транспортной инфраструктуры, инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства, а также туризма;

б) реализация инвестиционных проектов, направленных на развитие инноваций;

в) участие в реализации проектов, направленных на повышение эффективности использования природных ресурсов, охрану окружающей среды и улучшение экологической обстановки, а также проектов, направленных на повышение энергоэффективности;

г) участие в реализации проектов, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства, посредством кредитования кредитных организаций и юридических лиц, осуществляющих поддержку малого и среднего предпринимательства;

д) поддержка экспорта сельскохозяйственной и промышленной продукции и услуг, в том числе в целях диверсификации национального экспорта;

е) организация страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и (или) политических рисков путем создания открытого акционерного общества и предоставления ему финансовой поддержки;

ж) реализация инвестиционных проектов, направленных на развитие территориальных кластеров;

з) реализация инвестиционных проектов, направленных на развитие монопрофильных муниципальных образований.

В отдельных случаях может быть предусмотрено изъятие средств государственных корпораций в бюджет. Например, решением Совета директоров Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» от 08.09.2015 утвержден ежегодный порядок перечисления в доход федерального бюджета доходов, полученных при осуществлении мер по повышению капитализации банков.

В заключение отметим, что по характеру формирования финансовых ресурсов выделяются три вида государственных корпораций: промышленные предприятия, фонды и банки.

По характеру использования финансовых ресурсов выделяются два вида государственных корпораций: финансовые и нефинансовые.

Особенность финансовых отношений российской государственной корпорации с государством состоит в том, что государство ограничи-

вает экономическую свободу хозяйственной деятельности данного юридического лица целевым характером деятельности, поэтому компенсирует издержки и допускает бесприбыльную деятельность. Недостаточное финансирование ухудшает показатели рентабельности государственной корпорации.

Список использованных источников:

1 Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»

2 Федеральный закон от 23.11.2007 № 270-ФЗ «О Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех»

3 Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»

4 Федеральный закон от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития»

5 Постановление Правительства Российской Федерации от 21.12.2011 № 1080 «Об инвестировании временно свободных средств государственной корпорации, государственной компании»

6 Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27.07.2007 № 1007-р «Меморандум о финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Л.Л. Игонина,
д-р экон. наук, профессор*

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ФИРМЫ

В экономической литературе [1-3] активно исследуется проблема финансового оздоровления фирм, однако единый подход к определению понятия финансового оздоровления, а также классификации его форм и методов не выработан. Актуальность темы исследования обусловлена потребностью в комплексной разработке понятийно-категориального аппарата, описывающего процессы, связанные с деятельностью предприятия в кризисные периоды.

В настоящей статье реализован системный подход к исследованию финансового оздоровления, определён широкий и узкий его смысл, названы его формы и методы. Приведён пример рекомендаций для финансового оздоровления фирмы.

Не всякое улучшение финансового состояния можно считать финансовым оздоровлением. Чтобы предприятие вновь стало здоровым хозяйствующим субъектом, должны быть достигнуты следующие цели.

Прежде всего, необходимо удовлетворить все предъявленные требования кредиторов. Иными словами, нужно погасить просроченную кредиторскую задолженность.

После снятия симптомов финансового нездоровья следует устранить причину его возникновения и предотвратить его повторение в будущем. Важно обеспечить финансовую устойчивость и платёжеспособность предприятия, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Конечной целью финансового оздоровления предприятия является восстановление его способности приносить прибыль.

Итак, в широком смысле финансовое оздоровление предприятия представляется как процесс, имеющий целью погашение просроченной задолженности перед кредиторами, восстановление финансовой устойчивости и платёжеспособности, а также деловой активности и прибыльности в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Воздействие на этот процесс называется антикризисным управлением. Субъект воздействия – антикризисный управляющий. В его роли может выступать менеджер предприятия либо лицо, уполномоченное государством. В зависимости от того, кем разрабатывается и утверждается план финансового оздоровления, а также осуществляется контроль за его исполнением, можно выделить две формы: добровольную и обязательную.

Добровольное финансовое оздоровление проводится по решению менеджмента или собственников (акционеров, участников) предприятия. Предприятие в таком случае самостоятельно утверждает план финансового оздоровления и осуществляет контроль за его исполнением.

Добровольное финансовое оздоровление может быть плановым (по рекомендации финансовой службы предприятия) или экстренным (например, если в ходе аудиторской проверки были выявлены признаки банкротства).

Другая форма финансового оздоровления – обязательная. В соответствии со ст. 2 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ финансовое оздоровление – процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платёжеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности.

Указанный закон разграничивает понятия мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) и процедур, применяемых в деле о банкротстве. То есть в целях закона о банкротстве финансовое оздоровление понимается не как мера по предупреждению банкротства, а как одна из процедур, применяемых в деле о банкротстве.

Процедура финансового оздоровления вводится арбитражным судом. Она может вводиться по ходатайству кредиторов либо самого должника. Деятельность органов предприятия-должника становится подконтрольной административному управляющему, а соблюдение графика погашения задолженности и плана финансового оздоровления обеспечивается принудительной силой государства.

В 2011-13 гг. оно динамично развивалось, обороты за этот период выросли в 10 раз до 60 млн.руб. в 2013 году. В начале периода на предприятии был чистый убыток 81 тыс. руб., в 2013 году чистая прибыль составила 1 млн. 192 тыс.руб.

Однако с 2014 года финансовое положение предприятия стало резко ухудшаться. По итогам 2014 года показана чистая прибыль 5 тыс. руб., за первое полугодие 2015 года чистый убыток приблизился к 2 млн. руб.

Заёмными средствами предприятие не пользовалось, но кредиторская задолженность к июню 2015 года составляла около 4 млн. 300 тыс.руб.

Причины упадка предприятия напрямую связаны с конъюнктурой строительного рынка.

Строительство – капиталоемкий процесс. При этом средства замораживаются на длительный срок. В кризисные периоды банки перестают кредитовать строительную отрасль. Привлечённых средств от долевого участия в строительстве оказывается недостаточно. Девелоперы, лишаясь финансовой подпитки, не начинают новые проекты. Нередко менеджмент выводит средства из уже начатых проектов, тогда появляются дела «обманутых дольщиков».

Всё это сказывается и на проектных организациях, поскольку заказчиками проектов жилых комплексов выступают именно девелоперы.

ООО «АС-Проект» специализировалось на проектировании крупных объектов (жилых комплексов, деловых центров). Такие объекты являются самыми уязвимыми во время кризисов.

Кроме того, ООО «АС-Проект» самостоятельно выполняло только архитектурные разделы документации. Все инженерные разделы передавались на субподряд.

Поэтому когда заказчики переставали финансировать проекты, возникала дебиторская задолженность (долг заказчика перед ООО «АС-Проект») и кредиторская задолженность (долг ООО «АС-Проект» перед субподрядчиками).

В 2015 году уволилась большая часть персонала (в 2013 году насчитывалось 15 сотрудников, в 2015 году осталось 5).

В настоящее время предприятие выживает за счёт единственного объекта, который финансируется заказчиком из собственных средств.

Для решения сложившихся проблем предлагаются следующие решения.

1 Реструктуризация активов и обязательств.

Необходимо принять меры по погашению дебиторской задолженности (по состоянию на июнь 2015 года она составляла 1 млн. 651 тыс. руб.). Менеджмент должен проявить волю: вести переговоры и претензионно-исковую работу по возврату дебиторской задолженности.

Кредиторскую задолженность можно вернуть в неденежной форме. Можно выполнить какие-либо архитектурные работы для субподрядчиков-инженеров.

2 Управление ассортиментом и ценообразованием.

Необходимо переключиться на проектирование мелких объектов: коттеджей, интерьеров, благоустройства. Такие проекты выполняются быстрее и обеспечивают предприятию мгновенную ликвидность. Кроме того, доля инженерных разделов в таких проектах невелика, что повышает рентабельность.

Рекомендуется также пересмотреть ценовую политику. Мелкие объекты надо «брать количеством», поэтому здесь сработает эффект масштаба. Другая группа проектов – госзаказ. В настоящее время доступ к госзаказам для предприятия закрыт, т.к. нет возможности денежного обеспечения исполнения обязательств. На кредит либо банковскую гарантию убыточному предприятию также не приходится рассчитывать.

Однако после погашения задолженностей предприятию рекомендуется обратиться к площадке госзакупок. Начинать нужно будет с малых объектов.

3 Рыночная политика.

Для развития направления малых проектов нужно обеспечить постоянный приток клиентов, а для этого – давать рекламу в СМИ, в т.ч. в Интернете.

При этом продавать надо не проекты, поскольку индивидуальный заказчик не желает платить за «картинку», а дома под ключ. Для этого нужно открыть строительно-монтажное направление. Проще говоря, найти постоянных компаньонов-строителей, которые возьмут на себя ответственность за проведение работ непосредственно на стройплощадке.

4 Сокращение производственного цикла

Работа с индивидуальными заказчиками довольно сложна, поскольку эта категория клиентов не знает, какой продукт им нужен.

Например, если за проектом коттеджа обращается семья, то часто бывает, что муж и жена высказывают различные, взаимно противоречивые, требования. При этом архитектор вынужден предлагать несколько вариантов, что означает двойную-тройную работу.

Поэтому нужно стремиться работать с заказчиком таким образом, чтобы до начала проектирования все требования были чётко определены.

При выработке архитектурного облика проектировщикам нужно умерить творческие амбиции и, насколько это возможно, следовать воле заказчика.

Только так можно сократить срок проектирования до минимума.

5 Работа с персоналом.

В настоящее время на предприятии работает минимум персонала, который способен проектировать мелкие объекты. Однако нужно приложить определённые усилия для того, чтобы переучить работников для работы несколько иного профиля.

При этом каждый сотрудник должен иметь определённую роль (работать с планировками, заниматься визуализацией, работать с ген-планами).

Возвращаясь к теории, можно сказать, что в рассмотренном примере финансовое оздоровление предприятия проводится в добровольной форме при помощи методов, одновременно воздействующих на операционную и на финансовую деятельность предприятия.

Успех предлагаемых мер позволит предприятию расплатиться с кредиторами, укрепить финансовую устойчивость и вернуть прибыльность.

Список использованных источников:

1 Астраханцева Е.А. Финансовое оздоровление организации: проблемы учетно-аналитического обеспечения. Казань. – Изд-во «Печать-Сервис-XXI век». – 2012.

2 Полякова О.И. Методологические положения финансового оздоровления // «Экономика и социум» № 4(13) 2014.

3 Вокина Е.Б. Методологические основы финансового оздоровления предприятий в рамках управленческого учета // Вектор науки ТГУ. № 4(14), 2010

ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПРОБЛЕМА КРЕДИТОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНЫМИ СТРАНАМИ

Согласно ст. 6 Бюджетного кодекса[1] Российской Федерации - внешний долг это обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией, возникающих в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований).[2] Все страны взаимодействуют друг с другом на мировом финансовом рынке. Одна страна может находиться в состоянии и кредитора и заемщика одновременно. Рассмотрим на примере Российской Федерации внешний долг страны как заемщика, а также как кредитора.

В абсолютном выражении внешний государственный долг Российской Федерации на 2015 год составляет 552,9 млрд долл. США, что составляет 49 % от объема ВВП. Это достаточно низкий показатель, но, как известно, если рейтинг платежеспособности страны снижается, то круг кредиторов сужается, потому что неплатежеспособному заемщику занимать деньги никто не торопится.

После распада Советского союза внешний долг России достиг своего максимума сразу после кризиса 1998 года, когда он превысил 146% от ВВП страны. После этого началось его стремительное снижение. В 2008 году внешний долг составлял всего 5 % ВВП страны.

Для сравнения приведем изменение госдолга по странам с 2003 по 2013 годам:

- Япония: вырос со 140% до 245%;
- Греция: вырос со 103% до 182%;
- Италия: вырос со 108% до 128%;
- Ирландия: вырос с 37% до 119%;

- США: вырос с 55% до 112%;
- Великобритания: вырос с 41% до 93%;
- Германия: вырос с 60% до 82%;
- Россия: упал с 60% до 10%.

Из приведенных данных видно, что чем сильнее экономика страны, тем выше рост внешнего долга, исключение составляет Греция. Так как всеми перечисленными странами заемные средства направлялись на развитие производства и экономический рост. Греция заемные средства направляла на увеличение социальных пособий, что привело к кризисным явлениям в экономике страны.

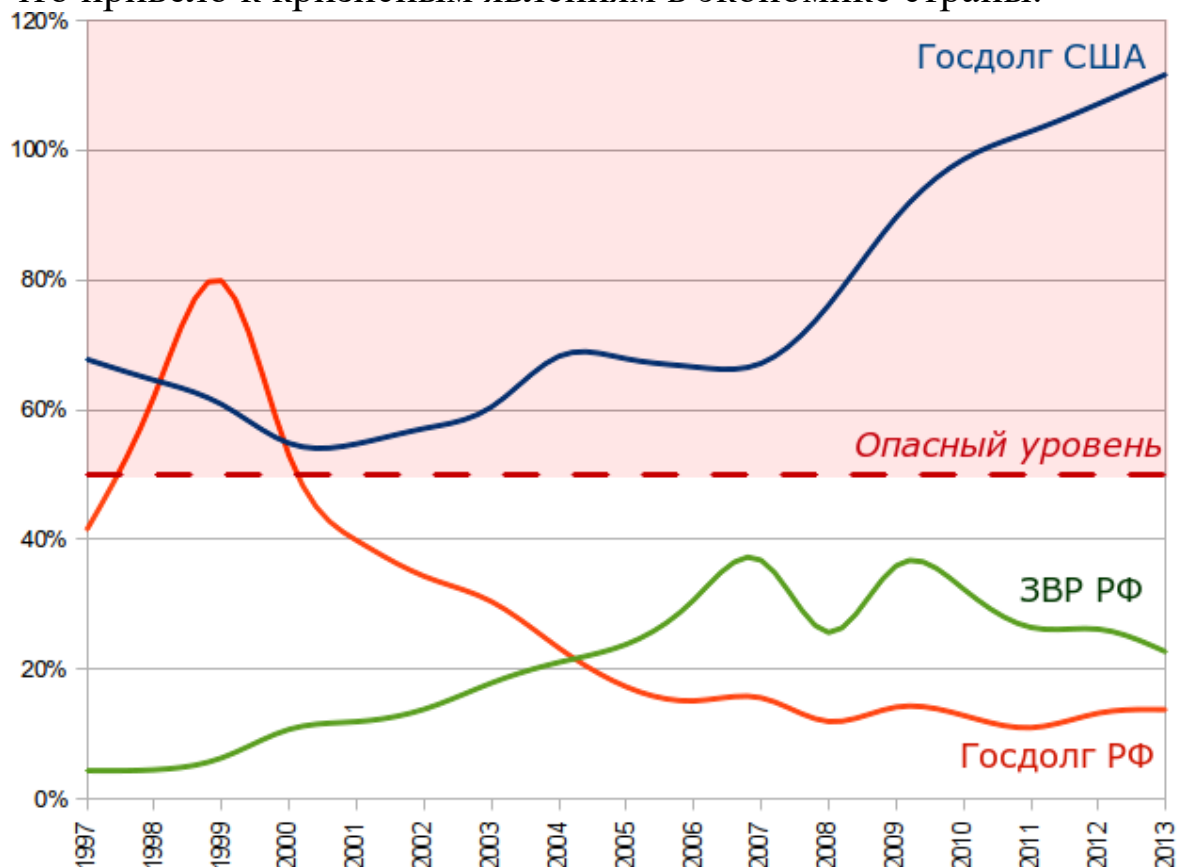


Рисунок 1 – Сравнение уровней государственного долга России и США (в % от ВВП)

В результате резкого снижения внешнего долга и стремительно-гопадения экономики РФ по сравнению с другими странами, Россия, преследуя политические амбиции, использует займы другим странам, как гарантию поддержки политического курса. Это наследие СССР, однако не смотря на стагнацию производства и рецессию экономики, при падении темпов роста ВВП Российская Федерация инвестирует средства в экономики других стран и постепенно наращивает кредитный портфель как страна-кредитор. В августе 2007 года Россия стала держателем долговых обязательств правительства США и многих других государств. За пять лет доля России на этом рынке возросла с

0 % до 3 %. По данным журнала «Финанс»[3]Россия занимала восьмое место в рейтинге держателей государственного долга США. А в 2008 году Россия обсуждала возможность предоставления кредита Исландии в размере 4 млрд Евро. На 30 июня 2012 года США были должны РФ 2,98 % всего своего госдолга, или 157,8 млрд долларов. Так, в 2011 году Кипр получил от России кредит в размере 2,5 млрд Евро на 4,5 года под 4,5 % годовых, в то время как европейские страны отказывались предоставить кредит Российской Федерации под менее чем 15% годовых.

Рассмотрим теперь Россию как страну кредитора. Вот уже в течение почти двух десятилетий своего существования, как суверенного государства, Россия направляла колоссальные средства на разного рода помощь зарубежным странам, прежде всего странам постсоветского пространства. Вместе с тем, результативность вложения этих средств с точки зрения формирования в государствах-реципиентах комфортной для Российского государства и бизнеса социально-правовой и политической модели весьма низка. Исходя из структуры, а также места российской помощи развитию во внешнеполитической стратегии, можно утверждать, что политика нашей страны вообще не ставила перед собой задачи гармонизации социально-политических и экономических моделей России.

Внешняя политика России соприкасается с вопросами развития и неразвитости в трех областях: участвует в официальной международной помощи развитию и в некоторых всемирных инициативах, таких как списание долгов наименее развитым странам, а также реализует собственные программы экономической поддержки и помощи, направленные в основном на страны постсоветского пространства.

Концептуально Россия признает тот факт, что развитие экономически и социально отсталых государств важно для сохранения мира и стабильности в мире: «Россия рассматривает устойчивое социально-экономическое развитие всех стран как необходимый элемент современной системы коллективной безопасности и исходит из того, что помощь и содействие международному развитию должно быть нацелено на поиск эффективных путей поддержки усилий по ликвидации дисбалансов в развитии различных регионов. В этих целях Россия, используя свой донорский потенциал, проводит активную и целенаправленную политику в сфере содействия международному развитию как на многостороннем, так и на двустороннем уровне».

За последние 20 лет Россия списала более 140 млрд долл. США долгов странам-заемщикам. Самыми крупными случаями было про-

щение долга КНДР (11 млрд долл. США) и Кубы (30 млрд долл. США). Также Россия в 2006 году полностью погасила долг СССР перед Парижским клубом в размере 23,7 млрд долл. США. В 2013 году Москва расплатилась с Чехией (3,6 млрд долл. США), Черногорией (18 млрд долл. США) и Финляндией (30 млн. долл. США).

Ситуацию списания кредитов и долгов другим странам Россией можно рассматривать с двух сторон. Списывают долги совсем безнадежным странам, где вероятности возврата долга нет, либо она стремится к нулю. С одной стороны, это кажется непростительным, ведь фактически мы безвозмездно отдаем немалые суммы средств, не получая их назад, хотя эти деньги внутреннее экономическое состояние страны является неидеальным и нестабильным, это обусловлено инфляцией, ростом цен на продукты питания, проездом и общим снижением уровня жизни населения страны. С другой стороны, прощая долги другим государствам, Россия завязывает союзнические отношения с кредитуемыми государствами и укрепляет позиции на внешней арене. Не получая никакой экономической выгоды в данный момент, наше государство старается расширить территории своего влияния и улучшить экономическое благосостояние в будущем.

В 2015 году подписано распоряжение о выдаче кредита на сумму 100 млн. долл. США Кубе с целью модернизации металлургического завода «Антильяна де Асеро имени Хосе Марти», кредитование через «Внешэкономбанк».

Не исключено, что и этот кредит Россия через некоторое время простит, ведь откуда у Кубы появятся средства на обслуживание долга и его погашение, учитывая еще и тот факт, что Россия простила долг в 31,5 млрд долл. США, которые Куба должна была Советскому союзу, но обязалась выплатить оставшиеся 10% от общей суммы, что составляет еще 3,5 млрд долл. США. Посчитав, мы получим, что сумма, которую Куба должна выплатить России до 2024 года составляет 3,6 млрд долл. США, что является колоссальной суммой для такого экономически не развитого государства. В данной ситуации еще не известны приоритеты России и последствия, которые ждут нашу страну после выдачи очередного крупного кредита или списания «старого» долга, какому-нибудь государству.

На мой взгляд, в этом плане Россия поступает не совсем верно, ведь поддержание внешнего состояния страны- хорошо, но не всегда адекватно, если внутреннее ее состояние и благосостояние население страдает. У России была и остаётся масса реальных проблем: слабая

инфраструктура, детские дома, преступности, инфляции, уровня цен и прочих.

Вместо того, чтобы становится держателями и владельцами долговых обязательств разных стран, можно направлять эти средства в реальный сектор экономики, что более эффективно отразилось бы на уровне жизни населения и благосостоянии нашего государства. Но, глядя на последние экономические движения, Россия взяла курс на выравнивание именно внешнего сектора экономики и приобретения большего, иногда, абсолютно ненужного влияния за пределами нашего государства, как территориального, так и экономического. Я считаю, что план внешнего развития никак не может быть приоритетнее, чем план внутреннего, так как в первоочередных интересах государства и правительства всегда должно стоять благосостояние населения и улучшение качества жизни людей, проживающих в данном государстве. В противном случае превосходство на внешней арене будет являться лишь визуальным последствием экономического развития государства.

Список использованных источников:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ (ред. от 3 ноября 2015 г.) с комментариями - <http://budkod.ru/>
2. Информационный портал Wikipedia.orgст. «Внешний долг РФ»
3. Журнал «Финанс»: Анализы российской экономики и мировых финансов
4. Информационный портал Министерства финансов РФ «Структура внешнего долга РФ» (info.minfin.ru/debt.php)

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА КУРС РУБЛЯ

Валюта – денежно-расчетная единица, обладающая внутренней и внешней обратимостью, то есть способностью конвертации в другие валюты, и представленная на международном валютном рынке, главная особенность которого, - отсутствие единого для всех платежного средства. На данном рынке осуществляется не продажа валюты, а обмен одной на другую. Соответственно, рост или падение курса валюты наблюдается также относительно других валют.

Известно, что курсы валют постоянно подвергаются изменению. Зачастую они зависят не только от политики государства-эмитента, но и от способа ведения мирового хозяйства.

Рассмотрим факторы, непосредственно влияющие на курс рубля:

1. Рост стоимости нефти на мировом рынке. Известно, что наша страна является обладателем большого количества нефти, которая, в большинстве случаев, используется не только для собственных нужд страны, но и отправляется на экспорт. В связи с этим, доходы, получаемые в результате экспорта нефти на мировом рынке, составляют значительную часть бюджета России. Соответственно, увеличение стоимости данного ресурса ведет к стремительному росту курса рубля и наоборот. Рассмотрим экспорт сырой нефти за 2010-2014 года по данным ФТС России и Росстата.

Таблица 1 – Экспорт сырой нефти РФ за 2010-2014 гг.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное изменение за 2014-2010 г.г.	Темп рост за 2014-2010 г.г., %
Количество, млн. тонн	250,7	244,5	240	236,6	223,4	-27,3	89,1
Стоимость, млн. долл. США	135799,3	181812,4	180929,7	173669,6	153887,9	+18088,6	113,3

Источник:

http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/crude_oil.htm

Анализ показателей динамики продемонстрировал уменьшение экспорта сырой нефти как в натуральном, так и в стоимостном выражении. За 2010-2014 гг. количество экспортируемой сырой нефти сократилось в натуральном выражении на 27,3 млн. тонн или на 10,9 %, а в стоимостном увеличилось на 18088,6 млн. долл. США или на 13,3%, что связано с ростом в анализируемом периоде мировой цены на нефть. Однако в 2012-2014 г.г. наблюдается ежегодное снижение объема экспортируемой нефти в стоимостном выражении.

2. Политика Центрального банка. Зачастую считается, что мягкость проводимой политики напрямую зависит от низкого уровня ставки рефинансирования. Однако низкие ключевые ставки вовсе не единственный и не основополагающий способ смягчения денежной политики. Даже при высоких ставках денежно-кредитная политика может быть вполне эффективной. Главным критерием, характеризующим мягкость/жесткость денежной политики, по мнению экспертов, считается динамика денежной массы в стране. Сокращение денежной массы непосредственно отражается на уровне ВВП, который начинает стремительно падать, а вместе с ним падает и совокупный спрос; уменьшается количество инвестиций в основной капитал, инвесторы выводят свои денежные средства из активов, цены на акции падают.

Если денежная масса достигнет уровня 20% и выше, то об экономическом спаде можно будет забыть. Чтобы достичь данного состояния, ЦБ необходимо:

1) нарастить денежную базу путем приобретения драгоценных металлов, золота, валюты, долговых обязательств правительства;

2) отказаться от интервенции, но продолжить скупать валюту при первой же возможности, что сделает курс рубля более стабильным и предсказуемым, а также даст уверенность отечественным про-

изводителям в сохранении их ценовой конкурентоспособности, так как их инвестиции в импортозамещения не будут подвергаться риску упрочнения рубля [1].

На уровень денежной массы негативно влияет инфляция. Например, в 2014 году при годовой инфляции в 11,4 %, рост денежной массы должен был не только дать 20% прироста, но и полностью компенсировать инфляцию. Однако прирост денежной массы составил около 5%.

3. Отношение населения России к собственной валюте, настроение граждан и их поведение. На самом деле, данный фактор является крайне важным: если население будет доверять национальной валюте, держа в ней собственные вклады, то эта ситуация приведет не только к непосредственному увеличению курса рубля, но и к росту кредитования экономики, так как в этом случае денежная масса работает не на потребление, а на инвестирование в экономику.

Как известно, часть населения прослеживает состояние курса рубля по отношению к другим валютам, которые являются более устойчивыми. Они хотят заработать средства на собственных сбережениях, а также пытаются найти более благоприятную для них валюту, в которой можно хранить деньги.

Зачастую наблюдая падение курса рубля, население стремительно и массово начинает переводить денежные средства в другие валюты, опасаясь, что рубль будет падать дальше, в результате чего они могут вовсе потерять все свои средства. Естественно, это приводит к дальнейшему падению курса, однако уже искусственно. Данный фактор падения рубля обусловлен тем, что, как правило, население нашей страны не доверяет правительству и не прислушивается к советам о том, что не следует приобретать иностранную валюту, так как в ближайшее время курс рубля стабилизируется.

4. Поведение инвесторов. Если инвесторы других стран проявят интерес к экономике России, то эта ситуация благоприятно повлияет на рост российского рубля. К сожалению, это возможно лишь в том случае, если наши ценные бумаги будут по-настоящему привлекательны для иностранных инвесторов, принося своим владельцам значительную прибыль. Однако на деле подобных финансовых инструментов крайне мало.

5. Развитие производства. Увеличение производства способствует росту рубля, что в дальнейшем приводит к появлению большого количества качественных товаров, которые в итоге будут направлены не только на внутреннее потребление, но и на экспорт, что в резуль-

тате привлечет в экономику большое количество иностранной валюты, на которую и будет приобретаться продукция, созданная в стране. Сокращение же темпов роста промышленного производства приводит к такой ситуации, когда население начинает больше приобретать товары иностранного производства, при выпуске которых используются новейшие технологии и более качественное сырье. В результате чего снижается платежный баланс страны и падает ее национальная валюта. Рассмотрим индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности, включающим в себя объем производства продукции сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, строительства, транспорта, розничной и оптовой торговли, за последние 5 лет, представленный по данным Росстата[2].

Таблица 2 – Индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности за 2010-2015 гг.

	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
1 кв.	105,9	104,9	104,2	100,6	100,2	97,7
2 кв.	107,2	103,9	103,8	101,1	100,4	93,8
3 кв.	104,0	106,6	102,0	101,1	100,9	
4 кв.	106,2	105,9	101,7	102,2	100,6	
год	105,8	105,4	102,8	101,3	100,5	

Заметим, что с каждым годом индекс выпуска товаров и услуг уменьшается.

6. Стоимость иностранной валюты, которая действует на мировом финансовом рынке. Данный фактор является основополагающим и наиболее критичным, так как практически невозможно повлиять на него. Например, другие страны занимаются целенаправленной деятельностью, чтобы укрепить собственные валюты. Поэтому если курс доллара по отношению к рублю укрепляется, то данная ситуация приводит к существенному падению рубля, а российская экономика, повлиять на доллар, к сожалению, практически никак не может.

7. Отток российского капитала в другие страны. Наблюдая укрепление другой валюты, российские инвесторы начинают приобретать иностранную валюту, не желая держать свободные денежные средства в рублях, а зачастую и вовсе переводят собственный капитал в оффшорные зоны, что, несомненно, негативно сказывается на рубле.

8. Изменение ВВП. Чем сильнее растет внутренний валовой продукт, тем крепче становится национальная валюта. Если ВВП растет, то данная ситуация говорит о том, что в целом состояние экономики хорошее, наблюдается рост промышленного производства, приток зарубежных инвестиций в отечественную экономику, увеличение экспорта.

Таблица 3 – ВВП РФ за 2010-2015 гг. в текущих ценах, млрд.руб.

Год	ВВП в текущих ценах	Абсолютное изменение, млрд. руб.		Темпы роста, %		Темпы прироста цепной, %	Абсолютное значение 1% прироста цепное
		цепн.	базисн.	цепн.	базисн.		
2010	46308,5	-	-	-	-	-	-
2011	55967,2	9658,7	9658,7	120,9	120,9	20,9	462,2
2012	62176,5	6209,3	15868	111,1	134,4	11,1	559,4
2013	66190,1	4013,6	19881,6	106,5	143	6,5	10183,1
2014	71406,4	5215,3	25097,9	107,9	154,2	7,9	9038,8

В 2014 году по сравнению с 2013 г. ВВП увеличился на 5215,3 млрд. руб., а по сравнению с 2010 г. – на 25097,9 млрд. руб., что составляет 7,9 и 54,2 % соответственно. Ежегодное снижение темпов прироста ВВП свидетельствует о замедлении роста ВВП.

Замедление экономического роста России наблюдалось уже во второй половине 2012 года, однако в связи с введением санкций в отношении нашей страны, девальвации российского рубля к иностранным валютам, в результате резкого снижения цен на энергоносители, доходы от продажи которых составляют значительную часть бюджета РФ, состояние экономики ухудшилось.

Перечисленные факторы привели к стремительному падению курса отечественной валюты по отношению к иностранным, вызвали увеличение инфляции, а также снижение реальных доходов населения. Именно поэтому оценка факторов влияния на курс рубля актуальна в настоящий период, так как проанализировав причины, повлиявшие на российскую валюту, можно найти пути выхода экономики из состояния нестабильности.

Список использованных источников:

1. Макроэкономика: учебник для бакалавров / А. В. Аносова, И. А. Ким, С. Ф. Серегина [и др.] ; под ред. С. Ф. Серegiной. — 2-е изд., испр. и доп.-М. : Издательство Юрайт, 2013. — 521 с.
2. <http://expert.ru/2015/02/6/tekuschij-krizis-ego-prichinyi-i-neobhodimyye-meryi/>. [1].
3. http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx?VAL_NM_RQ=R01235&date_req1=01.01.2014&date_req2=01.12.2014&rt=1&mode=1
4. <http://www.gks.ru/>. [2].
5. <http://kurs-dollar.net/brent.html>

*Кубанский государственный
аграрный университет
Научный руководитель:
Н.В.Климова,
д-р экон. наук, профессор*

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В эпоху развития глобализационных процессов инвестиционная деятельность регионов РФ находится в центре внимания Правительства в качестве одного из ключевых аспектов экономического развития России. Данное обстоятельство объясняется тем, что именно инвестиции в современных условиях являются важнейшим катализатором структурных сдвигов в экономике страны, средством обеспечения выхода из мирового экономического кризиса, увеличения социально-экономических показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях и обеспечения научно-технического прогресса.

Геополитическое положение – главное преимущество Краснодарского края, присвоившее ему статус важнейшего региона РФ. Сегодня Кубань - это и мощный транспортный узел на Юге России, и крупнейший санаторно-туристический комплекс, и житница нашей страны [2].

По данным большинства аналитических агентств, Краснодарский край обладает высоким потенциалом и незначительным инвестиционным риском, занимая одно из лидирующих мест по уровню инвестиционной привлекательности среди других регионов РФ [1].

В настоящее время увеличению объемов инвестиционной деятельности во многом способствует инвестиционная политика краевых властей. Министерство стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края ведёт политику по повышению инвестиционной привлекательности Кубани. Прежде всего, это проявляется в том, что во всех международных яр-

марках, выставках, форумах, Краснодар принимает самое активное участие [4].

Сегодня Краснодарский край является довольно привлекательным регионом, не только для внутренних, но и для зарубежных инвесторов. Инвестиции в основной капитал с участием иностранного капитала в 2014 г. составили 693,2 млрд. руб., что на 146,9 млрд. руб. больше, чем в 2012 г. В том числе иностранных инвестиций было привлечено более 1,1 млрд. руб., в то время как в 2012 г. на 5,9 млн. руб. меньше.

Однако инвестиции в основной капитал на душу населения сократились на 22,7 млрд. руб. и составили в 2014 г. 127,7 млрд. руб. Данная тенденция свидетельствует о том, что темп роста населения опережает темп роста притока инвестиций, несмотря на рост инвестиционной активности региона (таблица 1) [5].

Таблица 1 – Основные показатели инвестиционной деятельности Краснодарского края

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 к 2012 г.	
				Абсолютное отклонение, ±	Темп роста, %
Инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала, млн. руб.	546271	633929	693208	146937	126,9
Поступление иностранных инвестиций, млн. долл. США	1108	1055	1113,9	5,90	100,5
Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.	150448	169025	127691	-22757	84,9

Краснодарский край занимает первое место по объему инвестиционных вложений в основной капитал среди других субъектов, входящих в состав Южного федерального округа. Так, в 2014 г. размер инвестиций составил 693.2 млрд. руб., в то время как в республике Адыгея размер инвестиций составлял 16 млрд. руб. (рисунок 1). Однако в масштабах страны Краснодарский край занимает шестое место, уступив на 39,1 млрд. руб. первое место Тюменской области [5].

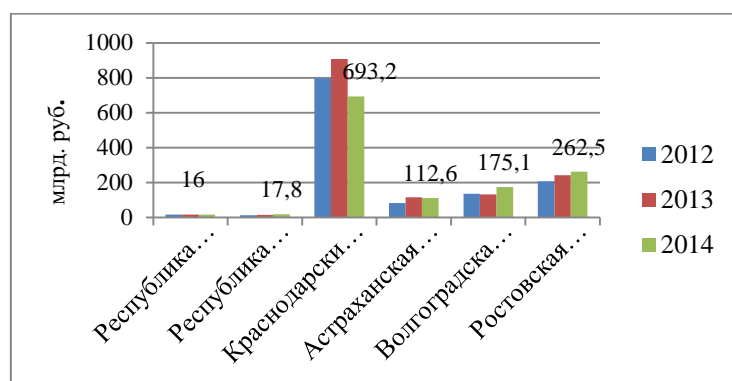


Рисунок 1 - Объем инвестиций в основной капитал по федеральным округам, млрд. руб.

По видам экономической деятельности транспорт и связь занимают первое место по инвестиционным вложениям в основной капитал - 207,7 млрд. руб. в 2014 г. Менее перспективной отраслью по инвестиционной привлекательности среди прочих отраслей считается рыболовство – 11 млн. руб. Главными производительными силами Краснодарского края являются промышленный, строительный, топливно-энергетический комплексы, сфера коммуникационных и информационных технологий, а также курортно-рекреационный, туристский и агропромышленный комплексы. В свою очередь транспортный, агропромышленный, санаторно-курортный и туристский комплексы соответствуют приоритетным направлениям социально-экономического развития России и определяют особый статус Краснодарского края в экономике страны (таблица 2, рисунок 2) [5].

Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности, млн. руб.

Вид экономической деятельности	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 к 2012 г.	
				Абсолютное отклонение, ±	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	21383,8	16146,4	19650	-1733,8	91,9
Рыболовство, рыбоводство	34,8	34,5	11	-23,8	31,6
Добыча полезных ископаемых	3209,9	5395,9	4875	1665,1	151,9

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
Обрабатывающие про- изводства	87894,7	108095,7	112663	24768,3	128,2
Производство и рас- пределение электро- энергии, газа и воды	48831,8	59528,8	21530	-27301,8	44,1
Строительство	5859,1	4815,6	3796	-2063,1	64,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт авто- транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	14333,2	16604,4	21486	7152,8	149,9
Гостиницы и рестораны	5398,2	43775,2	53702	48303,8	994,8
Транспорт и связь	211549, 0	250797,8	207684	-3865	98,2
Финансовая деятель- ность	4738,5	3268,2	1849	-2889,5	39,0
Операции с недвижи- мым имуществом, аренда и пре- доставление услуг	39164,4	28872,1	22187	-16977,4	56,7
Государственное управление и обеспече- ние военной безопасно- сти; социальное стра- хование	23694,7	27605,0	7239	-16455,7	30,6
Образование	6385,1	7619,4	6011	-374,1	94,1
Здравоохранение и предоставление соци- альных услуг	22172,2	20457,0	8833	-13339,2	39,8
Предоставление прочих коммунальных, соци- альных и персональных услуг	107606	124542,2	55619	-51987	51,7



Рисунок 2 – Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в 2014 г., %

Согласно рисунку 3 больше всего инвестиций в 2014 г. было направлено в нежилые здания и сооружения – 54,2 % от общего объема инвестиций. Это всё также объясняется тем, что регион из года в год наращивает свои производственные мощности, развивается курортная сфера, увеличиваются объёмы производства в аграрно-промышленном комплексе.

На фоне данных событий меньше всего инвестиций направляются в жилища и прочие фонды – 12,2 и 5 % соответственно [5].

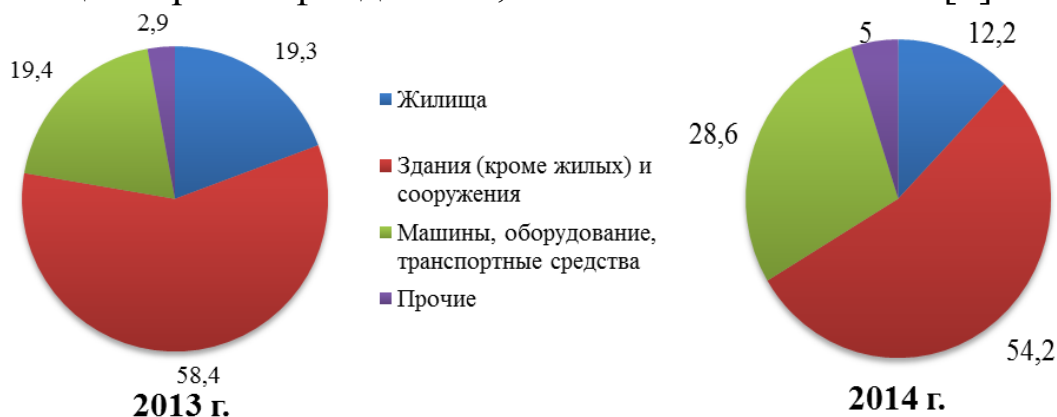


Рисунок 3 - Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов (в процентах от общего объема инвестиций)

Анализ динамики инвестиций, отраженный в таблице 3, в основной капитал предприятий Краснодарского края по источникам финансирования свидетельствует о том, что наиболее популярным ис-

точником инвестиционных вложений являются привлеченные средства.

Они занимают около 33,5 % от общего размера инвестиций в основной капитал и составляют 414,8 млн. руб. Второй по популярности источник – собственные средства – 179, 7 млн. руб. И третий – кредиты банков – 149, 8 млн. руб. Стоит отметить, однако, что привлеченные средства и кредиты банков за два года увеличились более чем на 100 млн. руб., в то время как собственные средства, наоборот, сократились на 106,5 млн. руб.

Причиной этому, на наш взгляд, является эффективная инвестиционная политика Краснодарского края по привлечению внешних инвесторов [5].

Таблица 3 - Инвестиции в основной капитал предприятий

Краснодарского края по источникам финансирования, тыс. руб.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение, ±	Темп роста, в %, раз
Бюджетные средства из бюджетов субъектов Российской Федерации	17 402,7	21 733,8	13 614,9	-3 787,8	78,2
Бюджетные средства из федерального бюджета	116 693,9	136 972,7	41 656,9	-75 037	35,7
Заемные средства других организаций	26 662,3	16 769,1	32 498,3	5 836	121,9
Инвестиции из-за рубежа	-	11 117,9	1 069,6	1 069,6	х
Кредиты банков	49 077,4	82 139,9	149 792,3	100 714,9	305,2
Кредиты иностранных банков	218,6	162,8	66 199,2	65 980,6	в 383 раза
Привлеченные средства	310 830,1	455 759,2	414 854,5	104 024,4	133,5
Прочие	93 383,6	173 377,9	159 740,4	66 356,8	171,1
Собственные средства	286 289,8	261 799	179 743,3	-106 546,5	62,8
Средства внебюджетных фондов	1 325,3	821,9	554,2	-771,1	41,8
Средства	65 735,5	148	135	70 174,7	206,8

вышестоящих организаций		632,7	910,2		
Средства местного бюджета	6 284,7	5 477,1	5 110,1	-1 174,6	81,3
Средства от эмиссии акций	16 310,2	19 391,9	20 280,3	3 970,1	124,3
Средства, полученные от долевого участия на строительство (организаций и населения)	5 787,2	7 349	10 818	5 030,8	186,9
Средства, полученные от долевого участия на строительство (средства населения)	4 053,2	4 996,2	6 572,3	2 519,1	162,2

В Краснодарском крае работает более 1000 предприятий с участием инвесторов из 70 стран мира. Уникальные проекты, реализуемые на территории Краснодарского края, представляют такие известные компании, как ООО «Бондюэль-Кубань», ОАО «Филип Моррис-Кубань», ООО «Каргилл-Юг», ОАО «Кубанский гипс-Кнауф», ООО «Нестле-Кубань», ООО «КЛААС», ЗАО «Тетра-Пак-Кубань» и пр. Причем на Кубани они открывают не только представительства, но и предприятия с большими производственными мощностями [3].

Из всего вышесказанного следует что, в Краснодарском крае имеются большие возможности для вложения инвестиций в различные секторы экономики. Данный регион является одним из самых развитых и инвестиционно привлекательных в РФ, и любой инвестор, в свою очередь, может найти себе проект для инвестирования по своим собственным возможностям.

Однако существуют общероссийские проблемы, препятствующие нормальному функционированию инвестиционной деятельности не только в нашем регионе, но и во всей стране. Это непрозрачность таможенных и налоговых процедур, малоразвитая инвестиционная инфраструктура, низкая культура исполнения закона, бюрократические преграды и несоответствие учета и отчетности международным стандартам. Немаловажной проблемой, значительно тормозящей нормальное функционирование инвестиционной деятельности, также является высокая степень коррупции среди чиновников.

По нашему мнению, основными принципами инвестиционной политики, как Краснодарского края, так и России в целом, в настоя-

щее время должны быть снижение нынешних процентных ставок до уровня, соответствующего уровню эффективности инвестиций в реальный сектор экономики; упрощение и структурная перестройка существующей налоговой системы, совершенствование амортизационной политики и формирование организационно-правовых предпосылок снижения инвестиционных рисков с целью стимулирования прямых инвестиций внутренних и внешних инвесторов. [6]

Правовая стабильность играет важнейшую роль в формировании благоприятного инвестиционного климата. Главным условием стимулирования притока иностранного капитала и защиты иностранных инвестиций, в свою очередь, является усовершенствование законодательной базы РФ, а также возможность обеспечить обязательное соблюдение правовых норм с целью защиты иностранных инвестиций. В этой связи один из наиболее эффективных способов стимулирования притока инвестиций выступает законодательно установленное предоставление гарантий от политических и коммерческих рисков.

Таким образом, в Краснодарском крае имеется мощный потенциал опережающего развития, определяющий возможности роста его вклада в реализацию целей Правительства РФ. В свою очередь, региональная инвестиционная политика с учетом использования основных принципов повышения эффективности инвестиционной привлекательности, позволит использовать данный потенциал в нужном направлении, улучшив тем самым состояние экономики края и укрепив его место на мировой арене.

Список литературы:

1. Климова Н.В., Ларина Н.В. Механизм формирования и развития инвестиционной привлекательности промышленных предприятий Краснодарского края // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №08(102). С.1244-1259 – IDA [article ID]: 1021408079. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/08/pdf/79.pdf>
2. Константиныди Х.А., Рубин А.Г., Воробьева М.А. Анализ и оценка инвестиционной привлекательности и опыт применения инструментов маркетинга территорий в Краснодарском крае // Российское предпринимательство. — 2014. — № 20 (266). — с. 146-157;
3. Полиди А.А. Повышение инвестиционной привлекательности региона как важнейшая государственная задача: проблемы и

направления (на примере Краснодарского края)/ Полиди А.А. Романец И.И.// Научный журнал КубГАУ. - 2012.- №77(03);

4. Инвестиционная стратегия Краснодарского края до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://investkuban.ru/strat_plan17.html;

5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/.

6. Семеняк Е.Н., Берлин С.И. Краснодарский край: инвестиции в телекоммуникации. Механизм привлечения финансовых ресурсов телекоммуникационной корпорацией посредством операций на рынке ценных бумаг // Российское предпринимательство. 2010. №4-1. С. 145-149.

*Северо – Кавказский
федеральный университет,
г. Ставрополь
Научный руководитель:
Э.А. Русецкая,
д-р экон. наук, профессор*

АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях отрасль страхования является одной из важнейших составляющих развитой рыночной экономики. При этом формирование и развитие страховой сферы в стране служит не только условием повышения конкурентоспособности экономики, но и выступает индикатором ее инвестиционного потенциала, а также одним из критериев качества и уровня жизни населения.

Только путем создания эффективной системы страховой защиты имущественных интересов физических и юридических лиц происходит формирование необходимой для экономического роста надежной и устойчивой хозяйственной среды [1]. В последние годы общее развитие российской экономики способствовало росту рынка страхования, вызванного, в первую очередь, увеличением объемов кредитования и введением некоторых обязательных видов страхования. Вместе с тем общий уровень проникновения страховых продуктов и услуг в жизнь российских граждан, определяемый долей страхования в ВВП страны, по сравнению с аналогичным показателем других экономически развитых государств все же остается незначительным. Таким образом, недостаточное развитие российской страховой отрасли, усугубившееся мировым финансово-экономическим кризисом, порождает необходимость всестороннего изучения социально-экономических оснований страховых отношений.

Следует отметить, что ошибочно рассматривать отрасль страхования только лишь с экономической точки зрения, ведь на развитие страховых отношений оказывают большое влияние и неэкономические факторы. Таким образом, под страхованием следует подразумевать социально-экономическую организацию, функционирующую

в результате взаимосвязи экономических, организационно-правовых, социально-психологических отношений по перераспределению и снижению страховых рисков между различными экономическими субъектами. Современный страховой рынок в России сформировался под влиянием общего становления рыночных отношений в стране, создания основ развития частной собственности и условий для свободы предпринимательства (рис.1) [2].



Рисунок 1 – Этапы становления современного страхового рынка в России

Таким образом, в период становления современного российского рынка страхования произошел переход от механизма социального обеспечения защиты населения к страховым принципам, сопровождающийся развитием обязательных и добровольных видов страхования. В общем виде страховой рынок представляет собой динамично развивающуюся систему отношений между различными субъектами, включающими экономическую организацию страхового рынка, службы государственного регулирования, общественные институты и сферы развития страховой отрасли (рис.2).



Рисунок 2 – Схема взаимодействия субъектов российского страхового рынка

Российский страховой рынок в настоящее время характеризуется резким сокращением темпов прироста взносов, ростом убыточности страховой деятельности, значительным снижением рентабельности собственных средств компаний, высоким уровнем неудовлетворенности населения качеством и сроками урегулирования убытков при наступлении страхового случая, что, безусловно, создает общий негативный фон на страховом рынке. Так, поступления всего страхового рынка в 2014 году составили 987 773 млрд. руб., страховые выплаты 472 269 млрд. руб., коэффициент выплат соответственно – 47,81%. При этом наибольший прирост взносов показали сегменты страхования жизни (за счет активного продвижения коробочных продуктов инвестиционного и накопительного страхования жизни прирост составил 23,6 млрд. руб.) и ОСАГО (рост тарифов обеспечил +16,7 млрд. руб.). Значительное сокращение страховых взносов произошло в сегментах обязательного страхования ответственности владельцев опасных промышленных объектов и страхования имущества юридических лиц от огня и других рисков [2].

Следует отметить, что темпы прироста страховых взносов по сравнению с показателем предыдущего года сократились на 2,6 п.п. и составили всего 9,2% (рис.3) [2].



Рисунок 3 – Динамика страховых взносов российского страхового рынка

Данная тенденция обусловлена, с одной стороны, нарастанием кризиса в отрасли, с другой – ужесточением надзора и контроля со стороны органов государственного регулирования. Так, невыполнение нормативных требований Центрального банка привело к приостановке и отзыву лицензий на осуществление страховой деятельности ряда страховых компаний, в связи с чем главной целью на страховом рынке стало не наращивание объемов страховых взносов, а сохранение рентабельности собственных средств.

Следует отметить, что по итогам 1 полугодия 2015 года российский страховой рынок показал еще более неутешительные результаты – при инфляции в 8,5% темп прироста страховых взносов составил всего 2,2%, что обеспечено в основном приростом взносов по ОСАГО [4]. Таким образом, для дальнейшего развития российского страхового рынка в первую очередь необходимо совершенствование имеющейся законодательной базы. В частности, требуется выделение страхования гражданской ответственности в нормативных актах в самостоятельную отрасль для более эффективного разрешения споров, возникающих по поводу страхования ответственности. Также для стимулирования и популяризации сегмента долгосрочного страхования жизни представляется необходимым введение налоговых льгот для лиц, заключающих соответствующие договоры, а также со-

здание эффективной системы гарантий возврата накопленных сумм. Следует отметить, что страховщик в первую очередь заинтересован в страховании низкорисковых объектов по адекватной цене. При этом страховой агент заинтересован в максимальном сборе страховых премий по страхованию любых объектов с целью увеличения комиссионного вознаграждения, что в конечном итоге подрывает эффективность страхования как важнейшего социально-экономического института [5]. Решению данной проблемы может способствовать обязательное лицензирование страховых агентов и установление предельных границ комиссионного вознаграждения.

Немаловажное значение имеет сфера страхового образования, которая с одной стороны способствует развитию страховой культуры и общей финансовой грамотности населения, с другой – обеспечивает страховой рынок высокопрофессиональными специалистами. В конечном итоге сложно говорить о развитии страхового сегмента в отрыве от экономики, ведь страхование и общее экономическое положение страны находятся в непосредственной связи друг с другом. В частности, повышение платежеспособности экономических агентов приведет к расширению имущественной базы, изменению отношения к жизни, здоровью и финансовым услугам, что непосредственно будет способствовать дальнейшему развитию российского страхового рынка. В свою очередь, развитие и поддержка страхования позволят стабилизировать экономику страны.

Список использованных источников:

1. Русецкая Э.А., Куренная И.В. Общая характеристика и тенденции страхового рынка в РФ // Финансы и кредит. 2007. № 47(287). С. 58-63.
2. Цыганов А.А., Сахирова Н.П. Институциональное развитие страхового рынка: теоретические и методологические аспекты // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2013. № 36. С. 261-277.
3. Итоги 2014 года на страховом рынке: трудности выживания. «Эксперт РА» [Электронный ресурс] // http://www.raexpert.ru/ratings/insurance_rank/insurance_1p2014/
4. Итоги 1 полугодия 2015 года на страховом рынке: иллюзия роста. «Эксперт РА» [Электронный ресурс] // /
5. Темирова З.Д., Берлин С.И. В сборнике Молодая наука – 2014. Материалы V Открытой международной молодежной научно-

практической конференции, посвященной Году культуры в российской Федерации. Филиал ФГБОУ ВПО «Российский государственный гидрометеорологический университет» в г. Туапсе, Абхазский государственный университет г. Сухум, Абхазия, Краснодарское региональное отделение «Русское географическое общество», ГБПОУ «Туапсинский гидрометеорологический техникум», Управление образования административного муниципального образования Туапсинский район. 2015. С. 116-118.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Л.В. Болдырева,
канд. экон. наук, доцент*

ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Забота о старшем поколении возникла в период совершенствования цивилизованности общества, и это произошло не так давно, лишь в 19 веке. Впервые пенсии (пенсии) появились в Европе и назначались королем отдельным лицам за выдающиеся заслуги перед монархией. Пионером в выплате государственных пенсий стал канцлер Германии Бисмарк в 1889 году, однако выплаты начинались с 70 летнего возраста при средней продолжительности жизни 45 лет. По этой причине эти пенсии имели название «пенсия для покойников». Тем не менее, эта выплата предназначалась не за особые заслуги, а была всеобщей и обязательной. Средства для пенсионной казны формировались через отчисления из трудовых доходов населения. Несмотря на такой странный период начала выплаты пенсий цель была благой – увеличить рождаемость. Остальные страны начали вводить пенсионное обеспечение по старости лишь в 20 веке.

На сегодняшний день накоплен интересный опыт пенсионного обеспечения различными странами. Он отличается и способом формирования средств, и возрастом выхода на пенсию и суммой выплаты. Рассмотрим несколько примеров и выясним, где же для пенсионеров создается лучшая пенсионная система.

Все высокоразвитые страны мира имеют свою накопительную систему. Как правило, в ней участвуют около 40% взрослого дееспособного населения. В таких странах, как США, этот показатель еще больше и приближается к 80%. Коротко проведем сравнительную характеристику показателей средних пенсий в мире.

В Греции живут самые состоятельные пенсионеры, которые получают 96% от прежних зарплат! И при этом пенсионерами становятся в 57 лет. Получается, что, выйдя на заслуженный отдых, они практически сохраняют свой привычный образ жизни. Базовая часть начислений – 360 евро. К этой сумме также насчитываются проценты, в зависимости от трудового стажа пенсионера. ИКА с зарплатой в 800 евро и 25-ти летним страховым стажем получит в 2015 г пенсию в размере 503 евро, а если у него имеется 35 лет страхового стажа, то его пенсия составит 648 евро в 2015 г.

Пенсионная реформа в Украине находится сейчас на стадии реформирования. Действующая система предусматривает отчисления от заработной платы в пенсионный фонд – 34% (этот показатель самый высокий в мире). Работодателю по этой формуле выплачивается 32%, а работнику оставшиеся 2%. Средняя пенсия в Украине в 2015 году составила 1521,66 грн. Данный показатель обусловлен сложной военной ситуацией в стране и падением курса национальной валюты.

На 2015 год средняя пенсия в Германии составила 1316 евро. Пенсионный возраст на 2015 года, как для женщин, так и для мужчин, одинаковый и составляет 67 лет. Если пенсионер в трудоспособный период был безработным и насчитанная ему пенсия не достигает прожиточного минимума, государство доплачивает разницу. Также государство берет на себя коммунальные расходы пенсионеров. Удивительный факт, но в Германии людям можно выйти на пенсию даже раньше заявленного срока, но при этом придётся заплатить сумму, которая указана в пенсионном законодательстве, она составляет 0,3% от пенсии за каждый не доработанный месяц. Такая система является очень удобной и многие этим пользуются.

Во Франции, как и в Германии, имеется одинаковый пенсионный стандарт, как для женщин, так и для мужчин. Все они могут выходить на пенсию в возрасте 60 лет. Пенсионная система у них довольно своеобразная, потому что размер пенсии напрямую зависит от того, сколько они на протяжении жизни платили в пенсионный фонд, обычно эта сумма составляет 6,5% от зарплаты, но официально этот показатель не установлен. Француз может платить в фонд столько, сколько захочет. Минимальный размер однако, соответствует 1032 евро.

Практически идеальной и образцовой является пенсионная система в Великобритании. Пенсионный возраст в Великобритании на сегодняшний день составляет 65 лет для мужчин и 60-65 лет для женщин (это зависит от года рождения). Пенсионеры, продолжающие

трудиться, имеют право на надбавку к пенсии за каждый проработанный год. Такая надбавка может составлять до 25% заработной платы. Размеры минимальных пенсий зависят от семейного положения пенсионеров. Для одиноких людей это 147,70 фунтов в неделю, для семейных пар – 217,90 фунтов в неделю. Право на получение государственной пенсии имеет каждый человек, исправно плативший налоги в течение 30 лет.

Особенностью пенсионного обеспечения в Великобритании является обложение ряда пенсий налогами. Пенсии не облагаются налогом, если не превышен порог индивидуальной налоговой льготы.

Испания в числе трех лидеров по пенсионному обеспечению граждан, которые уходят на заслуженный отдых в 65 лет. Им государство обеспечивает пенсию в размере 81% от зарплаты. Средний размер заработка в стране — 2,2 тысячи евро. В этой маленькой европейской стране пенсионеры окружены заботой. Оформив свой новый статус в 60 лет, они вправе рассчитывать на выплаты в размере 87% от своих прежних зарплат. Средняя заработная плата (без вычета страховых сборов и налогов) — 4,3 тысячи евро!

В Италии женщины и мужчины становятся пенсионерами в одном возрасте — в 59 лет. Пенсия составляет 65% от средней зарплаты в 2,3 тысячи евро. В США на 2015 год пенсионный возраст у женщин составляет 65 лет, а мужчин 67 лет. Максимальный размер пенсии составляет 1200 долларов, что является самым большим показателем в Мире на данный момент. Чтобы получать пенсию, гражданин США должен иметь, как минимум, 13 летний стаж работы. Нужно сказать, что пенсия в США - это идеал пенсионной системы и именно на неё должны равняться другие страны. Средняя пенсия в Финляндии составляет 58% от заработной платы. В среднем – это около 1982 долларов. Пенсионный фонд страны не устанавливает максимума выплат, сколько заработал гражданин, все начисляется. Пенсии высокие, что позволяет финским пенсионерам покупатель недвижимость в ближнем зарубежье. Самый маленький пенсионный возраст именно в Китае, здесь женщины могут выйти на пенсию в 50 или 55 лет, им предоставляется выбор, а вот мужчинам не раньше 60 лет. Максимальная сумма выплат составляет 2070 юаней. Долгое время в Китае вообще не поддерживали пенсию потому, что по старым традициям было заведено, что после 60 лет, родителей должны содержать их дети, а не государство. Сейчас пенсионная система реформируется и пенсию уже получает каждый третий китаец.

В Турции довольно гуманное отношение к пенсионному возрасту: мужчины завершают трудовую биографию в 60 лет, женщины — в 58. Кроме того, матери пятерых и более детей могут стать пенсионерками в 48 лет. Средний уровень зарплаты в Турции — около 1500 лир, а пенсия — 64,5% от этой суммы.

Пенсия в России – это регулярные государственные денежные выплаты гражданину Российской Федерации в установленном законом порядке. На 2015 год пенсионный возраст остаётся прежним и составляет: у женщин - 55 лет, а у мужчин 60 лет. Средняя пенсия в России составляет 40% от средней зарплаты или 11 600 рублей, а в переводе на евро по нынешнему курсу это 196 евро!

Кстати, после этих цифр, Вы можете посмотреть среднюю добычу нефти по странам, чтобы более отчетливо понимать — проблем с ресурсами у нас нет, а с пенсиями есть. Учитывая внешнеполитическую ситуацию, чтобы урегулировать экономику и справиться с кризисом, в РФ к 2021 году будет увеличен пенсионный возраст женщин до 60 лет, это будет происходить поэтапно. Стоит отметить, что теперь работает накопительная система, которая позволяет увеличить сумму своей пенсии, но, чтобы получить заветные баллы, необходимо вновь после 60 лет работать и тогда за каждый месяц будут начисляться баллы. Данная система довольно интересная, если брать во внимание и тот факт, что большинство стариков работают и на седьмом десятке, потому что пенсии просто не хватает на обеспечение достойной жизни.

Таблица 1 – Сведения о пенсионном возрасте и его обеспечении

страна	Продолжительность жизни			Возраст выхода на пенсию		Средний размер пенсии		
	Средняя	Мужчин	Женщин	Мужчин	Женщин	В валюте страны	В рублях	В долларах США
Греция	81	78	84	58\65	58\65	540 евро	37845,96	574,47
Украина	68	63	73	60	55	1500 грн	4110	60
Германия	81	79	84	65/67	65/67	1316 евро	92232	1400
Франция	82	79	85	65	65	1032 евро	72270,36	1097
Великобритания	81	80	83	65	65	651 фунт	64344,84	976,70
Испания	83	80	85	65	65	850 евро	59555,52	904
Италия	83	80	86	57/65	57/65	950 евро	66580,96	1010,64
США	80	77	82	65	65	1200 долл.	79056	1200
Финляндия	81	78	84	62/68	62/68	1982 долл.	130574,16	1982
Китай	76	74	77	60	50/55	2070 юаней	21217,5	322,63
Турция	74	72	76	60	55	1000 лир	22710	344,72
Россия	71	62	76	60	55	13900 руб.	13900	210,99

Самое интересное, возникает после выхода на пенсию. Тенденция последних лет – это миграция пенсионеров. Вышедшие на пенсию предпочитают переезжать в другие места или страны и проводить свои годы заслуженного отдыха в более мягких климатических условиях, более низкой стоимостью потребительской корзины или более высоким уровнем медицинского обслуживания.

Россияне с мест крайнего севера перебираются к Черному морю, германские и финские пенсионеры переселяются на постоянное место жительства в Италию, американские - в экваториальные страны. И даже британские пенсионеры, традиционно считающиеся одними из самых обеспеченных пенсионеров мира, отправляются проводить свою старость в собственной квартире на Кипре. Причем размер пенсионных выплат имеет определяющее значение. В связи с чем, высоким спросом пользуются специальные обзоры, публикующие информацию для пенсионеров о стоимости жилья, налогах, потребительской корзине, качестве медицинского и страхового обслуживания, климатических условиях и наличии специальных программ по поддержке пенсионеров. Журнал *International Living*, основанный в 1979 году, периодически публикует рейтинг стран с наилучшими условиями жизни для пенсионеров. В число стран-лидеров по этим показателям в разные годы неоднократно входили такие страны, как Панама, Мексика, Эквадор. Кроме них, в список двадцати трех стран с наилучшими условиями для пенсионеров входят Новая Зеландия, Коста-Рика, Гондурас, Австралия, Никарагуа, Аргентина.

В Эквадоре пенсионерам предоставляются серьезные скидки практически на все, в том числе и на коммунальные услуги. Полноценный обед в кафе стоит не более трех долларов США. Проезд в такси - один доллар. При этом медицинское обслуживание для пожилых людей является бесплатным. А в горных районах страны при вполне комфортном климате отсутствуют комары.

Аренда комфортабельной квартиры в престижном районе Панама не превышает 500 долларов США в месяц. Обилие концертных залов и музеев дает широкие возможности для проведения досуга. По государственной панамской программе *Pensionardo* пожилые люди получают 50-процентную скидку на развлечения. На проезд в общественном транспорте по программе предоставляется скидка 30%, на питание в ресторанах - 25%.

Климатические условия в Мексике вполне сравнимы со средней полосой России. Качество медицинских услуг здесь находится на вы-

соте. Стоимость годовой медицинской страховки составляет 150 долларов. Правда, для ее получения необходим вид на жительство. По достижении 60-летнего возраста есть возможность получить карточку INARAM, национальной мексиканской ассоциации пенсионеров. По ней предоставляются разнообразные скидки и налоговые льготы.

Британские пенсионеры пользуются льготами на туристические круизы, которые частично или полностью оплачиваются за счет социальной службы. Поэтому так популярны среди них круизы продолжительностью от 3 до 6 месяцев.

Увеличение миграции пожилого населения стало тенденцией. Финансовые кризисы, сотрясающие весь мир, заставляют многие государства в той или иной степени заботиться о пожилых людях, сдерживая налоги на недвижимость и повышая вложения в сферу социального обеспечения, что является привлекательным для мигрантов из малоразвитых стран.

Список использованных источников:

1. Зарубежный опыт реформирования пенсионной системы промышленно развитых стран и возможность его применения в России <http://finanal.ru/ekonomika-i-finansy/zarubezhnyi-opyt-reformirovaniya-pensionnoi-sistemy-promyshlenno-razvitykh-stran> - (15.11.2015 г.

А.В. Чехлань, А.В. Белай

*Краснодарский
университет МВД России
Научный руководитель:
Н.Н. Калинина, доцент*

ДОСТУПНЫЙ КРЕДИТ-ДВИГАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ

Для того чтобы в РФ началась эпоха большого подъёма и развития, необходимо создать прогрессивную систему финансово-кредитных отношений, которая сумеет обеспечить отечественную промышленность кредитами. Это поможет поднять «из небытия» базовые отрасли и создать новые. Если этого не произойдёт, то Россию ждут серьезные проблемы: стагнация, регрессивные процессы и как следствие распад.

Рыночные отношения существуют уже несколько тысяч лет. В капитализме кроме них одним из главных институтов являются доступные кредитные отношения и развитие промышленности.

Безрукий капитализм.

Отличительной особенностью капитализма от других цивилизованных формаций является расширенное воспроизводство. Немецкий экономист, философ-неокантианец Вернер Зомбарт писал, что капитал умирает, если не воспроизводит себя с некоторой прибылью. Это происходит, если воспроизводство не поддерживается деньгами, которые берутся из кредита. По словам Карла Маркса кредитная система является движущей силой капиталистического способа производства.

В 90-е годы XX века произошло возрождение российского капитализма, но финансово-кредитная система не являлась поддержкой производственного капитала, а строилась ради финансовых и биржевых спекуляций.

Кредиты не подпитывали промышленное производство, и поэтому капитализм остался фактически без финансовой поддержки. Отсутствие доступных кредитов и финансовые ограничения практи-

чески развалили российскую промышленность и в первую очередь её высокотехнологические отрасли.

Примером может служить буквальное уничтожение меховой отрасли. И поэтому главный источник поступления валюты в страну оказался в положении, когда его зверосовхозы и охотничьи хозяйства не смогли пользоваться кредитами, поскольку стоимость кредитов для них оказалась недоступной.

В настоящее время происходит почти тоже самое. Ставки на кредиты «задраны» на недоступные высоты для промышленных предприятий. Борьба с инфляцией не принесла существенных результатов. И поэтому кредит, являющийся её невидимой рукой развития капитализма, «отсох».

Российский капитализм находится на «докапиталистическом» уровне. Это хорошо видно по связи капитала с кредитными организациями, потому, что материальное производство существовало и до капитализма. Существовало оно за счёт само кредитования, используя собственные прибыли, что не предусматривало расширенного воспроизводства.

И поэтому российские предприниматели являются ремесленниками докапиталистических отношений, существуют за счёт заказов и собственной прибыли без использования кредитов.

В средневековье, то есть до «прихода» капитализма деньгами распоряжалось государство, ростовщики и торговцы. Это напоминает современную российскую ситуацию.

Доступность к кредитованию является проблемой не только действующих предпринимателей, но и многомиллионной части населения страны, жителей малых городов и сельской местности. После развала градообразующих предприятий и их закрытия специалисты переместились в гаражи, времянки, сараи где открыли производство, чего угодно начиная с лопат и заканчивая летательными аппаратами, а бывшие колхозники «закопались» в огородах занимаясь самообеспечением для выживания.

Если бы эти люди имели доступ к дешёвым кредитам, они могли бы развить собственное дело, производство. Но пока они живут, так как жили их предки в средневековье.

Формула российской политики.

Промышленность является естественной формой приложения капитала при его развитии, а кредит это невидимая рука рынка, что отличает его от доходов ростовщиков и аграрного производства до капиталистического периода развития. Смотря на мир в целом можно

сделать вывод, что кредит и промышленность неразрывны, хотя существуют страны, преимущественно малые где приоритеты являются либо финансовые услуги либо промышленное производство. Но крупные, передовые (а подчас и нет) должны заниматься и тем и другим, поскольку это является условием их суверенности. Без промышленности и крепкой финансовой системы они не в состоянии осваивать территории и «занимать» население.

В XIX веке немецкий экономист-геополитик Фридрих Лист писал о том, что не ремесленничество, а промышленность не только развивает науки, искусство и политические преобразования, но так же увеличивает благосостояние населения, приносит доходы и развивает могущество государства, даёт средства к расширению торговли и к освоению колоний, а так же развивает по крайней мере пока на словах стремится и нынешняя российская власть.

Но в России это пока не работает поддержка традиционных секторов технологических отраслей (авиастроение, атомная энергетика, освоение космоса) это не что иное как инерционность в инновационной политике. Прогресс может быть достигнут при поддержке роста нового промышленного рынка (новый хайтек, сфера услуг и др.) всё это мы видим в развитии концепции «Стратегия 2020» и становится понятным смысл статьи «Мы ничего не производим» (см. «Эксперт» № 47 за 2012г.) , где показано что центрами высокой промышленности и машиностроения остаются США и развитые страны Евросоюза.

Россия ни сегодня и не завтра, а в перспективе, способна выйти на уровень промышленного производства став конкурентом для стран запада. Это показал «Ростсельмаш», который работает на экспорт. Судьба АвтоВАЗа тоже уже выглядит такой пессимистичной. Никакое качество производства обусловлено тем, что советская промышленность, находясь в изоляции стремилось производить всё, что производят другие страны и на этом надорвалась. В современной России необходима разумная кооперация при развитии промышленного производства.

Советы ведущих экономистов.

Развитие капитализма показывает возрастание связи капитала с кредитом. Связь технологических революций и финансового капитала, инновационное развитие капиталистической экономики на современном этапе развития держится на возможности привлечения к инновационным влияниям свободного капитала, который придаст процессу динамизм, но и делает эту связь причиной кризисных явлений. Эта связь возможна лишь в том случае, когда предприниматель имеет

доступ к большим финансовым ресурсам. Но рассчитывать, что российская промышленность пойдёт вперёд с помощью инноваций в условиях финансовых ограничений существующих в настоящее время не только наивно, но и глупо. Ещё в 2013 году профессор Лондонской школы экономики Карлота Перес, которая является старшим научным сотрудником Кембриджского университета, писала о неизбежной поддержке национальных и региональных банков развития с целью борьбы с инфляцией. Это приведёт к расширению производства, бизнеса, созданию новых рабочих мест. Но кредиты необходимо выдавать по меньшим ставкам. Вливания окупятся путём создания прибыли, а как следствие возрастут налоговые отчисления. Политика ограничений снизит темпы роста производства и приведёт к рецессии.

Известный российский экономист Сергей Глазьев предлагает подобные меры. И поэтому не надо «ходить за моря, океаны», что в последнее время, наконец, стали прислушиваться к его предложениям.

Первоочередные меры.

Доступные кредиты для промышленников и предпринимателей не сумеют поднять российскую экономику на должный уровень. Есть ещё одна проблема. Это развитие высоких технологий, которое невозможно без государственной поддержки. Это есть наше будущее, которое поднимет нашу экономику, лишь тогда когда высокоразвитые отрасли обеспечат развитие основных отраслей. Иначе будет зависимость, причём перманентная от остального мира. Уход от этой зависимости уже наблюдался в России в 30-е годы XX века, когда были созданы базовые отрасли, на их основе происходило развитие всего остального. Но с другой стороны Россия, обладающая огромной территорией и многочисленными природными ресурсами должна стремиться к развитию экономики практически во всём спектре.

Странным выглядит тот факт что ни правительство, ни АСИ (Агентство Стратегических Инициатив) при создании дорожных карт развития экономики не включили в число приоритетных направлений базовые отрасли промышленности. Ими являются станкостроение и высокоточное машиностроение. При их наличие возможно создание и изготовление любых изделий, как обычных, так и самых современных.

Капиталистическое планирование.

Как бы мы не относились к советскому «Госплану» нельзя отрицать того, что планирование необходимо. В отличие от канувшего в

лету советского учреждения необходим орган, который будет выстраивать технологические и логистические связи, выявлять проблемы, находя отечественных производителей способных поднять экономику. Отсутствие подобного органа чувствовалось при строительстве объектов, космодрома «Восточный» и т.д. И это не дело когда эти функции брал на себя глава государства. Примером планирования в эпоху капитализма являются: Генеральный комиссариат планирования во Франции, Управление экономического планирования в Японии, Министерство экономики и знаний в Южной Корее. Созданный по образцу советского действует Госплан и в Китае, причём советником этого органа, длительное время был американский экономист Джон Гэлбрейт. Его слова о том, что создание органа планирования в современной экономике становится необходимой и является основной задачей.

Создание и развитие крупнейших мировых корпораций всегда происходило при участии государства и им же оберегалось.

В России роль Госплана пытается играть Министерство промышленности и торговли, но его мощности явно не хватает! Необходимо с помощью государственной поддержки создать крупные фирмы в ключевых отраслях обычной и новой промышленности. Они станут технологическим стержнем, порождая и объединяя вокруг себя тот самый малый инновационный бизнес о котором все мечтают. Напрашивается вывод:

В ближайшее время Россия должна создать реальную финансово-кредитную систему, уступающую мировой, которая обеспечит промышленность доступными кредитами. Это позволит воссоздать базовые отрасли и создать новые соответствующие развитию в XXI веке.

Список использованных источников:

1. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум для бакалавров // Е. А. Звонова, В. Д. Топчий ; под общ.ред. Е. А. Звоновой. — М. : Издательство Юрайт, 2014
2. Зомбарт В.// Современный капитализм. Т. 3. Ч. 2. М.—Л., 1930
3. Деньги. Кредит. Банки.// Белотелова Н.П. 4-е изд. - М.: 2013

Н.В. Шведова

*Краснодарский
университет МВД России
Научный руководитель:
К.В. Быкова, преподаватель*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Бюджет-это основной инструмент экономической политики. 23 октября правительство России несло на рассмотрение Государственной Думы проект федерального бюджета на 2016 год. Ранее федеральный бюджет принимался на 3 года, однако в связи со сложностью экономической ситуации, которая затрудняет прогнозирование, власти решили изменить этот порядок, приняв годовой бюджет.

Согласно статистическим данным объем доходов бюджета ожидается в 2016 году на 1.3 трлн рублей ниже, чем в прошлом году, наряду с ростом общего объема расходов на 11%. В результате чего дефицит в этом году составит 3% от ВВП. Необходимость адаптации бюджета страны к новым макроэкономическим реалиям становится одной из актуальнейших проблем.

С целью поддержания необходимого уровня сбалансированности бюджета, в бюджетной системе предусмотрены 2 фонда: Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, которые представляют собой часть средств федерального бюджета, подлежащих обособленному учету, управлению и использованию в целях покрытия дефицита федерального бюджета. Эти фонды формируются за счет дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета в случае, если накопленный объем средств Резервного фонда не достигает его нормативной величины (7% от прогнозируемого на соответствующий финансовый год объема ВВП, согласно Бюджетному кодексу РФ).

По данным министерства финансов, в 2016 году поступлений в резервный фонд не будет. В связи с уменьшением бюджетных доходов государство вынуждено тратить деньги на собственные нужды, а не пополнять ими «копилку на черный день». Более того, на покрытие бюджетных дыр, образовавшихся в 2014 году, финансовое ведомство намерено изъять 200 миллиардов рублей.

В аспекте экономической безопасности необходимо повысить уровень устойчивости бюджетных средств и избавиться от серьезной зависимости его от внешнеэкономической конъюнктуры рынка. Основными механизмами в этой части послужат как бюджетные правила, которые смогут обеспечить сокращение нефтегазового дефицита бюджета, так и социальные программы, направленные на увеличение рыночной активности, спроса, предложения.

Сходя из опыта 2014 года, с целью обеспечения экономической безопасности, государство реализовывало бюджетную политику в направлении обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы РФ, оптимизации расходов Федерального бюджета и иные действия наряду с которыми создание такой государственной программы как «Бюджет для граждан», т.е. информированность граждан об экономической политике, доступность бюджетной информации, обратная связь, мониторинг фактического распределения бюджета. Польза этого проекта для государства заключается в формировании финансового правосознания у граждан, стимулировании предпринимательской деятельности, посредством информированности о социальных программах поддержки предпринимательства.

Так как Резервный фонд пополняется за счет средств от продажи нефти, правительство предлагает учитывать девальвацию при установлении цены. При расчете базовой цены на нефть, чиновники намерены пользоваться не долларовой, а рублевой ценой барреля по курсу на момент продаж. В Экономической экспертной группе подсчитали, что в 2015 году базовая стоимость российской нефти на уровне \$94 за баррель по текущему курсу даст 5790 рублей, а по историческому курсу (как прописано в бюджетном правиле) – 2874 рубля за баррель. При этом в макропрогнозе МинЭкономРазвития на текущий год заложена цена барреля на уровне 3075 рублей(\$50). Согласно расчетам в ближайшие 3 года базовая цена на нефть в долларах будет гораздо выше фактической, а в рублях ниже. В случае если бюджетное правило будет скорректировано по упомянутому вариан-

ту, МинФин теоретически сможет не только не израсходовать Резервный фонд для стабилизации бюджета, но даже пополнить его.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов, важным правилом является то, что необходимо выбирать наиболее верные направления расходования бюджетных средств, с целью достижения необходимого уровня эффективности реализации бюджетной политики в долгосрочном периоде. [4]

Сравнив статьи расходов, согласно установленным бюджетом цифрам, можно сделать следующие выводы: обеспечение государственной безопасности, здравоохранение и содержание аппарата власти стало приоритетным направлением в 2016 нежели в 2015 году. Это заключается в увеличении финансирования этих отраслей. Одновременно с этим, государство сокращает свои расходы в сфере образования, социальной поддержки, культуры и т.п.

Кабинету министров удалось расписать свои расходы на следующий год таким образом, чтобы соблюсти рамки бюджетного дефицита, ранее установленные президентом Владимиром Путиным — не более 3 процентов ВВП в следующем году. В результате расходы превысят доходы на 2,2 триллиона рублей. Но ради этого пришлось пойти на меры, которые можно назвать чрезвычайными.

В первую очередь речь идет о конфискации средств с накопительных пенсионных счетов россиян и в следующем году. Это даст казне 342 миллиарда рублей.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод что экономическая безопасность РФ напрямую зависит от правильности выбранного направления ведения бюджетной политики.

Список использованных источников:

1. «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части использования нефтегазовых доходов федерального бюджета» Федеральный закон от 25 декабря 2012 г. № 268-ФЗ // «Российская газета» №301. 2012.
2. Информационный портал : <http://lenta.ru>
3. Информационный портал: <http://ppt.ru/news>.
4. Кравченко Н.П., Берлин С.И., Кравченко О.Н. Формирование эффективной бюджетной политики красnodасркого края в условиях бюджетной реформы монография / Н.П. Кравченко, С.И. Берлин, О.Н. Кравченко. Краснодар. 2008.

Раздел 3

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Д.А. Барышникова

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
М.А. Фойгель,
канд. экон. наук,
доцент кафедры*

ЗНАЧЕНИЕ КОПИРАЙТИНГА В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Копирайтинг – это деятельность в области написания новых, актуальных и интересных информационных материалов самого различного характера. Вместе с тем, не каждый копирайтер может написать текст таким образом, чтобы он заинтересовал читателя, и заставил его дочитать до конца, даже в том случае если он освещает интересные темы.

В искусстве написания продающих текстов необходимо постоянно совершенствоваться. Копирайтер, способный быстро написать текст, который сразу привлечет внимание читателя и будет интересен с первых слов, может считать себя профессионалом. При этом создавать контент необходимо соблюдая правила, установленные в копирайтинге.

Любой текст, в своем роде является продающим. Используя силу слова, можно продать не только товар или услугу, но и идею, и по-

лучить при этом неплохую выгоду. Даже обычное резюме является продающим текстом, так как соискатель с его помощью продает себя работодателю.

В копирайтинге существует своё понятие продающих текстов. Это тексты, направленные на продажу конкретного вида товаров или услуг. К продающим текстам относят:

- Рекламные тексты (тексты рекламных роликов на радио и телевидении, на банерах и листовках)

- Коммерческие предложения

- Тексты целевых рассылок

В Интернет-пространстве продающими являются:

- Тексты баннерной рекламы

- Текст, предлагающий новую услугу или товар

- Описание товара или услуги

- Описание страницы сайта при отображении в поисковиках

Продающий текст может состоять из одного предложения или даже нескольких отдельных слов. От того, насколько точно копирайтер сможет подобрать эти слова, зависит успех и соответственно прибыль рекламной кампании, поэтому очень важно грамотно подбирать слова.

Прогуливаясь по городу, осознаешь в полной мере, насколько много вокруг рекламы. От рекламы не скрыться никуда. Она везде — в интернете, на улице, в торговых центрах, в почтовом ящике. Не стоит удивляться тому, что люди научились мастерски фильтровать информацию. **Большинство рекламных сообщений отправляется в «мусорку».** Как пробиться сквозь жесткие фильтры потенциальных клиентов? Без хорошего копирайтинга тут не обойтись. Это очевидно.

Прочитав множество статей и книг о копирайтинге, я выделила 6 основных правил написания "продающего текста":

- Краткость

- Грамотность

- Актуальность текста

- Стиль написания

- Выгода покупателя

- Причина

Продающий текст должен излагать идею ясно, чётко, ярко и по возможности кратко. А самое главное без орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок. Также стоит избегать слишком длинных предложений, так как они плохо читаются и ещё хуже по-

нимаются. Даже если в таких предложениях будет заложена очень важная и интересная мысль, читатель сразу же пропустит их, либо не будет дочитывать до конца. А то и вовсе потеряет интерес к данному предложению, сочтет текст сложным для восприятия.

Самая главная задача копирайтера – текст должен заинтересовать аудиторию. Важность текста определяется на подсознательном уровне актуальностью событий, которых он освещает. Содержание текста должно быть максимально реалистично, тогда читатель будет с удовольствием читать, находить свою пользу и непременно прочитает до конца. Информация, которую подает текст, должна быть достоверной. Домыслы возможно привлекут внимание, но не будут восприниматься серьезней анекдота.

Позитивное изложение текста придаст яркость и динамичность, и без сомнения придаст неповторимый интерес. А вот снисходительного тона, желательно избегать, так как это вызовет негативные эмоции у читателя и возможно даже оскорбит его. Но самый волнующий вопрос при написании – это найти золотую середину доступности. Официальное преподнесение информации, особенно содержащей множество терминов, оттолкнет читателя, который не разбирается в описываемой теме. А слишком просто написанная информация, особенно с использованием слэнга не заинтересует деловых и разностронне развитых людей.

Как говорил знаменитый копирайтер *Джо Шугерман* «Никогда не пытайтесь продавать товар или услугу. Всегда продавайте концепцию».

Множество компаний в своих текстах продают характеристики своих продуктов, совершенно забывая сказать о выгодах, что в итоге приводит к провалу. Правильно продавать здоровье, а не лекарства; красоту, а не косметику; увеличение продаж, а не рекламную площадку.

Главное сказать потенциальному клиенту как улучшится его жизнь, а лучше визуализировать. Известный американский маркетолог Элмер Уиллер говорил: «Продавайте шкворчание, а не котлету».

Многие копирайтеры отчаиваются на крайности, чтобы привлечь внимание к своему тексту. Разберем самое распространенное объявление:

«SEX! Здесь нет. Предлагаю более важное - **страхование жизни...**»

Броский заголовок привлекает внимание, но не вызывает желание прочитать объявление до конца. Более того скорее отталкивает,

чем вызывает доверие. Потому что суть сообщения и его «упаковка» говорят о совершенно разных вещах. Привлекают «сексом», а продают страхование. И такая реклама окружает нас на каждом шагу, где в центре внимания находится полуобнаженная девушка, а не продукт. Такая реклама будоражит воображение, а не продает. Сексуальные триггеры — мощная штука. Но использовать их нужно умело. **В центре внимания всегда должен быть продукт! И такие же ошибки часто встречаются с юмором.** Хорошие шутки могут заставить смеяться нас до боли в животе. Но это не значит, что мы захотим что-либо купить.

Один самых важных факторов - это наличие причины для покупки. Важность причины можно проследить из эксперимента, который описывается в книге Роберта Чалдини «Психология влияния». Его провела гарвардский психолог Эллен Лангер.

В одном случае она подходила к очереди и говорила: «Простите, у меня 5 страниц. Могу я воспользоваться ксероксом, потому что я спешу?» Эффективность такой фразы была 94%. В следующий раз Эллен попробовала другой вариант: «Простите, у меня 5 страниц. Могу я воспользоваться ксероксом?» Эффективность снизилась до 60%. Был испробован третий вариант: «Простите, у меня 5 страниц. Могу я воспользоваться ксероксом, потому что мне надо сделать несколько копий?» Удивительно. Но результат был примерно таким же, как в первом случае — 93%.

Людам важнее сам факт наличия причины, а не ее суть. Для того чтобы клиент среагировал на предложение, необходимо указать ряд причин, почему ему стоит это сделать.

Вышеизложенный подход к написанию «продающего текста» отлично подходит к рекламным площадкам простора интернета. Но как уложить это всё в одну фразу, когда у клиента есть всего несколько секунд для восприятия текста? Именно столько времени есть у человека за рулём, когда он видит самую распространенный вид рекламы в России - биллборд.

Щитовая реклама - традиционный, действенный и дешевый вид наружной рекламы. Этот вид рекламы стал неотъемлемой частью пейзажа российских городов.

В Америке более 100 лет назад компании и фирмы стали арендовать пространство на деревянных досках для рекламных объявлений, или «биллов», дав начало не только термину «биллборды», но и ренессансу наружной рекламы. В России первые биллборды как специально построенные конструкции появились в начале 1990-х гг. А

самые первые рекламные щиты были обычные фанерные и деревянные доски различных размеров, прибитые к ржавым трубам. Со временем дизайн и техническое исполнение совершенствовалось, что привело к появлению зарубежных конструкций. Сегодня в России существуют как отдельностоящие щиты (биллборды), так и настенные.

Чем же полезен столь популярный вид?

Биллборды – это рекламные щиты размером 3*6 метров, установленные вдоль дорог, как внутри города, так и на междугородних трассах, что позволяет охватить только интересующие районы и донести сообщение конкретно до потенциальных клиентов. Используя данный вид рекламы, можно получить максимальный охват целевой аудитории. Успех такой рекламы напрямую зависит от макета. Он должен быть простым и броским, чтобы за несколько секунд человек мог понять и запомнить рекламу.

Поэтому на биллбордах следует использовать информацию о скидках, акциях или слоган фирмы. Именно слоган дает возможность передать уникальное торговое предложение и особенность рекламируемого бренда так, чтобы потребитель выбрал именно его. Его еще называют «ударной строчкой», которая способна передать суть рекламы в нескольких словах. Длина слогана обычно 3-5 слов, реже 10-12. Из-за краткой и цепкой формы изложения, слоган входит во все рекламные сообщения. Он несет основную нагрузку и выступает неким ориентиром, который направляет потребителя в нужном направлении и выделяет рекламируемый бренд на фоне конкурентов.

Слоган всегда несет в себе энергетику, эмоции, которые влияют на потребителя, побуждая его к выбору данного бренда, в отличие от заголовка или названия товара. Ведь не случайно слоган произносится в конце рекламного ролика, на фоне логотипа и названия бренда. Он как бы суммирует все вышесказанное, подводит итог. В этой лаконичной фразе запечатлено все, что продавец хотел донести покупателю. Благодаря слогану потребитель четко понимает, что ему предлагают, какую выгоду он получит, выбрав данный бренд.

Например, услышав Gillette, потребитель вспоминает слоган «Лучше для мужчины нет», Sprite – «Не дай себе засохнуть!», Bounty – «Райское наслаждение», Tefal – «Мы заботимся о вас», Яндекс – «Найдется все».

И таких примеров много.

Главная функция слогана – узнаваемость и запоминаемость бренда.

Рассмотрим это на примере производителей минеральной воды. Известного бренда «Aqua Minerale», принадлежащий одному из мировых лидеров «Pepsi-Cola» и узнаваемый бренд в пределах Краснодарского Края «Ручеёк», который производится в городе Горячий Ключ .

Слоганы бренда «Aqua Minerale»: «С нее начинается жизнь», «Аква Минерале. Всегда на высоте».

Официального слогана у бренда «Ручеёк» нет, но в брошюрах, интернете и журналах, используется фраза: «Природная минеральная вода. Мы гарантируем высокое качество и первозданный вкус». При этом минералку активно рекламируют на биллбордах , где кроме красочной картинки, представленного ассортимента товара и мелкого официального шрифта ничего нет.

Я считаю это большим недочетом. Конечно, нельзя сравнивать мирового гиганта и регионального продавца, но исправлять такую оплошность необходимо, для дальнейшего продвижения бренда. На данный момент в городе Горячий Ключ производят минеральную воду 17 фирм, под разными брендами: «Горячий Ключ», «Ручеёк», «Айсберг», «Родник», «АромаЮг», «АиС», «Пилигрим-Аква», и. т. д. И при таком обширном количестве фирм, конкурентом «Ручейка» является только «Горячий Ключ», а остальные неконкурентоспособны.

Но узнаваемость минеральной воды «Горячий Ключ» гораздо выше, чем «Ручеёк». При этом бутылка минеральной воды «Горячий Ключ» зеленого цвета, а у «Ручеёк» синего, как и у известного бренда «Aqua Minerale». Как говорил известный американский предприниматель Лео Бернетт «Если вас не заметили, вы остаетесь ни с чем. Вам нужно, чтобы вас заметили, но без криков и обмана».

Чтобы товар был продан, слоганы должны быть яркие, обещающие, призывающие к действию. Именно такие «работающие» слоганы можно с легкостью проследить у популярных брендов. Это может сделать абсолютно каждый, стоит лишь услышать название бренда, как в сознании уже автоматически мы знаем продолжение фразы.

Копирайтеры известных слоганов проделали отличную работу – поселили свои бренды в наше подсознание. И теперь можно сделать ещё один замечательный вывод: успешные слоганы входят в народ и создают дополнительную рекламу.

Есть несколько приемов создания хорошо слогана:

- использование названия в слоганах, например Twix – «Сделай паузу - скушай Twix»;

- использование название бренда и положительные свойства;
- показать результат после использования, например Maybelline – «Все в восторге от тебя, а ты от Maybelline»;
- вопрос-обращение к потребителю, например Tide – «Вы ещё не в белом?»;
- упоминание целевой аудитории, например Pepsi – «Новое поколение выбирает Pepsi»;
- упоминание производителя, например «Балтика – там, где Россия»;
- использование художественных приемов (фонетика, рифма, неологизм, смешивание слов и букв разных алфавитов, рубленные фразы), например напиток Red Bull – «Red Bull окрыляет» или *Orbit* – «Ешь. Пей. Жуй *Orbit*».

Написание слогана очень сложное дело, здесь главное не перестараться. Вот несколько примеров неудачных слоганов: Danone Activia - «Настройся на очищение!», Средство для сантехники Harpic - «Туалет - лицо хозяйки!», Средства гигиены - «Проводи время с друзьями, а не с тампоном «О.В.».

Вернемся к минеральной воде. Фирма «Ручеёк» рекламирует два направления минеральную воду и лимонады, причём отдельно друг от друга. Ещё одним сходством с «Aqua Minerale» является изображения снежных гор и льда, поэтому можно с уверенностью сказать что «Ручейку» не хватает яркого слогана.

Товарным знаком фирмы «Ручеёк» является золотой лев, поэтому лимонады запустили под названием «Сладкий LEO».

Исходя из перечисленных в начале статьи правил, и изученного материала популярных слоганов, выдвигаю несколько предложений для минеральной воды «Ручеёк»:

- Жажду утоляет, Тонус повышает!
- Действительно, ВКУСНО!
- Ручеёк - Целебная Вода (Живительная)
- Ручеёк оживляет!
- Желанный Вкус!
- Для ценителей натурального.
- Яркий вкус, для яркого дня!
- Качество и первозданный вкус.

Рекламные слоганы давно признаны одним из лучших способов влияния на клиентов, поскольку такие тексты коротки и легко доносят суть рекламного послания. Создание привлекательного и броского слогана – задача не из легких. Нужно быть отличным копирайте-

ром и иметь превосходную смекалку и творческий потенциал, чтобы создать манящие и простые слоганы, которые привлекают клиентов и говорят о бренде.

Список использованных источников:

1. Сергей Бернадский - Продающие тексты. Как превратить читателя в покупателя. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. - 192 с.
2. Элина Слободянюк - Настольная книга копирайтера. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. - 252 с.
3. Денис Капнунов - Копирайтинг массового поражения. - М.: Питер, 2011. - 256 с.
4. Саша Карепина - Пишем убедительно. Сам себе копирайтер. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 208 с.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
М.А. Воробьева,
канд. полит. наук,
доцент кафедры*

МЕНТАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Большинство руководителей России признают, что приоритетноенаправление управления организацией в условиях экономических ограничений - управление человеческими ресурсами. Это связано с тем, что качественное управление персоналом оказывает значительное влияние на рост показателей эффективности, при незначительных затратах. Данное направление организации управленческого процесса имеет решение только в том случае, когда каждый участник прилагает максимум усилий для выполнения поставленных задач. Основой в решении данного вопроса, является то обстоятельство, что любой человек хочет чувствовать себя мотивированным, когда идет на работу, ему хочется выполнять поставленные задачи так, как он считает наиболее правильным, понятным для него способом и получать за это вознаграждение. Именно поэтому, одним из возможных путей оптимизации этой проблемы будет разработка и внедрение приемлемой, для обеих сторон, системы мотивации персонала[1].

На сегодняшний день, многие Российские компании применяют различные программы стимулирования и мотивации. Но, не смотря на это, как отмечают результаты исследований, немногие из них достигают оптимального баланса. Руководство компанией и персонал находятся в неравной степени удовлетворения от сотрудничества. Вследствие чего, на предприятиях отмечается низкая эффективность работы персонала [2].

Целью данной работы является исследование ментальных особенностей мотивации сотрудников в медицинских учреждениях г. Краснодара.

Для достижения данной цели, процесс исследования был разбит на несколько этапов.

Первый этап заключался в организации и проведении анкетирования, опросов и интервьюирования среднего медицинского персонала на базе ГБУЗ НИИ ККБ №1 пр. им. Очаповского. Цель: выявление у персонала центральных жизненных приоритетов; основных побудителей к работе, именно в этой организации; определении первичных ценностей в работе в целом. Методы - анкетирование, интервьюирование, опрос. Критерий отбора участников: средний медицинский персонал (составляет абсолютное большинство кадров организации); количество - 100 сотрудников. Результаты анкетирования по вопросу выбора жизненных приоритетов и основных факторов демотивации-приведены в таблицах 1-2.

Таблица 1 – Выбор жизненных приоритетов(три наиболее значимых)

1	Здоровье	26,6 %
2	Семья *	25,6 %
3	Материальное благополучие (как доход)	19,0 %
4	Работа (факт наличия)	13,3 %
5	Личностный рост	8,3 %
6	Карьера	4,0 %
7	Религия	2,3 %
8	Альтруизм (в том числе благотворительность)	0,6 %

* данный выбор делали, в том числе не женатые/не замужние люди.

Таблица 2– Определение трех основных трудностей в работе

1	Физическая нагрузка	27,6 %
2	Психологическая нагрузка	22,0 %
3	Объем работы выше нормы	12,3 %
4	Маленькая зарплата	10,3 %
5	Не нормированный график работы	9,6 %
6	Нехватка материально-технической базы	6,6 %
7	Общение с пациентами	5,6 %
8	Отношение руководства	3,6 %

Удовлетворенность работой определялась путем опроса. На этот вопрос 81,0% респондентов дали положительный ответ, соответственно – 19% - отрицательный. Удовлетворенность трудом, по мнению психологов, тесно связана со степенью осознанности выбора профессии, поэтому в ходе интервьюирования были заданы вопросы, соответствующие выявлению этого показателя. Ответы респондентов распределились следующим образом: всегда хотели работать по этой специальности - 60,0 %; не поступили в ВУЗ - 16,0 %; настояли роди-

тели - 21,0 %; другие обстоятельства - 3,0 %. Результаты опроса показывают на достаточно высокий уровень осознанности выбора профессии в медицинской сфере.

Важным аспектом мотивации является возможность самостоятельно принимать решения (в рамках своей компетентности). Результаты опроса приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Самостоятельность принятия решений

1	Да, принимаю решения (в рамках своей компетентности)	78,0 %
2	Иногда принимаю, но не всегда	14,0 %
3	Не принимаю	7,0 %
4	Другое: инициатива наказуема	1,0 %

Блок вопросов был направлен на определение качества отношений в коллективе (по мнению среднего медицинского персонала). Вот как распределились ответы, таблица 5.

Таблица 5 – Отношение к респонденту в коллективе (личные ощущения)

Определите свои отношения			
	с руководством	с врачами	с коллегами
Негатива не чувствую	59,0 %	60,0 %	67,0 %
Меня ценят	35,0 %	32,0 %	27,0 %
Меня не замечают	6,0 %	7,0 %	5,0 %
Плохо	0,0 %	1,0 %	0,0 %

Следующим показателем для исследования являлся показатель значимости заработной платы. Респондентам было предложено ответить на вопрос: продолжите ли Вы работу в данном учреждении в случае снижения зарплаты. Ответ «да» дали 84,0 % опрошенных, соответственно 16,0 % дали ответ «нет».

Исходя из полученных данных, можно сделать следующие выводы, которые выявляют ментальность и мотивационные предпочтения среднего медицинского персонала работников здравоохранения:

1. Основные потребности и стремления к удовлетворению этих потребностей находятся в области - здоровья, семьи, доходов.

2. Высокая степень удовлетворенности работой зависит от:

- согласия с принятым решением в выборе профессии;
- возможности принимать самостоятельные решения и нести ответственность исключительно в рамках компетентности специалиста;

- наличия дружественного микроклимата в организации;
- высокой значимости производимой сотрудником работы для других;

3. Обладание работой будет иметь большую значимость, чем зарплата, в случаях, когда: а) отношения в коллективе удовлетворяют потребностям большинства сотрудников; б) высокая степень доверия персоналу со стороны администрации.

4. Основной трудностью в процессе работы является высокая нагрузка, которая может быть компенсирована высоким денежным вознаграждением.

Необходимо учитывать то обстоятельство, что представленные сведения являются субъективными, так как отражают только то, что респонденты видят и думают о себе.

Цель второго этапа – выявление изменений в мотивационных программах, которые реализовывались в различные периоды в двух крупнейших медицинских учреждениях г. Краснодара - МУЗ ГБ КМЛДО №2 и ГБУЗ НИИ ККБ №1 пр. им. Очаповского. Основной задачей этого этапа стало выявление наиболее значимых положительных и отрицательных сторон применяемых программ, с точки зрения сотрудников. Применяемый метод исследования - аналитическое обобщение. Критерий отбора респондентов: непрерывный стаж работы в рассматриваемых организациях не менее 30 лет (соответствует изучаемому периоду).

В результате было выделено несколько подходов к формированию оплаты труда сотрудников, показавшие наиболее положительные результаты с позиций мотивации и ментальных особенностей россиян [3 - 5].

Подход сдельной оплаты труда, который отвечает следующим условиям:

- установленная стоимость каждой единицы работы производимой сотрудником;
- понимание персоналом системы формирования денежных выплат, наличие возможности контролировать администрацию в части выплат – открытый доступ к информации.
- полное соответствие выплат произведенной работе – честность.
- отсутствие ограничений в объеме работы.

Окладно - премиальная система, которая отвечает следующим условиям:

– совокупный доход сотрудника превосходит оплату в аналогичных учреждениях.

Сотрудники действуют во благо организации в случаях, когда:

– администрация учитывает профессиональное мнение сотрудников;

– при формировании рабочих команд учитывается мнение всего коллектива;

– активная деятельность руководства в создании положительного рабочего климата, с последующим контролем его состояния.

– уверенность сотрудников в том, что Администрация заинтересована в развитии организации, в том числе деятельность администрации по защите интересов компании во внешней среде;

– наличие объективных факторов способствующих повышению эффективности работы сотрудников - обучение персонала новым методам работы (участие в целевых профессиональных конференциях, освоение новых методик и другое); обновление и контроль работоспособности используемого оборудования.

Сотрудники действуют во вред организации в случаях:

– сотрудники уверены в том, что администрация использует персонал, в качестве источника прибыли;

– по мнению сотрудников, администрация считает, что сам факт работы, в данном учреждении, является высшим благом.

– администрация, обесценивает персонал, принимая самостоятельные решения в областях, где профессиональные знания специалиста значительно выше. При этом ответственность за последствия неверно принятых решений перекладываются на специалистов.

– доходы персонала не позволяют реализовать базовые минимальные потребности: одежда, питание, отдых и другие.

В качестве принуждения к труду используется страх быть уволенным.

Таким образом, приведенное исследование дало возможность предположить, что при формировании программ мотивации медицинских работников среднего звена необходимо учитывать наличие «российской ментальности». Для этой категории работников важное значение имеет значение не то, при помощи каких «формул» выводится его зарплата, а принцип «справедливости», «согласия», то есть соблюдение внутреннего баланса, как эмоционального фактора соответствующего формуле «вложенные усилия + затраченное время = полученное справедливое вознаграждение». Необходимо активнее

использовать новые подходы к мотивации и стимулированию, основанные на ментальных особенностях, так же учитывать особенности корпоративной культуры медицинского учреждения.

Список использованных источников:

1. Рубин А.Г., Воробьева М.А. Инновационная деятельность как основа развития Российских предприятий в условиях нестабильной внешней среды. Фундаментальные исследования. 2015. № 2-10. С.2222-2225

2. Зинченко Н.В.Повышение производительности труда: Российский опыт. В сборнике: Проблемы, противоречия и перспективы развития России в современном мире: экономико-правовые аспекты. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Краснодарский университет МВД России и др.; Под общей редакцией: Э.В.Соболева, С.И.Берлина, В.В.Сорокожердьева.2014. С.63-66

3. URL:

http://www.psychologos.ru/articles/view/rossiyskiy_mentalitet - «Психологос» Энциклопедия практической психологии. Статья: Российский менталитет (дата обращения: 19.05.2015)

4. URL: <http://www.rae.ru/forum2012/274/1618> - А.А. Есюнина-Особенности менталитета русской нации, (дата обращения: 19.05.2015)

5. Воробьева М.А. Состояние и проблемы управления персоналом предприятий строительной отрасли Краснодарского края.В сборнике: Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности:императивы, правовые и хозяйственные механизмы. Краснодар,2014. С.52-57

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ОПЫТА ПОДБОРА ИННОВАЦИОННОГО ПЕРСОНАЛА В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Работа современной компании неразрывно связана с рекрутинговой деятельностью. Подбор персонала – это многоэтапная, ответственная, кропотливая и непрерывная работа. Ведь грамотные специалисты не только способствуют нормальному текущему функционированию организации, но и обеспечивают ее успех в будущем.

Система набора кадров должна быть адекватной модели организации, что достигается за счет формирования адаптированного к ней, эффективно действующего круга специалистов [6, с. 161].

В настоящее время разработано много надежных и эффективных методов рекрутинга. В инновационных высококонкурентных организациях, обычно кроме стандартных методов рекрутинга используются собственные уникальные методы. Таким компаниям недостаточно брать на работу специалистов, обладающих такими качествами как ответственность, коммуникабельность, пунктуальность. При подборе работников для осуществления инновационной деятельности (инновационного персонала), на первый план выходят креативность, инициативность, индивидуальность, умение нестандартно мыслить.

Креативные методы подбора персонала важны по трем основным причинам:

1. Наличие конкурентного преимущества – применение собственного уникального эффективного метода обеспечивает высокую конкурентоспособность организации.

2. Выделение из общей массы – нестандартная подача объявления о вакансии, позволит без труда выделиться из большого количе-

ства других объявлений и поспособствует привлечению кандидатов на данную должность.

3. Привлечение как активных, так и неактивных кандидатов – когда компания фокусируется на методах, направленных на подбор активных кандидатов (объявления о работе, ярмарки вакансий), она упускает большинство работающих кандидатов, активно не ведущих поиск работы. Большинство креативных методов позволяют компании привлечь обе категории кандидатов.

В мировой практике используется целый ряд креативных методов подбора персонала, которые используются инновационными компаниями [3].

1. Структурированное собеседование.

Такой вид собеседования применяется американской компанией Google [1]. Существует два вида структурированных собеседований – поведенческое и ситуационное. Поведенческое собеседование предполагает вопрос кандидату о его прошлых достижениях в работе и возможном применении этих заслуг на новой должности («Расскажите о времени, когда вы...?»). Ситуационное собеседование представляет собой погружение в определенную гипотетическую ситуацию, связанную с новой работой («Что бы вы сделали, если бы...?»). При этом интервьюер, основываясь на информации как поведенческого, так и ситуационного интервью, оценивает правдивость рассказанных историй и мыслительный процесс кандидата, сопровождавший эти истории, его способности к познанию, уровень добросовестности и стремления к лидерству. Это позволяет выяснить главный вопрос о том, как будущий кандидат впишется в работу инновационной команды.

Для интервьюеров разработана специальная программа qDroid. Она позволяет подготовиться к проведению собеседований, проверить показатели, которые подлежат оценке во время собеседования, поделиться результатами проведенных интервью с другими HR-специалистами.

2. Собственное соревнование.

Организация собственного технического онлайн соревнования позволит оценить и привлечь кандидатов, которые не находятся в активном поиске работы, а также получить решение текущих проблем. Эти методы используют компании Google, Facebook, Microsoft, Quixey, и Whirlpool.

3. Спонсируемые другими компаниями состязания.

Подбор персонала на внешних мероприятиях, таких, как, например, кулинарные состязания и соревнования по покеру, даст возможность оценить работу высококлассных специалистов. Такие методы используют компании Harrah's, Microsoft, Dell, MGM Grand.

4. Обычные и необычные вопросы.

Общие вопросы направляют разговор, и позволяют человеку раскрыться. Неординарный человек даст отличный ответ на самый простой вопрос, приведет массу примеров из своего опыта, и расскажет, почему он сделал тот или иной выбор. Задавая простые вопросы, рекрутеры компании добиваются получения гениальных ответов и находят талантливых соискателей.

Задавая необычные вопросы, такие как «Сколько белых автомобилей в городе? Почему крышки люков круглые?», рекрутеры таким образом пытаются понять, как ведут себя люди в стрессовых ситуациях и насколько логично они могут мыслить. Такие необычные методы используют компании Google, Apple, Microsoft.

5. Знакомство с будущими подчиненными при приеме на руководящие должности.

Как показывает опыт Google, такое знакомство, когда это возможно, куда важнее встречи потенциального менеджера со своим будущим руководителем. Впечатление, произведенное на подчиненных, позволяет оценить, смогут ли подчиненные качественно работать с новым менеджером.

6. Приоритет реальных достижений по отношению к образованию кандидата.

Рекрутеры компаний Apple и Google считают, что для некоторых должностей образование вообще не имеет значения, а важно, какой вклад кандидат внесет в работу компании и какие имеет личные достижения.

7. Приоритетное качество кандидата – стремление к совершенствованию.

Это принцип компании Apple, которая не нанимает людей из одной отрасли, считая, что изобретательность приходит отовсюду. При этом главным качеством кандидата должно быть стремление к совершенству, жажда творить новое.

8. Сайты «покажи свою работу».

На ряде Интернет-сайтов, таких как Pinterest и Dribbble, участники размещают информацию о своей текущей работе для оценки их достижений. Также эффективно используется сайта Slideshare, даю-

ший возможность просмотра презентаций потенциальных кандидатов (Work Club и Southwest Airlines).

9. Локальные источники.

Этот метод реализуется за счет размещения рекрутеров и специальных знаков вблизи от конкурентов или мест нахождения потенциальных кандидатов, что позволяет быстро привлечь их внимание (Google, Zscaler, EA, Tokbox, Cake, Fingg.com, TSA).

10. Рекрутинг на неспециализированных мероприятиях.

Этот метод подходит для поиска кандидатов из трудоустроенных в настоящий момент специалистов, не ожидающих агитации на таких мероприятиях, как благотворительные вечера, спортивные соревнования и др. Также эффективен поиск кандидатов в ходе мероприятий, организованных профессиональными клубами и ассоциациями (IBM, Google, UPS, Cisco).

11. Самостоятельное обучение сотрудников.

С целью профессиональной подготовки и непрерывного обучения сотрудников многие крупные американские компании создают собственные корпоративные университеты. Так, например, компанией «IBM» создан крупнейший корпоративный университет Global Learning. Компания «Хьюлетт-Паккард» в рамках соблюдения одного из важнейших корпоративных принципов – «назначать на каждый пост наиболее способных сотрудников», осуществляет постоянное обновление программы профессиональной подготовки и обучения персонала.

Все вышеперечисленные нестандартные методы найма позволяют отобрать из многочисленной массы кандидатов нужных специалистов, которые в дальнейшем будут способствовать успешному функционированию и развитию предприятия.

К сожалению, данные методы подбора персонала очень слабо используются российскими компаниями.

Так, например, розничная сеть «Магнит», являясь крупнейшим частным работодателем в России (в 2015 году численность персонала компании превысила 260 000 сотрудников) и включенная Финансово-экономическим журналом Forbes в список 100 самых инновационных компаний (в рейтинге наиболее инновационных компаний «Магнит» заняла 23-е место, при этом обошла такие компании как Visa, MasterCard, Starbucks, Coca-Cola, H&M) до сих пор использует примитивные методы подбора персонала [5]. И это при том, что каждую неделю компания открывает около 300 новых рабочих мест, а благодаря обширной географии и масштабу своей деятельности, «Магнит» мо-

жет предложить интересную работу людям разных возрастов и профессий, обладающих различными навыками и профессиональными знаниями.

Процесс отбора кандидатов имеет практически единственный критерий – субъективную оценку претендента на вакансию руководителем. Проводится одно единственное собеседование, на котором и решается подходит кандидат на данную должность или нет. Именно поэтому, по нашему мнению, компания до сих пор не вышла на мировой уровень торговли.

Компании необходимо, в первую очередь, использование таких методов при подборе персонала, которые помогут из числа кандидатов выбрать нужного специалиста, обладающего необходимыми качествами. Применение структурированного собеседования, с использованием методики обычных и необычных вопросов, обеспечит качественный отбор кандидатов. Знакомство с будущими подчиненными при приеме на руководящие должности, позволит выявить управленческие способности кандидата.

Использование компанией «Магнит» системы указанных методов позволит сформировать эффективно действующий круг специалистов, в результате чего розничная сеть «Магнит» укрепит свой статус инновационной компании и будет иметь все шансы для выхода на мировой рынок.

Рассматривая другую важнейшую отрасль российской экономики, можно выделить энергетическую компанию «Газпром». ПАО «Газпром» располагает крупнейшими в мире запасами природного газа, активно реализует масштабные проекты по освоению газовых ресурсов в России и за рубежом [2].

Тем не менее, на сегодняшний день в ОАО «Газпром» оценка методов набора и отбора персонала не является устойчивой. Особенностью системы отбора на данном предприятии является приоритет внутренних источников привлечения персонала. То есть, на закрытие более высокой должности в той или иной сфере привлекаются сотрудники, уже работающие в компании. Решение о выборе, как правило, базируется на таких характеристиках, как: образование кандидата, уровень его профессиональных навыков, опыт предшествующей работы, его личные качества.

При этом, внутренние замещения, несмотря на низкую рискованность, имеют ряд серьезных недостатков, таких как: ограниченный выбор кандидатур; дополнительные издержки на переобучение; рост напряженности в коллективе вследствие внутренней конкурен-

ции; злоупотребления, связанные с возможностью продвижения приближенных к руководству работников; снижение активности не попавших в «обойму» работников; сохранение общей потребности в рабочей силе.

Компании необходимо расширять круг поиска кандидатов, не ограничиваясь при этом только внутренними источниками привлечения персонала. Проведение собственных соревнований и спонсируемых состязаний, а также рекрутинга на неспециализированных мероприятиях, использование сайтов «покажи свою работу» и других локальных источников поможет рекрутерам компании в поиске кандидатов на внешнем рынке труда. Таким образом, компания обеспечит себя большим выбором кандидатов, что позволит избавиться от внутрифирменных проблем.

Другая важная инновационная отрасль России – автопромышленная. Здесь одним из лидеров является ОАО «АвтоВАЗ». Производственные мощности компании расположены в Тольятти и Ижевске. Технические возможности «АвтоВАЗа» позволяют выпускать до одного миллиона автомобилей и автокомплектов в год [4].

При этом в ОАО «АвтоВАЗ» наблюдается текучесть квалифицированного персонала. Одной из главных проблем этого является недостаток управленческого таланта и глубины владения, проблемами, отсутствие некоторых типов ключевой квалификации и компетентности специалистов.

Хотя компанией создан Корпоративный Университет группы «АвтоВАЗ», где проходят подготовку, переподготовку и повышение квалификации по различным видам и направлениям обучения работники ОАО «АвтоВАЗ», дочерних обществ, предприятий, его основной деятельностью является осуществление банального набора эпизодических тренинговых программ.

Для оптимизации деятельности Учебного центра компании необходимо обратиться к опыту функционирования зарубежных корпоративных университетов, таких как Hamburger University McDonald's (США), Global Learning (IBM, США) и др. Задача учебного центра – стать идеологическим, духовным и интеллектуальным центром, главным местом выработки стратегии и выбора оптимальных тактик деятельности. Такой подход позволит проводить эффективную подготовку персонала и обеспечит высокий уровень конкурентоспособности компании.

Также при выборе кандидата необходимо обращать внимание на его личные качества, приоритетным из которых должно быть стрем-

ление к совершенствованию. Использование данных методов позволит компании создать инновационный персонал, способный эффективно функционировать в данной компании.

В заключении следует отметить, что использование российскими компаниями мирового опыта креативного рекрутинга позволит им значительно усилить кадровый потенциал и, как следствие, повысить уровень инновационности и конкурентоспособности.

Список использованных источников:

1. Как компания Google находит лучших людей – секреты рекрутинга // HRdocs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrdocs.ru/poleznaya-informacziya/google-sekretyi-rekrutinga>.

2. «О Газпроме» // Официальный сайт компании Газпром [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about>.

3. 20 креативных источников подбора персонала // Аналитик-Центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://acenter.ru/article/20-kreativnykh-istochnikov-podbora-personala>.

4. Официальный сайт ОАО «АвтоВАЗ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.companiy.avtovaz.ru>.

5. Работа в компании «Магнит» // Официальный сайт компании Магнит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://magnit-info.ru/work>.

6. Рубин А.Г. Особенности инновационной составляющей операционной стратегии предприятия // Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы (сборник статей международной научно-практической конференции) / под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2014. – С. 161–164.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
А.Г. Рубин, канд. экон. наук,
доцент кафедры*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА НАБОРА АБИТУРИЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО ФИЛИАЛА ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА)

Сегодня многие высшие учебные заведения испытывают проблемы набора абитуриентов. Следует отметить, что эта проблема относится не только к коммерческим образовательным учреждениям, но и государственным ВУЗам.

Используя современные подходы к управлению можно выделить данную процедуру в отдельный бизнес-процесс и определить направления и методы его совершенствования.

В общем, любой бизнес-процесс представляет собой определенную совокупность взаимосвязанных подпроцессов, мероприятий или задач, которые образуются в полезный конечный продукт для потребителей [1, с. 438].

Можно выделить четыре основных метода, используемых при совершенствовании бизнес-процессов:

1. Метод быстрого анализа (FAST) – уделяет внимание на определенном процессе в ходе совещания сотрудников для выявления способов улучшения процесса в течение короткого срока времени (обычно 90 дней).

2. Бенчмаркинг процесса – основывается на сравнительном анализе действующих процессов с эталонными процессами предприятий, выполняющих схожие процессы.

3. Перепроектирование (инжиниринг) процесса – совершенствование действующих в организации бизнес-процессов.

4. Реинжиниринг – кардинальное изменение в деятельности предприятия, которые приводят к резкому повышению эффективности.

Для совершенствования бизнес-процесса набора абитуриентов Краснодарским филиалом Финуниверситета, по нашему мнению,

наиболее приемлемым методом является бенчмаркинг, который, применительно к данному процессу, можно определить как систематический метод определения, понимания и творческого развития процесса набора для улучшения текущей деятельности ВУЗа посредством изучения того, как другие ВУЗы выполняют аналогичные операции.

Для применения метода бенчмаркинга необходимо определиться с организациями, которые можно использовать в качестве «эталонных». В г. Краснодаре ведущими ВУЗами, осуществляющими набор абитуриентов экономической направленности являются:

- Кубанский государственный университет [2];
- Кубанский государственный аграрный университет [3];
- Кубанский государственный технологический университет [4];
- Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова [5].

Далее следует выделить подпроцессы, входящие в общий бизнес-процесс набора по каждому из «эталонных» ВУЗов и провести их сравнительный анализ с аналогичным бизнес-процессом Краснодарского филиала Финансового университета.

В общем, бизнес-процесс набора абитуриентов можно представить в виде следующих подпроцессов (рисунок 1).

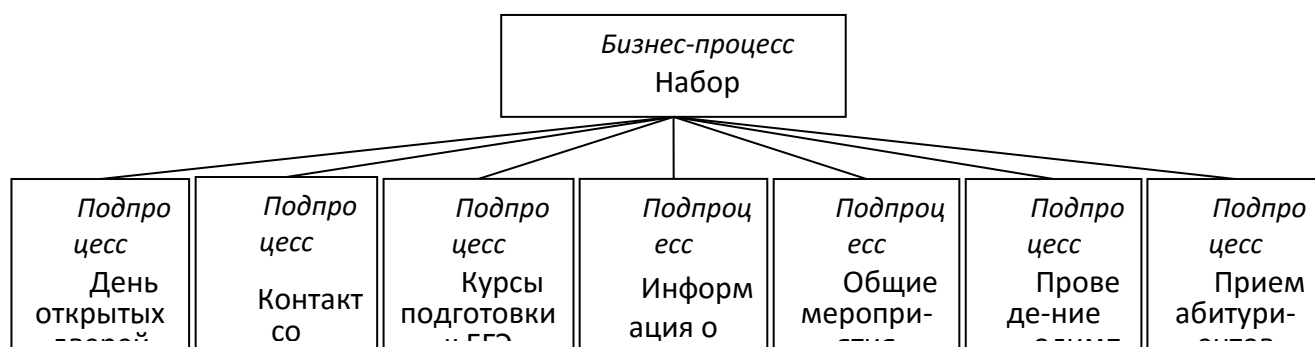


Рисунок 1 – Структура бизнес-процесса «Набор абитуриентов»

Сводные данные для проведения анализа представим в таблице 1.

Таблица 1 – Информация о подпроцессах, входящих в бизнес процесс набора абитуриентов «эталонных» ВУЗов и Финансового университета

Вид подпроцесса	Наименование «эталонного» ВУЗа				Краснодарский филиал Финансового университета
	КубГУ	КубГАУ	КубГТУ	РЭУ	
1	2	3	4	5	6
День открытых дверей	<ul style="list-style-type: none"> - проводится 6 раз в год; - встреча традиционно происходит в актовом зале, где ректор знакомит гостей с университетом и рассказывает о нововведениях о приеме в ВУЗ в будущем году; - после встречи в актовом зале гости расходятся по разным аудиториям, где общаются и задают вопросы деканам факультетов. 	<ul style="list-style-type: none"> - проводится 4 раза в год; - встреча с ректором; консультация приемной комиссии; концерт; экскурсия по университету. 	<ul style="list-style-type: none"> - проводится 4 раза в год; - встреча проходит в актовом зале, где гости могут задать самые актуальные вопросы руководству ВУЗа, деканам факультетов и сотрудникам Центральной приемной комиссии; - в рамках мероприятия все институты и факультеты КубГТУ представляют свои экспозиции. 	<ul style="list-style-type: none"> - проводится 2-3 раза в год; - встреча проводится в актовом зале, где абитуриенты могут узнать информацию о направлениях подготовки, узнать о правилах приема в ВУЗ, а также могут задать вопросы сотрудникам факультетов университета. 	<ul style="list-style-type: none"> - проводится 4 раза в год; - презентация истории и достижений университета; - презентации образовательных программ и профилей; - ознакомление с правилами приема в Финансовый университет; - информация о подг. курсах; - экскурсия по учебному корпусу с представлением информационных технологий обучения; - компьютерное профориентационное тестирование; - ответы на вопросы.
Контакт со школами	-	-	<ul style="list-style-type: none"> - поддерживает связь со школами путем долгосрочного планирования мероприятий по привлечению абитуриентов; - в школах края существуют профильные классы КубГТУ, после окончания которых школьники поступают в КубГТУ. 	<ul style="list-style-type: none"> - организовано проводятся олимпиады для школьников. 	<ul style="list-style-type: none"> - в течение года проводятся встречи представителей Краснодарского филиала (от приемной комиссии и от выпускающих кафедр) со школами города и края.

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

Курсы подготовки к ЕГЭ	<ul style="list-style-type: none"> - работает Школа выходного дня; - преподаватели бесплатно проводят консультации для всех желающих; - выдается сертификат с указанием количества набранных баллов. 	<ul style="list-style-type: none"> - 4 программы подготовки: биология, обществознание, математика и русский язык; - выдают сертификат о успешно законченном обучении. 	<ul style="list-style-type: none"> - 4 программы подготовки: история, физика, обществознание, русский язык; - выдают сертификат о прохождении обучения в Центре довузовской подготовки КубГТУ. 	<ul style="list-style-type: none"> - 3 программы подготовки: математика, русский язык и обществознание. 	<ul style="list-style-type: none"> - 5 программ подготовки для 9,10, 11 классов по ОГЭ и ЕГЭ; - подготовка к вступ. испыт. по матем., рус. яз., и обществ. для СПО; - подготовка к ВИ по экономике для сокр. программы; - выдача сертификата.
Информация о ВУЗе, реклама	<ul style="list-style-type: none"> - информация и новости ВУЗа в соц.сетях; - ответы ректора на вопросы на сайте; - Ярмарка знаний; - газета «Кубанский университет»; - Первое студ. радио; - телевидение-местное; - раздаточный материал (буклеты и др.). 	<ul style="list-style-type: none"> - информация и новости ВУЗа в соц.сетях; - Ярмарка знаний; - газета «Кубанский госагроуниверситет»; - электронная газета «Вести КубГАУ»; - Первое аграрное студенческое радио; - раздаточный материал (буклеты и др.). 	<ul style="list-style-type: none"> - информация и новости ВУЗа в соц.сетях; - Ярмарка знаний - передача на «Кубань 24»; - раздаточный материал (буклеты и др.). 	<ul style="list-style-type: none"> - информация и новости ВУЗа в соц.сетях; - Ярмарка знаний; - Радио «REU News»; - раздаточный материал (буклеты и др.). 	<ul style="list-style-type: none"> - информация и новости ВУЗа в соц.сетях; - Телевидение: ТНТ, СТС, Домашний; - радио 107.7; - газета Телесемь, справочник по ВУзам, и др.; - реклама в транспорте; - раздаточный материал (буклеты и др.)
Общие мероприятия	<ul style="list-style-type: none"> - Ярмарки вакансий учебных и рабочих мест г. Краснодара и края; - профориентационная выставка учебных заведений «Абитуриент-201_» (осень, весна); - профор. ВУЗовские студенч. мероприятия; - образовательный форум «Создай себя сам». 	<ul style="list-style-type: none"> - Ярмарки вакансий учебных и рабочих мест г. Краснодара и края; - профориентационная выставка учебных заведений «Абитуриент-201_» (осень, весна); - образовательный форум «Создай себя сам». 	<ul style="list-style-type: none"> - Ярмарки вакансий учебных и рабочих мест г. Краснодара и Краснодарского края; - профориентационная выставка учебных заведений «Абитуриент-201_» (осень, весна); - образовательный форум «Создай себя сам». 	<ul style="list-style-type: none"> - Ярмарки вакансий учебных и рабочих мест г. Краснодара и Краснодарского края; - профориентационная выставка учебных заведений «Абитуриент-201_» (осень, весна); - образовательный форум «Создай себя сам». 	<ul style="list-style-type: none"> - Ярмарки вакансий учебных и рабочих мест г. Краснодара и Краснодарского края; - профориентационная выставка учебных заведений «Абитуриент-201_» (осень, весна).

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Проведение олимпиад	-	-	<ul style="list-style-type: none"> - Межрегиональная олимпиада школьников по математике и криптографии: 100 баллов по «математике» или поступление без экзаменов; - Многопрофильная инженерная олимпиада «Звезда»: 100 баллов по ВИ; - начисляется 5 баллов в качестве учета индивидуальных достижений; - Дипломы олимпиады действительны 4 года. 	<ul style="list-style-type: none"> - Плехановская олимпиада школьников «EF Education First». Льготы: - 100 баллов по предмету; - зачисление в РЭУ без вступ. испытаний по профилю «Ин. язык»; - стипендия 20000 руб. ежемесячно в течение всего периода обучения; - гранд на обучение ин. языку в школе EF Education First за рубежом; - 3 месяца обучения англ. языку в инновац. школе Englishtown. 	<ul style="list-style-type: none"> - Всероссийская олимпиада для школьников «Миссия выполнима. Твое призвание - финансист!». 100% или 50% скидка на обучение на факультетах соответствующих направлений подготовки. - Межрегиональная экономическая Олимпиада школьников имени <u>Н.Д.Кондратьева</u>; - Междисциплинарная олимпиада школьников имени <u>В.И. Вернадского</u>. <p>Льготы при поступлении для победителей и призеров</p>
Прием абитуриентов	<ul style="list-style-type: none"> - стоимость в год, руб.: 104 000 (очн.), 54 000 (заочн.); миним. баллы ЕГЭ: 30 (мат), 40(рус.);45 (общ.); - внесение данных абитуриента в БД; - внесение отметки о льготе; - оформление договора. 	<ul style="list-style-type: none"> - стоимость в год, руб.: 106 800 (очн.), 43 000 (заочн.); миним. сумма баллов ЕГЭ:158; - внесение в БД данные абитуриента; - внесение отметки о льготе; - оформление договора. 	<ul style="list-style-type: none"> - стоимость в год, руб.: 68 490 (очн.), 13 140 (заочн.); миним. баллы ЕГЭ: 30 (мат), 40 (рус.); 43 (общ.); - внесение в БД данные абитуриента; - внесение отметки о льготе; - оформление договора. 	<ul style="list-style-type: none"> - стоимость в год, руб.: 70 000 (очн.), 32 000 (заочн.); миним. баллы ЕГЭ: 30 (мат), 40(рус.);42 (общ.); - внесение в БД данные абитуриента; - внесение отметки о льготе; - оформление договора. 	<ul style="list-style-type: none"> - стоимость в год, руб.: 74 000 (очн.), 39 000–41 000 (заочн.); миним. баллы ЕГЭ: 27 (мат), 36 (рус.); 42 (общ.); - внесение в БД данные абитуриента; - внесение отметки о льготе; - оформление договора.

Сравнительный анализ мероприятий, проводимых представленными в таблице ВУЗами в рамках каждого подпроцесса позволяет выделить наиболее эффективные мероприятия, не используемые в Финуниверситете, а также определить необходимые изменения в существующие мероприятия.

Подпроцесс «День открытых дверей». Предлагается участие директора в стартовой части мероприятия (опыт КубГУ) с целью знакомства гостей с ВУЗом и рассказа о нововведениях, что должно повысить статус подпроцесса. Кроме того, предлагается проведение профориентационной выставки (опыт КубГАУ) с представлением экспозиций выпускающих кафедр. Это мероприятие повысит информативность и интерес к подпроцессу. Подпроцесс «Контакт со школами». Необходимо разработать стратегию взаимодействия со школами города и края (опыт КубГТУ), осуществлять долгосрочное планирование мероприятий по посещению школ. Также для повышения эффективности данного подпроцесса и дифференциации мероприятий предлагается пошаговое внедрение программы по созданию в школах города и края профильных классов Финуниверситета (опыт КубГТУ), в рамках которой после окончания обучения школьники смогут воспользоваться льготными условиями поступления в университет.

Подпроцесс «Курсы подготовки к ЕГЭ». Используя опыт КубГУ, предлагается введение «Школы выходного дня», в рамках которой преподаватели университета будут проводить бесплатные консультации для будущих абитуриентов. Подпроцесс «Информация о ВУЗе и реклама». Для реализации стратегии развития Краснодарского филиала Финансового университета целесообразно воспользоваться опытом КубГУ, КубГАУ, КубГТУ и РЭУ по изданию собственной газеты, и функционированию собственного радио. Следует усилить телевизионную рекламу с возможным созданием собственной передачи на краевом канале (опыт КубГТУ). Кроме того, перспективным представляется создание на сайте Финансового университета раздела для ответов директора Краснодарского филиала на вопросы для всех желающих (опыт КубГУ).

Подпроцесс «Общие мероприятия». Целесообразно организовать студенческие группы в рамках выпускающих кафедр, которые будут проводить различные профориентационные мероприятия для абитуриентов и их родителей (опыт КубГУ). Кроме того, предлагается, наряду с КубГУ, КубГТУ и РЭУ включиться в участие в образовательном форуме «Создай себя сам».

Подпроцесс «Олимпиады». Сравнительный анализ показывает высокий уровень этого подпроцесса в Финансовом университете, не требующий изменений в ближайшей перспективе.

Подпроцесс «Прием абитуриентов». Следует отметить превосходство Финансового университета перед «эталонными» ВУЗами в подпроцессе «Прием абитуриентов», связанное с высоким уровнем автоматизации и применения информационных технологий. Этот подпроцесс также не требует существенных изменений, тем более, что он не является ключевым в общем бизнес-процессе.

Таким образом, применение метод бенчмаркинга к процессу «Набор абитуриентов» Краснодарского филиала Финансового университета позволило нам разработать ряд предложений по совершенствованию входящих в него подпроцессов, что приведет к повышению эффективности общего бизнес-процесса.

Список использованных источников:

1. Рубин А.Г. Современные подходы к управлению операционной стратегией предприятия // Фундаментальные исследования. – М.: 2015. – № 5 (часть 2). – С. 438–441.

2. Кубанский государственный университет – сайт вуза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.kubsu.ru>.

3. Кубанский государственный аграрный университет – сайт вуза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kubsau.ru>.

4. Кубанский государственный технологический университет – сайт вуза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kubstu.ru>.

5. Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова – сайт вуза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kfrgteu.ru>.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОДИН ИЗ ПОДХОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Каждая организация старается максимально эффективно использовать потенциал своего персонала, именно поэтому стратегическое управление всей организации тесно связана со стратегическим управлением персоналом. Таким образом, управление персоналом является частью стратегического планирования. В зарубежной теории и практики представление о стратегии управления персоналом на данный момент находится в зародышевом состоянии. Та же ситуация сложилась и в России, где еще в конце прошлого века не было даже такого термина.

Понятие «стратегическое управление» было введено в обиход в 60-70 гг. прошлого века, для возможности отличать управление на уровне хозяйственных подразделений и на высшем уровне руководства. Достаточно сложная экономическая ситуация в начале 1980-х годов на предприятиях Западной Европы благоприятствовала развитию теории управления персоналом и возникновения нового подхода к персоналу организации. Следующее десятилетие сопровождается изменением общей парадигмы управления. Персонал начинает рассматриваться как основной ресурс организации. Наряду с этим увеличивается внимание к стратегическим аспектам управления деятельностью предприятия. Необходимость стратегического управления в условиях нашей страны объясняется следующими основаниями [3]:

- радикальное изменение среды, в которой взаимодействуют организации;
- в связи отказом от централизованного планирования, руководители должны обладать умением предвидения, формулирования стратегии, ликвидации стратегических угроз и опасностей;

– применение стратегического управления стало актуально не только для крупных компаний, но также и для средних и малых организаций.

Все существующие школы стратегического управления можно разделить на несколько групп. Первая группа включает современные концепции стратегического управления, основывающиеся на принципах подчинения концепции стратегической субординации. Ко второй относятся концепции, опирающиеся на концепции стратегического доминирования. Третья группа происходит из концепции стратегического паритета.

Процесс стратегического управления состоит из пяти этапов, логически вытекающих одного из другого.

1. Анализ внутренней и внешней среды являются базой для определения миссии и целей предприятия.

2. Выявление стратегических задач и целей, а также предназначения предприятия.

3. Выбор и формулирование стратегии для достижения целей.

4. Реализация выбранного стратегического плана.

5. Контроль и корректировка реализуемой стратегии.

Стратегическое управление персоналом основывается на тех же методах, что и стратегическое управление всем предприятием [1].

Под стратегическим управлением персоналом понимается управление конкурентоспособного трудового потенциала предприятия с учетом изменений во внутренней и внешней среде. Стратегическое управление персоналом позволяет решать следующие цели:

– обеспечение предприятия трудовым потенциалом в соответствии с выбранной стратегией;

– создание внутренней среды предприятия с целью формирования стимулирования воспроизводства реализации стратегического управления, а также трудового потенциала;

– развитие и поддержание гибкости организационных структур [4].

Д. Бернетт, известный американский профессор, опубликовал ряд рекомендаций относительно применения западных методов стратегического управления в организациях России и Восточной Европы. Он был убежден, что использование опыта западных стран приведет к желаемому результату, но при этом необходимо выполнять последовательно следующие шаги:

– идентифицировать стратегические цели предприятия;

– выявление характерной компетенции организации;

- определение благоприятных и неблагоприятных исходов в процессе деятельности фирмы;
- анализ выбранной стратегии.

Сделанные предложения не отличаются от актуализированной концепции стратегического управления, но делают акцент на некоторых практических аспектах. Стратегическое управление персоналом носит неоднозначный характер. С одной стороны, является функциональным направлением наряду с инвестициями и маркетингом, а с другой, реализуется через определенные функции управления персоналом.

Если рассматривать понятие стратегия в общем ракурсе, то это – ориентированное на долгосрочную перспективу определенное направление развития предприятия, охватывающее все аспекты его внутренней и внешней среды, которое служит для достижения поставленных целей [3]. К первой относятся стиль работы, цели, отношения между людьми, отношения между группами людей, опыт и стиль руководителя. Вторая включает законодательство, профсоюзы, экономические условия, местоположение организации, структура рабочей силы в стране.

Целью кадрового планирования является предоставление работающим рабочие места. Эти места должны помогать развивать работникам свои способности, отвечать требованиям обеспечения занятости.

Следует отметить, что стратегия управления персоналом направлена как на конкретный тип корпоративной или бизнес-стратегии [2]. Каждому типу стратегии организации соответствует тип стратегии управления персоналом. Существует несколько типов стратегий предприятия:

- предпринимательская (используются проекты с высоким финансовым риском и минимальным количеством действий);
- динамического роста (уровень риска значительно меньше и формирование будущего фундамента);
- прибыльности (сохранение существующего уровня прибыли);
- ликвидационная (продажа активов и сокращение персонала в будущем);
- циклическая (сокращение затрат и персонала, главной целью является спасение организации) [5].

В заключении можно сказать, что в настоящее время современные российские организации столкнулись с необходимостью модернизации стратегического управления персоналом. Одной из проблем,

возникающих в системе управления персоналом, является то, что на данный момент на российских предприятиях недостаточно разработаны технологии стратегического управления.

Список использованной литературы:

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом. М.: ЮНИТИ, 2008.
2. Дятлов В.А., Кибанов А.Я, Пихало В.Т. Управление персоналом. Учебное пособие для студентов экономических вузов и факультетов. М.: ПРИОР, 2002.
3. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Антикризисная стратегия как фактор устойчивого развития предприятия // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 17. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2014. С. 102-112.
4. Сайбель Н.Ю., Ратиев В.В. Основы предпринимательства: учебное пособие. – М.: НОУ ВПО «Московский университет им. С.Ю. Витте», 2012.
5. Спивак В.А. Управление персоналом для менеджеров: учебное пособие. М.: Эксмо, 2007.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
М.А. Воробьева,
канд. полит. наук,
доцент кафедры*

МОРАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЛУЧЕНИЯ «СЕРОЙ» ЗАРПЛАТЫ

Заработная плата для сотрудника любой организации является основным мотиватором для работы. Помимо этого, существенной частью затрат для предприятия являются именно заработная плата и социальные взносы. Сегодняшняя экономическая ситуация складывается таким образом, что для снижения расходов на содержание персонала работодатели идут на сокрытие части фонда оплаты труда от налогов. С официальной зарплаты всех работников удерживается налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Обязанность по уплате налога с выплачиваемой работникам заработной платы возлагается на работодателя [1].

Для работодателя и работника возникает проблема не только экономического и правового характера, но затрагивается серьёзный морально-этический аспект данной ситуации, вот почему исследуемая тема актуальна для рассмотрения.

Ставка НДФЛ в России одна из самых низких — 13 %. Однако кроме НДФЛ работодатель обязан перечислять в бюджет страховые взносы во внебюджетные фонды, размеры которых очень высоки. Все это и заставляет платить работодателей зарплату «в конверте». В письме УФНС России по г. Москве от 08.08.2007 № 15-08/075418 (далее — письмо УФНС России по г. Москве № 15-08/075418) сообщается, что выплаты работникам, не учитываемые при налогообложении, налоговые органы называют «теневой» или «серой» заработной платой. Разновидностями такой зарплаты являются: неофициальная заработная плата, в основном выдаваемая «в конвертах», страховые премии и аннуитеты, выплачиваемые через страховые компании (распространены реже), а также ряд других форм скрытого возна-

граждения за труд. В нашей стране практика выплаты так называемых серых зарплат носит массовый характер, работодателями разработано множество схем так называемой оптимизации.

С этой ситуацией активно борются налоговые органы, которые могут обратить внимание на организацию.

В получении «серой зарплаты» для сотрудника есть свои минусы:

- если возникнет конфликт с начальником, то работник будет получать только «белую зарплату»

- работник не может получить отпускные и расчет при увольнении в полном объеме.

- больничный оплачивается только исходя из «белой зарплаты».

- наличие «серой зарплаты» исключает наличие каких-либо социальных гарантий.

- работнику могут отказать в выдаче необходимого ему кредита.

- работнику могут отказать в выдаче визы.

- пенсия у работника, получающего «серую зарплату», будет исчисляться только из «белой» ее части. Соответственно, пенсия будет маленького размера.

- за незадекларированные доходы работнику может грозить административная или даже уголовная ответственность.

Также неприятные последствия могут подстерегать и тех, кто выплачивает «серую зарплату».

- И руководитель фирмы, и главный бухгалтер, и те сотрудники, которые занимаются оформлением первичных учетных документов, могут понести уголовную ответственность за неуплату налогов.

- Неуплата налогов в крупном размере грозит обвиняемому штрафом от ста до трехсот тысяч рублей, либо арестом сроком от шести месяцев и до двух лет.

- Неуплата налогов в особо крупном размере (более двух с половиной миллионов за период трех финансовых лет) может обернуться обвиняемому штрафом до полумиллиона рублей или же тюремным сроком до шести лет.

- В том случае, если в трудовом договоре прописана неполная сумма заработной платы, работодателю грозит штраф до пяти тысяч рублей (для предпринимателей и должностных лиц) и до пятидесяти тысяч для организаций.

- Так как работодатель является плательщиком ЕСН и, выплачивая сотрудникам «серую зарплату», тем самым занижает налоговую базу, то он будет обязан выплатить двадцать процентов от неупла-

ченной суммы налога. Если же он делал это умышленно, то выплатить он будет обязан сорок процентов.

- Со стороны НДФЛ работодатель – это налоговый агент. И в случае нарушения закона с него взимается штраф в размере двадцати процентов от суммы, которая должна быть перечислена.

- Также с работодателя могут взиматься пени за просрочку уплаты налогов.

- Если не уплачены обязательные страховые взносы, то законом предусмотрено аналогичное наказание.

Так брать или не брать зарплату в конверте? Вот в чем вопрос!

К сожалению, мы зависим от системы, в которой живем, являемся заложниками строя и политических убеждений вышестоящих. Проблема ухода от налогов, нависла над нами и проникла во все сферы хозяйствования.

С точки зрения работодателя, особенно малого и среднего бизнеса, уход от налогов является единственным способом удерживать бизнес на плаву. Дополнительно, по серой схеме, можно не до конца выполнять свои функции как социального института, можно оставить работника без отпуска, льгот, сэкономить на всем. С коммерческой точки зрения это выгодно, но с моральной...

Вернемся к приближенным убеждениям. Мы – работники, каждый из нас является человеком, занимающимся деятельностью, которая приносит ему прибыль для жизни. Задайте вопрос, приемлемо ли вам брать зарплату в конверте? Отвечаю прямо - мне, да! Так случилось, что мое трудоустройство так же являлось серой махинацией. Роспись в двух зарплатных ведомостях – это постоянный процесс получения зарплаты. Спросите, как я к этому отношусь, сначала - спокойно, зачем мне отдавать 13% и без этого с моей малой зарплатой, пусть дают в конверте так приятнее и сумма круглее. Такой стереотип изменился спустя 2 года работы в х-компании, теперь я выпускник ВУЗа, взрослая девушка, которая задумывается о семье и детях. Дети и «серая зарплата» вещи не совместимые, о каких льготах и выплатах может идти речь, когда ты устроен на 0,25 ставки от МРОТ, или вообще не устроен.

В случае, когда требуется обратиться к государству, становиться обидно за себя, как же так, какое «плохое» у нас государство, что не может поддержать меня материальной помощью и не выплачивает мне достойные пособия по уходу за ребенком. Стоп! А помогала ли я своему государству? Нет, получая зарплату в конвертах, мы становимся бездействующим балластом своей страны, не уплачивая налоги, мы сами отказываемся от хорошего уровня жизни, ровных дорог,

качественной медицины, образования, и конечно же, пособий и пенсии.

В соответствии со статьей 3 Федерального закона от 15 декабря 2001 года № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» страховые взносы на обязательное пенсионное страхование – индивидуально возмездные обязательные платежи, которые уплачиваются в Пенсионный фонд Российской Федерации [2]. Персональным целевым назначением которых является обеспечение права гражданина на получение обязательного страхового обеспечения по обязательному пенсионному страхованию. Страховые взносы фиксируются на индивидуальном лицевом счете, который ПФР открывает каждому работающему гражданину [3].

Мне хочется сказать о том, что прежде чем критиковать кого то, нужно начать с себя. Так и я решила изменить себя в первую очередь и уволилась с места работы с зарплатой в конвертах. Устроилась на хорошую достойно оплачиваемую работу с полным соц. пакетом и официальной заработной платой, теперь морально выполнив свой долг, хочу всем посоветовать, хотите изменить систему начните с себя. Для того, чтобы решить морально-этическую проблему и обезопасить себя от серой зарплаты, необходимо:

- в письменной форме обязать работодателя перечислять заработную плату на банковскую карточку.
- донести сведения о выплате серой зарплаты до налоговой инспекции.

Таким образом, зарплата в конвертах или «серая зарплата» грозит работнику невозможность получения в полном объеме пособия по нетрудоспособности, пособия при увольнении, по беременности и родам ,а также других льгот.

При этом те, кому платят серую зарплату, сами являются соучастниками преступления и пособниками работодателя, который ворует у всех понемногу. И у вас, и у ваших коллег, и у пенсионеров, получающих маленькую пенсию.

Список использованных источников:

6. Воробьева М.А. Состояние и проблемы управления персоналом предприятий строительной отрасли Краснодарского края. В сборнике: Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы. Краснодар, 2014. С.52-57

7. URL: <http://www.pfrf.ru/branches/kchr/news/~2013/05/30/33540>
Официальный сайт пенсионного фонда РФ. Краснодарское отделение, Статья «Осторожно: «серая зарплата»» (дата обращения: 19.11.2015)
8. Зинченко Н.В., Лобанова В.В. Рынок труда и его вклад в формирование национальной конкурентоспособности Российской модели хозяйствования. Экономика и предпринимательство. 2013. № 4 (33). С.41-46

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
А.С. Попова,
канд. экон. наук, доцент*

МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ «ДИЗАЙН АРТ-ЮГ»)

Современная динамично развивающаяся экономика диктует фирмам и организациям такие условия, в которых они вынуждены постоянно эволюционировать, чтобы не остаться за бортом прогресса и бизнеса. В настоящее время абсолютно все рынки насыщены товарами настолько, что компаниям приходится буквально биться за покупателей.

Главная задача любого предпринимателя – совместить желания клиентов и собственные производственные возможности. Тогда он сможет доказать покупателю неоспоримые преимущества своего товара или услуги. Однако, совмещать необходимо так, чтобы это сопровождалось получением наибольшей выгоды.

Общество с ограниченной ответственностью «Дизайн-Арт Юг» (сокращенное наименование ООО «Дизайн-Арт Юг») создано в соответствии с частью 1 ГК РФ, Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ и другими законодательными и нормативными актами Российской Федерации.

Целью деятельности ООО «Дизайн-Арт Юг» является осуществление предпринимательской деятельности, получение прибыли, реализация социальных и экономических интересов Общества.

Перечень основных экономических показателей включает показатели объёмов реализованной продукции, показатели себестоимости, показатели прибыли и рентабельности, показатели стоимости основных фондов, показатели эффективности использования основных фондов, фонда оплаты труда, среднегодовой численности работников и среднемесячной заработной платы.

Таблица 1 – Основные экономические показатели функционирования ООО «Дизайн-Арт Юг» за 2012-2015 гг.

№	Показатель	Годы			Абсолютное отклонение	Темп роста, %
		2012	2013	2014		
1	2	3	4	5	6	7
1	Выручка от реализации, тыс. руб.	9886	13942	18898	9012	190,70
2	Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	7784	10725	10875	3091	139,71
3	Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1087	1533	1788	701	164,49
4	Затраты на 1 руб. реализованных товаров и оказанных услуг, руб./руб.	0,79	0,77	0,73	-0,06	92,41
5	Валовая прибыль, тыс. руб.	2102	3217	4023	1921	191,39
6	Рентабельность продукции, %	27,00	30,00	37,00	10	137,04
7	Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	224	306	312	88	139,29
8	Фонд оплаты труда, тыс. руб.	2592	4084	4699	2107	181,29
9	Среднегодовая численность работников, чел.	13	15	15	2	115,38
10	Среднемесячная заработная плата на 1 человека, руб./чел.	16615	22690	26106	9491	157,12
11	Фондоотдача, руб./руб.	44,13	45,56	47,75	3,62	108,20

Как видно из таблицы 1, за анализируемый период наблюдается рост объёма реализованной продукции, себестоимости реализованной продукции, валовой прибыли, рентабельности продукции, среднегодовой стоимости основных фондов, фондоотдачи, фонда оплаты труда, среднегодовой численности работников, среднемесячной заработной платы.

Анализ экономических показателей ООО «Дизайн-Арт Юг» за 2012-2014 гг. свидетельствует о позитивной тенденции в развитии предприятия. Наблюдается увеличение объёма реализованной продукции и валовой прибыли предприятия. Помимо этого, предприятие выполнило одну из своих социальных задач по повышению уровня заработной платы.

ООО «Дизайн-Арт Юг» - это объединение творческой мысли, передовых издательских технологий, кропотливого труда специалистов и современного менеджмента.

Проектами издательства являются:

Проект №1 - Каталог «Жемчужины Юга России».

Справочно-информационный Каталог «Жемчужины Юга России» - издание, которое со своих страниц приглашает в гости всех, кто хочет ощутить тепло южного солнца, вдохнуть свежий морской бриз, насладиться водой из минеральных источников, оставить в памяти незабываемые пейзажи Северо-Кавказского региона.

Каталог «Жемчужины Юга России» приглашает к сотрудничеству руководителей санаторно-курортного, развлекательного и туристического комплексов Юга России, и автономной республики Крым предприятий, организаций и учреждений обслуживающих отраслей.

Проект № 2 - Каталог «Кубань-Кормилица России» представлен на рисунке 8

В ходе реализации национального проекта «Эффективное сельское хозяйство», ООО «Дизайн-Арт Юг», при поддержке Департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, работает над изданием справочно-информационного каталога «КУБАНЬ – КОРМИЛИЦА РОССИИ».

Справочно-информационный каталог - «КУБАНЬ – КОРМИЛИЦА РОССИИ» объединяет на своих страницах интересы всех участников АПК Кубани, предприятий, работающих на обслуживание этого комплекса, помогает оценить возможности и преимущества Кубани, ориентироваться в поиске информации и новых деловых партнеров, способствует привлечению внимания отечественных и зарубежных инвесторов.

Проект №3 - Каталог «Строительный Олимп Кубани».

ООО «Дизайн-Арт Юг», при информационной поддержке департамента строительства Краснодарского края принимает участие в уникальном для Краснодарского края и России информационно-справочном каталоге «Строительный Олимп Кубани».

Справочно-информационный каталог «Строительный Олимп Кубани» – это издание, которое объединяет на своих страницах предприятия и организации, чья деятельность связана со стройинвестициями, строительством, обустройством, производством строительных и отделочных материалов, современных технологий, предприятий, обслуживающих строительный комплекс и др. Помогает оценить преимущества работы на территории Краснодарского края, экономическую политику администраций, создает предпосылки для более ак-

тивного привлечения отечественных и зарубежных инвесторов и партнеров.

Стимулирование сбыта является одной из основных задач маркетинговой деятельности предприятия.

В процессе проведения анализа деятельности ООО «Дизайн-Арт Юг» выявились следующие проблемы:

В области менеджмента:

– отсутствие стратегии развития.

В области маркетинга:

– слабая маркетинговая политика, отсутствие маркетинговой стратегии;

– слабые методы стимулирования продаж;

– падение объемов продаж.

В ООО «Дизайн-Арт Юг», можно внести еще несколько предложений по улучшению сбытовой деятельности:

1) Для увеличения сбыта информационно-справочных каталогов предприятию необходимо производить качественную подготовку персонала технике «Холодные продажи». Одно из конкурентных преимуществ предприятия – это квалифицированное обслуживание и оказание услуг. Поэтому особое значение имеет качество обслуживания клиентов, для чего необходимо наличие подготовленного персонала.

2) Провести мероприятия для рекламодателей, куда будут приглашены первые лица крупных компаний, являющиеся постоянными клиентами издания.

3) Спонсорство - относительно недавно появившийся инструмент продвижения товара.

4) Необходимо внести работу по бартеру: «Вы - нам, Мы - Вам!». За счет того, что печатные СМИ - это эффективная реклама, услуга по бартеру – хороший выход из ситуации.

Для целей продвижения каталогов необходимо:

1) Стимулирование спроса:

- увеличение рынка сбыта;

- продажи на входящих звонках;

- привлечение новых целевых сегментов: клиентов разной спецификации (охота и рыбалка, свадьба, абитуриенты и т.д.).

2) Улучшение образа предприятия:

- постоянное поддержание интереса рекламодателей к изданию;

- улучшение узнаваемости каталогов и издательства в регионе и за ее пределами;

- формирование положительного образа предприятия;
- создание позитивного имиджа и активной коммуникации с читателем. Анализ эффективности данных мероприятий показал, что ООО «Дизайн-Арт Юг» необходимо продолжать внедрять мероприятия по совершенствованию сбытовой деятельности и креплению бренда предприятия, что позволит ему найти новых клиентов и увеличить прибыль.

Список литературы:

Попова А.С. Особенности организации малыми и средними формами предпринимательской деятельности в сборнике: наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 34 частях. -2013.- С. 98-100.

Попова А.С. Эффективность внедрения стратегии - залог надежного управления предприятием. Современные наукоемкие технологии и перспективные материалы текстильной и легкой промышленности (Прогресс): сборник материалов международной научно-технической конференции. 2013. № 2 (1). С. 239-242

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ РИСКОВ КОМПАНИИ «ЛЕНТА LTD»

В последние несколько лет розничная торговля в России начала активно развиваться и демонстрировать высокие темпы роста. Начало экспансии торговых сетей по всей территории России. По данным отраслевых агентств, в 2006 году Россия заняла второе место в рейтинге по привлекательности развивающихся рынков для выхода глобальных торговых сетей. Особенно активно развивается розничная торговля быстро оборачиваемыми продуктами (FMCG).

По данным экспертов, объем рынка продовольственной розницы в 2015 году составил 27 трлн. руб. (с учетом НДС), а объем продаж продовольственных товаров 12,2 трлн. руб. (с учетом НДС). При этом доля 10 крупнейших торговых сетей FMCG составляет 22% розничной торговли продуктами питания. А по прогнозам, до 2017 года он будет расти в среднем на 12.3% в год. В настоящее время уже 54% розничных товаров реализуется через современные форматы торговли, такие как гипермаркеты, супермаркеты и торговые центры.

По ряду качественных показателей, в том числе таких, как розничный оборот на душу населения, или обеспеченность торговыми площадями сетевых форматов, российский рынок отличается низкой степенью насыщения по сравнению с США, а также европейскими странами. По этой причине большинство экспертов сходится во мнении, что период активной экспансии торговых сетей подходит к концу. Возрастает роль крупных игроков в ритейле, на первый план выйдет конкуренция между ними, но никак не освоение незанятых «пустых» ниш. Экспертные оценки сроков наступления «зрелости» рынка варьировались в диапазоне 2010-2015 гг. На протяжении этих лет крупные торговые сети расширяли свои рынки, осваивали новые округа России, выбрали количественный путь увеличения прибыли

опираясь на «эффект масштаба». Динамика количества гипермаркетов отражена на рисунке 1.

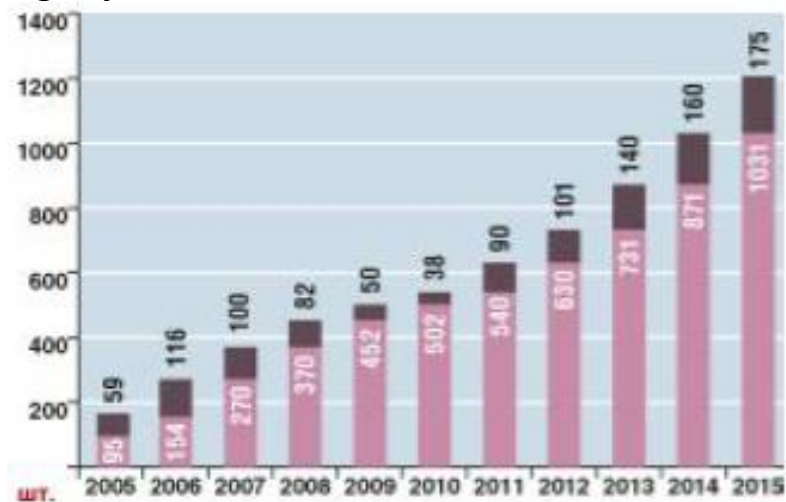
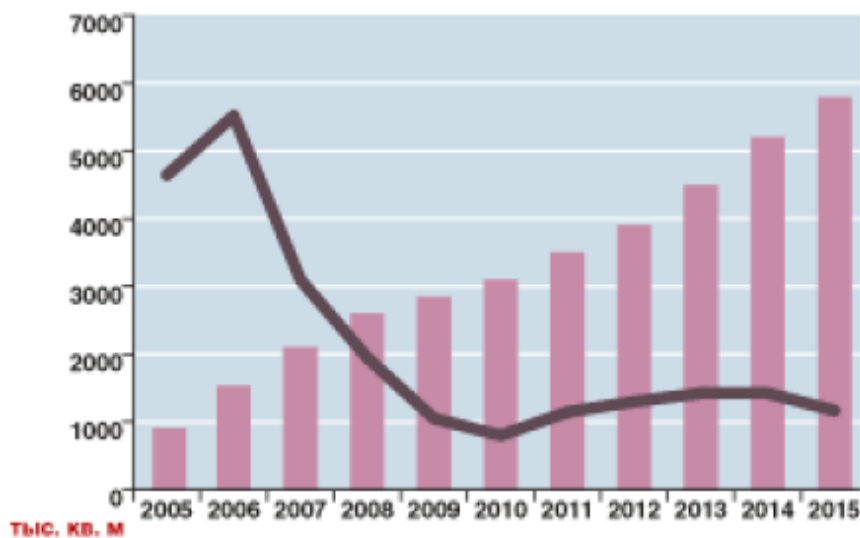


Рисунок 1-Динамика количества гипермаркетов

Среднестатистический российский покупатель, по данным РО-МИР, не только нарастил в мае 2015 г. средний чек на почти 10% (по сравнению с маем 2014 г.), но и стал исследовать больше магазинов, чем ранее. Этот факт, в частности, отражается в том, что частота визитов в магазины за год увеличилась у россиян на 7%. Это связано с поиском потребителями наиболее удобных и выгодных вариантов покупок. Объем рынка гипермаркетов свидетельствует об изменении таких показателей как средний чек и количество покупателей в гипермаркете. Об этом свидетельствует посетителям и пропускной способности каждого гипермаркета, динамика торговых площадей отражена в рисунке2.



Основные стратегии экономии покупателей при покупках товаров FMCG сегодня можно поделить на четыре основные категории. Так, 24% потребителей указали, что ищут магазин с наиболее низкой ценой. Поэтому их уровень лояльности к бренду сети крайне низок – эта группа покупателей в сетях дискаунтеров и сегодня перетекает из магазина в магазин в поисках наиболее выгодных ценовых предложений.

Рынок сетевого ритейла переживает трудные времена это, прежде всего, связано с рядом политических и внутри экономических факторов. Усложняет ситуацию законодательство страны, [2, с. 133] которое старается пополнить казну за счёт внутренних ресурсов. Последним отягчающим фактором стал введение платных проездов для всех большегрузных автомобилей массой свыше 12т. один километр пути обойдется для них в 3,09 руб. Ожидается, что такой шаг пополнит в 2016 году дорожный фонд на 40 млрд руб. Для простых потребителей это означает, что цены на перевозимые фурами товары вырастут.

По прогнозам на 2015 год, основными драйверами развития формата «гипермаркет» стали компании «Магнит» (открытых 53 гипермаркета), «Лента» (14 гипермаркетов) « О'кей» (10 гипермаркетов), «Ашан» (8 гипермаркетов), MetroCash&Carry (5 гипермаркетов). На 2015 год эти крупные ритейл сети насчитывают

Рассмотрим влияние определенных факторов, связанных с логистическими рисками на выручку компании LentaLtd.. Служба кредитных рейтингов Standard&Poor's повысила долгосрочные кредитные рейтинги российского оператора сети гипермаркетов LentaLtd. (Lenta) и ее дочерней компании ООО «Лента», основного держателя активов и единственной операционной компании группы, с «В+» до «ВВ-». Прогноз изменения рейтингов – «Стабильный». Повышение рейтингов свидетельствует о том, что профиль бизнес-рисков Lenta улучшился благодаря перспективным стратегиям компании, в основу этой стратегии были положены задачи, направленные на расширение сети магазинов и географического присутствия в новых российских регионах, развитие формата супермаркетов и повышение эффективности операционной деятельности. [5, с. 308]

В настоящее время мы оцениваем профиль бизнес-рисков компании как «приемлемый» (ранее – «слабый»). В последние три года компания выполняла программу расширения сети магазинов, которая увеличилась в размере более чем в два раза, и удвоила торговые площади, что обусловило значительный рост выручки и хорошую маржу прибыли. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в России,

Lenta по-прежнему демонстрирует сильные показатели операционной деятельности и высокие темпы роста сопоставимых продаж (10–11% в 2013–2014 гг. и в первом полугодии 2015 г.), а также высокую рентабельность по EBITDA (более 10%).

По нашему мнению, несмотря на сохраняющуюся сложную экономическую ситуацию в России, в ближайшие два года группа сможет поддерживать показатели операционной деятельности и характеристики кредитоспособности на текущем (или более высоком) уровне, учитывая высокий спрос на продукты питания и достаточно низкий уровень конкуренции.

Конкурентоспособность компании определяется ее качественными и количественными показателями прямо или косвенно они оказывают влияние на прибыль.

С целью анализа логистических рисков, влияющих на финансовые потоки компании «Лента Ltd» были проанализированы математические модели устойчивости процессов в естественных [1] и социально-экономических системах [3, с. 24],[4] на основании которых принято решение в поиске линейной многофакторной модели для прогнозирования прибыли компании

В качестве исходных данных были выбраны важные операционные показатели, показавшие высокую корреляцию с выручкой компании: средний чек и трафик покупателей, выручка предыдущего периода, влияющая на объем оборота товара) и время.

Основным конкурентным преимуществом компании является подход к клиентам. Это влияет на количество покупателей прошедших через гипермаркет и средний чек. Показатели влияющие Представлены в таблице 1. В основе выборки были положены общедоступные данные, предоставленные компанией на ее официальном сайте.

Для построения линейной трехфакторной модели использовался метод матричного исчисления, представленный формулой: $X * B = Y$,

где Y – выручка гипермаркета «Лента Ltd» по данным официальной статистики компании;

$X1$ – средний чек; $X2$ – трафик покупателей; B – вектор коэффициентов, который необходимо найти для модели.

Таблица 1 - Массив данных для построения модели

Периоды	Выручка (Y) (тыс.)	Средний чек (X1)	Трафик покупат. (X2)
1 кв. 2013	28 807 000	1 056	27300000
1 кв. 2014	39 562 000	1 064	37200000

2 кв. 2014	46 337 000	1 066	43400000
3 кв. 2014	48 547 000	1 054	46100000
4 кв. 2014	59 542 000	1 197	49700000
1 кв. 2015	54 492 000	1 091	49900000
2 кв. 2015	60 405 000	1 091	55300000

Решения матричного уравнения приводит к следующей формуле нахождения векторов коэффициентов линейной модели.

$$B = (X^T \cdot X)^{-1} * (X^T \cdot Y). \quad (1)$$

$$Y(X1, X2, t) = -45534258,3134766 + 49445,47912 * X1 + 1,09 * X2 - 77163,74 * t \quad (2)$$

Таблица 2- Анализ корректности многофакторной модели

Квар-талы	У факт	У модель	(Yм-Yф)^2 (тыс.)	(Yм-Ycp)^2	(Yф-Ycp)^2
1	2	3	4	6	7
1 кв. 2013	28 807 000	28723419,07	6 985 772	3,80964E+14	3,77708E+14
1 кв. 2014	39 562 000	39602280,01	1 622 479	7,46398E+13	7,53374E+13
2 кв. 2014	46 337 000	46382603,47	2 079 676	3,45629E+12	3,62794E+12
3 кв. 2014	48 547 000	48655353,63	11 740 510	1,71098E+11	93199367347
4 кв. 2014	59 542 000	59573239,61	975 913	1,28403E+14	1,27696E+14
1 кв. 2015	54 492 000	54472874,32	365 792	3,88274E+13	3,90661E+13
2 кв. 2015	60 405 000	60282229,89	15 072 501	1,44974E+14	1,47946E+14
Среднее значение	48 241 714	48241714,29	5 548 949	1,10205E+14	1,10211E+14

Проанализированные данные (табл. 2) позволяют сделать вывод, что прибыль организации в следующем периоде снижается на 0.2% показатель незначительный, по прогнозам прибыль должна была превысить прошлый показатель за квартал на 7414714,276. Все перечисленные проблемы описанные в работе ведут к снижению прибыли компаний до того момента пока не будет качественный скачок во внутренней или внешней политике государства.

Для повышения качества работы сетевого ритейла и снижения влияния логистических рисков предлагаются следующие рекомендации:

1. удержание цен на товары первой необходимости;
2. применение политики подавления лоббирования законов влияющих на повышение цен;
3. привлечение региональных производителей продукции посредством выделения места для своих товаров в гипермаркетах;
4. переход на внутренне обеспечение производителями товаров внутри страны;
5. привлечение крупных логистических компаний для снижения доли логистических издержек в структуре затрат.
6. инвестирование в новые логистические разработки позволяющие повысить коэффициент полезности логистических мероприятий.

Список литературы:

1. Демехин Е.А., Калайдин Е.Н., Шапарь С.М., Шелистов В.С. Устойчивость техмерных солитонов в вертикально стекающих пленках жидкости // Доклады Академии наук. 2007. Т. 413. №2. С. 193-197.
2. Сорокожердьев В.В., Константиди Х.А., Спирина С.Г. Новые возможности социохозяйственной модернизации на постсоветском пространстве: экономико-правовые аспекты // Экономическая наука современной России. 2015. №1(68). С. 131-134.
3. Спирина С.Г. Методология оценки финансовой устойчивости в региональном туристическом бизнесе // Региональная экономика: теория и практика. 2015. №18. с. 23-31.
4. Спирина С.Г. Финансовая устойчивость в контексте хозяйственной деятельности предприятий // Российский экономический интернет-журнал. 2014. №1. С. 19.
5. Спирина С.Г. Сценарный подход к финансовой устойчивости предприятий и корпораций // Общество и право. 2015. №3(53). с. 306-310.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕТРАДИЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Рассматривая экономику любого развитого государства, исследователи различных направлений отмечают, что неперенным условием этого процесса в последние десятилетия становится использование инновационных технологий.

Наш мир меняется с небывалой ранее скоростью под воздействием растущей урбанизации, индустриализации и, как следствие, с опережающим ростом потребления электроэнергии и явным отставанием ввода новых генерирующих мощностей.

Тема поиска и внедрения нетрадиционных источников энергии является актуальной как для специалистов технического профиля, так и для менеджеров – экономистов, рассматривающих это направление с позиций повышения эффективности и успешности бизнеса.

Цель данного исследования – проанализировать опыт в использовании солнечной энергии и предложить направления активизации деятельности, направленной на развитие экономики [1].

Для примера возьмем Топ-10 стран по использованию солнечной энергии. Германия, уже который год является «флагманом» мировой солнечной энергетики, однако в 2013 году рост мощностей в стране был минимальным.

1. Германия. Установленная мощность: 35,3 ГВт Доля в общемировой солнечной генерации: 25,5% Германия, уже который год является «флагманом» мировой солнечной энергетики, однако в 2013 году рост мощностей в стране был минимальным. Связано это с сокращением государственных дотаций производителям солнечной энергии. Впрочем, планов к 2050 году вырабатывать 80% потребляемой энергии с помощью возобновляемых источников энергии руководство страны не отменяет. Уникальной особенностью производства сол-

нечной энергии в Германии является то, что 90% всех панелей расположены на крышах домов. Кроме того, половина солнечных электростанций принадлежит частным лицам, а не генерирующим компаниям.

2.Китай. Установленная мощность: 19,9 ГВт. Доля в общемировой солнечной генерации: 14,3%. В 2013 году Китай совершил настоящий прорыв в использовании солнечной энергетики, заняв первое место в мире по суммарному увеличению мощности (12,9 ГВт). Этого удалось достичь благодаря огромным капиталовложениям в высокотехнологичное производство. Планы руководства КНР на 2015 год еще более амбициозны: довести мощность солнечных электростанций до 35 ГВт.

3.Италия. Установленная мощность: 17,5 ГВт. Доля в общемировой солнечной генерации: 12,5%. Бум солнечной энергетики в стране начался в 2003 году. Ежегодные дотации в эту отрасль доходили до 10 млрд. евро, что делало их самыми большими в мире. С 2005 по 2010 год в Италии законодательно субсидировалась электроэнергия, вырабатываемая с помощью солнечных станций. В последний год темпы роста существенно снизились, но Италия по-прежнему остается одним из главных производителей солнечной энергии, обеспечивая с ее помощью 7% потребностей страны в электроэнергии.

4.Япония. Установленная мощность: 13,5 ГВт. Доля в общемировой солнечной генерации: 9,7%. После аварии на АЭС Фукусима Япония взяла курс на развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ). В 2011 году был принят закон, по которому энергетические компании обязали в течение 20 лет закупать электричество, полученное с помощью ВИЭ. К 2020 году в планах Страны восходящего солнца довести мощность солнечных электростанций до 28 ГВт.

5.США. Установленная мощность: 12,2 ГВт. Доля в общемировой солнечной генерации: 8,7%. США являются лидером в области финансирования исследований солнечной энергии. Кроме того, производители электроэнергии из ВИЭ пользуются широкой государственной поддержкой. Согласно оценкам Министерства энергетики США, на солнечную энергию к 2050 году будет приходиться 27% всей вырабатываемой страной электроэнергии (сейчас 1%).

6.Испания. Установленная мощность: 5,3 ГВт. Доля в общемировой солнечной генерации: 3,8%. Отличные погодные условия и щедрые государственные субсидии сделали Испанию одной из самых привлекательных стран Европы в плане развития солнечной энергетики. Сейчас на ее долю приходится 3% всей потребляемой в стране электроэнергии.

Впрочем, в последние годы рост мощностей солнечных электростанций сильно замедлился из-за снижения правительственной поддержки и неблагоприятной экономической ситуации в стране.

7. Франция. Установленная мощность: 4,6 ГВт. Доля в общемировой солнечной генерации: 3,3%. Большинство солнечной энергии во Франции производится на небольших установках, подключенных к электрической сети. Согласно Национальному плану развития ВИЭ Франция к 2015 году планировала довести мощность солнечных электростанций до 3000 МВт и к 2020 году до 5400 МВт. Первая часть задуманного была с успехом реализована еще в 2012 году.

8. Великобритания. Установленная мощность: 3,4 ГВт. Доля в общемировой солнечной генерации: 2,4%. Великобритания является одной из немногих стран Европы, которая за последний год увеличила темпы развития солнечной энергетики. В 2014 году в стране была принята «Стратегия развития солнечной энергетики», по которой к 2020 году планируется довести мощность солнечных электростанций до 20 ГВт.

9. Австралия. Установленная мощность: 3,2 ГВт. Доля в общемировой солнечной генерации: 2,3%. Несмотря на благоприятные для развития солнечной энергетики климатические условия, в Австралии она находится в зачаточном состоянии. Первая солнечная электростанция промышленных масштабов начала работу лишь в 2011 году. Однако в последние годы благодаря государственной поддержке солнечная энергетика в стране развивается быстрыми темпами.

10. Бельгия. Установленная мощность: 2,8 ГВт. Доля в общемировой генерации: 2%. В планах Бельгии к 2025 году полностью отказаться от ядерной энергии, сосредоточившись на возобновляемых источниках. Большая роль в этом отводится развитию солнечной энергетики.

На основании представленных данных, нами были сделаны соответствующие диаграммы, рисунок 1-2.

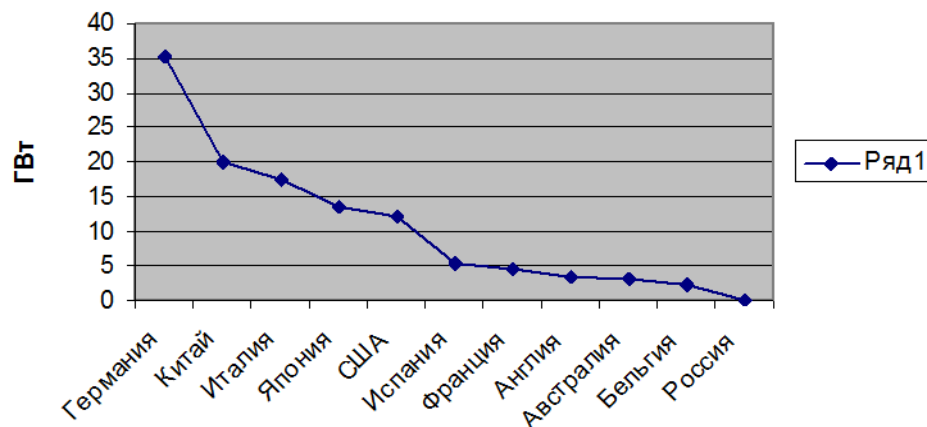


Рисунок 1 - Мощность солнечной энергетики в общемировой генерации

А теперь сравним цены электроэнергию в различных странах, рисунок 2.

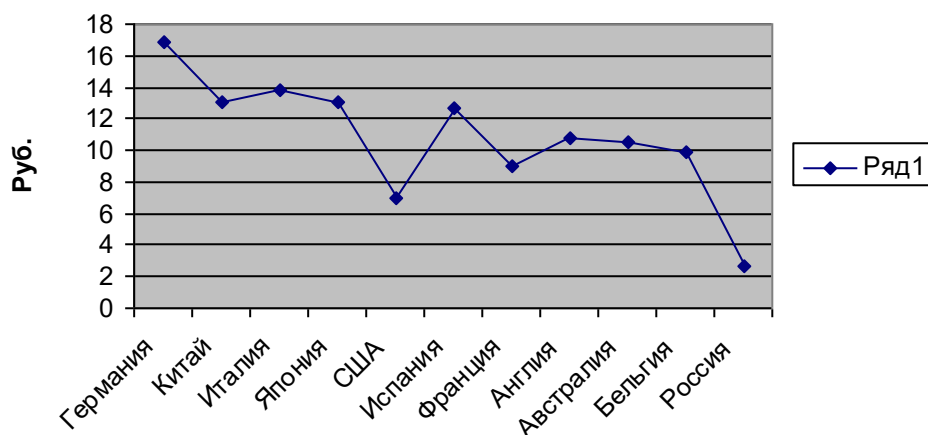


Рисунок 2 - Цены на электроэнергию

Что касается России, то использование, в частности солнечной энергии, как видно на рисунках, остается на достаточно низком уровне. Доля в общемировой генерации: 0.1%. Установленная мощность: 0,12 ГВт. В планах России к 2025 году увеличить генерацию до 30 ГВт сосредоточившись на возобновляемых источниках. Освоить перспективные районы: Краснодарский и Алтайский край и Дальний восток.

Методом наложения одного графика на другой определяем закономерность, рисунок 3.

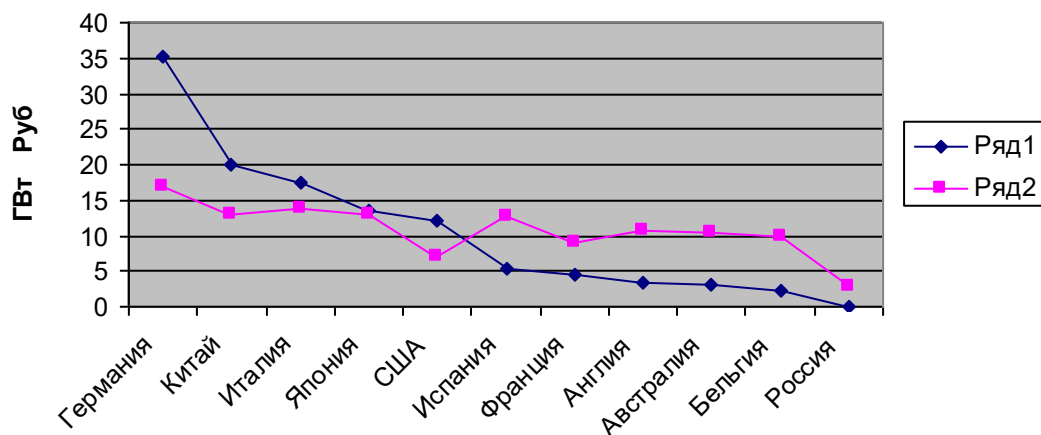


Рисунок 3 – Использование солнечной энергетики и состояние тарифов на электроэнергию в исследуемых странах

Из графика видна закономерность, чем выше стоимость электроэнергии, тем активнее используется солнечная энергетика. В странах, где осуществляется государственное регулирование цен (тарифов) такой активности нет. При этом тарифы выполняют важную роль в развитии экономики.

Опыт Краснодарского края показывает, что нигде в России не производится такой объем солнечных энергосистем, как здесь. В качестве исключения назовем Якутию — там солнечная энергетика тоже очень востребована. Интерес к этой области в России обусловлен тем, что сети в стране на две трети децентрализованы: большое количество обособленных энергосистем, которые питают удаленные поселения, иногда — мелкие предприятия. В этих условиях использовать энергию солнца не просто рентабельно, а иногда жизненно необходимо[2].

Результаты анализа, показывают, что необходимо предпринять ряд мер для активизации работы в области инноваций, связанных с энергетикой, для этого мало предпринимательской активности, в первую очередь необходима государственная поддержка- наличие законодательно установленных экономических стимулов солнечной энергетике оказывает решающее значение на ее развитие. Например, среди видов государственной поддержки которые успешно применяются в ряде стран Европы и США, можно выделить следующие: льготный тариф для солнечных электростанций, субсидии на строительство солнечных электростанций, различные варианты налоговых льгот, компенсация части расходов по обслуживанию кредитов на приобретение солнечных батарей[3].

Немаловажную роль для развития данного направления могут сыграть инициативы местных властей. Региональные и муниципаль-

ные органы управления могут реализовывать собственные программы по развитию солнечной энергетики или, более широко, возобновляемых/нетрадиционных источников энергии[4]. Сегодня такие программы уже реализуются в Красноярском и Краснодарском краях, Республике Бурятия и др.

На рынок солнечной энергетики положительно может повлиять ужесточение экологических норм (ограничений и штрафов). Совершенствование механизмов продажи квот на выбросы может дать новый экономический стимул для рынка.

Таким образом, кооперация бизнеса, который занимается развитием инноваций в области энергетики, и власти может стать залогом социально-экономического развития регионов.

Список использованных источников:

1. Рубин А.Г., Воробьева М.А. Инновационная деятельность как основа развития Российских предприятий в условиях нестабильной внешней среды. Фундаментальные исследования. 2015. № 2-10. С.2222-2225
2. URL: <http://b-mag.ru/2014/region/krasnodar/solnechnyy-biznes/>Лазник А.Солнечный бизнес. Статья (дата обращения: 19.11.2015)
3. ГибилискоС. Альтернативная энергетика: Эксмо-Пресс, М.- 2010. 368с.
4. Зинченко Н.В. Развитие стратегического управления инвестиционной деятельностью организаций Краснодарского края. Финансы и кредит.2010.№ 24 (408). С.62-65.

*Кубанский
государственный университет
Научный руководитель:
Н.Ю. Сайбель,
канд. экон. наук, доцент*

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных рыночных условиях нужно приложить максимум усилий, чтобы добиться стабильного успеха собственного бизнеса. Для этого необходимо постоянно составлять планы эффективного развития бизнеса, производить сбор и анализ информации о возможных перспективах ведения дела, а также о состоянии целевых рынков, в частности, о позиции конкурентов на данных рынках и, несомненно, о собственной конкурентоспособности. Поэтому проблема конкурентоспособности предприятия очень актуальная в современных условиях. В литературе можно встретить много определений конкурентоспособности. Так, согласно Р. А. Фатхутдинову, понятие «конкурентоспособность» является относительной характеристикой, которая показывает степень реального или потенциального удовлетворения предприятием конкретной потребности в сравнении с аналогичными предприятиями, выступающими на данном рынке [5]. Иными словами, если фирма способна выдерживать конкуренцию по сравнению с другими объектами данного рынка, то она является конкурентоспособной. Данное определение конкурентоспособности наводит на поиск иных рынков сбыта путем удовлетворения потребностей покупателей.

Конкурентоспособность – это то, что отличает предприятие от других, это то, что позволяет выжить предприятию на рынке и завоевать долгосрочные перспективы на нем [4].

Высокая конкурентоспособность предприятия определяется удовлетворенностью и готовностью покупателей вновь совершать покупки товаров данного предприятия. Также высокую конкурентоспособность обеспечивает отсутствие претензий к предприятию и престижность работы на нем.

К основным элементам, составляющим конкурентоспособность предприятия, относятся:

- 1) уровень менеджмента;
- 2) установившийся порядок регулирования финансовых потоков;
- 3) уровень внедрения инноваций;
- 4) степень мотивации сотрудников, а также их квалификация;
- 5) конъюнктура рынка и др.

Безусловно, неотъемлемой составляющей конкурентоспособности фирмы является маркетинг, направленный на обнаружение наиболее востребованных товаров и услуг, в которых нуждаются потребители, анализ предпочтений покупателей, создание и внедрение эффективных стратегий, ориентированных на возрастание конкурентоспособности. В результате чего пропадает необходимость массового, обезличенного производства, и на рынке появляются те товары и услуги, которые направлены на узкие предпочтения потенциальных покупателей. Поэтому сбор информации является важной составляющей конкурентоспособности предприятия.

Также немаловажную роль играют Web-сайты. Они помогают компаниям повсеместно и непрерывно взаимодействовать с поставщиками и потребителями. Выявление различного рода психологических, возрастных и вкусовых потребностей покупателей становится намного проще. Несмотря на сокращение издержек, огромное количество возможностей и удобство Web-сайтов возникает такая проблема, как защита персональных данных и несовершенство законодательной базы в данной сфере.

На сегодняшний день одним из путей повышения конкурентоспособности является имидж предприятия. Ведь оценка покупателем какого-либо магазина субъективна, и чаще всего потребитель выбирает известный бренд.

Имидж предприятия состоит из следующих элементов:

- 1) осязаемый (первичная оценка фирмы потребителем);
- 2) неосязаемый (оценка обслуживания клиента, уровень обслуживания);
- 3) внешний (совокупность первых трех элементов и мнения социума);
- 4) внутренний (взаимоотношения работников между собой и с руководством).

В планировании конкурентоспособности предприятия необходимо определить конкурентные преимущества товаров и услуг при условии, если они соответствуют следующим требованиям: необхо-

димось, уникальность, ценовая доступность, территориальная доступность (рис. 1).

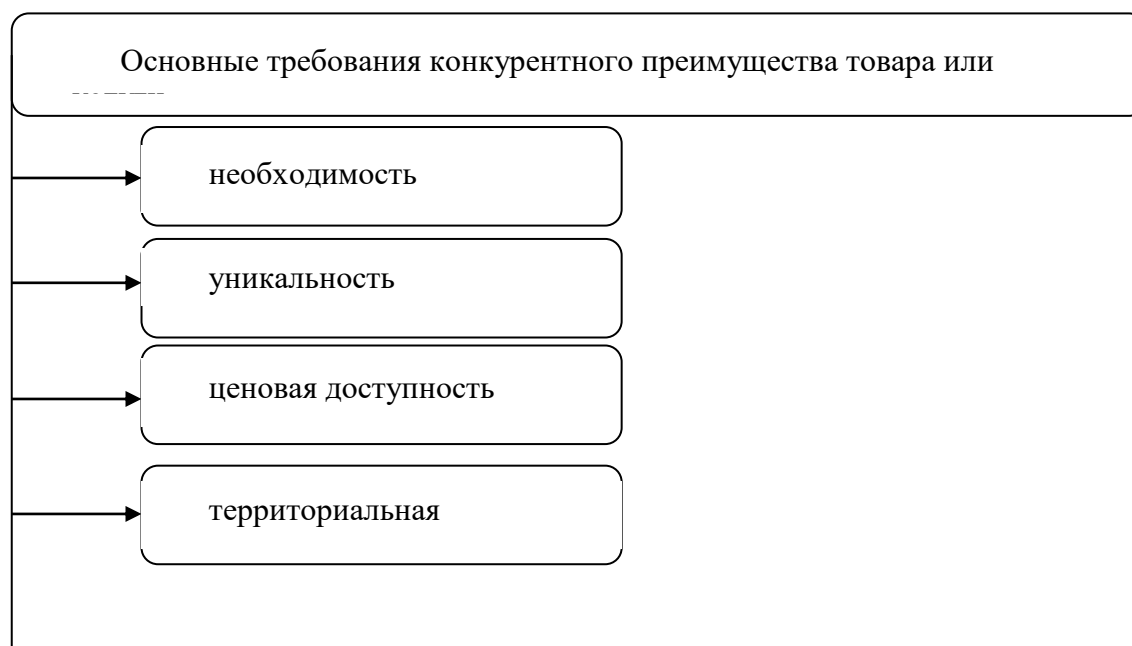


Рисунок -1. Основные требования конкурентного преимущества [1]

Конкурентоспособность предприятия повышает наличие широкого ассортимента товара и уровень качества послепродажного обслуживания, а также многое зависит от стоимости реализуемого товара. Ведь товар хорошего качества, продающийся по приемлемой цене, привлечет большое число покупателей. Однако данные обстоятельства могут стать причиной финансовой неустойчивости предприятия.

Признанный специалист в области изучения экономической конкуренции М. Портер считает, что многие предприниматели совершают губительную ошибку в стратегии, пытаясь «угнаться за двумя зайцами», иными словами, применять все конкурентные стратегии вместе. Все это приводит к неудачным показателям.

Следует отметить, что стратегия представляет собой совокупность действий, необходимых для достижения поставленных целей путем рационального использования ресурсов предприятия. Цель стратегии – добиться долгосрочных конкурентных преимуществ, которые обеспечат предприятию высокую рентабельность и жизнеспособность [3].

Портер М. отмечает, что фирмы при разработке конкурентной стратегии стремятся найти и воплотить способ выгодно и долговременно конкурировать в своей отрасли. Универсальной конкурентной стратегии не существует: только стратегия, согласованная с условия-

ми конкретной отрасли промышленности, навыками и капиталом, которыми обладает конкурентная фирма, может принести успех [2]. Следовательно, успешное функционирование и развитие предприятия в рыночной экономике требует особенного подхода к формированию ее конкурентной стратегии.

Таким образом, можно сделать вывод, что конкурентоспособность является важным критерием, определяющим результаты работы предприятия и качество выпускаемой продукции и оказываемых услуг, поэтому ни одно из предприятий не может не анализировать свою конкурентоспособность.

Список использованных источников:

1. Парамонова Т.Н., Красюк И.Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли. М: КноРус, 2013.
2. Портер М. Конкуренция: перевод с англ. М: Вильям, 2002.
3. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Антикризисная стратегия как фактор устойчивого развития предприятия // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 17. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2014. С. 102-112.
4. Сайбель Н.Ю., Ратиев В.В. Основы предпринимательства: учебное пособие. – М.: НОУ ВПО «Московский университет им. С.Ю. Витте», 2012.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. М: Эксмо, 2005.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Переход российской экономики к новым формам хозяйствования на рынке сопровождается экономическим спадом, высоким уровнем несостоятельности предприятий, банкротство которых может привести к непоправимым экономическим и социальным последствиям. Основной чертой рыночной экономики является циклический характер ее развития, предопределяющий возможность возникновения экономических кризисов, такие условия побуждают к поиску новых путей преодоления кризисного состояния экономики.

Как показывает практика, переход к устойчивому экономическому росту невозможен без изменения положения на микроуровне, сокращению числа убыточных предприятий и повышению инвестиционной привлекательности строительных организаций.

Антикризисному управлению, реструктуризации предприятий, выбору оптимальных вариантов ее проведения уделяется значительное внимание в зарубежной и отечественной экономической литературе.

В трудах отечественных и зарубежных учёных отсутствует единое мнение по поводу предмета антикризисного управления. Многие авторы сводят это понятие к действиям внутри фирмы и связывают с процедурой банкротства [цит. по 1]:

Автор	Определение антикризисного управления
С.Г. Беляев, В.И. Кошкин	Совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретной организации-должнику; микроэкономическая категория, отражающая производственные отношения на уровне организации при ее оздоровлении или ликвидации
Г. Таль	Разработка и реализация наиболее рационального нова-

	торского варианта выхода организации из состояния банкротства
Х.В. Копп	Управление, которое в узком смысле предполагает разработку и проведение мероприятий, направленных на ослабление и преодоление кризисного процесса; в широком – дополняется профилактикой и терапией кризиса

Однако на макроэкономическом уровне также принимаются комплексные меры по преодолению влияния кризисов.

Существуют две формы антикризисного управления:

1) государственное антикризисное регулирование:

- субсидирование,
- создание особых экономических зон,
- налоговые амнистии и др.

2) частный (корпоративный) антикризисный менеджмент:

- организационные;
- производственные;
- инвестиционные;
- финансовые меры.

При этом не всегда антикризисное управление связано с кризисом. Оно может носить превентивный характер. Например, антикризисный управляющий может проводить стресс-тесты с целью выявления проблем.

Строительная отрасль России, по данным Росстата за 2014 г., формирует $\approx 6,5\%$ российского ВВП ($-0,5$ п.п. к 2013 г.), обеспечивает занятость $\approx 5,5$ млн. человек, в т.ч. на частных предприятиях $\approx 88\%$ работающих. По оценкам[2], одно рабочее место в строительной индустрии создаёт до двенадцати вакансий в смежных отраслях. Россия – страна неравномерно и мало застроенная и заселённая: в среднем на 1 человека приходится 22 кв. м жилой площади; требуется дополнительно построить 1,5 млрд. кв. м жилья.

Лидеры по объёмам жилищного строительства: Московская область (10,2%), Краснодарский край (5,9%), г. Москва (4,1%), г. Санкт-Петербург (4%), Тюменская область (3,9%). Объёмы офисного и промышленного строительства 2014 г. стали наибольшими с 2000 г.

Таблица 1 – Динамика экономических показателей РФ по годам*

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (прогноз)
Темп прироста ВВП, % к пред.году	8,5	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,3	0,5	<0,2
Инфляция,% к пред.году	11,8 7	13,2 8	8,80	8,78	6,10	6,58	6,45	11,3 6	<11,25
Курс USD к рублю На конец года, округ- лен.	24,5 5	29,3 8	30,2 4	30,4 8	32,2 0	30,3 7	32,7 3	56,2 6	>65
Ввод в эксплуатацию объектов жил. строительства млн. кв. м	98,1	102, 5	95,1	91,5	99,0	110, 4	117, 8	138, 0	>150
Средняя по России стоимость строитель- ства 1 кв. м жилья, тыс. руб.	20,7 2	26,6 2	30,3 1	31,8 7	33,3 2	34,3 5	36,4 3	39,4 4	>42

**Источники: по данным Росстат, cbr.ru, info.minfin.ru, utmagazine.ru*

Макроэкономические показатели страны свидетельствуют о спаде экономики в течение ряда лет (см. таблицу 1). При этом площадь вводимой в эксплуатацию недвижимости демонстрирует устойчивый рост. Однако из этого не следует благополучие строительной отрасли.

Строительство имеет некоторую инерцию, но оно подвержено комплексному воздействию кризисных явлений.

1. Ослабление рубля.

Строительная отрасль, главным образом, ориентирована на внутренний рынок и получает выручку в рублях, в то же время значительная часть используемых материалов и оборудования импортируются. Например, фасадные системы, сантехническое и лифтовое оборудование, инструменты и строительная техника.

Антикризисной мерой сохранения показателя рентабельности строительства может послужить переход с дорогих импортных (европейских) материалов и оборудования на более дешёвые импортные либо отечественные образцы.

2. Высокие ставки по кредитам.

Строительная отрасль сильно закредитована, а в кризисные периоды банки не только не выдают новых кредитов застройщикам, но и стремятся досрочно возратить старые, например, в одностороннем порядке повышая ставки.

Рекомендуется сокращать длительность финансового и производственного цикла: повышать интенсивность работ на всех этапах, уменьшать этажность, продавать объекты без отделки.

3 Снижение покупательной активности населения.

Инфляция ведёт к снижению реальных располагаемых доходов населения, которые впервые с 2000 г. стали отрицательными. Уровень среднестатистической заработной платы в стране не позволяет гражданам покупать или получать в ипотеку дорогую недвижимость.

Поэтому для повышения эффективности продаж с каждым годом в строительстве возрастает доля однокомнатных квартир и небольших квартир-студий, часто приобретаемых в инвестиционных целях. Данная антикризисная мера снижает стандарты качества жилого фонда и сама порождает проблему.

4 Отсутствие рыночного равновесия.

В ожидании инфляции застройщики стремятся сдать начатые объекты в ускоренном темпе. В результате предложение недвижимости превышает спрос.

Негативное воздействие перечисленных и др. факторов привело в 2015 г. к росту числа банкротств компаний строительной отрасли, соответственно, прогнозируется сжатие строительного рынка. Необходимо усиление государственных мер поддержки строительной отрасли, как реального сектора экономики.

Список использованных источников:

1 Рудакова О.Ю. Антикризисное управление организационными изменениями // Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия).

2 Официальный ресурс Национального объединения строителей НОСТРОЙ <http://www.nostroy.ru/artikles/detail.php>

3 Экономика России, цифры, факты. Часть 1. Строительство.

ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Одной из системных особенностей строительной отрасли является ее уязвимость к кризисным явлениям в экономике страны. К основным причинам здесь стоит отнести повышение ключевой ставки Центрального банка, и, как следствие, ипотечной ставки, снижение возможности строительных организаций к получению долгосрочных заимствований, ухудшение инвестиционного климата, общее снижение покупательной способности населения (отсутствие платежеспособного спроса), сокращение государственных программ поддержки и стимулирования отрасли. Дополнительным фактором, характерным для текущих кризисных явлений, является зависимость отрасли от зарубежных технологий, что в связи со снижением курса национальной валюты, стимулирует резкое увеличение издержек. В сложившейся ситуации особенную актуальность приобретает эффективность производственного менеджмента в строительном комплексе, его готовность реагировать на нестабильную конъюнктуру рынка и способность выбора наиболее рациональных методов и инструментов управления, обеспечивающих максимально высокую производительность в неблагоприятных условиях.

Рассмотрим структуру строительного комплекса. В составе строительного комплекса можно выделить восемь групп предприятий и организаций:

1) строительно-монтажные (подрядные) организации, выполняющие различные виды строительных и монтажных работ (общестроительные, специализированные и ремонтно-строительные);

2) предприятия и организации, поставляющие для строительства предметы труда (предприятия промышленности строительных материалов и конструкций);

3) предприятия и организации, поставляющие средства труда (строительное и дорожное машиностроение, производство строительного оборудования);

4) предприятия по эксплуатации и техническому обслуживанию строительных машин, оборудования и автотранспорта;

5) научно-исследовательские организации;

6) проектные и проектно-изыскательские организации, выполняющие инженерные изыскания и разрабатывающие проектно-сметную документацию для строительства;

7) организации контроля и управления строительством (министерства, комитеты, департаменты, объединения, ассоциации) [1];

8) организации, осуществляющие реализацию конечных продуктов строительного комплекса.

Таким образом, строительный комплекс представляет собой сложную многокомпонентную структуру, где негативное изменение в одной из составляющих провоцирует соответствующие тенденции во всей отрасли.

В условиях экономических ограничений и общего развития кризисных явлений в отечественной экономике, одними из наиболее уязвимых являются рынки строительных материалов и строительного оборудования. Это связано с высокой долей зарубежных поставщиков на рынке, резким повышением стоимости их продукции ввиду изменения курса национальной валюты, невозможностью быстрого осуществления импортозамещения отечественными производителями в связи с недостаточным развитием научно-технологической базы. Это приводит к острому ухудшению общего состояния отрасли в связи с резким удорожанием строительных процессов, увеличением общих издержек, объективной невозможностью быстрой адаптации предприятий и организаций к новым негативным условиям, снижением качества объектов строительства.

Следствием резкого изменения конъюнктуры рынка и условий реализации субъектами отрасли возложенных на них обязательств, является пролонгация сроков сдачи объектов строительства. При этом, с учетом специфики нормативно-правовых отношений в отрасли, предприятия и организации вынуждены терпеть дополнительные убытки, что в свою очередь провоцирует рост рисков «замораживания» их деятельности.

Еще одной острой проблемой строительного комплекса в существующей экономической ситуации является высокая ключевая ставка Центрального Банка, и, как следствие, ипотечная ставка. Это способствует снижению платежеспособного спроса и замедлению обрачиваемости фондов строительных компаний. При этом наибольшее снижение реализации происходит в сегменте жилой недвижимости – основном компоненте в структуре реализуемых объектов.

Поддержка и развитие строительного комплекса имеет стратегическое значение, так как именно данная отрасль формирует материально-пространственную среду и обеспечивает возможность поступательного развития государства. В этой связи решение обозначенных проблем следует искать в сочетании двух направлений изменений: «сверху» и «снизу».

Первое направление предполагает решение системных проблем на уровне государства, а именно: поддержку отрасли в части кредитно-денежной политики, увеличение роли государственно-частного партнерства, корректировку нормативно-правовой базы, нацеленную на защиту субъектов деятельности отрасли при существенных внешних изменениях конъюнктуры рынка, сохранение крупных образующих инвестиционных проектов, стимулирование развития производства предметов и средств труда строительной отрасли с целью обеспечения необходимого уровня импортозамещения.

Второе направление предполагает улучшение качества антикризисного менеджмента субъектов строительного комплекса. В существующих условиях грамотное управление внутренними резервами может не только обеспечить выживаемость предприятия или организации, сохранить их полноценное функционирование, но и заложить качественную основу для будущего роста. Важным аспектом при этом является восприятие и внедрение успешного отечественного и международного опыта. В этой связи со стороны финансового менеджмента одним из наиболее эффективных инструментов может стать использование лизинговых механизмов, а со стороны производственного менеджмента - использование технологий бережливого производства как основы управления предприятиями и организациями строительного комплекса.

Лизинг является наиболее значимым методом стимулирования спроса и повышения платежеспособности потребителей, который способствует расширению сегмента реальных потребителей, росту объемов реализации продукции [2].

Бережливое производство - методология управления производственным предприятием, основанная на постоянном стремлении к

устранению всех видов потерь и оптимизации рабочего процесса. Возникла как интерпретация идей производственной системы компании Toyota американскими исследователями её феномена[3].

В основе предлагаемой системы лежит идея комплексного устранения потерь (действий, операций, процессов, затрачивающих ресурсы, но не создающих ценности), минимизации потребляемых ресурсов(трудовых, материальных, энергетических, временных), обеспечение создания продукта лучшего качества в условиях ограниченности факторов производства.

В условиях нестабильной экономической ситуации вопрос сохранения лояльности коллектива имеет ключевое значение. Философия бережливого производства решает проблему мотивации сотрудников, повышая их вовлеченность в рабочий процесс и создание системы устойчивого развития компании.

Дополнительным преимуществом методологии бережливого производства является увеличение ценности продукта, что приводит к повышению эффективности взаимодействия строительных компаний с клиентами, поставщиками другими партнерскими организациями.

Инструменты бережливого производства отличает простота их восприятия сотрудниками, скорость внедрения, комплексность, универсальность использования.

В строительном комплексе они могут обеспечить устойчивую экономию от сметы, сокращение сроков строительных работ и проектирования объектов недвижимости за счет согласования работы отдельных подразделений, оптимизировать планировочную логистическую структуру на объекте строительства, выявить и устранить основные потери при производственном процессе в любом сегменте строительного комплекса, определить причину их возникновения, обеспечить новый уровень стандартизации и автоматизации производственных процессов.

На сегодняшний день, именно отрасли отечественной экономики, образующие предприятия которых внедрили технологии бережливого производства, конкурентоспособны на мировом рынке.

Таким образом, внедрение бережливого производства в строительном комплексе способно обеспечить качественно новый уровень управления субъектов отрасли, их способность к адаптации в условиях агрессивных внешних экономических изменений, и гарантировать устойчивое развитие строительных предприятий и организаций.

Литература:

1. Дикман Л.Г. Организация строительного производства. Учебник.- М.: Издательство Ассоциации строительных вузов.- 2006.
2. Кунаковская И.А Лизинговые механизмы поддержания спроса в промышленности. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Кубанский государственный университет. Краснодар, 2009;
3. Вумек Дж.П., Джонс Д. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. - М.: Альпина Паблишер, 2008.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Н.В. Зинченко,
канд. экон. наук, доцент*

ПРОБЛЕМА КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В современной экономике делается большой упор не на знания и умение ими управлять, а на креативность персонала, являясь ключом формирования умственного капитала, санкционирует разрабатывать инновации, свежие способы продвижения товара, переработки и представления информации.

В прошлом креативность рассматривали личностным свойством, в наши дни приобретает популярность управление коллективным творчеством. Улучшение развития креативного менеджмента устремлено на управление человеческим капиталом, принятие управленческих решений в условиях неясности, мотивацию творчества, увеличение результативности труда проектных групп, при этом возникает необходимость рассмотреть креативности как менеджера, так и всего коллектива. Помимо этого большой интерес выступает в проявлениях креативности на различных периодах инновационного проекта от формирования идей до воплощения их в готовый продукт.

Родоначальником постижения креативности является Дж. Гилфорд, выделивший дивергентное и конвергентное мышление: первое выражается тогда, когда проблема только еще должна быть найдена или выявлена и когда не существует заранее предписанного наступившего пути решения, а второе – когда ориентируются на популярное решение проблемы. В последующих своих трудах Гилфорд выделил такие способности как: беглость аналогий и противопоставлений, экспрессивная беглость (способность быстро составлять фразы), спонтанная гибкость (способность творческой личности быстро переключаться с одного класса объектов на другой), адаптивная гибкость (оригинальность), аудио-визуальная гибкость (способность придавать вербальной или визуальной форме задуманные очертания), оригинальность (способность производить

идеи отличающиеся от общепризнанных взглядов), любознательность (чувствительность к проблемам в окружающем мире), способность к разработке гипотезы, иррелевантность (логическая независимость реакции от стимула) [3].

Перечисленные качества многообразно комбинируются в профессиональной деятельности, что дает возможность выделить несколько классификаций творческих стилей в условиях трудовой деятельности.[1] Например, Майкл Кертон представил теорию адаптивных и инновационных стилей творческого мышления, адапторы отдают предпочтение решению проблемы, применяя существующие правила, а инноваторы – отвергают существующие правила.

Мин Басадур предложил концепцию четырех преобладающих стилей творчества, отвечающих определенным стадиям процесса генерирования новых идей:

- инициатор – поиск новых путей, решений;
- концептуализатор – комбинация подходов, моделей;
- оптимизатор – оценка решений, проектирование;
- реализатор – практическая реализация .

Таким образом, выделяются роли, основанные на психологических личностных особенностях , способах само-мотивации, сферы деятельности, предпочитаемой некоторым сотрудником.[4]

Особенность креативности заключается в том, что она по-разному выражается у всего коллектива, отдельные виды работ представляют непрерывные рутины, и ряд сотрудников не имеет возможности выразить это качество.

Для управления креативностью необходимо ее рассматривать как систему навыков, которую можно понемногу улучшать в развитии, на первый взгляд, креативность основывается на активной личностной позиции, желании внести изменения, такое качество намного сложнее сформировать.

Т. Амабайл рассмотрела свойственные способы управления, имеющиеся в организациях типы результативного поведения :

1. эффективный мониторинг работ;
2. обеспечение социальной и эмоциональной поддержки;
3. поощрение хорошей работы;
4. общение с подчиненными по работе, интерес к их идеям и мнениям, участие в проектах по идеям подчиненных.[2]

Основная проблема, с нашей точки зрения, состоит в том, что креативность сформирована на иррациональных процессах мышле-

ния, а управление традиционно сформировано на рациональных процессах, из чего можно заключить, что при управлении креативностью необходимо разрабатывать такие стили управления, которые позволили бы сочетать эти два супротивных по структуре процесса.

На сегодняшнее время рынок товаров и услуг охвачен монотипными фирмами-производителями. Они вырабатывают равный товар или же обеспечивают монотипные услуги и выделяются друг от друга лишь наименованиями. Это детерминирует повышение величины соперничества. У руководителей таких компаний возникает вопрос: «Как остаться лидером на рынке и не дать возможность прийти на смену новым компаниям?». Собственно вследствие этого, появляется потребность в стабильном формировании, введении нововведений и представлении свежих, нетрадиционных и специфических идей. Все эти факторы, а точнее некоторая их часть и спровоцировали к появлению креативного менеджмента.

Креативный менеджмент подразумевает организацию работы всего коллектива на решение определенных проблем и получение результата.

Раньше, деятелей культуры и искусства относили к творческим работникам. Но в действительности проявлять творческий потенциал и творить, может совершенно любой человек, не зависимо от его профессии, если он способен найти новое и оригинальное решение для известной задачи, в состоянии решить проблему и открывать новые направления.

Началом творческого процесса служит нахождение идей. Основанием данного поиска являются - проблемы, цели, задачи организации.

Становится более активным познание творчества из среды искусства и науки в прочие среды людской деятельности. Сфера управления, не стала исключением среди этого. В управленческой теории, с недавних пор, начали проявлять большое внимание вопросу обширного употребления креативной возможности менеджеров и топ-менеджеров компаний.

Во многих учебных заведениях начинают образовываться специализированные курсы, которые оказывают большое влияние на формирование знаний творческих нововведений по решению в управлении и бизнесе. Аналогично обширное использование нашли бесчисленные курсы и тренинги, способствующие улучшению возможностей и приходящие на помощь в обучении нахождению креативных идей.

Наибольшую популярность приобретают непродолжительные

тренинги по развитию творческих способностей управленцев, нацеленные, в первую очередь, на осуществившихся специалистов получивших высшее образование. При всем этом, тренинги и курсы не решают данную проблему в полной мере потому, что формирование стойких навыков креативности возможно при регулярной основе и продолжительного время обучения.

В различных образовательных организациях, где перспективные управленцы накапливают существенный запас знаний, умений и навыков, целеустремленное формирование способности к творческому потенциалу и деятельности в действительности не осуществляется. Формирование креативности, как существенного профессионального знания обязано на длительности всего промежутка обучения становится главной целью.

Ввиду этого возникает потребность в осуществлении теоретических и прикладных проведенных исследований, устремленных на обнаружение особенностей креативности как определяющий фактор управленческой деятельности, факторов креативности, областей чувствительности, убеждений и результативных методов формирования творческих способностей управленцев.[5]

Требуется опять же осуществление исследований, сопровождаемых на обнаружение креативности управленцев, разработывание диагностического инструментария, рассчитанного для измерения динамики развития творческих способностей на всевозможных стадиях профессиональной подготовки, вдобавок в процессе отбора, оценки и аттестации управленческих кадров в организациях и компаниях.

С нашей точки зрения, разумно регулярно применять последовательность процедур, которые стимулируют к увеличению креативного управления в организациях и как следствие, достижению оптимальных результатов деятельности:

- качественно-психологический анализ;
- обучение методике воспроизведения новых идей и создание тренингов;
- обучение командной работе и ролевое распределение;
- анализ возможности работы менеджеров в секциях с большим творческим уклоном.

Из чего можно заключить, современный бизнес просто заставляет компании разрабатывать нетрадиционные подходы к решению традиционных задач, искать принципиально новоиспеченные решения. Это и включает в себя креативный менеджмент, который требует более многосторонней подготовки и менеджеров и всего персонала в

целом. Положительный результат, по нашему мнению, достигается только при их общем взаимодействии, нацеленном на достижение поставленных целей, в котором сотрудники играют свои собственные роли.

Литература

1. Т.М. Амайстайл. Как убить творческую инициативу // Креативное мышление в бизнесе. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2013.
2. Дулькин А.В. Креативность фирмы как фактор повышения эффективности предпринимательства. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – СПб., 2012.
3. Журавлев В.А. Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества (Часть 2) // Креативная экономика - 2014 - № 5 – с. 51-55.
4. Спирина С.Г., Зинченко Н.В., Воробьева М.А. // Финансовая устойчивость креативных корпораций.// В сборнике: Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней III Международная научно-практическая конференция. 2015. С. 368-376.
5. Якубов М.Р. Креативный менеджмент: практический аспект Якубов М.Р.// Креативная экономика. — 2015. № 11 (47) — с. 19—24.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОДАЖ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Финансовый кризис вносит существенные изменения в работу розничных компаний. У каждой из них есть свои уникальные технологии достижения целей, однако кризис заставляет кардинально пересматривать методы и стили управления продажами в пользу наиболее эффективных и предлагать динамичные решения, отвечающие изменившейся внешней среде.

Эффективными продажами можно считать продажи, которые стремятся к максимально возможным результатам в существующих условиях. Рассмотрим современные технологии розничных продаж, активно используемые ритейлерами. Как показывает практика эффективных продаж, правильно разложенный товар на полках магазинов способен увеличить прибыль в среднем на 473% [5].

Управление продажами в розничной торговле прямо влияет на сумму выручки, поэтому подход к нему должен быть основательным. Так, к примеру, управление розничными продажами должно включать в себя контроль за выкладкой товара, его дизайном. Рассмотрим приемы в управлении продажами в розничной торговле, которые увеличивают выручку от 8 до 808%.

1. Использование спецвыкладки для увеличения продаж на 800%. Специальная выкладка товара на торцах стеллажа или в корзине в середине прохода увеличивает спрос на него. А если на этот товар предусмотрена скидка, пусть даже небольшая, то эффект становится более ощутимым.

Такой способ управления продажами в розничной торговле лучше всего использовать для стимулирования продаж высокомаржинальных позиций или неликвида, который нужно реализовать.

Эффективность данного приема можно объяснить тем, что покупатели часто не видят товар, хотя и смотрят на него. Дело в

том, что восприятие выкладки происходит по схемам, которые посетители магазина помнят с предыдущих визитов. Эти схемы активируются, как только потребитель заходит в торговый зал. В итоге он видит только товары, в которых заинтересован, — те, что ему нужно купить сейчас, либо знакомые бренды. Спецвыкладка разрушает эту схему и привлекает внимание ко всему товарному ряду, поэтому продажи растут.

В исследовании управления продажей товаров в розничной торговле, проведенном торговой сетью «Магнит», специальная выкладка повысила продажи в среднем на 473%. Когда же на товар, расположенный на спецвыкладке, еще сделали скидку, средний рост продаж составил уже 808%. Анализу подверглись 734 специальных выкладки с использованием 360 различных товаров в пяти магазинах. Примерно такие же данные показали и последующие исследования: комбинация «спецвыкладка + скидка» очень сильно повышает спрос[7].

Примечательно, что при спецвыкладке отсутствует эффект, заключающийся в том, что товар со скидкой перетягивает на себя внимание покупателей с аналогичных товаров другого производителя либо из другого ценового сегмента. Наоборот, специальное размещение стимулирует спрос на всю товарную категорию. Рост продаж всех остальных товаров категории составил в среднем 5%, без учета товара на спецвыкладке.

2. Управление цветовым решением для роста продаж от 130 до 450%. Это один из важнейших приемов эффективного управления продажей товаров в розничной торговле. Использование ярких упорядоченных цветовых решений привлекает внимание к торцевым спецвыкладкам через периферическое зрение. Однако когда есть традиционный контакт (покупатель стоит перед полками и выбирает) или принудительный (потребитель натывается на выкладку во время движения по торговому залу), а цветовых решений упаковки не более шести, то считается целесообразным перемешать упаковки разного цвета. Тогда у потребителя возникает ощущение большого выбора. Если цветов больше шести, рекомендуется использовать упорядоченную выкладку.

Эффективность данной технологии объясняется тем, что размещение рядом нескольких упаковок сходного цвета помогает привлечь внимание посетителя, находящегося в активном поиске нужного товара. Когда он медленно осматривает полки, равномерные цветовые пятна создают ощущение маленького ассортимента. Однако возникает оно при условии, что покупатель видит меньше пяти-шести цветов. Поэтому упорядоченная по цвету, выкладка дает положительный эф-

фekt, когда люди видят ее боковым зрением, и отрицательный, когда она находится прямо перед глазами.

В качестве подтверждения эффективности цветового приема можно привести следующий практический пример. В гипермаркете «Ашан» выложили товар на торцевых полках, сформировав из упаковок разного цвета широкие вертикальные полосы («водопад»), и сравнили эту выкладку с обычной одноцветной. Традиционную выкладку замечали 28% посетителей, а упорядоченную — 41%. Таким образом, на товар, оформленный с помощью упорядоченной выкладки, обратили внимание на 46% больше людей, при этом объем продаж вырос на 132%. Затем такую же выкладку сделали в корзине в середине прохода. В этом случае эффект оказался обратным: возле нее останавливалось меньше людей, а продажи снизились. Но когда цвета в корзине перемешали, продажи поднялись на 450% [8].

3. Пустые места в выкладке для повышения популярности товара вдвое. Зачастую мерчендайзеров заставляют до отказа заполнять полку с товаром (так называемое фронтингование). По мнению экспертов в управлении продажами в ритейле для стимулирования продаж следует убрать одну или несколько упаковок с полки.

Данный эффект связан с тем, что потребителям психологически легче принять решение о покупке товара, который ранее приобрели другие люди: если товар отсутствует на полке, значит, его уже кто-то взял.

Для подтверждения эффективности данного метода рассмотрим опыт подобной выкладки в торговой сети «Лента». В гипермаркете применили двойные выкладки тестируемых артикулов, и единственной разницей было фронтингование: на одной полке отсутствовало три упаковки товара, в то время как другая была заставлена полностью. Фронтингованную и нефронтингованную полки меняли местами на протяжении эксперимента, чтобы исключить влияние пространственного размещения. За две недели эксперимента с обеих полок было продано 645 единиц, при этом на нефронтингованную выкладку пришлось 76% продаж. Выкладку размещали в трех разных местах, и были получены одинаковые результаты, то есть эффект не зависел от конкретного места в магазине [9].

4. «Разбавление» дешевых товаров продукцией с еще более низкой стоимостью для роста продаж на 14%. Если целевой товар не пользуется спросом, потому что покупатели считают его слишком дешевым или низкокачественным, рекомендуется ввести в ассортимент новую позицию с еще более низким ценником. В этом случае

потребитель изменит свое мнение, и нужный товар будет пользоваться бóльшим спросом.

Это объясняется эффектом асимметричного доминирования. Покупатель обращает внимание на конкурирующую характеристику (цена, качество и прочее) и меняет свое мнение о товаре, которым раньше пренебрегал. Поэтому дешевый товар начинает восприниматься как более ценный и качественный, хотя его стоимость осталась прежней. Но «в обратную сторону» этот эффект не действует: нельзя заставить купить более дорогой товар, введя в ассортимент продукт с высокой ценой, — начнется каннибализация.

Американские исследователи К. Путо и Дж. Хубер провели эксперимент. Потенциальным потребителям предложили выбрать одну из двух марок пива в зависимости от качества и цены. Товар «А» стоил \$1,80 при качестве в 50 баллов (по стобалльной шкале), товар «Б» — \$2,60 при качестве в 70 баллов. В итоге 67% потребителей предпочли более дорогой и более качественный напиток «Б». Затем им предложили третий вариант пива «В» с более низким качеством (40 баллов) и меньшей ценой (\$1,60). В итоге пиво по \$1,80 стали выбирать на 14% чаще, а новый товар никто не покупал. Когда этот новый продукт заменили на товар более высокого качества по \$3, люди начали обращать внимание на новый вид пива, при этом доля товара «Б» осталась на прежнем уровне, а доля целевого товара «А» значительно сократилась. Данное правило действует и для других категорий товаров, например автомобилей [4, с. 230].

5. Предоставление покупателю права сравнения для увеличения продаж дорогого товара на 11%. Чтобы стимулировать продажи премиального продукта конкретного бренда, считается целесообразным акцентировать внимание потребителя на высоком качестве. При этом рядом на полке должна быть альтернатива — более дешевый товар другого бренда.

В случае принятия решения в сложной ситуации (разные бренды, разный уровень качества, разные цены) можно задействовать психологический феномен боязни потерь, который стимулирует покупателя выбрать товар с лучшими характеристиками, чтобы ничего не упустить, — а лучшие характеристики ассоциируются с высокой ценой.

В ходе наблюдения И. Симонсон, С. Ноулис и К. Лемон сравнивали степень популярности DVD-проигрывателей двух торговых марок (Samsung и Hitachi) с разным уровнем качества: были взяты базовая дешевая и эксклюзивная дорогая модели. Людям предложили выбрать один из проигрывателей в трех ситуациях: когда представлены

товары одного бренда, продукция разных брендов с одинаковой ценой и смешанные комбинации (эксклюзивная модель одного бренда + базовая модель другого). Заметный рост продаж наблюдался в том случае, когда рядом поставили дорогую модель Hitachi и дешевую Samsung, — 40% предпочли дорогой проигрыватель [4, с. 232].

6. Сокращение ассортимента для роста продаж от 8 до 11%. Если, оптимизируя управление розничными продажами, уменьшить ассортимент, то большинство покупателей не заметит этого, а продажи, возрастут. Но требуется соблюдение ряда правил: нельзя полностью выводить из товарной матрицы продукцию одного бренда или одной категории. Например, если в ассортименте три размера упаковки крупы — рекомендуется оставить наиболее популярную.

То же самое с брендами: если под одной маркой продаются десять видов крупы, нужно оставить часть из них на полке. При этом важно сохранить размер полочного пространства под товарной категорией. Наконец, ассортимент обязательно должен включать те торговые марки, которые наиболее популярны у покупателей.

Это объясняется тем, что сокращение ассортимента, даже значительное, потребители не замечают из-за психологических особенностей восприятия. Внимание покупателя фокусируется на тех торговых марках, которые он обычно приобретает. При этом в магазинах с сокращенным ассортиментом покупателям легче делать выбор [3].

В одном из гипермаркетов «Лента» отказались от 50% видов товаров, на которые приходилось 80% спроса. Это практически не повлияло на восприятие ассортимента: лишь 25% посетителей заметили, что он изменился, причем 60% из них утверждали, что он уменьшился, а 40% — что увеличился. До эксперимента в магазине было 4181 SKU, после — 1852. В результате объем продаж увеличился на 11% [9].

В другом эксперименте сократили ассортимент определенного товара в этом же гипермаркете на 25, 50 и 75%. По итогам опросов посетителей торгового зала, когда с полок убрали половину видов товара, покупатели не заметили никаких изменений. В случае, когда ассортимент сократился на четверть, большинство потребителей посчитали, что он немного увеличился. А при 75-процентном сокращении воспринимаемое разнообразие ассортимента снизилось на 5%; рост продаж составил 8% [9].

Эффективность указанных технологий и приемов продаж доказана успешным опытом зарубежных и российских ритейлеров, тем не менее внедрение указанных методов должно основываться на тщательном анализе ассортимента, потребительского спроса, локальных

особенностей магазинов розничных сетей и др. В практике розничных продаж нет универсальных инструментов, которые гарантированно, принесут максимальный результат любой розничной точке.

Успех того или иного метода во многом зависит от профессиональной и качественной работы персонала, в зоне ответственности которого не только первичная выкладка товара, но и регулярный контроль за соответствием выкладки, анализ продаж и потребительского поведения, верная интерпретация полученных результатов и оперативная корректировка, в случае несоответствия ожиданиям, причем как при отрицательной, так и положительной динамике. Серьезной проблемой в условиях кризиса становится сокращение персонала, ведущее к тому, что работающий метод реализуется по остаточному принципу («недосмотрели», «не уследили», так как много задач), что ведет к снижению эффективности метода, и как следствие - полный отказ от данного инструмента продаж. Во избежание неверных управленческих решений рекомендуется запускать новые методы продаж в ритейле только при наличии нужного количества профильных сотрудников и товара, при этом выборочно, а не во всех точках сети для предварительной оценки эффективности технологий продаж.

Список использованных источников:

1. Иванова С.В., Олейник К., Болдогоев Д. Все об управлении продажами, – М.: Альпина Паблишерс, 2014. – 331 с.
2. Игтисамов Р.С. Методика оперативного управления товарным ассортиментом предприятия на основе изучения потребительских предпочтений // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №4. – С. 26-28.
3. Константиныди Х.А., Рубин А.Г., Воробьева М.А. Анализ и оценка инвестиционной привлекательности и опыт применения инструментов маркетинга территорий в Краснодарском крае// Российское предпринимательство. – 2014. – №20.
4. НордфальтЙенс. Ритейл-маркетинг: Практики и исследования / [Пер. с англ.] — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 490 с.
5. Официальный сайт международного маркетингового агентства «Евромониторинг» <http://www.euromonitor.com/> [дата обращения 22.10.2015 г.]
6. Официальный сайт международного маркетингового агентства «Нильсен» <http://www.nielsen.com/ru/ru.html> [дата обращения 22.10.2015 г.]

7. Официальный сайт розничной сети «Магнит» <http://magnit-info.ru/> [дата обращения 22.10.2015 г.]

8. Официальный сайт сети гипермаркетов «Ашан» в России <http://www.auchan.ru/> [дата обращения 22.10.2015 г.]

9. Официальный сайт сети гипермаркетов «Лента» <http://www.lenta.com/> [дата обращения 22.10.2015 г.]

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Н.Н. Грибок,
канд. экон. наук, доцент*

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОТРЕБНОСТЕЙ СОТРУДНИКА И ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТОДОВ ОРГАНИЗАЦИОННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

С развитием структуры современного общества увеличивается и количество доступных индивиду социальных ролей, которые он осознанно либо вынужденно примеряет изо дня в день, общаясь с друзьями, участвуя в общественных мероприятиях, и конечно же, работая. И если досуг и общественная активность являются преимущественно теми сторонами деятельности личности, которые не нуждаются в дополнительной стимуляции, то трудовая деятельность зачастую, будучи полностью осознанной и добровольно начатой человеком, требует наличия уникальной системы стимулов, способной мотивировать индивида-сотрудника к продуктивному труду.

Разумеется, большинство людей самостоятельно пытаются выявить наиболее действенные для них мотиваторы, которые будут способствовать достижению их профессиональных целей. Однако имеет место ситуация, при которой сотрудник либо не способен к самоанализу, либо вовсе не определяет свою трудовую деятельность как неэффективную и потому не задумывается о поисках стимулов для повышения своей продуктивности [1, с. 11]. Тогда, в рамках существующей проблемы, именно руководитель организации должен суметь скорректировать деятельность сотрудников посредством подбора такой системы стимулов и поощрений, которая не только повысит эффективность отдельно взятого сотрудника, но и позволит ему в дальнейшем самостоятельно применять данные методы мотивации в своей работе.

Вопрос эффективности стимулирования персонала в различных организациях на сегодняшний день весьма актуален, так как зачастую трудовой коллектив представляет собой разнородную группу людей,

применять к которым усреднённые методы стимулирования отнюдь не целесообразно. Многие руководители, по факту, не задумываясь о подобной проблеме, все же интуитивно стараются найти подход к конкретным представителям своего персонала. Однако данный метод носит лишь ситуативный характер и не имеет под собой научного обоснования. Именно поэтому данная статья преследует цель установить взаимосвязь личностных качеств, жизненных ценностей, но прежде всего потребностей сотрудника и эффективность применяемых к нему управлением методов стимулирования труда. Эти закономерности позволят руководителям систематизировать имеющиеся знания о способах воздействия на свой коллектив с целью повышения активности и эффективности, а также создать в дальнейшем специфическую базу прецедентов, которые также облегчат процесс управления персоналом [2]. Итак, что же служит основой формирования тех или иных мотивов в деятельности отдельного индивида? Прежде всего, это определённые ценности, формировавшиеся на протяжении сознательной жизни человека, а также потребности, характерные для него в текущий период времени. Безусловно, экономическое и культурное развитие общества, в котором рос и вырос человек, оказывают значимое влияние на принятие индивидом тех или иных социальных и личностных ценностей, однако в большей степени на данный процесс воздействует семья и ближайшее окружение индивида, предлагающие ему определённый набор идеалов, которым, возможно сами стремятся соответствовать, а также укореняя в сознании цели и задачи, которые взрослеющий человек со временем предположительно должен достичь. Не стоит забывать и о религиозном факторе, оказывающем на некоторых людей влияние более сильное, нежели общественные каноны или наставления родных, что выражается в аскетическом отношении к материальным ценностям и культивации духовных благ.

В процессе взросления индивид обрывает все новыми понятиями об окружающем мироустройстве, а также социальными статусами и ролями, на что влияет расширение сфер его деятельности (обучаясь в ВУЗе человек приобретает статус студента; занимаясь благотворительностью – превращается в волонтера, спонсора или даже мецената; вступая в брак, становится супругом, а в последствии родителем)., И так как определённый социальный статус наделяет человека определённым набором обязательств, жизненные цели и потребности индивида также модифицируются. На данный момент управленческая психология рассматривает в качестве отправных точек для изучения

вопроса мотивации и стимулирования такие теории и концепции, как традиционные, процессуальные и содержательные [3, с. 74].

Традиционные теории (основоположниками которых стали Фредерик Тейлор, Генри Гант, Генри Форд), хотя и продолжают применяться в отдельно взятых, зачастую малых организациях, постепенно теряют для прогрессивного руководителя интерес, так как затрагивают лишь материальную сторону вопроса о стимулировании персонала, и совсем не учитывают истинные потребности сотрудника, которые могут быть не только финансовыми, но также социальными и высокодуховными.

Процессуальные концепции (к коим относятся теория Портера-Лоулера, теория ожиданий В. Врума и теория справедливости С. Адамса) акцентируют своё внимание в основном не на потребностях сотрудника в частности, а на характере усилий и их реализации сотрудником на пути к намеченной цели. Основной проблемой данного комплекса теорий является невозможность установления приоритета того или иного мотива, движущего поступками работника, что может быть весомым препятствием для корректировки и координации его деятельности руководителем. Также затруднение применения процессуальных теорий обуславливается довольно узким диапазоном стимулирующих факторов, в следствие чего модель теряет универсальность.

В третьей группе мотивационных теорий будут рассмотрены теории содержательные, делающие упор непосредственно на изучение потребностей индивида, как основополагающего фактора мотивации трудовой деятельности. Наиболее известными в группе являются Двухфакторная теория Герцберга, теория МакКлелланда, теория Альдерфера и модель Маслоу. Сильными сторонами содержательных теорий можно считать фокусировку на самой природе мотивирующих факторов, а также условиях, усиливающих стремление индивида, вызванное потребностью. Кроме того, данные концепции содержат уникальные классификации мотивирующих факторов, которые наглядно иллюстрируют характер потребности человека и степень её приоритетности [3, с.76].

Безусловно, каждая из упомянутых содержательных теорий может применяться в качестве отправной точки для выявления нужд и стремлений персонала, однако большинство их них ограничивается лишь узким спектром классифицируемых факторов, будь то исключительно потребности высшего уровня (согласно МакКлелланду), или вовсе, лишь сопутствующие формированию мотива гигиенические факторы (в теории Герцберга). Наиболее вариативной в данной

ситуации является модель Абрахама Маслоу, содержащая не только более расширенный диапазон потребностей и сгруппированная в порядке иерархии, но и отображающая потребности практически всех сфер человеческой жизни, начиная от бытовой и заканчивая профессиональной. Несомненно, к основным преимуществам модели можно отнести её меж-институциональный характер, так как в процессе ее применения (в отличие от процессуальных концепций) гарантированно будут учитываться не только профессиональные и духовные потребности индивида, но также социальные и, разумеется, естественные.

Итак, рассмотрим модель автора гуманистической психологии Абрахама Харольда Маслоу на более сущностном уровне ради выявления прикладного значения теории. Прежде всего, данная модель представляет собой пирамиду расположенных в ней потребностей человека (по градации снизу-вверх). Нижние уровни олицетворяют более примитивные, низменные нужды (голод, жажда, сон, естественная нужда, секс), присущие каждому человеку, однако, чем выше уровень пирамиды, тем более специфичными становятся потребности (чувство защищённости, принадлежности, любви, признания, стремление к познанию, гармонии, развитию и самореализации). Суть модели заключается в понимании того факта, что без удовлетворения низших потребностей, человек не испытывает стремления к реализации более возвышенных – духовных потребностей, так как их не возникает вовсе.

Именно здесь и проявляется влияние социального статуса человека (о воздействии на потребности коего говорилось ранее), его ценностей и стремлений. К примеру, новый сотрудник компании, имеющий не так давно статус безработного и не располагающего каким-либо капиталом, первое время будет трудиться ради заработной платы, которая позволит ему удовлетворить те базовые потребности, которые на протяжении безработицы не были восполнены должным образом (достаточное количество еды, оплата коммунальных услуг и т.д.). Очевидно, что мотивировать такого работника рассказами о признании его вклада в общее дело коллективом, совершенно не целесообразно на данном этапе его жизни, в то время как денежное вознаграждение за его труд с дополнительной премией окажут на сотрудника более выраженный стимулирующий эффект.

Рассмотрим еще одну ситуацию. Сотрудник в трудовом процессе проявляет себя крайне пассивно, в коллективе держится неуверенно, неконтактен и инициативен. Вполне возможно, что данный работник весьма сильно закомплексован, не уверен в своих силах и

профессиональных способностях, некомфортно себя чувствует в обществе посторонних людей (кем по большому счету и являются для него коллеги), а потому стремится держаться в тени, строго следовать указаниям, не проявляя при этом креативности и не привнося в деятельность организации личных идей. Подобный сотрудник, вероятно, не будет испытывать воодушевления от вновь полученной зарплаты, так как она для него представляется лишь апогеем рутины, с которой ему приходится сталкиваться ежедневно, нежели долгожданной наградой (здесь также стоит отметить, что данная проблема может стать критической, при условии ее развития в сфере финансовой ответственности, медицины и даже образования, когда в отсутствие корректных стимулов, и как следствие – мотивации, сотрудник выполняет свои прямые обязанности спустив рукава, что порою может привести к серьезным последствиям). В рамках решения подобной ситуации руководителю стоит обратить внимание на потенциальные сильные стороны данного сотрудника, стараться участвовать в его трудовой жизни посредством ненавязчивых бесед, обсуждения общих целей и дальнейших планов компании, а также поощрять за высказывание работником идей относительно развития организации и культивировать его значимость в рамках конкретного коллектива и предприятия в целом. Таким образом, руководитель восполнит потребность в принятии индивида коллективом, признании, и позволит потенциалу сотрудника постепенно раскрыться [4, с. 95].

Основная проблема в решении данной задачи (определения потребностей сотрудника и непосредственное воздействие на них) заключается в многообразии индивидуальностей персонала, в силу чего руководитель вынужден не только искать особый подход к каждому отдельно взятому работнику, но и обработать в дальнейшем массу полученной информации, что не всегда осуществимо в силу загруженности непосредственными обязанностями. Именно поэтому, для экономии времени, сил и ресурсов в дальнейшем, основываясь на уже выявленных и апробированных стимулах, возбудить в сотруднике естественный мотив, для того, чтобы он самостоятельно и осознанно добивался намеченных целей (в данном случае – организационных) [5, с. 63]. К тому же, велика вероятность того, что внешний стимул, насколько бы он ни был согласован с потребностями и ценностями человека, не превратившись во внутренний мотив, постепенно потеряет эффективность и больше не сможет направлять индивида в его деятельности. Посредством формулы данное утверждение выглядит следующим образом:

$$1) \quad \text{Стимул} * \text{Потребность} = \text{Мотив}$$

2) *Мотив + Условия для продуктивной работы = Продуктивная работа*

Таким образом, можно смело утверждать, что осознанный выбор и стремление сотрудника к реализации намеченного – лучший способ повысить продуктивность его труда.

Суммируя изложенную информацию, можно выделить несколько основных, общих для каждого трудового коллектива стимулов, воздействуя на которые руководитель может сформировать в сотрудниках мотивацию для увеличения эффективности труда:

- материальные блага (заработная плата, премии, надбавки);
- чувство стабильности (гарантированное рабочее место);
- чувство принадлежности к локальному сообществу;
- наличие общения и прочих социальных взаимодействий;
- возможность применения творческих и профессиональных талантов;
- возможность карьерного роста и самореализации;
- осознание собственной значимости и состоятельности.

Данные стимулы могут модифицироваться и варьироваться в зависимости от потребностей конкретного сотрудника, а также решения и возможностей руководителя. Разумеется, не стоит придерживаться шаблонов в отношении «подбора» тех или иных стимулов для конкретного сотрудника. Руководителю целесообразнее сопоставить все возможные аспекты, выявленные в результате анализа деятельности работника, и принять решение о наиболее эффективном в частном случае способе стимулирования труда. Непосредственно анализ может быть реализован через наблюдение за рабочим процессом индивида, анкетирование (содержащее ключевые вопросы о потребностях, ценностях и стремлениях сотрудника), а также в ходе диалога сотрудника с квалифицированным психологом, способным выявить приоритеты конкретного подчинённого. Человеческая природа многогранна и обширна. Она способна породить множество потребностей и амбиций, как способствующих нашему благополучию, так, порой, и превращающихся в весомые преграды на пути к личным целям и целям организации, на которую мы работаем. Многие из нас не только беспомощны в вопросе достижения намеченных ориентиров, но даже не способны осознать мотивов собственной профессиональной деятельности. Поэтому, в условиях снижения продуктивности персонала и неэффективности средств управления, руководителю в первую очередь стоит проанализировать целесообразность применяемых им способов стимулирования. Этот факт объясняет потребность современных организаций в грамотных руководителях, способных

тонко чувствовать существующие рычаги давления и соответствующие стимулы для повышения продуктивности сотрудника в частности и, как следствие, организации в целом. Несмотря на то, что за последние десятилетия возникло множество теорий и научных концепций, пытающихся обосновать природу человеческих потребностей и направить их в нужное, продуктивное русло, вопрос значимости и влияния потребностей на различные сферы человеческой деятельности до сих пор остается открытым и требующим продолжительного и досконального изучения, что гарантирует современному поколению научных деятелей солидные перспективы масштабных исследований и впечатляющих открытий.

Список использованных источников:

1. Орлов Г. Сверхмотивация, М.: Написано пером, 2013. – 110 с.
2. Воробьева М.А. Состояние и проблемы управления персоналом предприятий строительной отрасли Краснодарского края . В сборнике: Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы. Краснодар, 2014. С.52-57
3. Барышева А., Киктева Е. Мотивация, СПб.: Питер, 2014. – 208 с.
4. Клочков А. КРІ и мотивация персонала, Издательство: Эксмо, 2010. – 160 с.
- 5.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ-ПОСТАВЩИКОВ УСЛУГ ВЕЩАНИЯ СПУТНИКОВОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ

Телевидение это неотъемлемая часть жизни каждого человека, в России свыше 50% россиян проводят свой досуг перед телевизором. За последние 15 лет телевидение сделало большой скачок в своём развитии, благодаря чему у населения появилась возможность выбирать поставщика телевизионных услуг. Возраст целевой аудитории платного телевидения – от 4 до 85 лет. На сегодняшний день существуют несколько видов платного телевидения: кабельное, спутниковое и интерактивное. Объектом данного исследования являются компании-поставщики услуг вещания спутникового телевидения.

К услугам спутникового телевидения чаще всего обращаются потребители, у которых нет возможности подключить себе телевидение другого вида. Очевидное преимущество спутникового телевидения состоит в широкой географии использования, что позволяет установить оборудование для приёма сигнала практически в любой точке страны. Спутниковое телевидение по итогам 2014 года занимает 39% процентов рынка платного телевидения. Основными поставщиками вещания спутникового телевидения являются:

- 1) ЗАО «Национальная спутниковая компания», более известная под названием «Триколор ТВ»;
- 2) ООО «ОрионЭкспресс», предоставляющая свои услуги под брендом «Телекарта», «Континент ТВ»;
- 3) ОАО «НТВ-Плюс».

В условиях экономического кризиса каждой фирме необходимо удерживать имеющиеся конкурентные преимущества, приспособившись к условиям рыночной конкуренции. Анализируемые компании – не исключение. Усилия каждой из

перечисленных компаний в современных экономических условиях направлены на развитие и активный рост абонентской базы.

С развитием конкуренции во всех областях жизнедеятельности человека возрастает интерес к вопросам управления конкурентоспособностью предприятий. Ежегодно в отечественной и в зарубежной печати публикуется большое количество научных работ в данной области.

При анализе публикаций в области конкурентоспособности предприятий выявляется, что каждый автор в зависимости от целей и задач исследования, изучаемых объектов, требований субъектов рыночных отношений дает свое определение конкурентоспособности предприятия. Так, в результате изучения работ по данной тематике было обнаружено более 30 определений, некоторые из них приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Определения категории «конкурентоспособность предприятия»

Определения понятия «конкурентоспособность предприятия»	
1. Баринов В.	Конкурентоспособность объектов складывается из конкурентоспособности его элементов и их организованности для достижения цели
2. Блинов А.О., Захаров В.Я.	Под конкурентоспособностью предприятия мы понимаем способность создавать такое превосходство над конкурентами, которое позволяет достичь поставленных целей
3. Захаров А.Н.	Конкурентоспособность организации – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования
4. Калашникова Л.М.	Конкурентоспособность предприятия – комплексное понятие, которое обусловлено системой и качеством управления, качеством продукции, широтой и глубиной ассортимента, востребованного обществом или отдельными его членами, стабильным финансовым состоянием, способностью к инновациям, эффективным использованием ресурсов, целенаправленной работой с персоналом, уровнем системы товародвижения и сервиса, имиджем фирмы
5. Селезнев А.	Конкурентоспособность – это обусловленное экономическими, социальными, политическими факторами положение товаропроизводителя на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику
6. Конно Т.	Конкурентоспособность предприятия – совокупность характеристик, включающих захваченную предприятием долю рынка, способность

	предприятия к производству, сбыту и развитию, способность высшего звена руководства к реализации поставленной цели
7. Куприянова Т.	Борьба за ограниченный объем платежеспособного спроса, ведущаяся фирмой на доступных ей сегментах
8. Маракулин М.В.	Конкурентоспособность компании – способность компании работать в динамичной конкурентной среде при удержании имеющихся конкурентных преимуществ, как минимум, в неизменном виде (лучше – с положительной динамикой)
9. Яшин Н.С.	Конкурентоспособность предприятия – это возможность и динамика приспособления его к условиям рыночной конкуренции
10. Светуньков С.Г.	Конкурентоспособность – это свойство объекта, имеющего определенную долю соответствующего рынка, которое характеризует степень соответствия техникофункциональных, экономических, организационных и других характеристик объекта требованиям потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов

На наш взгляд, конкурентоспособность – показатель динамичный, поэтому она должна изучаться к конкретному моменту времени с учетом изменений рыночной конъюнктуры.

В частности, рассмотрим конкурентное положение российских компаний-поставщиков услуг вещания спутникового телевидения.

Наиболее популярной компанией в сфере услуг вещания спутникового телевидения является ЗАО «Национальная спутниковая компания» (бренд «Триколор ТВ»). «ТриколорТВ» является лидирующим брендом среди представленных на рынке. ЗАО «Национальная спутниковая компания» образована в 2005 году как первый спутниковый оператор, предоставляющий 10 бесплатных общероссийских каналов. Далее компания стала расширять свой список разнообразными тематическими каналами, за просмотр которых была предусмотрена дополнительная плата. По состоянию на ноябрь 2015 года фирма занимает 75% рынка спутникового телевидения и 30% рынка платного телевидения. Активная база абонентов у компании составляет 11,6 млн. домохозяйств. Компания сотрудничает с российской фирмой GSGroup, у которой закупает оборудование для своей продукции.

Одним из ключевых конкурентных преимуществ компании является приемлемая цена за оборудование – в среднем 7500 рублей за комплект на один телевизор. К просмотру в основном пакете «Единый» (1200 рублей в год) предоставляется около двухсот каналов различной тематики, среди которых 31 канал в формате HD (High Definition Video). Каналы высокой четкости привлекают потребителей и особенно востребованы владельцами современных телевизоров с инновационными техническими возможностями для трансляции изображений высокого качества. Компания предлагает 3 платных пакета каналов и широкий ассортимент оборудования, соответствующий требованиям и ожиданиям широкого круга клиентов.

Обозначим основные недостатки ЗАО «Национальная спутниковая компания».

Навязчивая реклама. Чрезмерно большой объем рекламы «Триколор ТВ» обеспечивает компании высокую популярность, но при этом вызывает раздражение потенциальных и существующих клиентов.

Плохое качество видеосигнала: изображение время от времени пропадает, каналы кодируются на короткие периоды несколько раз в день.

Отсутствие бесплатных каналов. По Федеральному закону от 13 июля 2015 г. № 257-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О средствах массовой информации» и Федеральному закону «О связи» каждый пользователь телевидения имеет право бесплатного доступа к 20 общероссийским каналам. С августа 2015 года ЗАО «Национальная спутниковая компания» стало игнорировать этот закон и после увеличения цены на основной пакет, отключило от бесплатного просмотра многие общероссийские каналы, оставив к доступу всего два канала – канал Первый и НТВ.

Оплата услуг. По правилам ЗАО «Национальная спутниковая компания», если абонент собирается воспользоваться любым из пакетов компании, то платить должен сразу за полный год. Условия оплаты не являются гибкими: отсутствует возможность помесечной оплаты. Кроме того, в случае, если клиент нуждается во временном отключении услуг компании, ЗАО «Национальная спутниковая компания» не приостанавливает вещание по просьбе абонента. Фактически, деньги клиента «сгорают».

ООО «Орион экспресс» занимает около 14% рынка спутникового телевидения и 7% на рынке платного телевидения. Фирма основана в 2005 году и спустя несколько лет стала функционировать под

именем «Континент ТВ» и «Телекарта». Общая абонентская база составляет 2,7 млн абонентов. Явным преимуществом «Орион Экспресс» является самое доступное оборудование для потенциальных абонентов - в среднем за 6500 рублей. Под брендом «Континент ТВ» фирма предоставляет 170 каналов за 300 рублей в месяц. «Телекарта» имеет больше возможностей в предоставлении услуг: абонент может оплачивать просмотр либо за полный год (3600 рублей в год за 200 каналов), либо каждый месяц (400 рублей в месяц за 200 каналов). При желании можно снизить количество каналов до ста и платить за них либо 1200 рублей в год, либо 150 рублей в месяц. Имеется поддержка каналов высокой четкости HD, но по сравнению с «Триколор ТВ» их меньше - около 10. По окончании подписки имеется доступ к двадцати общероссийским каналам. Доступ дается на полгода, по истечении данного периода, если денежные средства не поступают на абонентский счет, просмотр каналов полностью блокируется.

Перечислим основные минусы компании.

Дешевое оборудование. В данном случае действует логическая цепочка «низкая цена – низкое качество». Оборудование «Орион Экспресс» является доступным для широкого круга клиентов, но при этом его низкое качество становится причиной частых поломок и сбоев при просмотре, и как следствие недовольство потребителей.

Сложность установки оборудования. Компанией «Орион Экспресс» при установке оборудования для комфортного просмотра используются антенны диаметром не меньше 80 см. Данный тип антенны сложнее устанавливать, при этом угол приёма сигнала могут перекрывать растущие деревья возле объекта установки. Указанные технические особенности ставят ограничения на установку оборудования компании.

Качество видеосигнала. Выявлены проблемы с трансляцией сигнала, которые проявляются не только в дождливую или снежную погоду, но и при благоприятных погодных условиях.

ООО «НТВ-Плюс» основано в 1996 году и стало первым оператором платного спутникового телевидения. За 19 лет своего существования компания смогла привлечь больше одного миллиона абонентов. На текущий момент доля рынка спутникового телевидения, занимаемая фирмой, составляет приблизительно 7%. Основной причиной такого положения компании стала высокая цена на оборудование и абонентская плата. Долгое время с момента появления компании на рынке платного телевидения компания «НТВ-Плюс» ассоциировалась с роскошью, доступной лишь для обеспеченных потребителей. Вплоть до 2012 года маркетинговая активность компании (со-

вершенствование услуг, индивидуальные предложения) была ориентирована на существующих клиентов, о чем свидетельствует медленно растущая абонентская база.

Основной ошибкой компании стало маркетинговое бездействие в период появления главного конкурента «Триколор ТВ», который своей невысокой ценой за оборудование и доступной абонентской платой привлек большую часть потребителей спутникового контента.

Стоит заметить, что «НТВ-Плюс» и «Национальная спутниковая компания» ведут своё вещание с одного спутника Eutelsat 36A/36B. На момент появления основного конкурента абонентская плата у «НТВ-Плюс» составляла 550 рублей в месяц за 100 каналов, «Триколор ТВ» же предлагал за просмотр 600 рублей в год.

С 2009 года по 2012 год ООО «НТВ-Плюс» снизила оплату до ста рублей в месяц за минимальное количество каналов, но данный шаг не принес ожидаемого роста абонентов. «Триколор ТВ» на фоне «НТВ-Плюс» выглядел более привлекательно.

Рассмотрим преимущества «НТВ-Плюс». Во-первых - наличие каналов собственного производства. К ним относятся 13 каналов из категории спорт и 10 киноканалов. «НТВ-Плюс» была первой компанией, запустившей в эксплуатацию каналы высокой четкости HD, для сравнения ЗАО «Триколор ТВ» добавило в свой список каналы HD лишь в 2012 году. Также, среди всех спутниковых операторов, «НТВ-Плюс» единственная компания, которая запустила в вещание канал с поддержкой 3D. Абонентам предлагаются различные тематические пакеты на любой вкус. Для пользователей, которым требуются только общероссийские каналы, есть специальное предложение - пакет «Стартовый», состоящий из двадцати основных российских каналов. Для активации пакета нужно единовременно внести оплату в размере 600 рублей и в дальнейшем без каких-либо ограничений просматривать данные каналы в хорошем качестве вещания. Есть возможность «приостановить услуги», что позволяет сохранять деньги на абонентском счете, если абонент планирует длительное время отсутствовать и не пользоваться услугами компании.

Среди минусов компании можно выделить следующие:

1. Многие каналы, востребованные потребителями, разбросаны по отдельно оплачиваемым пакетам, тем самым принуждая абонентов к дополнительным тратам за просмотр.

2. Отсутствие полного набора каналов HD в основном пакете. В основном пакете компания предоставляет всего около пяти каналов высокой четкости, остальные разбросаны по отдельно оплачиваемым пакетам. Этот минус влияет на выбор спутникового комплекта потре-

бителями. В данном случае «Триколор ТВ», имеющие аналогичные каналы в основном наборе за умеренную плату, выглядит намного привлекательнее.

3. Высокая цена на оборудование. Фирма использует оборудование в основном корейского производства. Оборудование довольно высокого качества и продается по достаточно высокой цене в сравнении с конкурентами. В среднем цена составляет 8100 рублей за комплект.

Свою активную маркетинговую деятельность компания «НТВ-Плюс» начала 1 октября 2013 года и первым её ударом по конкурентам было резкое изменение состава пакетов и снижение цен за просмотр, всего 29 рублей за 90 каналов. Этот важный для компании ход позволил за несколько месяцев повысить абонентскую базу с 560 000 абонентов до 800 000 абонентов.

Следующим шагом компании по привлечению новых абонентов стала акция «Обмен оборудования», запущенная 1 мая 2014 года. Эта акция была разработана по подобию акции «Время обмена», которую в марте 2014 года запустила ЗАО «Национальная спутниковая компания». Отличие между акциями заключалось в следующем: «Триколор ТВ» принимал к обмену только своё рекомендованное, но уже устаревшее оборудование, а взамен за дополнительную плату 4000 рублей выдавал новый приёмник с поддержкой приёма каналов HD; компания «НТВ-Плюс» принимала оборудование любых операторов, независимо от его работоспособности, и за плату от 3500 до 5000 рублей так же предоставлял оборудование с поддержкой приёма каналов HD. Акция по обмену длилась всего три месяца, но повторялась еще два раза, тем самым обеспечив приток абонентов в компанию. С помощью этой акции многие абоненты спутникового телевидения «Радуга ТВ», которая закрылась в декабре 2014 года, смогли по приемлемой цене переключиться на другого оператора. На сегодняшний день «НТВ-Плюс» время от времени запускает разнообразные короткие маркетинговые акции, в период проведения которых снижает цены на спутниковые ресиверы.

На основании внутреннего маркетингового аудита выделим сильные и слабые стороны компании.

Сильные стороны:

1. Компания присутствует на рынке спутникового телевидения 19 лет.
2. Наличие филиалов в каждом регионе страны.
3. Наличие каналов собственного производства.
4. Хорошее качество технической поддержки абонентов.

5. Грамотно оформленная работа с дилерами и монтажниками.
6. Широкая география использования.

Слабые стороны:

1. Дорогое оборудование.
2. Почти полное отсутствие рекламы своей продукции.
3. Высокая стоимость полного подключения всех пакетов.

С помощью анализа внешней среды выделим основные угрозы и возможности развития компании.

Возможности:

1. Развивающиеся технологии.
2. Потребительский рынок компании медленно, но уверенно растет.
3. Оптимизация работы с дилерской сетью.

Угрозы:

1. Низкая рыночная доля спутникового телевидения.
2. Новые конкуренты.
3. Рост курса доллара/евро.

Результаты занесем в таблицу 2.

Таблица 2 – Базовая матрица SWOT-анализа «НТВ-Плюс»

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	
Наименование	Подробное описание
Компания присутствует на рынке спутникового телевидения 19 лет.	Положительный имидж компании, надежность в предоставляемых услугах.
Наличие филиалов в каждом регионе страны.	Для более оперативной технической помощи абонентам, в каждом регионе есть сервисный центр НТВ-Плюс.
Наличие каналов собственного производства.	Единственная компания, у которой есть каналы собственного производства: 13 спортивных каналов и 10 киноканалов.
Хорошее качество технической поддержки абонентов.	Менеджеры технической поддержки абонентов хорошо квалифицированы и обучены.
Грамотно оформленная работа с дилерами и монтажниками.	Выгодные условия сотрудничества с компанией, гибкая система скидок. Маркетинговая поддержка.
Широкая география использования.	К «НТВ-Плюс» могут подключиться потребители большей части России, вплоть до Сибири.
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	
Наименование	Подробное описание
Дорогое оборудование.	В связи с закупкой качественного оборудования за границей, цены на оборудование выше, чем у других компаний.
Почти полное отсутствие рекламы своей продукции.	Почти вся информация о проводимых акциях компании находится только на сайте «НТВ-Плюс», рекламы компания практически не дает.
Высокая стоимость полного подключения всех пакетов.	Подключение полного набора пакетов, предоставляемых компанией стоит около 2 000 рублей в месяц.
ВОЗМОЖНОСТИ	
Развивающиеся технологии.	Возможность расширения деятельности фирмы.

Потребительский рынок компании медленно, но уверенно растет.	Последняя активность компании привлекает в компанию все больше абонентов.
Оптимизация работы с дилерской сетью.	Появляется все больше желающих работать с «НТВ-Плюс».
УГРОЗЫ	
Низкая рыночная доля спутникового телевидения.	В связи с наличием более сильного конкурента.
Новые конкуренты.	После закрытия компании «Радуга ТВ» появился новый поставщик услуг вещания спутникового телевидения «МТС».
Рост курса доллара/евро.	В связи с экономической ситуацией в странеи мире, цены на оборудование нестабильны.

На основании базовой матрицы SWOT-анализа составим матрицу угроз ООО «НТВ-Плюс». Данные приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Матрица угроз ООО «НТВ-Плюс»

Вероятность реализации угроз	Последствия угроз		
	Разрушительные	Тяжелые	Легкие
Высокая		Сильный конкурент на рынке.	Новый конкурент.
Средняя	Экономический кризис	Изменение курса доллара/евро.	
Низкая (малая вероятность)			

На основании приведенных данных можно сделать вывод, что серьезной угрозой для компании является появление нового сильного конкурента. Для эффективной конкурентной борьбы компании «НТВ-Плюс» требуется оптимизировать маркетинговую стратегию, систему сбыта.

Далее проанализируем возможности компании «НТВ-Плюс», также используя результаты базовой матрицы SWOT-анализа. Данные представлены в таблице 4.

Таблица 4–Возможности ООО «НТВ-Плюс»

Вероятность использования возможностей	Влияние возможностей		
	Сильное	Умеренное	Малое
Высокая	Оптимизация услуг.	Возможность расширения деятельности.	
Средняя	Увеличение спроса потребителей.	Привлечение новых сотрудников.	
Низкая (малая вероятность)	Развитие технологий.		

При правильном подходе, реализация имеющихся возможностей, позволит компании выйти на новый уровень и завоевать более крупную долю рынка.

Анализ конкурентной среды спутникового сегмента продемонстрировал преимущества и недостатки компаний, работающих на данном рынке. Для повышения конкурентоспособности ООО «НТВ-Плюс» предложены следующие мероприятия:

1) разработка более удобной системы пакетных предложений, что даст возможность абонентам выбирать к просмотру те каналы, которые им необходимы и исключать из списка невостребованные. К примеру, фирме стоит рассмотреть возможность создания услуги почтового выбора каналов и разработать для этого особую тарифную сетку;

2) активизация рекламной и PR-деятельности;

3) расширение перечня оказываемых услуг. К примеру, предоставление спутникового интернета, по прогнозам экспертов в сфере интернет-коммуникаций данная услуга окажется высоко востребованной в ближайшем будущем.

Реализация данных предложений обеспечит ООО «НТВ-Плюс» рост абонентской базы, тем самым улучшит положение компании на рынке и увеличит рыночную долю.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 257-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О средствах массовой информации»

2. Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А., Бугакова Н.П. Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России и достижения целей эффективного развития

/Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А., Бугакова Н.П. // Экономическая наука современной России. – 2014. – № 3 (66). – С. 173-177.

3. Официальный сайт ООО «НТВ-Плюс» [электронный ресурс]. – режим доступа / <http://ntvplus.ru/>

4. Официальный сайт ЗАО «Национальная спутниковая компания» [электронный ресурс]. – режим доступа / <http://tricolor.tv/>

5. Официальный сайт ООО «Орион Экспресс» [электронный ресурс]. – режим доступа / <http://www.telekarta.tv/>

6. Статья «Определение конкурентоспособности предприятия» в онлайн-журнале «Маркетинг в России и за рубежом» [электронный ресурс]. – режим доступа / <http://www.mavriz.ru/articles/2009/4/4960.html>

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
М.А. Воробьева,
канд. полит. наук,
доцент кафедры*

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА И ПОСТРОЕНИЕ КАРЬЕРЫ МАРКЕТОЛОГА ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА

В стабильной среде построение карьеры начинается с выбора профессии и образовательного учреждения. Именно выбор места обучения, по мнению многих специалистов, является фундаментальным шагом к успешному построению карьеры.

Следующий этап это - закрепление получаемых знаний на практике. После получения базовых и специальных знаний в учебном заведении, более глубокого ознакомления со своей специальностью на практике каждый неизбежно приходит к очередному важному решению — это выбор места работы. Приступив к работе, расти по карьерной лестнице возможно только при постоянном и непрерывном обучении, желании и инициативе [1].

Актуальность данного исследования заключается в том, что в настоящее время мы наблюдаем кризисные явления в экономике, которые напрямую влияют на состояние рынка труда и построение карьеры.

Что же меняется в вышеприведенной схеме в ситуации кризиса?

Для начала приведем статистику последнего года на рынке труда России и Краснодарского края.

В сфере труда и занятости населения в конце прошлого и с начала текущего года мы наблюдаем непростую ситуацию, складывающуюся на фоне негативных процессов в экономике [2].

Глава Минтруда РФ Максим Топилин сообщил, что численность безработных граждан в РФ превысила показатель за предыдущий отчетный период на 0,9%, тем самым перешагнув порог в миллион человек.

Кроме того, директор департамента занятости населения Минтруда Михаил Кирсанов заявлял, что в настоящее время уровень регистрируемой безработицы в России составляет 1,3% от общей численности экономически активного населения. С начала 2015 года регистрируемая безработица выросла на 12% или 107,5 тыс. человек. За аналогичный период 2014 года рост численности зарегистрированных безработных составил 4,8%. Численность работников, предполагаемых к высвобождению, по данным на 25 марта, составляла 231 тыс. человек. Количество работников, находящихся в простое по инициативе администрации или работающих неполный день, составляет 287 тыс. человек [3].

Рассматривая сферу маркетинга с позиций трудоустройства и развития карьеры, можно отметить, что развитие маркетинга в России достигло определенной зрелости, когда каждая уважающая себя компания стала использовать маркетинговые инструменты, а ВУЗы и иные учебные заведения всерьез занялись подготовкой кадров для престижной и перспективной профессии. Однако относительно стабильный период оказался весьма кратковременным, в августе наступает кризис и возникает необходимость в очередной раз перестраивать экономическую стратегию развития предприятия.

По мнению специалистов, за 9 месяцев 2015 года в сфере маркетинговых коммуникаций (маркетинг, реклама, PR) выросло и количество вакансий (на 18%), и количество резюме (на 34%) .[4]

Спад предложений по вакансиям отмечался с февраля по апрель: в этот период было размещено меньше вакансий, чем в первом месяце года. В мае и сентябре зафиксированы пики роста предложений (+16% и +18% вакансий соответственно) [4].

Неравномерная динамика соискательской активности в первые месяцы года меняется с мая на постепенный устойчивый рост количества резюме, размещенных на известных сайтах. В феврале 2015 наблюдался рекорд по размещению резюме на сайтах. Число резюме взлетело на 38% от предыдущего месяца.

Однако, что касается области маркетинга: растет спрос на персонал в маркетинге (+35% вакансий к началу года). В рекламе и PR число вакансий сильно колебалось в течение года (в сфере PR пик пришелся на май), по итогам 10 месяцев уровень спроса примерно такой же, как и в начале года. [4]

Начало года (февраль) характеризуется резким всплеском соискательской активности: число резюме тогда выросло более чем на треть. В течение первого полугодия интенсивность поиска работы в сегменте «Маркетинг» плавно снижалась, а в сегментах «Реклама» и

«PR» в мае и марте произошло довольно резкое падение (в среднем на 22% в обоих сегментах). Со второго полугодия ситуация с поиском работы становится спокойной, отмечается небольшой и постепенный рост числа резюме. В итоге в сегменте «Маркетинг» резюме по сравнению с январем больше на 14%, в сегментах «Реклама» и «PR» — на 6% и 5% соответственно.

Парадокс ситуации, сложившейся на рынке труда в том, что при достаточно широком предложении вакансий, мы не наблюдаем спада соискательной активности.

По нашему мнению, такая ситуация связана с тем, что предложения по вакансиям, связанным с маркетингом, качественно не удовлетворяют потребности. Предположительно это происходит по причине низкой оплаты труда маркетологов. По опыту 2008 года, кризис в первую очередь сказывается на сферах маркетинга, рекламы, журналистики, подбора персонала. Сейчас компании оптимизируют издержки, многие из них отказываются от услуг маркетингового консалтинга, внешнего корпоративного обучения.

Очевидно, что в ситуации кризиса классическая схема построения карьеры может поменяться. Главной опасностью нынешней кризисной ситуации, по мнению опрошенных «Левада-Центром» россиян, является рост цен и обнищание населения (54%), экономический кризис (49%), втягивание страны во внешние конфликты (33%). У четверти соотечественников вызывает озабоченность рост безработицы [5].

Обучаясь в учебном заведении, наиболее оптимальный вариант уже начинать работать. Это может быть работа временная, не связанная с получаемой специальностью, возможно, получение дополнительной профессии усилит позицию соискателя на рынке труда после окончания обучения.

Таким образом, в построении карьеры маркетолога в кризисный период главное – наработать опыт и повышать компетентностный уровень.

Известный общественный деятель Ирина Хакамада на своем мастер-классе советует в сложные времена не делать резких движений, но и не замирать на месте: «Видели микросъемку, как ползет улитка? У нее раковинка, две палочки, волнистые ножки, волнистое брюшко – все это мягкое и сканирует, реагирует на каждое изменение в воздухе, почве, звуках. Включаете зрительную память, слушаете людей, налаживаете коммуникацию со всеми – и, возможно, где-то среди них будет ваш деловой партнер».

Список использованных источников:

1. Воробьева М.А. Состояние и проблемы управления персоналом предприятий строительной отрасли Краснодарского края. В сборнике: Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы. Краснодар, 2014. С.52-57
2. Зинченко Н.В., Лобанова В.В. Рынок труда и его вклад в формирование национальной конкурентоспособности Российской модели хозяйствования. Экономика и предпринимательство. 2013. № 4 (33). С.41-46
3. Официальный сайт РИА «Новости» <http://ria.ru/economy/20150402/1056030609.html> (дата обращения: 9.10.2015)
4. Официальный сайт "Деловая Газета-ЮГ" http://www.dg-yug.ru/a/2015/01/29/Marketing_glavnie_trendi (дата обращения: 9.10.2015)
5. Грибок Н.Н. Профессиональные кадры – залог успешного развития рекламной индустрии. Власть. 2011. №7. С.83-85

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

В условиях спада экономики 2014 года сильно пострадала отрасль жилищного строительства. Так за последние два года спрос на первичную недвижимость в городе Краснодаре снизился на 16%. По данным консалтинговой компании в сфере недвижимости «Макон» за последние восемь лет число строительных компаний в Краснодаре выросло в 5 раз, а объем возводимой ими жилой недвижимости увеличился почти в 4 раза. В 2014 году на краснодарском рынке насчитывалось 110 официальных строительных компаний, которые возводили 4,6 млн.кв.м. жилья. В 2014 году Краснодар стал самым передовым рынком в России по количеству совершенных сделок, их число составило 47835. Следом за Краснодаром идет Красноярск 46642 сделки и Екатеринбург 46521 сделка. При этом высокая конкуренция в Краснодаре заставляет застройщиков существенно снижать стоимость квадратного метра. Для сравнения в Екатеринбурге квадратный метр в новом фонде обойдется потребителю в 60 – 75 тыс.руб., в Краснодаре 35-45 тыс.руб. [6]

Исходя из представленных данных, рынок недвижимости в Краснодаре является высококонкурентным. Поскольку в 2014 году спрос на первичную недвижимость снизился, а объемы строительства остались на прежнем уровне, для успешного ведения строительного бизнеса необходима эффективная работа отдела маркетинга застройщика. В связи с этим основной проблемой является поверхностный подход в осуществлении маркетинга и неиспользование новых технологий в области практического маркетинга.

По данным Игоря Манна, практикующего маркетолога и автора 20 книг по маркетингу, в мире насчитывается не менее 5000 маркетинговых инструментов. Однако строительные компании на россий-

ском рынке используют в среднем только 10 каналов привлечения клиентов.

Существует несколько основных направлений, наиболее эффективных в сложившейся конъюнктуре рынка при продвижении и продаже первичной недвижимости. На первый взгляд они могут казаться простыми и очевидными, однако при глубоком анализе маркетинговой активности строительных компаний становится ясно, что данные направления продвижения проектов проработаны и реализованы на слабом уровне.

– On-line маркетинг.

По данным международной аналитической компании TNS за январь 2015 года в России 66% населения в возрасте 12 – 64 года являются пользователями интернета. Ежедневный прирост новых пользователей составляет около 6%. Помимо широты аудитории on-line продвижение имеет несколько преимуществ перед outdoor рекламой:

– интернет-реклама позволяет сфокусировать внимание потенциального клиента на нужной ему информации. В результате длительного нахождения в пространстве, заполненном яркими рекламными вывесками и обилием аудиальной информации, потребитель перестал обращать внимание на внешние рекламные носители (баннеры, щиты, телевидение, радио). Интернет позволяет создать потребителю его собственное пространство, в котором он сам выбирает, что ему читать, смотреть и т.п.;

– on-line реклама точнее таргетируется. Это значит, что с помощью возможностей интернета можно выставить параметры целевой аудитории от пола, возраста и места проживания до интересов. Таким образом, реклама нацелена на конкретного потребителя, интересного компании;

– есть возможность настроить контекст. Это значит, что реклама показывается в соответствии с теми сайтами, которые человек посещал и посещает, и запросами, которые последний вводил в поисковую строку;

– точность подсчетов эффективности. При помощи HTML-меток в Яндекс-метрике маркетолог может отслеживать: с какого конкретно баннера и с какого сайта зашел на ресурс компании потенциальный клиент, какие действия он совершал; сколько клиентов дала контекстная и таргетированная реклама. Кроме того появляется возможность собирать заявки на подбор или бронь квартиры, которые впоследствии будут переданы в отдел продаж.

Важно отметить, что слабым уровнем пользования интернет-маркетингом страдают как небольшие строительные компании, так и

крупные застройщики. Иногда новички рынка обгоняют своих более опытных коллег за счет комплексного подхода и нестандартных решений. Одним из удачных примеров применения интернет-маркетинга при реализации квартир можно считать сайт девелопера города Санкт-Петербурга «LEGENDA IntelligentDevelopment»[5]. Анализируя страницы, выявлены несколько преимуществ, которыми пренебрегает большинство девелоперов:

- разработчики сайта оптимизировали поиск оптимального решения для клиента за счет подбора квартиры по типу потребителя;
- все номера телефонов на сайте функционируют;
- даны ссылки на группы в социальных сетях, информация в которых регулярно обновляется;
- сайт адаптивный;
- разработан и качественно реализован раздел «Что нас вдохновляет», который работает как на удержание посетителей на сайте, так и на повторные возвращения.

2. Точки контакта.

Точки контакта – это термин, появившийся в обиходе маркетологов относительно недавно. Наиболее точное определение дает Игорь Манн: «Точки контакта — это многочисленные и разнообразные ситуации, места и интерфейсы соприкосновения клиента с компанией» [1]. Каждый раз, когда клиент любым способом, в любое время контактирует с компанией, возникает точка контакта. В частности, для застройщика основными точками контакта с клиентами являются:

- стройплощадка (должна быть чистой, комфортной для просмотра, наполненной маркетинговыми «фишками», раскрывающими преимущества возводимого жилья);
- офис продаж (необходимо наличие квалифицированного персонала, предоставление актуальной информации об объекте и этапах строительства, комфортные условия в офисе, наличие детской зоны, оперативная подготовка документации и т.д.);
- call – центр;
- сайт;
- состоявшиеся клиенты (носители бренда компании);
- риелторы и сотрудники банков и т.д.

Эффективная работа по всем перечисленным направлениям возможна только с применением инструментов маркетинга, которыми должны мастерски владеть сотрудники отдела маркетинга строительной компании.

Около года назад в Краснодаре стартовала свою работу строительная компания «AXIS Development». Строительные площадки объектов компании оформлены баннерами с изображением будущих объектов, установлены щиты с датой начала и окончания строительства. Данные внедрения положительно сказываются на образе компании и увеличении положительных откликов. Регулярно организовываются клиентские дни с разной тематикой: получение ипотеки, застройка будущей территории и т.д.

3. Сервисное обслуживание.

Одной из распространенных проблем является отсутствие послепродажного обслуживания клиентов. Чаще всего менеджер строительной компании перестает работать после подписания договора и внесения первой части оплаты. Это приводит к ухудшению коммуникаций с клиентом, снижению силы бренда компании и уменьшению продаж.

Важным фактором для потребителя после покупки является гарантия своевременного получения ключей и возможности беспрепятственного пользования приобретенным жилым помещением. Потребитель, купивший квартиру по договору о долевом участии, хочет быть уверен, что дом сдадут вовремя. Часто такие клиенты звонят в компанию, чтобы уточнить планомерность строительства, и получают невнятные ответы. В результате степень их недоверия к застройщику растет, и клиент превращается в носителя отрицательного образа компании. Он дает негативные комментарии СМИ и распространяет отрицательные отзывы своим знакомым. Чтобы этого избежать, необходимо самостоятельно извещать клиентов об этапах строительства, новых акциях и важных мероприятиях (собрание жильцов, решение вопроса о постройке детской площадки или зеленой зоны, установка блокпоста и т.д.). С этой целью используют e-mail, sms-рассылку, а также отдельный блок на сайте жилого комплекса, в котором публикуется фотоотчет об этапах строительства и новости компании.

В Краснодаре есть несколько компаний, которые достаточно хорошо реализовали большинство из описанных методов. Например, компания «Счастье», «Девелопмент-Юг», «Европея» и некоторые другие. В это же время небольшие строительные компании отличаются неэффективным управлением маркетингом. В период кризиса данная проблема становится крайне острой. Низкий уровень продаж у отстающих застройщиков может привести к банкротству, что провоцирует новую «волну обманутых дольщиков» и негативно отразится на имидже всех девелоперов города.

Приведенные направления работы отдела маркетинга современной строительной компании являются наиболее важными. Тщательная, глубокая работа по каждому из них позволит вывести сервис застройщиков на новый уровень, что будет способствовать укреплению бренда и положительной репутации. Данные показатели положительно повлияют на уровень продаж застройщика даже в период кризиса. Некоторые эксперты недооценивают важность выполнения вышеизложенных действий, считая их простыми. Однако именно они формируют образ строительной компании и являются наиболее эффективными.

Список использованных источников:

7. Манн И., Турусин Д. Точки контакта. Простые идеи для улучшения вашего маркетинга. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 156 с.

8. Манн И. Маркетинг на 100%. Ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 256 с.

9. Разуваев С., Донская О. До последнего квадратного метра. Инструкция по продажам и маркетингу в девелопменте. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 176 с.

10. Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А., Бугакова Н.П. Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России и достижения целей эффективного развития / Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А., Бугакова Н.П. // Экономическая наука современной России. – 2014. – № 3 (66). – С. 173-177.

11. Официальный сайт строительной компании LEGENDA IntelligentDevelopment [электронный ресурс]. – режим доступа / <http://legenda-dom.ru/>

12. Официальный сайт консалтинговой компании в сфере недвижимости «Макон» [электронный ресурс]. – режим доступа / <http://mason-realty.ru/>

13. Статья «Катастрофы никто не ждет» в онлайн-журнале «Эксперт» [электронный ресурс]. – режим доступа / <http://expert.ru/south/2015/11/katastrofyi-nikto-ne-zhdyot/>

14. Статья «TNS Россия сосчитала BN.RU» на портале о недвижимости [электронный ресурс]. – режим доступа / <http://www.bn.ru/articles/2009/07/28/45741.html>

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
А.Ю. Пахомова,
преподаватель кафедры*

**ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ
НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПРИНЯТИИ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
(НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ФОРУС БАНК»)**

Важную роль в управлении предприятием занимает принятие управленческих решений. Актуальность темы состоит в том, что основной задачей руководства, для «выживания» фирмы в условиях современной рыночной экономики, где существует огромное количество фирм, является правильное и эффективное принятие управленческих решений. Данная проблема на протяжении длительного периода времени притягивает к себе внимание научных работников и менеджеров различного уровня.

Большое влияние на развитие предприятия оказывает внешняя среда, это характеризуется сложностью условий хозяйственной деятельности, ростом риска и развитием неопределенности. Поэтому для успешной работы фирмы необходимо изучать внешнюю среду. При повышении эффективности работы всего предприятия важным моментом является повышение качества решений, которые принимает руководитель.

На качество решений непосредственно влияют факторы, определяющие внешнюю среду. К ним относятся:

- государственные органы и законы;
- потребители;
- поставщики;
- конкуренты;



Рисунок 1- Внешние факторы предприятия

Один из важных аспектов в разработке управленческого решения это понимание содержания окружения. Процесс принятия объективных решений достигается путем использования:

- применения к системе менеджмента научных подходов и принципов;
- методов моделирования;
- автоматизации управления;
- мотивации качественного решения

Руководству фирмы необходимо отслеживать все изменения внешней среды, приспосабливаться и эффективно реагировать на них, так как внешняя среда непостоянна, в ней все время происходят изменения. В данном отношении предприятия подобны биологическим отношениям, здесь во внимание можно взять теорию эволюции Чарльза Дарвина. Согласно этой теории, сохранившиеся виды выжили, так как смогли эволюционировать и приспособиться к изменениям в среде обитания. Исходя из этого, как уже было сказано, фирмы вынуждены приспосабливаться к окружению, чтобы не оказаться в числе «исчезнувших».

ЛПР (лицо принимающее решение) не сможет принять решение при неопределенной внешней среде. Неопределенность – ситуация, в которой частично или полностью отсутствует информация о состоянии внешней среды. Отсюда, немаловажное влияние на принятие управленческих решений оказывает информационное обеспечение, которое должно быть комплексным и охватывать весь процесс принятия решений. Особенно это важно в современных условиях, когда

условия неопределенности все больше возрастает, обостряется конкурентная борьба, изменяются социально-экономические условия.

Принятие решений является основой управления. Выработка и принятие решений - это творческий процесс в деятельности руководителей любого уровня, включающий в себя следующие стадии:

- выработку и постановку цели;
- изучение проблемы на основе получаемой информации;
- выбор и обоснование критериев эффективности (результативности) и возможных последствий принимаемого решения;
- поиск информации и альтернатив решения;
- выбор и формулирование оптимального решения;
- принятие решения;
- конкретизацию решения для его исполнителей;
- контроль за выполнением решения.

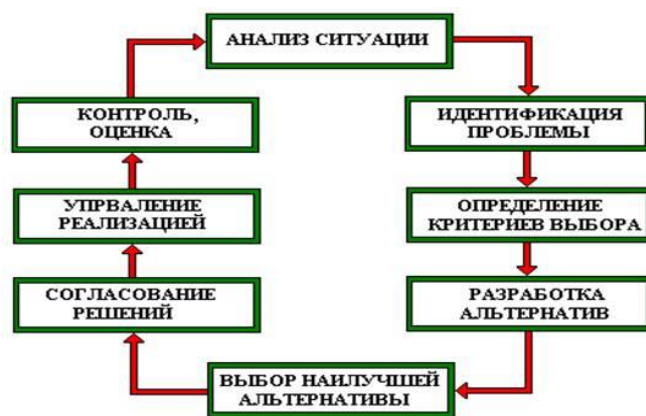


Рисунок 2 - Модель принятия решений

Влияние факторов внешней среды на жизнь организации представлена на примере ЗАО «ФОРУС Банк». История банка начинается в 2005г. Причиной создания банка было то, что с течением времени малый бизнес в России принял более цивилизованные формы и для его дальнейшего развития требовалось больше ресурсов. Основными конкурентами банка являются: «Банк Первомайский», «Банк Хоум Кредит» и «Банк Русский Стандарт».

Цель, которую ставит перед собой руководство ЗАО «ФОРУС Банк»: «Мы хотим стать одним из ведущих банков России в сегменте малого бизнеса по количеству довольных и лояльных клиентов». Однако, кризис показал, что компания в условиях шаткого экономического состояния и растущей численности конкуренции, теряет свои позиции и близится к так называемому «уничтожению».

Для нахождения клиентов менеджеры банка отправляют своих экспертов на привлечения. Привлечение заключается в том, что представители банка ездят по организациям и предоставляют информацию о работе банка своим потенциальным клиентам. Информация предоставляется в виде конвертов, в которые вкладываются брошюры о структуре банка и о процентных ставках. Минус такой работы заключается в том, что конверты формируют сами кредитные эксперты, теряя, тем самым, часть рабочего времени.

Чтобы повысить привлечение клиентов руководству банка следует увеличить информационное обеспечение, а именно: расширить информацию на сайте, запустить рекламу и баннеры с рекламой.

Для более эффективного принятия управленческого решения ЛПР (лицо принимающее решение) следует разработать критерии, оценивающие эффективность результата. Такими критериями могут стать:

- повышение качества результата;
- облегчение работы персонала;
- повышение заинтересованности в работе;
- улучшение климата в коллективе;

Руководству следует сделать акцент не столько на клиентов, сколько на работников, а именно: проводить общие встречи с психологом, организовывать больше тренингов и деловых игр, это сплотит и раскрепостит коллектив, нормировать рабочий день, ввести меры поощрения. Если в организации будет налажено взаимопонимание между руководителем и подчиненным, то работники будут открыты для клиентов.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что управленческие решения должны опираться на законы и состояние внешней среды. Очень важным делом в работе менеджера считается принятие решений. Поэтому нужно учиться принимать правильные решения, к тому же, это можно делать и на опыте других организаций. Принимая решение, руководитель должен понимать, что от того, какое решение он примет, зависит жизнь целого предприятия.

Список используемых источников:

1. Официальный сайт «ФОРУС Банк» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://forusbank.ru/>
2. Фирсова И.А., Данилова О.В., Карпова С.В. Управленческие решения: учебник для бакалавров. -М.: Издательство Юрайт, 2013. - 399 с.

Р а з д е л 4
БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА
И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

М.Р. Анисимова

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Э.В. Кузьмина,
канд. пед. наук, доцент*

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ**

Успешное развитие предприятий и модернизация рабочего процесса невозможны без использования информационных технологий. Проблема комплексной автоматизации производства для малых и средних промышленных предприятий является первоочередной. Данная ситуация усугубляется наличием большого количества дорогостоящих систем разнородной функциональной направленности. На этом основании была поставлена цель провести анализ российского рынка производственных информационных систем и рассмотреть вопрос о целесообразности внедрения полного состава программных модулей в производство для комплексной автоматизации малых и средних промышленных предприятий.

На данный момент в России существует классификация отраслей промышленности – ОКОНХ, в которой можно выделить следующие конкурентоспособные ведущие производственные сферы: химическая и нефтехимическая промышленность, топливно-энергетический, машиностроительный, металлургический и агропромышленный комплексы. Производственные информационные системы – это неотъемлемая часть современных промышленных предпри-

ятий, которые отличаются информационной наполненностью и достаточно большим количеством разнородной технологической информацией.

Существуют различные классификации производственных информационных систем, например, в зависимости от уровня обслуживания производственных процессов на предприятии выделяют следующие классы: класс А - управление технологическими процессами, класс В - подготовка и учет производственной деятельности предприятия, класс С - планирование и анализ производственной деятельности предприятия.

Информационно-управляющая структура производственного предприятия (Рис.1) по данным MESA International (Manufacturing Enterprise Solutions Association — Международная ассоциация производителей систем управления производством) представлена пирамидой, которая включает в себя 4 уровня: на первом уровне находятся АСУ ТП; на втором уровне MES-системы; на третьем уровне — ERP-системы; на верхнем уровне OLAP-системы. Данные системы направлены на предоставление всей качественной информации в одном месте в масштабах всего предприятия. Основная деятельность производственных информационных систем заключается в следующих действиях: мониторинг, оптимизация и управление трудовыми процессами. Решая задачи горизонтальной и вертикальной интеграции, системы отслеживают весь цикл работы от проектирования до сбыта продукции. Функции производственных информационных систем обусловлены тем уровнем, на котором они находятся (Табл. 1). Базовой системой для автоматизации технологического процесса является АСУТП. Для связи АСУТП и ERP-системы необходимо внедрять MES-системы, которые реализуют учет параметров производственного процесса в реальном режиме времени. Уровнем аналитической обработки данных являются OLAP-системы.

Существуют следующие виды предприятий: крупные, средние и малые. Данная классификация основывается на объемах производства, доходах и количестве сотрудников в организации. По ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» малые предприятия включают до 100 работников, а средние предприятия — от 101 до 250. Исходя из этих сведений, возникает

вопрос о целесообразности внедрения всех модулей в производство предприятий. Комплексная деятельность производственных информационных систем направлена на повышение эффективности управления производством, но для малых и средних предприятий не все модули данных систем являются востребованными.

Несмотря на то, что промышленные предприятия используют все вышеперечисленные системы, только ERP-системы обеспечивают полную автоматизацию промышленного производства. ERP-системы включают автоматизацию контрольно-измерительных приборов и весь производственно-финансовый и административный цикл, а также являются комплексным хранилищем, которое обеспечивает получение данных в рамках работы в единой информационной системе. На этом основании можно сделать вывод о преимущественном развитии этих систем в будущем. По количеству ERP-внедрений в России преобладают промышленные и торговые компании (Рис. 2). Следует отметить, что данная информационная система удовлетворяет самые разнообразные нужды как небольших предприятий, так и предприятий-гигантов. На июль 2015 года наиболее часто используемыми ERP-платформами в России являются: 1С:Предприятие 8.0, Галактика ERP, MicrosoftDynamicsNAV, SAPERP, MicrosoftDynamicsAX (Рис.3).

В национальной экономике России рост малого и среднего производственного бизнеса является приоритетным. Однако, в основном только крупные предприятия могут позволить приобретение полной комплектации. В среднем стоимость данной системы составляет 8,5 млн. долларов, а разработка проекта длится около 20 месяцев. Общая стоимость ERP-системы состоит из таких показателей как стоимость покупки лицензий, стоимость услуг по настройке и внедрению данных (Табл.2).

В условиях экономического кризиса возникает потребность в экономии средств, так как «скачок обменного курса иностранных валют привёл к удорожанию лицензий на зарубежные системы. В итоге масштабные проекты внедрений иностранных ERP для конечных клиентов стали дороже». На этом основании был проведен анализ

рынка систем ERP с точки зрения возможности их приобретения малыми и средними предприятиями. Очевидным лидером в России 2015 года является платформа – 1С: Предприятие 8.0. Стоимость ERP-системы 1С: Предприятие составляет на конец 2015 года 990000 рублей на 100 клиентских лицензий (Табл.3). Предприятия выбирают информационные системы, исходя из задач производства и специфики работы организации.

Полная комплектация систем класса ERP стоит достаточно дорого. Одним из путей решения противоречия между необходимостью приобретения ERP малым и средним производственным предприятиям и высокой стоимостью продукта может быть покупка отдельных модулей системы ERP и других классов. Такой подход обеспечит максимальную автоматизацию задач предприятия и экономию финансовых ресурсов. Так как современные ERP-системы включают в себя модуль аналитической отчетности, то для малых и средних производственных предприятий нецелесообразно включать в комплектацию OLAP-системы. Однако для усиления аналитической деятельности при необходимости имеющиеся ERP-системы могут быть дополнены профессиональными OLAP-системами, например, программным продуктом SAP CrystalReports.

В современных условиях конкурентоспособность предприятий является основным критерием успешности. Для того, чтобы ее повысить, предприятиям необходимо внедрять информационные технологии в свою деятельность, которые, в свою очередь, влияют на снижение издержек и повышение эффективности работы. Таким образом можно создать инструмент для более продуктивного управления организацией. Дальнейшим направлением развития комплексной автоматизации предприятия является усиление аналитической составляющей и переход к интеллектуальным модулям управления на всех уровнях производственного процесса.

Литература

1. [1], [2] - TAdviser – портал выбора технологий и поставщиков URL: <http://www.tadviser.ru>.
2. Управление производством – Спецпроекты, Каталог проектов, Календарь мероприятий, Организация производства URL: <http://www.up-pro.ru>.
3. Главная – Интента URL: <http://www.intent-it.ru>.
4. Онлайн программа для автоматизации бизнеса и управления предприятием URL: <http://class365.ru>.
5. Фирма «1С» URL: <http://www.1c.ru>.
- 6.

Приложения



Рисунок 1- Информационно-управляющая структура производственного предприятия.



Рисунок 2- Распределение ERP-проектов по вертикальным областям.

Наиболее часто внедряемые ERP-платформы В России

(в период с 2005 по июль 2015 года)

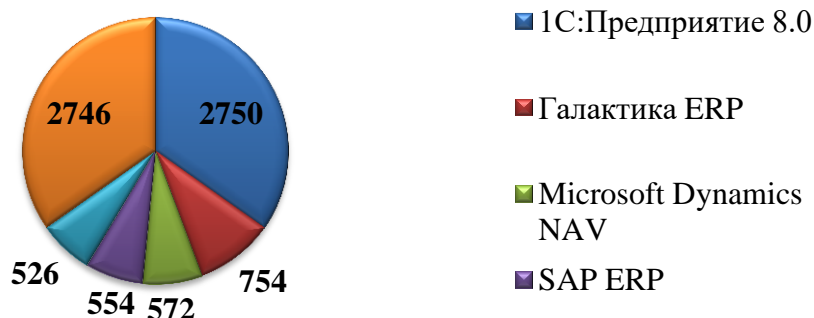


Рисунок 3 - Наиболее часто внедряемые ERP-платформы в России.

Система	Модуль/Уровень		Назначение
АСУ ТП (современные автоматизированные системы управления технологическими процессами)	PCY (распределенная система управления)	КИПиА (контрольно-измерительные приборы и автоматика)	Выполняет функцию наблюдения и управления технологическими процессами
		ПЛК (программируемый логический контроллер)	Объединяет в себе дублированные источники питания, процессорные модули и модули входов-выходов
		ЧМИ (человеко-машинный интерфейс)	С помощью специальных ПО осуществляется конфигурирование АСУ ТП
	ПАЗ (системы противоаварийной автоматической защиты)	Переводит производство в безопасное состояние, при возникновении каких-либо проблем в работе PCY	
MES (Manufacturing Execution System)	Оперативное планирование		
	Учет производства		
	Управление технологией		
	Управление отгрузкой		
	Управление складами		
	Управление качеством		
ERP (<i>Enterprise Resource Planning</i>)	Планирование деятельности компании		
	Бюджетирование		
	Логистика		
	Ведение учета		
	Управление персоналом		
	Управление производством		

		Управление клиентами	
OLAP (<i>On-Line Analytic Processing</i>)	Многомерная OLAP (Multidimensional OLAP - MOLAP)	Создает пространственную схему данных, использует суммирующую БД и специальный вариант пространственных БД	
	Реляционная OLAP (Relational OLAP – ROLAP)	Работает напрямую с реляционным хранилищем	
	Гибридная OLAP (Hybrid OLAP - HOLAP)	Использует многомерные таблицы для агрегатов и реляционные таблицы для хранения базовых данных	

Таблица 1- Производственные информационные системы и их модули.

Цена лицензии	Цена консалтинга от стоимости самой системы	Цена обучения одного человека	Полная стоимость (методика Activity Based Costing)	Количество пользователей системы
от 1.5 до 8 тыс. долларов	от 100 до 500%	от 15 тыс. долларов	в среднем составляет от 3 до 5% от годовой прибыли	до 100 человек персонала * возможно создание комплексов параллельно работающих ERP-систем

Таблица 2-Общая стоимость ERP-систем

Наименование программных продуктов	Рекомендованная розничная цена, руб. (НДС не облагается)	Дилер	Постоянный партнер
1С:Предприятие 8. ERP Управление предприятием 2.0	360 000	180 000	162 000
1С:Предприятие 8 КОПП. ERP Управление предприятием 2.0 + Документооборот. Сервер (x86-64). 100 клиентских лицензий	990 000	495 000	445 500

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
В.А. Кирий, ассистент кафедры*

АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ БИЗНЕС ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ «ПЛАТОН»

Постановка задачи

В соответствии с Федеральным закон 68-ФЗ от 6 апреля 2011 года «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», Федеральным законом 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах» принято решение об установлении обязанности внесения платы при движении по автомобильным дорогам федерального значения автомобилей с разрешенной максимальной массой свыше 12 т.

Решение о взимании платы продиктовано необходимостью компенсации ущерба, наносимого автомобильным дорогам, большегрузными автомобилями.

Само правило взимания платы за движение многотонного автомобильного транспорта по автодорогам достаточно распространен в зарубежных странах и практически реализуется в виде специализированных информационных систем, начиная с 2004 года. Так, например, в Австрии и Германии работает система TollCollect, в Венгрии и Словакии система SkyToll. В рамках СНГ в Республике Беларусь с 2013 года работает система BelToll.

Система «Платон» (далее система), разработанная в Российской Федерации, опирается на опыт зарубежных стран в использовании систем взимания платы с большегрузных автомобилей.

Разработчиком и Оператором системы «Платон» является ООО «РТ-Инвест Транспортные Системы» действующее на основании Концессионного соглашения с Федеральным дорожным агентством в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 29 августа 2014 года № 1662-р.

Запуск системы «Платон» был назначен на 15 ноября 2015 года.

Анализ рынка применения системы «Платон»

В отличие от стран Западной Европы, крупнотоннажные автоперевозки в России имеют кардинальные особенности, которые, по моему мнению, необходимо было учитывать при определении стратегии развертывания системы.

Прежде всего – характер автомобильной сети. В отличие от европейских стран, для которых наличествует сетевая структура дорог, в России доминирует магистральная структура. Магистральная структура во многих случаях однозначно определяет маршрут движения автотранспорта (тем более крупнотоннажного) и, как следствие, позволяет заранее составить математическую модель и просчитать возможные объемы перевозок, нагрузку на конкретные магистрали, ее износ и расходы на поддержание должного качества федеральной трассы. Общая длина федеральных трасс в России порядка 50 000 км.

Большая средняя протяженность перевозок. Если для Австрии, Германии, других стран Западной Европы нормален размер транспортного плеча в 300-500 километров, то для России перевозки на такие расстояния – это скорее перевозки внутри субъекта Федерации, а реальные межрегиональные перевозки характеризуются расстояниями в несколько раз большими, нежели приведенные выше цифры. При подготовке данного материала, был проведен анализ расстояний между экономически значимыми городами в России. По результатам анализа – среднее расстояние между такими городами более 2700 км. Даже, если мы примем, что значительная часть автомобильных перевозок ограничивается соседними регионами, то все равно основное использование федеральных трасс будет проводиться при перевозках на расстояния явно более 1300 км. Данное значение необходимо учитывать при определении платы за использование федеральной трассы, чтобы грузоперевозки автотранспортом оставались рентабельными.

Количество участников системы. По данным, предоставленным оператором системы, на конец 2013 года в России зарегистрировано порядка 1,7 миллиона транспортных средств и порядка 400 тысяч транзитных автомобилей массой более 12 тонн. Для многих подобных транспортных средств характерно наличие более одного водителя, следовательно внедрение системы взимания платы напрямую затронет порядка 2,5 – 3 миллионов человек. Необходима инфраструктура, которая обеспечит развертывание и эксплуатацию системы с учетом возможных эксплуатационных сбоях, плотности информации

онного потока, который необходимо обработать при эксплуатации системы.

Структура участников системы. По данным для Дальневосточного Федерального округа, в регионе 179279 автотранспортных средств на которых распространяется взимание платы. При этом у крупных перевозчиков 7258 транспортных средств, или чуть более 4% от всех транспортных средств. Экстраполируя эти данные на другие регионы России, можно ожидать, что вряд ли крупные перевозчики владеют более 8-10% общего количества крупнотоннажного транспорта. В любом случае, при внедрении системы нужно ориентироваться на проведение работы с индивидуальными автоперевозчиками и учитывать этот факт при планировании времени и ресурсов развертывания системы.

Структура информационной системы «Платон».

Система «Платон» - вертикально ориентированная система с единым центром обработки информации.

Для функционирования системы, предполагается снабдить весь подлежащий контролю автотранспорт специальными бортовыми устройствами. Бортовое устройство с помощью вложенных картографических данных и системы спутниковой навигации ГЛОНАСС/GPS записывает данные о маршруте транспортного средства. Бортовое устройство системы исполнено на полупроводниковой базе с учетом высоких требований устойчивости в том числе и по токовой нагрузке. После установки Бортового устройства в кабине автомобиля при выезде на федеральную автомобильную дорогу с помощью навигационных систем ГЛОНАСС/GPS определяются географические координаты движущегося автомобиля и с заданной периодичностью через сети сотового оператора отправляются в Центр обработки данных.

В Центре обработки данных на основании данной информации, собранной за сутки, в автоматическом режиме рассчитывается размер платы. Во время движения автомобиля денежные средства списываются с Лицевого счета Владельца транспортного средства автоматически. В ответном пакете данных на бортовое устройство, вероятно, передается информация о наличии положительного остатка.

На федеральных трассах устанавливается не менее 480 автоматических стационарных контрольных постов обмена информацией с бортовыми устройствами. Также предусматривается наличие 100 передвижных постов контроля оснащения автотранспорта системой «Платон».

Анализ внедрения системы «Платон»

Стартовой датой работы над системой, следует считать 29 августа 2014 года. Именно в этот день было подписано Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р, непосредственно касающееся формата взаимодействия с оператором системы.

Внедрение системы было назначено на 15 ноября 2015 года

Таким образом оператору было предоставлено 443 дня на разработку, развертывание и внедрение системы в рамках всей территории Российской Федерации.

Несомненным плюсом для оператора является то, что система создавалась на основе и с использованием технических решений и технологического консультирования компанией SkyToll которая обслуживает крупную европейскую сеть платных дорог.

Напомним, что для работы информационной системы такого рода необходимо как минимум:

- мощный центр обработки данных;
- готовые технические средства;
- официальный информационный ресурс;
- круглосуточная служба поддержки пользователей;
- сеть представительств для предоставления бортовых устройств.

Будем основываться на информации, предоставляемой оператором системы.

19.03.2015г. Был приобретен Центр обработки данных для создания Центра управления и мониторинга (ЦУиМ) системы взимания платежей с большегрузного транспорта на федеральных трассах РФ.

10.06.2015г. Открылся первый региональный офис системы. Объявлено о планах привлечения 800 сотрудников для работы с клиентами.

18.08.2015г. Началась предварительная регистрация крупных клиентов.

01.09.2015г. Открыт информационный сайт системы

05.10.2015г. Разрешена предварительная регистрация всех грузоперевозчиков

15.10.2015г. Открыто 104 центра обслуживания по всей России

30.10.2015г. Началась выдача первых бортовых устройств в Санкт-Петербурге.

Проведем анализ указанных выше событий с точки зрения методологии разработки информационных систем.

Прежде всего – мы видим вариант типовой разработки информационной системы, так как система базируется на технологических решениях уже ранее примененных в других странах с адаптацией элементов системы к требованиям нашей страны.

При этом, к сожалению, нет информации о проведении комплексных тестовых испытаний системы, что тем более необходимо, так как система затрагивает очень большое количество пользователей и должна работать в режиме реального времени и выдерживать плотный информационный поток.

Коснёмся модели внедрения, принятой оператором системы. Оператор пошел по пути открытия региональных офисов с приоритетной работой с крупными автотранспортными предприятиями, оставив небольших перевозчиков как говорится «на последок». Как было показано выше, доля мелких перевозчиков в нашей стране более, чем значительна. И, сделав упор на крупных автоперевозчиков, оператор ожидаемо получил множество вопросов при внедрении системы.

По региональным представительствам. Значительное число региональных представительств, как можно определить с помощью сервиса Яндекс карты либо аналогичных сервисов, расположены в центральной части населенных пунктов, вдали от рабочих маршрутов автоперевозчиков. Кроме того, выбранный режим работы представительств (понедельник-пятница, с 9 до 18) пресекается с режимом работы других предприятий. Иными словами автоперевозчик должен потратить не один час, а реально – практически полный рабочий день, чтобы посетить представительство оператора. С учетом того, что реальная выдача бортовых устройств началась в конце октября, автоперевозчику необходимо, как минимум, два визита в офис оператора.

Рассмотрим вопрос по привлеченному персоналу. Итак, мы имеем 800 человек, которые в 104 офисах должны «раздать» в пользование порядка 1 500 000 бортовых устройств примерно за 20 рабочих дней. Путем несложного подсчета видно, что на обслуживание одного клиента выделяется порядка пяти минут. Возможно, при планировании этого временного норматива, консультанты оператора ориентировались на обслуживание покупателей в торговых предприятиях. Однако, как следует из логики системы, предполагается учет и проверка предоставляемой для получения бортового устройства документации и настройка бортового устройства под конкретный автомобиль. Наверно, в данном случае, более оправдан норматив времени, кото-

рый применяется, например, при выдаче клиентам небольших товарных кредитов в точках продаж товаров. Это, ориентировочно 15-20 минут, то есть в 4 раза больше выделенного времени на работу с клиентом оператора системы.

Безусловно, помимо работ по выдаче бортовых устройств (или маршрутных карт), большинство посетителей будут интересоваться различными практическими вопросами эксплуатации устройства и работы с системой. На это также требуется время.

Заключение

При внедрении системы взимания платы с большегрузных автомобилей «Платон» не была учтена структура рынка автоперевозчиков нашей страны.

Вследствие этого вместо стратегии внедрения системы с помощью дилеров, либо открытия «точек продаж», например, заключив договора с сетями АЗС, оператор пошел по пути открытия представительств в не очень удобных для пользователей системы местах.

Не была проведена предварительная широкая разъяснительная работа по формату работы, необходимости и целям внедрения системы, что вызвало и продолжает вызывать множество вопросов у пользователей системы.

Официальный сайт системы открылся намного раньше, чем представительства оператора, что сократило возможности клиентов системы на полноценное участие и в итоге вызвало ажиотажную ситуацию.

Нет информации о проведении комплексного тестирования системы, что оставляет вопросы по эксплуатационной надежности системы.

Также нет информации, почему была выбрана именно такая форма системы. Прорабатывались ли возможности интеграции с уже имеющимися системами мониторинга движения автотранспорта. Возможно, система «Поток», используемая ГИБДД, могла бы предоставлять данные по учету движения автотранспорта, что сократило бы расходы на разработку и внедрение системы взимания платы.

Будем надеяться, что эти моменты будут учтены при дальнейшем развитии системы «Платон», либо изначально будут прорабатываться при внедрении подобных систем.

Список литературы:

1. Официальный сайт системы «Платон» <http://platon.ru/>
2. Официальный сайт Правительства РФ <http://government.ru/docs/>
3. Численное нахождение границы предельных и сверхпредельных токов в полупроводниковой полупроводящей электрической мембране Кирий В.А., Хасматулина Н.Ю., Демёхин Е.А. Экологический вестник научных центров Черноморского экономического сотрудничества. 2014. № 3. С. 31-37.
4. Хардигов Михаил Юрьевич. Роль транспортных услуг в развитии внешнеторговой деятельности России : диссертация кандидата экономических наук : 08.00.14 / Хардигов Михаил Юрьевич; [Место защиты: Рос.акад. гос. службы при Президенте РФ].- Москва, 2009.- 188 с.: ил. РГБ ОД, 61 09-8/2034.
5. Автомобильный портал грузоперевозок «Автодиспетчер» <https://www.avtodispatcher.ru/distance/table/c172-rossiya/>

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

На сегодняшний день невозможно представить ни одну сферу деятельности без телекоммуникаций и средств вычислительной техники. Информационные технологии предлагают все новые и новые сервисы. Платежные системы, финансовые порталы, электронные биржи и многое другое становятся доступными через интернет.

Информационная безопасность является немалой частью национальной безопасности нашей страны так же как и политическая, экономическая, военная, социальная и экологическая безопасности.

Внедряя новейшие услуги, компании укрепляют свое положение на рынке. Однако если посмотреть на это с другой стороны, проблемы информационной безопасности всегда отстают от нововведений.

Информационная безопасность является составляющей общей безопасности и стремительно развивается как во всем мире, так и в нашей стране, глобальная информатизация охватывает абсолютно все сферы государства. Кроме всего прочего, вычислительная техника становится неотъемлемой частью нашей жизни. Однако информационная безопасность так же имеет и угрозы.

Информация на протяжении всей истории всегда имела большое значение в жизни людей, множество усилий отводилось на развитие средств и методов ее защиты.

Под информационной безопасностью Российской Федерации подразумевается степень того насколько защищена информация, информационные ресурсы и информационная инфраструктура, которая обеспечивает жизненно важные интересы, как отдельных личностей, так и общества, так и целого государства, а кроме того способность государства обеспечивать информацией, которая необходима для противодействия планам и намерениям иностранных государств, ор-

ганизаций и лиц причинить вред интересам безопасности государства.

Угрозу безопасности информации определяют как совокупность условий и факторов, которые создают потенциальную или на самом деле существующую опасность, которая связана с утечкой информации и (или) несанкционированными и (или) непреднамеренными воздействиями на нее. Выделяют внешние и внутренние угрозы информационной безопасности России. Оценка состояния информационной безопасности базируется на анализе источников угроз. Деятельность, которая направлена на то чтобы предотвратить утечку информации, несанкционированное и непреднамеренное воздействие на нее, называется защитой информации. Объектом защиты является информация или носитель информации, или информационный процесс, которые нужно защищать.

Существует три основных направления по которым организуется деятельность, связанная с защитой информации:

Первое направление связано с защитой информации от утечки. Данного рода деятельность, направлена на то, чтобы предотвратить неуправляемое распространение защищаемой информации в результате ее разглашения, несанкционированного доступа и получения данной информации разведками.

Второе направление связано с защитой информации от несанкционированного воздействия. Деятельность, направленная на предотвращение воздействия на защищаемую информацию с нарушением установленных прав и правил на изменение информации, приводящего к ее искажению, уничтожению, блокировке доступа к информации, а также к потере, уничтожению или сбою в работе носителя информации.

Следующее направление связано с защитой информации от непреднамеренного воздействия. Оно нацелено на то чтобы огородить защищаемую информацию от воздействия ошибок ее пользователя, технических проблем и программных сбоев в информационных системах, и других проблем, которые потенциально могут привести к тому, что информация будет искажена, уничтожена, скопирована, к тому что будет блокирован доступ к информации, или уничтожен носитель информации.

Работа по организации защиты информации означает создание системы по защите информации и разработка мероприятий связанных с защитой и контролем защиты информации.

Сейчас в России активно реализуются практические меры по укреплению информационной безопасности. Происходит становле-

ние нормативно-правового обеспечения информационной безопасности. То есть принимаются законы “О безопасности” и “О государственной тайне”, развернуты работы по организации механизмов их реализации, подходит к концу подготовка законопроектов, регламентирующих и контролирующую деятельность в информационной сфере. Принимаются меры направленные на улучшение информационной безопасности в органах власти и управления, в государственных организациях и, конечно, на предприятиях. Недавно созданная Государственная система защиты информации от каких-либо иностранных разведок и от ее утечки по техническим каналам, а также систем лицензирования деятельности предприятий в области защиты информации и сертификации самих средств защиты информации благоприятно сказываются на решении проблем информационной безопасности.

Однако многие эксперты считают, что современная система информационной безопасности сложившаяся в России на сегодняшний день не отвечает общим потребностям как личным, так и потребностям общества и государства. Отсутствуют механизмы по регулированию информационных отношений в обществе и государстве, а это в свою очередь негативно сказывается на информационной безопасности целой страны. Слабо обеспеченные достоверной и защищенной информацией органы власти теряют эффективность в принятии обоснованных решений, а проблемы в защите государственного информационного ресурса сказываются на потере значимой политической, экономической и научно-технической информации.

Низкий уровень информационной безопасности в сфере предпринимательства замедляет формирование цивилизованного рынка, а отсутствие механизма включения национальных информационных ресурсов в хозяйственный оборот влечет за собой серьезные экономические потери [6].

Проблемы утраты важной информации обусловлены следующими факторами: отсутствие системности защиты безопасности информационной системы, проблемы с координацией мероприятий связанных с защитой информации, отсутствие систематического анализа безопасности информационной системы, проблемы с контролем экспорта российских наукоемких технологий. Кроме всего этого существуют серьезные проблемы с обеспечением сохранности государственных секретов, коммерческой тайны в органах власти.

Нынешнее положение в сфере информационной безопасности в нашей стране не дает ей на равной почве подключиться к глобальной информационной системе и требует немедленного решения накоп-

ленных проблем в этой области, решение которых должно осуществляться на основе государственной политики. Подводя итоги можно сделать вывод, что проблемы, которые связаны с обеспечением информационной безопасности, относятся к тем проблемам, не решая которые невозможно полномасштабно и эффективно перейти к открытому информационному обществу.

Список использованных источников:

1. Спирина С.Г. Информационные технологии оценки финансовой устойчивости предприятий (корпораций) // Информационные ресурсы России. 2015. №3 с. 22-26.

2. Козырь Н.С. Подходы к определению глобальной конкурентоспособности. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 26 (311). С. 39-52.

3. Спирина С.Г. Оценка финансовой устойчивости предприятия в контексте финансовой устойчивости банка // Российский экономический интернет-журнал. 2015. №1. С. 11.

4. Листопад М.Е. Эволюция представлений о конкурентоспособности национальной экономики. Экономика: теория и практика. 2012. № 3. С. 41-47.

5. Спирина С.Г. Оценка латентности экономической преступности в России // Экономика устойчивого развития. 2013. №14. С. 167-173.

6/ Берлин С.И., Зимина Н.О. Сравнительный анализ VBM-подхода // Современная научная мысль. 2016. №2. С. 105-111.

ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Информационные технологии сейчас являются обязательной составляющей центра любой фирмы или предприятия. В данный момент, затраты на их поддержку и развитие с каждым разом растут, и их доля в совместной структуре затрат компаний постоянно возрастает. Значительная часть этих расходов приходится на создание и поддержание инфраструктуры, необходимой для надежного и действенного функционирования этих решений. Для эффективного функционирования, многие предприятия используют несколько подходов, которые способствуют организации ИТ-инфраструктуры предприятия.

Без эффективного применения этих подходов, деятельность успешной компании невозможна. Успешная работа большинства бизнес процессов зависят сегодня во многом от организации ИТ-инфраструктуры предприятия.

Проектирование и построение новой, а также анализа оптимизации, мониторинга и поддержки существующей ИТ-инфраструктуры на российских предприятиях базируются на четырех подходах в организации ИТ-инфраструктуры предприятия:

- Анализ ИТ-инфраструктуры
- Создание и развитие ИТ-инфраструктуры
- Мониторинг ИТ-инфраструктуры
- Поддержка ИТ-инфраструктуры

Анализ ИТ-инфраструктуры базируется на формировании корректного представления о состоянии всей ИТ-инфраструктуры предприятия. Во время аудита, инфраструктура оценивается как с точки зрения аппаратной, так и с программной составляющей, т.к. это обеспечивает функционирование ключевых бизнес-процессов организации. Согласно правилам, такая задача возникает при подготовки

крупного IT-проекта, к примеру создания корпоративной информационной системы (КИС) или объединению IT-ресурсов в нескольких организациях, вследствие формирования холдинговых структур. При анализе осуществляется полный комплекс работ по аудиту инфраструктуры – специалисты выполняют обследование IT-инфраструктуры заказчика. К этим обследованиям относят: серверные платформы, рабочие станции, IT-сервисы и приложения, системы управления производством и др. (рис.1.).



Рисунок 1 - Аудит инфраструктуры

В процессе организации IT-инфраструктуры предприятия принципиально важно и само создание и становление IT-инфраструктуры в целом. Особенную значимость в развитии IT-инфраструктуры предприятия для больших фирм и холдингов, которые владеют сложной корпоративной структурой, влияет постоянно растущий объем документов и появление новых партнеров. IT-инфраструктура этих компаний обязана удовлетворять требованиям высокой масштабируемости, открытости, интегрируемости, а также поддержки территориально-распределенной работы. Для этого она обязана включать в себя единое комплексное программное решение, состоящее из модулей управления производством, деньгами, обеспечением, модулей бюджетирования и контроллинга, а также бухгалтерского и налогового учета.

Создание и становление информационно-технологического комплекса предприятия должно осуществляться на основании разработанной IT-стратегии. Стратегия гарантирует унификацию используемых на предприятии методологий, увеличивает оперативность реа-

лизации изменений в различных аспектах системы управления, в том числе при интеграции свежих бизнес-приложений.

При применении разработанной ИТ-стратегии предприятие получает надежную, гибкую и масштабируемую ИТ-инфраструктуру, позволяющую на качественно новом уровне осуществить такие процессы, как управление проектной деятельностью, управление операционной деятельностью, управление рисками, управление продажами, управление финансами и другими бизнес-процессами.

Следующий подход, который содействует организации ИТ-инфраструктуры предприятия это - мониторинг ИТ-инфраструктуры.

Использование автоматизированных систем мониторинга и непрерывный контроль работоспособности ИТ-систем повышает качество работы ИТ-службы за счет оперативного обнаружения и своевременного устранения сбоев в ИТ-инфраструктуре, предотвращения сбоев в работе критичных для бизнеса ИТ-систем. Программный комплекс мониторинга ИТ-инфраструктуры предназначен для контроля работоспособности сетевого и серверного оборудования, дисковых массивов, источников бесперебойного питания, рабочих станций, оборудования офисной традиционной и IP-телефонии. Система мониторинга позволяет быстро и эффективно реагировать на появление сбоев в работе сетей связи, серверов, оборудования и предотвращать их возникновение. Отличительная черта данной системы – специализация на контроле аппаратного обеспечения, работа по стандартным интерфейсам и протоколам.

В основу технологической системы мониторинга вошли самые специализированные программные инструменты. Они обеспечивают получение информации о состоянии ИТ-ресурсов и сервисов. Наибольшее распространение в России получили продукты IBM(*International Business Machines*) и HP (*Hewlett-Packard Company*). Данные производители предлагают большой список продуктов для решения различных задач управления ИТ.

Основные продукты, которые используют для построения комплексных систем мониторинга (КСМ) представлены в таблицах 1,2.

Таблица 1- Мониторинг сетей

Задачи	Используемые решения
Мониторинг IP-сетей. Построение и отображение топологии сети; сбор, обработка и отображение сообщений о сбоях в сети.	HP Network Node Manager, IBM Tivoli Netview
Мониторинг производительности сетевых устройств и интерфейсов.	HP Performance Insight + Report Pack for Infrastructure Usage, IBM Tivoli

Сбор статистики по загрузке и количеству ошибок на интерфейсах, построение отчетов и прогнозов.	NetcoolUSM
Мониторинг производительности сетевых устройств и интерфейсов. Сбор статистики по загрузке и количеству ошибок на интерфейсах, построение отчетов и прогнозов.	HP/OpsWare NAS, IBM Tivoli Provisioning Manager

Таблица 2-Мониторинг серверов и рабочих станций

Задачи	Используемые решения
Мониторинг аппаратных сбоев. Сбор информации о сбоях в работе аппаратного обеспечения серверов.	HP Insight Manager, IBM Director
Мониторинг сбоев в операционных системах. Сбор информации о работе различных ОС, используя набор переконфигурированных параметров.	HP Operations Software + OS SPI, Tivoli Monitoring, IBM Tivoli NetcoolSSM
Мониторинг производительности серверов. Сбор информации о широком наборе параметров производительности, предоставление графических отчетов.	HP Performance Manager, Tivoli Monitoring, HP Performance Insight + Report Pack for System Resources

Поддержка ИТ-инфраструктуры позволяет клиенту не утруждать себя вопросами обслуживания ИТ-составляющей своего бизнеса и сфокусировать внимание и силы на наиболее важных задачах. Профессиональное обслуживание уменьшает стоимость владения ИТ-инфраструктурой, обеспечивает надежность ее работы и быстрое разрешение возникающих проблем. Компании предоставляют крупным и средним предприятиям услуги по обслуживанию и сервису ИТ-инфраструктуры на принципах аутсорсинга.

В рамках предоставления услуг ИТ-аутсорсинга квалифицированные специалисты осуществляют полный спектр деятельности по установке и настройке, администрированию, регулярному обслуживанию, оперативному ремонту и восстановлению работоспособности всех компонентов ИТ-инфраструктуры. Выполнение большинства бизнес-процессов связано с информационными системами и ИТ-инфраструктурой. Однако процессы поддержки функций ИТ не являются для бизнеса профильными. Поэтому в большинстве случаев целесообразно передать аутсорсеру процессы ИТ-поддержки или их часть.

Из всего сказанного следует вывод о том, что при организации ИТ-инфраструктуры предприятия следует придерживаться вышеперечисленных подходов, потому что эффективная работа большинства бизнес процессов зависит во многом от рациональной организации ИТ-инфраструктуры. Комплексное использование вышеперечисленных подходов к организации ИТ-инфраструктуры предприятия позволяет улучшить качество реализации его бизнес-функций. В противном случае это приведет к проблемам развития и организации ИТ-инфраструктуры предприятия.

Литература

1. Сайт электронного научно-практического журнала «Экономика и менеджмент инновационных технологий» URL: <http://ekonomika.snauka.ru>.

2. Интернет-портал, посвященный управлению ИТ сервисами (ITSM), вопросам автоматизации управления ИТ сервисами, а также аутсорсингу и безопасности ИС. URL: <http://www.itsmonline.ru>.

3. Олейник А.И., Сизов А.В. ИТ-инфраструктура. – Учебно-методическое пособие, 2012. – 136 с.

4. Интернет-издание, посвященное знаниям и разным взглядам на жизнь, представляет собой рубрицированную порталами информацию в отраслях жизнедеятельности человека. URL: <http://pandia.ru>.

5. Официальный сайт компании **NAUMEN** — ведущего российского разработчика программных решений для бизнеса и органов власти. URL: <http://www.naumen.ru>.

А.А. Ермолаева

*Кубанский
государственный университет
Научный руководитель:
С.Г. Спирина,
канд. экон. наук, доцент*

МОДЕЛИРОВАНИЕ АВИАПОТОКОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ СОЧИ»

Аннотация: В статье сделана попытка оценить влияние задержек рейсов на изменение авиапотока на примере АО «Международный аэропорт Сочи». *Ключевые слова:* авиаперевозки, авиапотоки, задержки рейсов.

Авиаперевозки занимают важную нишу в транспортной сфере. Данный вид транспорта, не смотря на накладываемые ограничения и высокую стоимость, пользуется большим спросом у населения, так как в современном мире, прежде всего, ценится экономия времени, комфорт и безопасность.

АО «Международный аэропорт Сочи»(аэропорт) входит в десятку лидирующих аэропортов России по пассажиропотоку на внутренних воздушных линиях. Регулярные и чартерные рейсы из аэропорта выполняют 40 авиакомпаний, а маршрутная сеть включает 60 внутренних и зарубежных направлений.(официальный сайт Международного аэропорта Сочи-<http://basel.aero/sochi/>)

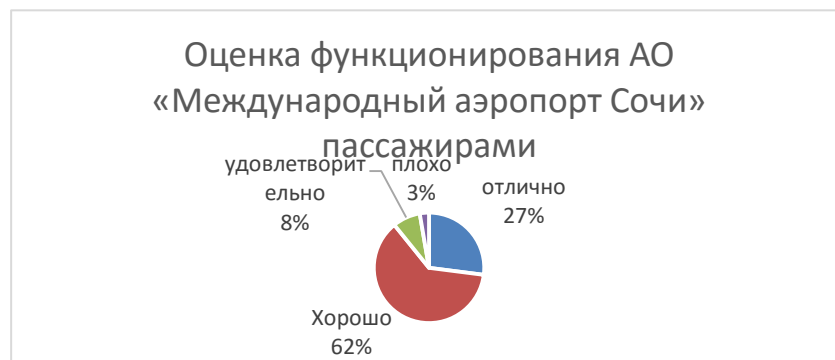


Рисунок 1- Оценка функционирования аэропорта пассажирами

Руководство аэропорта заинтересованно в обеспечении качественных перевозок, предоставило автору необходимую для исследования эмпирическую базу, на основании которой были проведены исследования в кластере анализа авиапотока пассажиров и задерживаемых рейсов. С целью изучения мнения пассажиров и провожающих посетителей о функционировании аэропорта был проведен социальный опрос, результаты которого представлены на рисунке 1.

Из полученных данных следует, что более 80% респондентов довольны функционированием аэропорта и считают его очень развитым и комфортным. В таблице 1 отражены данные по количеству рейсов и задержек по всем авиакомпаниям, обслуживаемых АО «Международный аэропорт Сочи», в период с июня 2014 года по июль 2015 года.

Таблица 1- Динамика количества рейсов с выделением рейсов, осуществленных с временной задержкой

Месяцы 2014-2015гг.	Y(t-4)рейсов	К задержек
Июнь 2014	1696	127
Июль 2014	1516	127
Август 2014	1439	151
Сентябрь 2014	951	220
Октябрь 2014	939	143
Ноябрь 2014	1069	69
Декабрь 2014	861	69
Январь 2015	990	133
Февраль 2015	982	138
Март 2015	1356	71
Апрель 2015	1830	41
Май 2015	2019	78
Июнь 2015	2175	57
Июль 2015	1830	124

Для выбора инструментария моделирования проведен анализ научных работ в сфере повышения качества жизни населения современных ученых, таких как, Е.Н. Калайдин [1], Е.И. Шохин, А.Е. Каменева [2], С.Г. Спирина [4].

В таблице 2 представлены исходные данные для построения модели.

Таблица 2-Исходные данные для модели

Месяцы 2014-2015 гг.	Yпасс	Y(t-4)	K(t-1)	K(t-2)
Июнь 2014	1474	1696	127	63
Июль 2014	1569	1516	127	127
Август 2014	1696	1439	151	127
Сентябрь 2014	1516	951	220	151
Октябрь 2014	1439	939	143	220
Ноябрь 2014	951	1069	69	143
Декабрь 2014	939	861	69	69
Январь 2015	1069	990	133	69
Февраль 2015	861	982	138	133
Март 2015	990	1356	71	138
Апрель 2015	982	1830	41	71
Май 2015	1356	2019	78	41
Июнь 2015	1830	2175	57	78
Июль 2015	2019	1830	124	57

Поиск функциональной зависимости модели привел к представлению модели в виде итерационной трехфакторной модели.

$$Y(Y(t-4), K_z(t-1), K_z(t-2)) =$$

$$a + b_1 * Y(t-4) + b_2 * K_z(t-1) + b_3 * K_z(t-2).$$

где $Y(t)$ – общее количество вылетов за период времени t ;

$K_z(t-1)$ – общее количество задержанных вылетов на период времени $t-1$;

$K_z(t-2)$ – количество задержанных вылетов на период времени $t-2$.

Анализ корреляции исходных данных показал, что более качественная модель получается при использовании итерации вылетевших рейсов предыдущего периода со сдвигом на 4 месяца. Для построения модели был использован метод матричного исчисления, представленный формулой [3, с. 168], [5]:

$$Y = K * B,$$

где $Y(t)$ – общее количество вылетов за период времени t ;

K –вектор, включающий как исходные данные, так и дополнительный столбец для свободного элемента модели;

B –вектор-столбец коэффициентов трехфакторной модели, которую нужно найти.

Рассчитаем коэффициенты из исходных данных и получим линейное уравнение:

$$Y(Y(t-1), K_z(t-1), K_z(t-2)) = -437,835 + 0,7654 * Y(t-1) + 5,1522 * K_z(t-1) + 1,211 * K_z(t-2).$$

Анализ исходной информации показал высокую корреляцию нежелания пассажиров совершать перелеты авиакомпаниями, часто осуществляющими задержки рейсов. С целью повышения конкурентоспособности АО «Международный аэропорт Сочи» нами предлагается руководству аэропорта проводить:

- 1) периодический мониторинг причин задержек рейсов;
- 2) повысить информированность пассажиров о причинах задержек;
- 3) использовать в прогнозировании результатов будущих периодов не только экспертные оценки, но и прогнозные результаты по моделям.

Список литературы:

1. Калайдин Е.Н. Качество жизни: проблемы и перспективы XXI века / Астратова Г.А., Пронин А.А., Черепанов В.С., Тотчасова Е.И., Мехренцев А.В., Хрущева М.И., Залесов С.В., Леонгардт В.А., Пачикова Л.П., Стариков Е.Н., Хрущев К.В., Шпак Н.А., Азаренок В.А., Астратова Г.В., Белан С.В., Бурнашева Э.П., Вураско А.В., Герц Э.Ф., Голиков Э.Ф., Груздев В.В. и др. коллективная монография / под редакцией Г. А. Астратовой; Уральский государственный лесотехнический университет. Екатеринбург, 2013.

2. Каменева Е.А., Федорова Е.А., Хотинская Г.И., Шальнева М.С., Шохин Е.И. Финансовая устойчивость организаций: теория и подходы к оценке / На примере ЖКХ России / Москва, 2013.

3. Спирина С.Г. Особенности финансовой устойчивости экономических систем и признаки их банкротства / В книге: Социально-экономические проблемы современной российской экономики. Семёнова Т.Г., Едисеева Т.О., Гильтман М.А., Вотякова А.А., Герцик Ю.Г., Сулейманов В., Иванова О.Е., Худякова Т.А., Мельцас Е.О., Мумриков О.А., Айхель К.В., Резников С.Н., Гузь Н.А. Москва, 2014. С. 146-179.

4. Спирина С.Г., Нагучев М.М. Перспективы финансовой кооперации использования национальной платежной системы Российской Федерации// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 10(244). С. 50-59.

5. *Стирина С.Г., Калайдин Е.Н.* Проблемы финансовой устойчивости в туристическом бизнесе // В сборнике: Актуальные проблемы экономической теории и практики. Кубанский государственный университет; Под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014. С. 174-181

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Н.Г. Пьянкова,
канд. пед. наук, доцент*

О ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИТ- ТЕХНОЛОГИЙ

В наше время конкуренция играет важную роль в предпринимательской деятельности. В данной статье рассмотрен способ повышения конкурентоспособности организации для получения преимуществ с помощью использования ИТ-технологий.

Цель исследования: показать конкурентные преимущества организации с помощью ИТ-технологий на примере ЗАО «Тандер».

Задачи исследования:

- уточнить понятие «конкурентное преимущество»;
- показать возможности системы касс самообслуживания;
- рассмотреть характеристики различных типов касс самообслуживания;
- выявить положительные и отрицательные стороны применения системы в практике работы ЗАО «Тандер»;
- определить конкурентные преимущества ЗАО «Тандер» от использования системы касс самообслуживания.

Актуальность темы исследования. В связи с экономическим кризисом и падением покупательской способности, предприниматели вынуждены искать новые идеи и возможности, чтобы удержаться на плаву и быть конкурентоспособными. Одним из способов повышения конкурентных преимуществ является использование ИТ-технологий.

Конкурентное преимущество – это система, обладающая какой-либо эксклюзивной ценностью, дающей ей превосходство над конкурентами в экономической, технической и организационной сферах деятельности, возможность более эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами. [1]

Одним из новшеств, с помощью которого можно увеличить конкурентное преимущество, является касса самообслуживания. Первая

касса самообслуживания заработала в 1995 году и только в 2003 году автоматы получили широкое распространение в США.

На сегодняшний день компания ЗАО «Тандер» решила снабдить крупные супермаркеты «Магнит» кассами самообслуживания.

Кассы самообслуживания – это выгодное решение для получения конкурентных преимуществ.

К преимуществам касс самообслуживания относятся:

- 1) высокая пропускная способность;
- 2) один продавец-консультант может обслуживать 6 касс (т.е. меньше затрат на персонал);
- 3) более комфортное расположение в пространстве;
- 4) удобство в оплате (не надо считать мелочь, просто закинуть в автомат горсть, а автомат сам посчитает и выдаст сдачу).

Существуют также положительные черты касс самообслуживания для владельцев магазинов:

- 1) оптимизация расходов путем более эффективного использования человеческих ресурсов.
- 2) повышение пропускной способности линии касс – больше доступных касс без повышения уровня трудоустройств.
- 3) повышение удовлетворенности клиента – возможность выбирать альтернативные формы обслуживания на месте, более короткое время ожидания в очереди и более привлекательные процессы покупок.
- 4) улучшение имиджа – повышение привлекательности торговой точки для покупателей.

Выделим положительные черты для покупателей:

- 1) улучшение покупок – меньше времени ожидания в очереди, и более привлекательный процесс обслуживания клиентов;
- 2) большой выбор – возможность выбирать различные формы оплаты и возможность выбора различных форм обслуживания клиентов (либо самообслуживание, либо типичные кассы с кассиром);
- 3) больше контроля – подтверждение цены каждого изделия, проверка счета в любой момент, самостоятельная упаковка товаров;
- 4) больше комфорта – купленные продукты не перекладываются.

Изучив информацию в Интернете (просматривались форумы, посвященные теме касс самообслуживания), удалось выявить отрицательные черты, главная из которых это то, что некоторая часть покупателей психологически не готова к переходу на использование касс самообслуживания. Как пишут на сайте TODAY NEWS; «... в проведенном опросе на msnbc.com, из более чем 160000 опрошенных лю-

дей 35% сказали, что любят самообслуживание, 37% были по другую сторону и 28% было без разницы, чем пользоваться». [2]

В системах самообслуживания выделяют кассы самообслуживания и остров самообслуживания.

К основным характеристикам системы самообслуживания относятся:

- 1) сокращение участия персонала магазина в процессе покупки;
- 2) использование технологии АТМ для выдачи наличных денег;
- 3) оптимизация процессов управления наличностью;
- 4) интеллектуальное управление весом товаров;
- 5) элементы безопасности;
- 6) эргономика.

Остров самообслуживания – яркий, привлекающий внимание и гостеприимный. Он дает покупателям комфортное пространство, а магазинам – полный контроль за ситуацией на кассах самообслуживания. Остров самообслуживания надежно огражден от посторонних – сюда нельзя попасть снаружи или по ошибке. На острове установлено сразу несколько касс, поэтому покупатели, впервые увидевшие терминал самообслуживания, могут спокойно и без спешки разобраться, как с ними работать. А если возник вопрос – на выручку придет помощник.

Стоимость одной кассовой системы составляет цену, примерно, 5-10-и обычных касс. Срок окупаемости касс составляет порядком от 12 до 18 месяцев, в зависимости от магазина.

Использование касс самообслуживание, это не только увеличение дохода, за счет сокращения рабочего персонала, но и снижение зависимости бизнеса от персонала, т.к. кассы могут работать 24 часа в сутки 7 дней в неделю без перерыва и перепадов настроения.

За счет использования касс самообслуживания компания ЗАО «Тандер» может увеличить прибыль от сети своих магазинов и тем самым получит возможность для дальнейшего развития.

Список источников:

1. <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentnye-preimushchestva.html> (23.11.2015 17:02)
2. http://www.today.com/id/43729757/ns/today-today_news/t/welcome-valued-customer-more-self-checkouts/#.VISJWnbhDRZ (24.11.2015 19:31)
3. http://habrahabr.ru/company/crystal_service/blog/240001/ (24.11.2015 19:32)
4. <http://www.crystals.ru/self-checkout> (24.11.2015 19:33)

Е.А. Павликовская

*Кубанский
государственный университет
Научный руководитель:
Н.Ю. Сайбель,
канд. экон. наук, доцент*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

В наши дни, из-за глобального развития экономика приобрела новые функции в пространстве Интернета. За счет нововведений в информационной сфере, реализация деятельности экономики стала гораздо проще и выгоднее. Появление новой области исследования, а именно, электронной коммерции, сподвигло развитию экономики "нового типа", которая становится все более значительной в практическом смысле, в этом и состоит актуальность выбранной темы. Чтобы продолжалось устойчивое развитие деятельности коммерческой сферы в России, необходимо проведение ряда действий, например, анализ и выявление элементов структуры данной сферы деятельности, закономерностей, перспектив и главных тенденций формирования электронной коммерции в России, как "фундамента" электронного предпринимательства, который, в наши дни, имеет ряд проблем. Существуют некоторые проблемы, из-за которых электронный бизнес отстает от традиционного, его возможности реализовываются не в полном объеме по нескольким причинам:

1. Недоверие со стороны потенциальных покупателей, инвесторов, связанное с отсутствием законодательной основы, из-за этого нередко образовывается проблема защиты прав интеллектуальной собственности, к примеру, товар или услуга, которые осуществляются на правах действия электронной коммерции. Кроме этого, присутствуют нерешенные проблемы финансового планирования.

2. Наряду с проблемами, высказанными ранее, возникают и другие, связанные с расширенным понятием электронной коммерции. К ним можно отнести: непроверяемый факт наличия или отсутствия бизнес-партнера и уверенности в том, что их товар или услуга находятся в надлежащем качестве. Кроме этого, существует важная про-

блема, которая влечет за собой ряд разногласий, это разные традиции и правила предпринимательства в разных странах.

3. Есть еще несколько сторон проблемы, например, неустойчивая сфера безопасности электронной коммерции. Чтобы минимизировать риски, нужно привлекать к работе проверенные и высокопродуктивные механизмы, которые могли бы организовать надежность и конфиденциальность.

4. Проблема географического положения. Необходимо обеспечить систему взаимодействия сетей, для того, чтобы покупатели и продавцы могли свободно устанавливать связи и иметь доступ к информации на сайтах интересующих их компаний, чтобы не имело значения в какой точке земного шара находится участник электронной торговли.

5. Небольшой приток новых людей объясняется небольшим количеством опытных менеджеров по продажам, квалифицированного персонала. Вот почему значительное внимание обратили на дизайн различных интернет-проектов, в отличие от традиционного предпринимательства из-за чего и теряются потенциальные потребители.

По мнению российских ученых, существуют три основных показателя экономического роста в условиях электронной коммерции:

1. Потребители и покупатели, которые считают приоритетным использование Интернета как рынка, находят такой способ взаимодействия весьма позитивным и мотивирующим.

2. Взаимовыгодность отношений между участниками интернет-технологий. Из-за ускоренного расширения сетей Интернета и распространения широкополосных технологий производители разрабатывают для потребителей актуальные и интересные приложения.

3. Низкий показатель операционных издержек. Увеличение экономической эффективности происходит из-за осуществления взаимосвязей членов компании, обмену опытом внутри нее [1].

Основу электронной коммерции составляют новые информационные технологии образования процессов в коммерческой сфере и контроля над производственными процессами, используя электронные способы передачи данных. На наш взгляд, электронная коммерция - это сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций» [4]. Вместе с тем электронная коммерция - это еще и обмен и передача информации между участниками электронной торговли, электронное вращение средств, электронный маркетинг, деньги и страховые услуги.

В наши дни предприниматели исследуют, а в дальнейшем и занимают новые рынки сбыта своей продукции. Благодаря информационным ресурсам, становятся ближе к нуждам потребителей и могут мгновенно реагировать на колебания спроса в зависимости от ряда факторов, влияющих на него. Теперь предприниматели могут сократить не только свои издержки и затраты, но и уменьшить время изготовления продукции, не ухудшая при этом качества, совершая ряд действий через Интернет. Также увеличивается, и объем обслуживания потребителей, процесс удовлетворения потребностей людей становится более мобильным [5].

Хотя есть серьезные проблемы, мешающие полностью реализоваться рынку "нового типа", невозможно не заметить серьезность и значимость рынка электронной коммерции в России. Данный рынок находится в стадии интенсивного роста, российский рынок имеет среднегодовые темпы роста в 45% в 2012-2014 гг. В 2014 г. рынок электронной коммерции достигал объем почти в 3 трлн. руб. В ближайшие года прогнозируются стабильные темпы роста рынка электронной коммерции на уровне 5-10% ежегодно. В сравнении с другими странами, в России имеется запас значительного резерва для дальнейшего роста [2]. Объем розничной электронной торговли в России в 2015 году составил 535 млрд. руб., увеличился на 30% в рублях, несмотря на экономическую ситуацию, санкции и давление внутренних и внешних факторов. Согласно исследованиям, в современной России существует 40 млн. активных on-line покупателей [3].

Решение проблем прогнозируют основные тенденции российского рынка электронной коммерции:

- электронная коммерция в России находится в стадии интенсивного роста, по мнению экспертов, фаза роста будет длиться на протяжении 2012-2017 гг.;

- особенностью рынка "нового типа" является online-кредитование, которое находится в стадии активного развития;

- яркой отличительной чертой электронного рынка России можно считать - активное использование электронных платежных систем. Также заметна тенденция роста электронных магазинов физических товаров;

- можно предположить, что экстенсивный путь развития рынка электронной коммерции возможен и будет развиваться, благодаря регионам, демонстрирующим быстрое развитие.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что доля электронной коммерции в российской экономике в ближайшее время будет только увеличиваться. Следовательно, будет возрастать ее положи-

тельное влияние на экономику государства и уровень жизни общества, что способствует возникновению новых выгодных возможностей: персональный подход к потребителю, сокращение издержек, быстрая реакция на изменения спроса дальнейшее развитие конкурентной среды.

Список использованных источников:

1. Кобелев О.А. Электронная коммерция: учебное пособие. М.: Дашков и К, 2010. – 149 с.
2. Рынок электронной коммерции в России, 2013 год. URL: http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_wat.
3. Сайбель Н.Ю., Руснакова В.Н. Преграды развития электронного бизнеса в России // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы II-ой Международной научно-практической конференции / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.Г. Ткаченко, В.В. Чапли. Краснодар: Издательство НИИ экономики ЮФО, 2014. С. 472-480.
4. Сайбель Н.Ю., Ратиев В.В. Основы предпринимательства: учебное пособие. М.: НОУ ВПО «Московский университет им. С.Ю. Витте», 2012. – 120 с.
5. Электронная торговля в России. 2013 г. URL: http://www.slideshare.net/Data_Insight/2013-19138366.

Р а з д е л 5
ФИЛОСОФСКО-ИСТОРИЧЕСКИЕ
И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБНОВЛЕНИЯ РОССИИ

А.А. Брылев

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
О.В. Бершадская,
канд. ист. наук, доцент*

**ВНУТРЕННЯЯ ПОЛИТИКА ПЕТРА I:
ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ И УРОКИ**

Эпоха Петра I представляет собой большой интерес для изучения и исследования, т. к. рассматривая ее, мы наблюдаем за процессом развития и роста государства, превращением России из дикого деспотического царства Московского в Великую империю.

Цель настоящей работы: оценить значение петровских преобразований для истории России и их влияние на дальнейшую судьбу страны. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: а) рассмотреть основные направления петровских реформ; б) оценить значение и уроки петровских реформ.

Прежде чем рассматривать реформаторскую деятельность Петра I, вспомним, что представляла собой Россия в конце XVII века. По сравнению с западными странами, Россия сильно отставала в своем развитии. Причиной такого отставания являлись отсутствие выхода в море, отсутствие регулярной боеспособной сухопутной армии, устаревшая система государственного правления. Для более интенсивного развития требовалось обеспечить выход купцов на Западный рынок, а для этого необходимо было завоевать выход к Балтийскому морю. Это в свою очередь требовало иметь сильную армию и флот, а для этого было необходимо поднять экономику

страны, поскольку все это требовало немалых средств. Эта задача была решена в большей мере в начале XVIII в. Петром, начавшим войну со Швецией за выход к Балтийскому морю, сумевшим решить одновременно целый комплекс взаимосвязанных вопросов и проблем.

Петра I посетил ряд европейских стран – Голландию, Пруссию, Англию, что оказало на него большое влияние. Европа предстала перед ним энергичной, деловой, с развитым военно-морским и техническим производством. Из поездки в Европу Петр I извлек следующие важные уроки: 1) Россия должна ликвидировать разницу в экономическом развитии с европейскими странами; 2) Развитие промышленности невозможно без развития в стране образования и науки, подготовки собственных кадров.

Образовательная реформа Петра Великого.

Благодаря Петру I в России возникла система профессионального образования. В 1701 г. были созданы навигацкая, приказная, госпитальная, пушкарская и другие школы, находившиеся в ведении соответствующих государственных органов. 27 августа 1701 г. в Москве открылась первая государственная школа «математических и навигацких наук». В этой школе готовили кораблестроителей, преподавателей и капитанов для других школ. Выпускники Навигацкой, Артиллерийской, Медицинской, Инженерной школ, открытых в Москве по именным указам Петра I, получая не только общее, но и профессиональное образование, занимали ведущие должности на гражданской и воинской службе, становились активными сторонниками реформ (автор первой «Арифметики» Л.Ф.Магницкий, публицист И.С. Посошков, первый отечественный доктор медицины и философии П.В. Постников др.).

В 1714 г. был издан указ о всеобщей учебной повинности для детей всех сословий (кроме крестьян). Было постановлено: без свидетельства об окончании обучения «жениться не допускать и венечных памятей не давать».

К 1722 г. в городах России были открыты 42 так называемые «цифирные школы», обеспечивающие начальное обучение математике. Гуманитарное обучение предоставлялось духовными школами, преподавателей для которых готовила Славяно-греко-латинская академия.

Любимым детищем Петра была Академия наук. При ней был учрежден первый российский университет в Санкт-Петербурге, а при университете - гимназия. Созданная Петром I система начала действовать уже после его смерти - в 1726 г.

Именно Петру мы обязаны введением гражданской азбуки, которой пользуемся сейчас, первыми переводами на русский язык западноевропейских учебников, по естественным, математическим и техническим предметам.

Образовательная система, созданная Петром I, сыграла гигантскую роль в развитии российского просвещения, "вписав" его в европейскую систему образования.

Преобразования в разных сферах складывались в систему, охватывая все стороны жизни государства, вопросы внутренней и внешней политики. Следует учесть, что большинство реформ проводилось на фоне Северной войны (1700-1721 годы). Так, развитие металлургии и текстильной промышленности было продиктовано нуждами армии и флота.

Промышленность.

Политику содействия развитию отечественной промышленности принято называть протекционизмом. Обращалось особое внимание на создание новых металлургических предприятий на юге (около Липецка); в это же время была реконструирована олонецкая и тульская промышленность и создана новая металлургическая база на Урале.

В начале XVIII века вырастают шесть новых доменных и железоделательных заводов около Тулы, растет Тульский оружейный завод и еще 10 металлургических и металлообрабатывающих заводов в Московской губернии. Уральское железо признавалось лучшим в Европе. Металлургические заводы также способствовали усилению вооружения русского флота. В 1725 г. выпуск чугуна достиг 800 тысяч пудов в год, а к середине века – 2 миллиона пудов, что было в полтора раза больше, чем в Англии; почти половину продавали на внешнем рынке. Самым крупным из металлургических предприятий был – Екатеринбургский завод на Урале (имел 37 цехов, выпускал железо разных сортов).

Большое внимание уделялось развитию горнозаводской промышленности. Были организованы поиски руд и на этих местах возводили заводы. На Урале это – Уктусский, Невьянский, Каменский, Алапаевский и другие в Карелии – Петровский, Алексеевский, Павелецкий и Кончезерский; в Воронежском крае – Липецкий и Кузьминский.

Наряду с железоделательной промышленностью Петр I обращал внимание и на развитие суконной промышленности. Он добивался, чтобы русская армия была одета в русское сукно. Число суконных мануфактур к 1725 г. достигло 15, а уже к 1750 г. – 50.

Принимались меры по развитию парусных и кожевенных заводов, которые чаще располагались в центре (Москве, Ярославле, Казани, затем – в Малороссии). Существовали и другие предприятия: стекольные, пороховые, бумажные, винокуренные, канатные, цементные и др.

Петр I проводил протекционистскую политику по отношению к русской промышленности, содействуя ее развитию. Производители получали различные привилегии, субсидии, оборудование, сырье. В итоге принятых правительством мер зависимость России от импорта существенно сократилась. В 1724 г. ввели таможенный тариф – высокие пошлины на иностранные товары, изготавливаемые или уже выпускаемые отечественными предприятиями.

В целом, к середине столетия число мануфактур увеличилось втрое – их стало 600, а к концу века – 1200. По разным направлениям были достигнуты существенные успехи. Достаточно упомянуть, что Россия к концу столетия заняла первое место в мире по выплавке чугуна, а под парусами из русского полотна плавала значительная часть мирового флота[1].

Сельское хозяйство.

В экономике России начала XVIII века земледелие оставалось основной отраслью хозяйства. Однако именно в этой области из-за крепостного строя были предприняты лишь небольшие преобразования, главным образом фискального характера. Петр передал руководство сельским хозяйством камер-коллегии в регламенте которой упоминалось об обязанности охранять и развивать сельское хозяйство.

Петр I внедрял в сельское хозяйство новые методы уборки урожая. Он велел рассылать по губерниям косцов из Прибалтики крестьян для обучения русских крестьян уборке урожая косами, что во много раз увеличивало производительность труда.

Множество усилий было приложено для развития животноводства. При Петре I была выведена удойная порода холмогорских коров. В целях снабжения суконных мануфактур сырьем разводили породистых мериносовых овец. На Украине в 1726 году числилось уже 130 тысяч породистых овец. Из-за границы были приглашены на службу опытные овцеводы и «суконных дел мастера». Также, за границу были посланы десятки русских овцеводов «для обучения овцеводству, стрижению шерсти и употреблению оной в дело» [2].

В окрестностях Орла и Тамбова, Киевской, Азовской и Казанской губерниях были открыты коневодческие заводы. В южных регионах развивалось виноградарство и табаководство.

Россия в течение всего столетия оставалась страной аграрной. Сельское население составляло к концу века 95,9%. В пашенный оборот вовлекаются обширные новые массивы земель – в Причерноморье и Крыму, на Дону и Северном Кавказе. Земледелие продвигалось на новые территории Приуралья и Сибири. В черноземных губерниях преобладает барщина, в нечерноземных – денежный оброк, давший крестьянам больше простора для хозяйственной инициативы и обогащения. Именно из таких крестьян выходили богатые купцы и мануфактуристы.

Торговля.

Большое внимание Петр уделял развитию торговли, о которой говорил, что она «верховная обладательница судьбы человеческой». В городах строились гостиные и постоялые дворы, открывались товарные биржи, появились посредники – маклеры. С целью поощрения отечественной торговли иностранным купцам запрещено было продавать свои товары в розницу.

С приобретением Прибалтики появились условия для подъема внешней торговли. Ее вели через Петербург, Ригу, Выборг, Ревель. Кроме сырья, продавались такие промышленные изделия как железо, полотно и другие. Ввозили материалы для отечественной промышленности (краски и др.), предметы роскоши (ткани, напитки, кофе, сахар и др.). В 1716 году был заключен торговый договор с Персией, возобновивший торговые связи с Китаем и Монголией.

Власти предоставляли льготы торговцам и промышленникам для поощрения и расширения их деятельности (выделялись ссуды, сырье; работники, ограждались от конкурентов-иностранцев благодаря высоким пошлинам на ввозимые ими товары). В течении первой половины столетия экспорт устойчиво превышал импорт, а в 1726 году – вдвое.

Большую роль в превышении вывоза над ввозом сыграл таможенный тариф 1724 года, который установил высокие пошлины в иностранной валюте на ввозимые товары и способствовал расширению русской промышленности.

Таким образом, расширение торговли как внутренней, так и внешней способствовало экономическому развитию страны. С одной стороны, развитие ремесел, промышленности, сельского хозяйства способствовало расширению внешней торговли, а с другой стороны,

политика в области внешней торговли способствовала развитию национальной промышленности.

Ссылаясь на высказывание Сергея Михайловича Соловьева, делаем вывод: «реформы Петра I – это своеобразная революция сверху» [3].

Цена петровских реформ

Перемены в России были достигнуты ценой невероятных усилий народа. Поэтому в петровское время нередко происходили мятежи и восстания (стрелецкие бунты, Астраханское восстание, восстание Кондратия Булавина). По некоторым оценкам, в России при Петре погиб каждый десятый человек.

Уроки Петровской эпохи:

1. Правительство должно проводить преобразования, если в них назрела необходимость;

2. Развитие народного образования и подготовка собственных научных кадров является залогом успеха в экономике.

В целом, преобразования Петра подвели итог, сделанному в XVII веке и начали отсчет новой эпохи. И в заключении мне бы хотелось сказать о том, что Ваши суждения и Ваша оценка деятельности Петра может быть оспорена присутствующими здесь, но это вполне естественно, ведь история России продолжается, продолжают и наши раздумья о ней. И здесь уместно процитировать слова М. Горького: «Прошлое не безупречно, но упрекать его бессмысленно, а вот изучать необходимо».

Список литературы:

1. Анисимов Е.В. Петровские реформы и их исторические последствия для России: Лекции / Е.В. Анисимов. - СПб, 2001.

2. Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского Серия «Исторические науки». Том 26 (65), № 2. 2013.

3. Соловьев С.М. Об истории новой России. - М.: Просвещение, 1993.

А.А. Брылев

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Л.В. Тхагалижокова,
преподаватель кафедры*

ТРУДОВОЕ ПРАВО РОССИИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРАВОВЫХ НОРМ

Вопросы соотношения и взаимодействия международных правовых норм и трудового права России приобретают особое значение в контексте процессов международного экономического сотрудничества и укрепления позиций России на международных рынках.

Одним из достижений современного общества является выработка и принятие международных трудовых норм, которые явились следствием межгосударственного сотрудничества. Категория «международные стандарты прав и свобод человека» носит многогранный характер и определяется следующими признаками, отражающими её сущность [2]:

- международные стандарты труда закрепляются в международно-правовых нормах и общепризнанных принципах, признаваемых всеми или почти всеми государствами независимо от их социального строя в качестве общеобязательных [1, с. 5];

- они представляют собой определённый набор возможностей человека в сфере труда, которым вправе обладать каждый индивид независимо от гражданства;

- определяют обязательства государства в сфере труда, которые определены международными соглашениями.

Сегодня невозможно рассматривать отечественное законодательство о труде отдельно от общемировых направлений, не беря во внимание зарубежный опыт и международно-правовое регулирование социально-трудовых отношений, и поэтому Россия обязана приводить свое трудовое законодательство в соответствие с международными нормами [3, с. 1].

На основании вышеизложенного становится очевидной необходимость сравнения некоторых норм отечественного трудового права с аналогичными нормами законодательства других государств.

Трудовое право Российской Федерации – отрасль российского права, объединяющая законы, иные нормативные правовые акты, нормы, коллективные соглашения по социально-трудовым вопросам, трудовые договоры и другие индивидуальные соглашения о труде. Источником трудового права в Российской Федерации является Трудовой Кодекс.

В США, например, особенностью трудового права является отсутствие единого источника и самостоятельной отрасли как таковой. Законодательство США содержит источники предпринимательского права и источники индивидуального права. Трудовое право является одновременно частью этих двух отраслей и, соответственно, ограничено возможностями соотнесения правовых норм на практике.

В соответствии со статьей 64 ТК РФ, запрещается необоснованный отказ в заключении трудового договора. Не допускается установление прямых или косвенных преимуществ при заключении трудового договора, не связанных с деловыми качествами работника. Это значит, что если должность вакантна и претендент предоставляет документ об образовании и квалификации или наличии специальных знаний, отказ в заключении трудового договора является необоснованным.

Основными этапами приема на работу в Великобритании обычно являются: опубликование объявления о наличии вакансии, ознакомление с резюме кандидата на занятие должности, его рекомендациями с предыдущего места работы, проведение собеседования, тестирование, предложение о работе и принятие такого предложения. Поскольку прием на работу является правом, а не обязанностью работодателя, на каждом из этапов соискателю в Великобритании может быть отказано. Исключения составляют случаи отказа в приеме на работу по дискриминационным основаниям, в том числе по признаку пола, расы, ограниченности физических возможностей, наличия судимости, отношения к религии [4, с. 1].

Рассмотрим правовые аспекты срочного трудового договора в соответствии с нормами российского трудового законодательства и, например, трудового законодательства Объединенных Арабских Эмиратов. В правовом регулировании указанных институтов в двух странах имеются существенные различия, отражающие специфику регулирования трудовых отношений.

В соответствии со ст. 38 Закона ОАЭ о труде трудовой договор может быть заключен на определенный или неопределенный срок, и необходимость каких-либо особых оснований для установления трудовых отношений именно на определенный срок законом не предусмотрена. Как следует из ст. 58 Трудового кодекса РФ, заключение срочного трудового договора допускается в случаях, когда трудовые отношения не могут быть установлены на неопределенный срок с учетом характера предстоящей работы или условий ее выполнения. В российском трудовом праве за работником признается безусловное право в любой момент по собственной инициативе прекратить трудовые отношения с работодателем, причем срочный характер трудового договора не считается препятствием для увольнения. Единственным формальным требованием, предъявляемым к работнику в данном случае, является письменное уведомление работодателя не менее чем за две недели (ст. 80 ТК РФ).

По трудовому законодательству Объединенных Арабских Эмиратов возможность прекращения срочного трудового договора по инициативе работника до истечения срока допускается, но сопряжена для работника с существенными санкциями. В Законе ОАЭ «О регулировании трудовых отношений» существенное значение для прекращения трудового договора имеет срок, на который заключен трудовой договор. Статья 113 Закона ОАЭ о труде называет два основных условия, при которых может быть прекращен трудовой договор, заключенный на неопределенный срок: уведомление другой стороны и наличие оснований прекращения трудового договора [5. с. 2].

Таким образом, баланс в правовом регулировании отношений сторон срочного трудового договора в Объединенных Арабских Эмиратах смещен в пользу работодателя. В Российской Федерации, наоборот, более защищены интересы работника, работающего по срочному трудовому договору.

Если мы будем анализировать право на отдых в международном и российском трудовом праве, то российское законодательство оказывается более благоприятным для работника, чем международные нормы. Согласно ст. 110 ТК РФ продолжительность еженедельного непрерывного отдыха не может быть менее 42 часов, тогда как ч. 1 ст. 2 Конвенции МОТ (Международной организации труда) № 14, ч. 1 ст. 6 Конвенции МОТ № 106 предлагают нам за тот же недельный промежуток всего лишь не менее 24 последовательных часов для промышленных предприятий и не менее суток для предприятий торговли и учреждений. Аналогично обстоят дела и с правом на оплачиваемый периодический отпуск. Если ст. 115 ТК РФ предоставляет ра-

ботникам не менее 28 календарных дней такого отпуска ежегодно, то части 1 и 2 ст. 2 Конвенции МОТ № 52 устанавливают минимум в шесть, а для лиц моложе 16 лет – в 12 рабочих дней. Более того, в соответствии с ч. 2 ст. 122 ТК РФ ежегодный оплачиваемый отпуск предоставляется работникам по истечении 6 месяцев первого года работы в организации, а при достижении сторонами соглашения – и ранее этого срока. Между тем части 1 и 2 ст. 2 Конвенции МОТ № 52 устанавливают право на такой отпуск лишь после одного года непрерывной работы.

Таким образом, российское законодательство в области труда в целом соответствует международным стандартам, более того, в отношении некоторых вопросов интересы работников более защищены, чем интересы работодателя. Но также не стоит забывать и о том, что эффективность международных стандартов во многом зависит от степени их внедрения во внутригосударственное право. Примечательно, что Российская Федерация в Конституции определила характер взаимодействия норм международного права и национального законодательства.

Список использованных источников:

1. Талалаев А. Н. Соотношение международного внутригосударственного права в Конституции Российской Федерации // Журнал международного права. 1994. № 4.

2. Алексеева Л. В. Международные трудовые стандарты прав и свобод человека в Российской Федерации // Издательство «Грамота». 2012. № 6

3. Гетман Я. Б. Проблемы применения трудового кодекса Российской Федерации: анализ актуальных вопросов и практики применения в условиях финансовой нестабильности. 2011.

4. Насалевич Т. С. Процедура приема на работу в трудовом праве Великобритании. 2013.

5. Абдуллаев Э. Основания прекращения трудового договора в трудовом праве Российской Федерации и Объединенных Арабских Эмиратах. 2013.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
А.В. Лобанова,
канд. псих. наук, доцент*

ВИДЫ КОНФЛИКТОВ И СТРАТЕГИИ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ СТУДЕНТОВ

Роль конфликтов в наши дни настолько велика, что в XX веке появилась область знания – конфликтология, в развитие которой большой вклад внесли не только психологи, но и социологи, политологи и философы. Прежде чем подбирать методы решения конфликтных ситуаций специалисты советуют определиться, к какому виду она относится, то есть, кто участвует в конфликте и чем он вызван.

Стратегии решения конфликта зависят от его вида. С появлением новых форм бизнеса появляются и новые виды конфликтов. Однако все спорные ситуации между любыми должностными группами и лицами носят психологический характер, поэтому их можно поделить на следующие категории:

- Внутриличный конфликт. В этой ситуации, как правило, страдает один сотрудник, жизненные принципы которого не совпадают с целями предприятия или коллектива, в котором он работает. Ситуация возникает, если человеку не нравится его работа, не устраивает доход, он не видит для себя перспектив.

- В межличностном конфликте участвуют две конфликтующие стороны, позиции которых принципиально отличаются друг от друга. Причиной может стать неправильное распределение каких-либо благ (премий, летних отпусков, полномочий)

- Конфликт между личностью и группой. Со временем в каждом коллективе складываются негласные нормы поведения, которых все сотрудники соблюдают. Конфликт возникает, когда появляется человек, имеющий собственную точку зрения, отличную от «коллективной».

- Межгрупповой конфликт может возникнуть между самыми разными группами: продавцами и покупателями, руководством компании и профсоюзной организацией, поставщиками сырья и производителями. Кроме того, вспыхивают конфликты и между группами, которые возглавляют не менеджеры, а неформальные лидеры.

- Иерархические конфликты зарождаются между сотрудниками, находящимися на разных ступенях карьерной лестницы. Например, менеджер не доволен тем, как его подчиненный выполнил работу или наоборот – работника не устроила оплата за конкретный труд.

- Межфункциональные конфликты могут возникнуть между сотрудниками разных рангов, которым поручили совместную работу. Например, технолог и конструктор могут предлагать разные способы решения одной и той же проблемы.

- А также существуют редкие линейно-штабные конфликты, заключающиеся в том, что высшее руководство нечетко определило, как должны взаимодействовать подразделения для достижения поставленных целей. Например, могут конфликтовать менеджер отдела труда и начальник цеха по вопросу сокращения работников.

- И формально-неформальные конфликты, характерные для коллективов, в которых присутствуют дружеские или родственные связи. Если менеджер предоставляет комфортные условия работы одним работникам, то это приведет к разжиганию конфликта со стороны других [1].

Менеджмент решения конфликтов отличается как многогранностью, так и разнообразным спектром действий. Иногда достаточно пересадить противоборствующие стороны в разные кабинеты, чтобы атмосфера в коллективе наладилась. Но чаще всего, урегулирование конфликтов требует от руководителя много времени и нервных затрат. Какие бы методы решения конфликтных ситуаций не были выбраны, менеджеру следует соблюдать главное правило – нельзя допускать, чтобы служебные конфликты перерастали в личностные.

Любой спор возникает по причине неудовлетворенности и всегда затрагивает личные качества человека, вызывая эмоции. Предъявляя претензии, нужно их четко конкретизировать, то есть объяснять, например, что именно не устраивает в выполненной работе, какой результат ожидался и что конкретно можно сделать, чтобы исправить ситуацию. Нельзя объяснять неудачу особенностями характера исполнителя, обвиняя его в невнимательности, недисциплинированности, эмоциональности.

Деловой конфликт всегда можно обсудить и решить, погасить личностный очень трудно. Человек редко соглашается, когда говорят

о его отрицательных чертах, поэтому такой конфликт будет возникать снова и снова. Грамотный менеджмент решения конфликтов направлен на поиски выхода из конкретной служебной ситуации и не доводит события до столкновения двух характеров.

Существуют разные стратегии решения конфликтов. Например, наиболее часто возникает недопонимание между коллективом и новым менеджером. В такой ситуации проще предотвратить конфликт, чем потом его решать. Менеджеру изначально нужно продемонстрировать понимание и уважение к уже сложившимся порядкам в коллективе. Все реформы следует проводить постепенно, а не увольнять в первый же день самого активного работника, который провоцирует конфликты.

Здесь поможет правило - «разделяй и властвуй». Чтобы нейтрализовать неформального лидера, нужно в глазах коллектива поднять авторитет другого сотрудника, который лояльно относится к новому руководству. Для этого можно создать видимость незаменимости выбранного работника, несколько раз в присутствии остальных отметить его заслуги. При грамотном и талантливом менеджменте в результате таких действий достигается двойной положительный эффект: конфликт «коллектив против начальника» перейдет в небольшую конфронтацию внутри коллектива, при этом сотрудники начнут трудиться более усердно.[2]

Виды решения конфликтов могут быть представлены следующим образом. Практика показывает, что все виды решения конфликтов можно сгруппировать в три направления:

- подавление конфликта
- уход от конфликта
- решение конфликта

Подавление конфликта любыми способами, как «джентльменскими», так и далекими от них, оправдано, если:

- при сложившихся обстоятельствах невозможно начать открытый конфликт
- нет желания вступить в конфликт из-за боязни «потерять лицо»
- невозможно спровоцировать противоположную сторону
- силы неравны, слабая сторона рискует проиграть или конфликт требует больших издержек

Средствами подавления могут стать неофициальные переговоры по решению конфликта, создание дополнительных препятствий.

Уход от конфликта – оптимальное решение, если конфликт не нужен, не актуален, требует больших затрат. К такому методу прибегают, если:

- проблема банальна
- есть более важные проблемы, требующие немедленного решения
- нужно остудить разгоревшиеся страсти
- требуется выиграть время, решение невозможно принять немедленно
- вести переговоры по решению конфликта поручается другим лицам
- время для конфликта выбрано неудачно
- есть страх перед конфликтом или противоположной стороной[3]

Существуют и другие виды решения конфликтов, например, приспособление или уступки, а также бездействие.

Самым сложным в управлении конфликтной ситуацией является ее непосредственное решение. При этом следует соблюдать следующий алгоритм:

-Признание существующего конфликта. На самом деле, многим трудно признать наличие конфликтной ситуации. Бывает, что люди живут в условиях конфронтации уже давно, но не готовы открыто говорить об этом.

-Согласие в том, что необходимы переговоры в управлении конфликтом. На этом этапе нужно озвучить желание провести переговоры и обговорить условия их проведения, например, нужно ли привлекать третьих лиц.

-Назначается место и время переговоров.

-Переговоры в управлении конфликтом начинаются с выявления причины, уточнения позиций сторон, намечаются пути решения и выискиваются точки сближения.

-Разрабатываются несколько вариантов решения конфликта, учитываются затраты на них и возможные последствия.

-Принимается согласованное решение.

-Принятое решение реализуется на практике. Обе стороны должны продумать, как это лучше выполнить.[4]

Для выявления предпочитаемых стратегий поведения в конфликтной ситуации было проведено исследование среди студентов 1 курса направлений подготовки «Экономика» и «Бизнес-информатика» Краснодарского филиала Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации. В исследовании приняли участие 53 человека.

Респондентам был предложен тест К.Томаса, который предназначен для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению, выявления определенных стилей разрешения конфликтной ситуации.

Исследование показало, что большинство испытуемых чаще всего отдают предпочтение таким стратегиям поведения в конфликте как компромисс и сотрудничество (72% опрошенных), что позволяет быстро выходить из конфликтных ситуаций и конструктивно разрешать ситуации конфликтного взаимодействия.

20% респондентов в качестве выбираемой стратегии поведения в конфликте используют приспособление и избегание, что свидетельствует о мягкости характера, нежелании идти на открытое конфликтное противостояние и слабых навыках поиска оптимальных решений противодействия в отношениях. Что касается явной конфликтной стратегии соперничества, ее предпочитают 8% участников тестирования.

На основании чего можно заключить, что эта группа респондентов в конфликте будет вести себя достаточно жестко, стараясь любыми путями добиться своей цели и навязать партнеру по общению свою точку зрения. Результаты тестирования представлены на рисунке

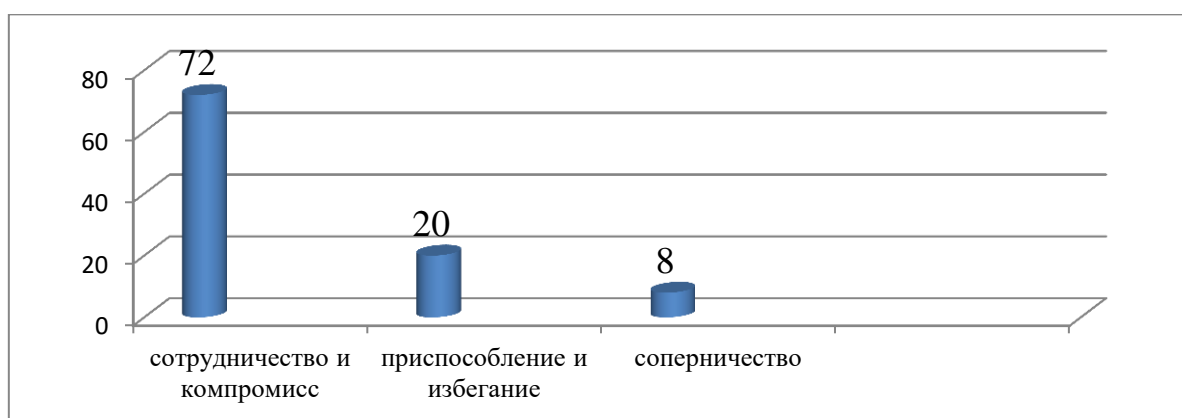


Рисунок 1- Соотношение выбираемых студентами стратегий поведения в конфликтной ситуации, %

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Для решения конфликтных ситуаций необходимы такие черты характера и способности, как умение выделять главное среди второстепенного, сохранять внутреннее спокойствие, быть эмоционально устойчивым и зрелым, уметь рассматривать проблему с разных сторон, знать меру в степени воздействия на события, быть готовым к неожиданностям. В профессиональных отношениях ценится дальновидность, наблюдательность, стремление понять других и выйти за

рамки конфликта. В любом случае нужно помнить, что безвыходных ситуаций не бывает, нужно лишь умение находить и предлагать оптимальные решения конфликтов.

Список использованных источников:

1. www.conflictology.narod.ru - Аналитика конфликта
2. www.conflictology.spb.ru - Практическая конфликтология в России
3. www.gumer.info - Библиотека Гумер - гуманитарные науки
4. www.psychology.ru - Научные статьи по конфликтологии

ПОЛИТИЧЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ В СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЯХ И МИРОВОЙ ПОЛИТИКЕ

В современных международных отношениях политические конфликты играют особую роль, выступая, одновременно, как специальная форма политического взаимодействия факторов международных отношений и мировой политики, как способ разрешения противоречий и как система, защищающая международные отношения от перегрева, клапан «выпуска пара», направленный на сохранение существующей системы международных отношений (МО).

Цель настоящей работы заключается в изучении особенностей современных международных политических конфликтов. Для этого необходимо решить следующие задачи: а). рассмотреть категории и типы политических конфликтов; б). выяснить, в чем заключаются особенности современных политических конфликтов.

Современные международно-политические конфликты глобального уровня можно условно разделить на две большие категории:

1) Конфликты, связанные с трансформацией мирового порядка и перераспределением влияния в мировой системе (включая ситуации, связанные с действиями неблагонадежных стран, которых в США относят к «оси зла»);

2) «Внесистемные» конфликты, связанные с угрозами от негосударственных участников международного общения (в том числе международная борьба с новыми угрозами международной безопасности, такими как транснациональный терроризм, международная преступность и наркоторговля).

Одной из особенностей международных конфликтов можно считать их «экономизацию». Сегодня экономические вопросы могут содержать в себе больше конфликтного потенциала, чем по-

литические. В рамках «политизации» экономики особую важность сохраняет «энергетическая безопасность». В мире нет страны, которая была бы полностью энергетически независимой. Даже основные страны — поставщики энергетического сырья — Саудовская Аравия, Россия Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты и Нигерия — импортируют энергоресурсы в виде нефтепродуктов, электричества, природного газа или угля. В связи с высокой зависимостью современных экономик развитых стран от поставок энергоресурсов проблема обеспечения энергетической безопасности ставится многими странами на верхние строчки списка своих национальных приоритетов.

Конфликты в энергетической сфере можно условно разделить на две категории. Во-первых, это конфликты, связанные с текущим обеспечением энергоресурсов. Для России речь, прежде всего, идет о спорах с транзитными государствами, как, например, Украина, неоднократно сокращавшая транзит российского природного газа в страны ЕС через свою территорию по различным причинам — прежде всего финансовым. Энергетические конфликты могут иметь и чисто политическую подоплеку. Именно политические соображения побудили в феврале 2008 г. президента Венесуэлы У. Чавеса отказаться на время поставлять нефть в США. (Пример: Энергетическая блокада Крыма. Ноябрь 2015)

Другое направление международных конфликтов в экономической сфере связано с темпами экономического развития и экологической безопасностью. В этом смысле наиболее вероятным сценарием выглядят противоборство между развитыми странами, имеющими возможность совмещать экономическое развитие с обеспечением высокого уровня экологической безопасности, и развивающимися странами, которые жертвуют экологией ради достижения более высоких темпов развития своих экономик.

Еще один тип политических конфликтов — военные интервенции. В XXI в. они перестали быть преимущественно гуманитарными и стали проводиться, как правило, под предлогом самозащиты от террористических организаций и государств, оказывающих им поддержку. Такими были операции США и их союзников в Афганистане в 2001 г. и в Ираке в 2003 г. Собственно гуманитарные интервенции, характерные для 1990-х годов, позднее стали терять привлекательность. Проблематика гуманитарных вмешательств была популярной, прежде всего, в связи с Косовским кризисом (1999) и международным гуманитарным вмешательством в Восточном Тиморе в 1999 г. Но после событий 11 сентября 2001 г. интерес к гуманитарным ин-

тервенциям угас. Угроза транснационального терроризма отвлекла от них общественное внимание. К концу 2000-х годов стал заметен спад интереса уже к борьбе с транснациональным терроризмом. Одновременно снова стали слышнее голоса сторонников гуманитарных вмешательств, в частности в связи с необходимостью пресечения таких явлений, как этнические чистки, насилие, голод (например, в суданской провинции Дарфур).

Новым типом конфликта 2000-х годов, связанным с ростом активности малых и средних государств, можно считать конфликты «эпатажа», «нарочитые конфликты». Их суть состоит в том, что небольшие страны, преследуя цель привлечь к себе внимание, начинают вести себя вызывающе по отношению к заведомо более сильной стране, не предполагая всерьез оказаться вовлеченным в военный конфликт с ней. Либо в этом случае малое государство твердо рассчитывает на поддержку какой-то третьей мощной державы, либо только на отсутствие у той страны, которую оно провоцирует, политической воли или потенциала применить силу против малого государства.

«Эпатажные конфликты» — неоднократно вспыхивавшие ссоры между прибалтийскими странами и Россией вследствие резких высказываний прибалтийских политиков по поводу истории 1940-х годов или представлений России в связи с дискриминацией в странах Прибалтики проживающего там русского населения.

Сходным образом Польша в 2006 г. при правительстве Я. Качиньского в ответ на отказ России импортировать недоброкачественное мясо польского производства (при этом предположительно даже не польского, а реэкспортированного из КНР) выступила с рядом резких выступлений в управляющих структурах Европейского союза. При этом акция Варшавы носила явно демонстрационный характер, поскольку было очевидно, что большинство стран ЕС было заинтересовано в стабильном импорте российских энергоносителей и не желало ссоры с Москвой из-за частного торгового конфликта Польши с Россией в связи с партией продукции сомнительного качества и происхождения.

Но «эпатажные конфликты» могут перерасти в «настоящие» — в этом их реальная опасность. Нападение грузинских войск в августе 2008 г. на российских миротворцев в Южной Осетии вряд ли планировалось грузинской стороной как полномасштабный сооруженный конфликт с Россией. Речь скорее шла о силовой демонстрации — своего рода эпатаж. Грузинское руководство хотело продемонстрировать миру свою отвагу и политическое бессилие Рос-

сии. Расчет строился на том, что Москва, точно не желавшая осложнять из-за Грузии отношения с Западом, будет вынуждена смириться с действиями грузинских военных в Южной Осетии и отказаться от мысли дать им военный отпор. В итоге «эпатажный» изначально конфликт перерос в обычный асимметричный конфликт между разновеликими участниками — Грузией и Россией. Очевидно, асимметричные межгосударственные конфликты могут стать более важным фактором международной конфликтности.

Еще одной актуальной проблемой стал расцвет морского пиратства. Существующий уже много лет, например, в Малаккском проливе между Малайским полуостровом и индонезийским островом Суматра очаг пиратства, в последнее время он расширил географию. Наибольшее международное звучание приобрели нападения сомалийских пиратов на суда, следующие из или в Красное море. Патрулированием этого района занимаются ВМФ стран НАТО, России, Индии, Малайзии, Республики Корея, Саудовской Аравии и Швеции. 7 октября 2008 г. Совет Безопасности ООН принял резолюцию № 1838, разрешающую государствам применять свои силы ВМС и ВМФ для борьбы с сомалийскими пиратами в зоне Африканского Рога. Однако пока против пиратов никаких широкомасштабных системных действий, предполагающих проведение и наземной операции с целью уничтожения их баз, не предпринимается.

Замороженные и «обратимо замороженные» конфликты также являются составной частью современной политической реальности. Сложности, с которыми столкнулось мировое сообщество при урегулировании некоторых конфликтов XX в., привели к тому, что вместо их полного и окончательного решения применялась формула «замораживания» в надежде на изменение политической ситуации и достижение согласия сторон в будущем. На постсоветском пространстве таких конфликтов в 1990-х годах возникло несколько — вокруг Нагорного Карабаха Приднестровья, Южной Осетии и Абхазии. События августа 2008 г. показали, насколько быстро «замороженные» конфликты могут снова запылать. Признав независимость Южной Осетии и Абхазии осенью 2008 г., Россия не только взяла на себя ответственность за экономическое выживание и безопасность этих двух новых государств, но и открыла новый этап грузино-абхазского и грузино-осетинского конфликтов. Из конфликтов внутри Грузии они превратились в межгосударственные конфликты.

Ситуация в Нагорном Карабахе и Приднестровье осталась в замороженном состоянии. Но в обоих непризнанных образованиях внимательно следят за развитием ситуации вокруг Абхазии и Южной

Осетии. Легкость, с которой замороженные конфликты в двух этих республиках перешли в открытую стадию, позволяет говорить о том, что четыре конфликта на пространстве бывшего Советского Союза — это «обратимо замороженные» конфликты. В этом смысле они резко отличаются от условно говоря, «необратимо замороженных» конфликтов вокруг Тайваня и Северного Кипра, для которых относительная неурегулированность ситуации стала своего рода нормой жизни, а возобновление конфронтации кажется маловероятным. Отчасти основанием для таких оценок является примерное равенство сил противостоящих сторон и отсутствие реальных перспектив для резкого изменения этого соотношения. Тем не менее, и обратимо, и необратимо замороженные конфликты требуют постоянных усилий для разрешения, так как состояние неопределенности не может вечно устраивать стороны конфликта и мировое сообщество.

Во-первых, это потенциальные международные конфликты, связанные с распространением оружия массового уничтожения, что напрямую касается Ирана, Северной Кореи и Пакистана.

Во-вторых, это конфликтные ситуации, связанные с нерешенностью этнических споров. К числу таковых относятся очаги этнической напряженности на Балканах (на территории Сербской Республики, включая мятежный край Косово, признанный странами Запада в качестве независимого государства) или в Израиле (конфликт с Палестинской автономией). Оба названных конфликта начались как субгосударственные. Сегодня они могут быстро перерасти в полномасштабные межгосударственные конфликты и, при неблагоприятном развитии, в региональные.

В-третьих, это спор между Индией и Пакистаном по поводу Кашмира. Уже много лет этот конфликт не получается урегулировать в рамках дипломатических усилий. На пакистанской части исторических кашмирских земель существует непризнанное государство Свободный Кашмир. Этот конфликтный узел в любой момент может породить развитие широкомасштабных боевых действий.

В чем заключаются особенности современных конфликтов?

1) Важной новой особенностью современных конфликтов является их более ярко, чем прежде, выраженная асимметричность. Все чаще участниками становятся либо страны, несопоставимые (несимметричные) по своим ресурсам (великие державы и малые или средние страны), либо государства и субгосударственные образования (мятежные территории, повстанческие движения, просто нерегулярные военизированные формирования

криминальные сети) (пример: Исламское государство, террористические атаки на Париж 13 ноября 2015 г.)

2) Другой характерной чертой конфликтности является резкое падение цены риска региональных войн для технологически передовых стран и связанное с этим резкое повышение их воинственности вследствие эффекта «безнаказанности». Число убитых военнослужащих технологически передовых стран в региональных конфликтах постоянно уменьшается в сравнении с потерями, которые, например, несли американцы в годы войны во Вьетнаме или вооруженные силы СССР во время первой афганской войны (1979-1989).

3) При этом — такова еще одна особенность конфликтов — большинство жертв региональных конфликтов составляет гражданское население, потери среди которого непропорционально велики по отношению к потерям среди военных. Использование детей-комбатантов также становится обычной практикой в развивающихся странах.

4) Интернационализация внутренних конфликтов является следующей характеристикой, отчасти унаследованной от конфликтов конца XX в. Интернационализация происходит «автоматически», как правило, из-за большого количества беженцев, пытающихся найти убежище в странах, соседних с зоной конфликта. Проблема беженцев нередко перерастает в гуманитарную катастрофу, для предотвращения или ограничения масштабов которой требуется международное вмешательство (пример: ситуация с беженцами в Европе)

5) Характерной чертой современных конфликтов является расширение спектра непосредственных его участников. Наряду с регулярными войсками в вооруженной борьбе стали участвовать самые разнообразные отряды милиции, формирования партизан, культовых или религиозных организаций преступные, повстанческие или террористические группировки, криминальные банды, организованные группы этнических диаспор, этнические партии, наемники. Большое количество участников и невозможность в ряде случаев оценить мотивы их поведения снижает управляемость конфликта и затрудняет процесс урегулирования.

6) Важная особенность развития международных конфликтов связана с активным участием в них СМИ. Роль информации в возникновении, развитии и урегулировании конфликтов чрезвычайно велика и неоднозначна. С одной стороны, журналисты привлекают общественное внимание к проблеме конфликта, вызывают чувства сострадания и участия к жертвам конфликтов. С другой — СМИ нередко превращают показ боевых действий, конфликтов, смертей и

убийств в своеобразное «реалити-шоу», мощный и выгодный вид новостного бизнеса. Зрителя приучают к насилию, заинтересовывают в нем, способствуя размыванию психологических барьеров против убийства и насилия.

Международные конфликты органически присущи системе международных отношений, построенной на соотношении сил, ввиду наличия у государств и негосударственных субъектов множества сталкивающихся интересов. Человечество не выработало новый тип бесконфликтного взаимодействия. Поэтому важно понимать тенденции формирования потенциала международной конфликтности и стремиться действовать в направлении его сокращения.

Список литературы:

1. Современные глобальные проблемы /Отв. ред. В.Г. Барановский, А.Д.Богатуров. М.: Аспект Пресс, 2010. 350 с. С.170-188.
2. Политические конфликты в международных отношениях «МИР и Политика» - международный политический журнал.
3. Страшко Я.И статья: «Особенности современных конфликтов в Латинской Америке» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-sovremennyh-konfliktov-v-latinskoy-amerike-i-rol-oag-v-uregulirovanii-folklendского-konflikta>

В.Б. Горбатенко

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
Л.В. Тхагалижокова,
преподаватель кафедры*

ТРУДОВОЕ ПРАВО В РОССИИ ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Основополагающие стороны жизни общества выражены в источниках трудового права, и с их изменением обновляется и улучшаются законы о труде. Изменение законов, включающих общепризнанные нормы трудового права, определено направлением становления трудового права как независимой отрасли права.

Право на труд, как одно из наиболее значительных прав человека, имеет немалую практическую ценность, так как большая часть людей содержит свои жизненно-необходимые потребности только с помощью трудовой деятельности. Социально-экономические изменения в сфере технологии производства и организации трудовой деятельности неотвратимо предполагают изменение трудового законодательства с учетом особенностей и требований сегодняшнего дня. Совершенствование и внедрение изменений в современное законодательство о труде предполагает анализ глубоко, многоступенчатого и включающего множество аспектов процесса образования социальных и трудовых взаимоотношений в ретроспективе.

Развитие этого учения происходило в близкой взаимосвязи со схожей теорией на Западе, однако имела свою специфику.

Искание основ права о труде в России в XII веке представляются чрезвычайно интересными, но не совсем эффективными с точки зрения учета исторического опыта в разработке изменения современного трудового законодательства, так как ранее этого периода деятельность человека всё ещё не была отделена от личности и постановление о труде было связано с господствующим положением над ней [1].

Период возникновения права на труд относят к середине XIX в. Хотя законодательство того времени носит только отдельные, фраг-

ментарные акты относительно трудового права, нельзя не обозначить, например, Закон от 03.06. 1886 г., основоположником которого был государственный деятель и историк - граф Толстой Дмитрий Андреевич. По своему содержанию, закон положил начало правовой базе заключения трудового договора, назначил предельные размеры взыскания за нарушения трудовой дисциплины, порядок начисления пособий в результате нетрудоспособности.

Границей, после которой трудовое право стало относительно не зависимой отраслью системы права, регулирующей отношения в области труда, является начало XX в. В этот период предпринимались первые эксперименты в сфере страховой защиты различных классов трудящихся. Хотя российское страховое законодательство того времени являлось развивающимся, следует обратить внимание, что общие политические меры государства касательно трудового законодательства не были предприняты.

Важным моментом является то, что формирование и совершенствование трудового законодательства как отдельной отрасли протекало в период Советской России, в основном, исходя из научных и правовых принципов регулирования трудовых отношений до Октябрьской революции 1917г. [2].

Советское трудовое законодательство внесло ощутимые новшества в пользу работников. В частности, вместо 11,5-часового рабочего дня был установлен 8-часовой рабочий день и 48-часовая рабочая неделя; рабочее время для молодежи до 18 лет было ограничено 6 часами в сутки; запрещены сверхурочные работы для женщин и лиц, не достигших 18 лет. Минимальный возраст приема на работу был определен в 14 лет (вместо 12 лет по прежнему законодательству).

Следует отметить, что законодательство о труде того времени отчетливо отобразило свойства социально-политического курса СССР, проводившегося в 1918 — 1921 гг. в условиях Гражданской войны, соединившего в себе принуждение к труду, порою в наиболее грубой форме, и вполне высокий для того периода уровень трудовых прав работников, охраны трудовой деятельности; оказание профсоюзам помощи в предоставлении привилегий и полномочий в области правового регулирования труда. После упорной внутривластной борьбы к концу 20-х годов в России был провозглашен новый политический курс, который привел к реконструкции трудового права. В начале 40-х годов выделяют следующие направления в трудовом законодательстве:

- учреждение непосредственного принуждения к труду со стороны государства под страхом уголовной ответственности;

- ужесточение наказаний за нарушение трудовой дисциплины, производство товаров с браком, несоблюдение правил техники;
- усиление централизации в управлении труда;
- ухудшение условий труда, падение уровня прав и гарантий для трудящихся [3].

После смерти И.В.Сталина (1953 г.) и XX съезда КПСС (февраль 1956 г.) начался новый этап в истории нашей страны. Развитие общественных и политических процессов в эти годы носило не однозначный, противоречивый характер. Постепенная либерализация социалистического строя не затрагивала основополагающих особенностей законодательства о труде, сложившихся в предшествовавшие периоды советского времени.

Значительные изменения в российском трудовом праве произошли в результате принятия Конституции 1993 года. С учетом общеэкономического кризиса начала 1990-х годов, трудовое законодательство вступило в новый этап развития только конце 2001 года, когда был принят Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) (введен в действие с 1 февраля 2002 г.). После этого трудовое законодательство неоднократно подвергалось корректированию.

Нельзя не упомянуть, что наиболее существенные изменения и дополнения были внесены в Трудовой Кодекс Российской Федерации в 2006 году, когда вступил в силу Федеральный закон, вносящий изменения в законодательство и отменяющий некоторые нормативно-правовые акты СССР. Реформированию подверглись положения, касающиеся нормативного регулирования трудового законодательства и трудовых отношений в сфере рабочего времени и времени отдыха работающих, в сфере оплаты труда, предоставления гарантий и компенсаций. Особенного внимания заслуживают нормы, регулирующие заключение, изменение и прекращение трудового договора как основного способа регулирования отношений между работником и работодателем.

Анализируя развитие трудового права можно выделить следующие направления: реализацию государственной политики в области занятости населения, увеличение сферы действий законодательства о труде, усовершенствование норм международно-правового регулирования труда в российском законодательстве, обеспечение прав защиты работников [4].

Таким образом, необходимо отметить, что трудовое право нашей страны развивалось, соответствуя требованиям времени. В отдельные периоды оно являлось прогрессивным относительно мирового опыта, в другие жестким, но отвечающим условиям эпохи. В

настоящее время изменения в сфере трудового законодательства продолжают. Осуществляя реформы в области трудовых отношений, законодатель стремится к созданию в России эффективного рынка труда, который позволил бы трудящимся иметь высокооплачиваемую работу и определенные условия труда, а работодателя обеспечил бы квалифицированными работниками [5].

Список использованных источников:

1. Лушников А.М. Генезис науки Трудового права и науки Права социального обеспечения в России: дис. к.ю.н., М., 2001.
2. Кузьменко А.В. Предмет трудового права России: системно-юридический анализ: дис. к.ю.н. СПб, 2002.
3. Киселев И.Я. Трудовое право в тоталитарном обществе (Из истории права XX века): д-р юрид. наук, профессор, М., 2003.
4. Орловский Ю. П. Новый этап реформирования трудового законодательства: профессор, д-р юрид. наук, М., 2008.
5. Анисимов А.Л. Трудовые отношения и трудовые споры: д-р истор. наук, профессор, М., 2008.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ АРИСТОТЕЛЯ

Научное наследие древней Греции во все времена представляла и представляет большой интеллектуальный интерес. Не является исключением и наше время - время глобальных изменений в разнообразных сферах общественной жизни. Поэтому и ныне вызывает интерес творческое наследие древнегреческого философа Аристотеля, экономические взгляды которого являются предметом нашего рассмотрения.

Его творчество приходилось на времена глубоких экономических, политических и социальных изменений с кризисом полисной системы, разрушением морально-нравственных основ, угрозой потери независимости государств-полисов, с которыми пришлось столкнуться греческому обществу в V-IV веках до н. э.. Эта эпоха явилась вершиной древнегреческой мысли, оказавшая влияние на всю последующую историю развития человеческой культуры в целом, и на экономическую мысль в частности.

Особенности жизни древнегреческой цивилизации определяли города-полисы, главными отраслями хозяйства которых были земледелие, скотоводство и садоводство. В прибрежных районах развивалось рыболовство.

Греческий полис как город-государство был сообществом свободных граждан-собственников, гражданской общиной. Центром полиса являлась рыночная площадь. Здесь проходили народные собрания, велась торговля, занимались политикой. Греки не представляли свою жизнь вне полиса. Только уклад жизни, связанный с полисом, они считали достойным свободного человека, настоящего эллина. Но членом полиса мог только тот, кто был греком по происхождению, свободным и владеющим какой-либо собственностью. Греческий полис часто назывался гражданской общиной, внутри которой посте-

пенно формировалось гражданское право, т.е. складывались законы, которые составляли основы полисной государственности. Поэтому, государство в древней Греции выросло из общины. Полис имел собственную армию, в которую входили все свободные граждане. Таким образом, полноправный член полиса был гражданином, собственником и воином.

Для греческих полисов были характерны такие типы правления, как олигархический (власть меньшинства) и демократический (власть большинства). Основными признаками греческой демократии были определяющая роль народного собрания и выборность власти. По своей социальной структуре полис, как правило, делился на полноправных граждан - членов общины-полиса; крестьян, потерявших землю и рабов, какими становились военнопленные. Рабство в Греции считалось как нечто естественное, а гражданская свобода доступной далеко не каждому. Из сказанного видно, что в древней Греции полис считался высшей формой социального объединения, способствующей достижению счастливой жизни каждым ее членом.

Заметим, что Аристотель первым из греческих мыслителей стал рассматривать социально-нравственную роль индивида в его единстве с полисом. При этом смысл нравственного учения Аристотеля состоял в том, чтобы показать, как человек может избежать жизненных невзгод и достигнуть счастья. Причем, по Аристотелю, его благополучие как социально-политического существа значительно зависит от полиса, вне которого человек не может быть счастливым. В этой связи, раб не является социально-политическим существом, он человек низшей категории, а потому не может быть счастливым человеком. Только обретя свободу, т.е. гармонию с государственным устройством своего общества (полиса) человек становится личностью. Таким образом, по мнению Аристотеля, для воспитания и формирования положительных привычек необходимы законы, которые имели бы принудительную силу для всех граждан полиса. Особый интерес представляют размышления Аристотеля об идеальном полисе как высшей формы человеческого сообщества, способной сформировать у своих граждан добродетели, тем самым достичь счастливой жизни. Заметим, что в этих размышлениях этическая точка зрения играет большую роль в оценке государственного устройства, поскольку, по его мнению, подлинный гражданин и добродетельный человек тождественны.

Нравственно-практическая направленность социально-политического учения Аристотеля проявляется в характеристике видов государственного устройства. Так он, следуя Платону, насчиты-

вает шесть видов государственного устройства: три правильных и три неправильных. Это монархия (царская власть) – правление одного, который имеет в виду общее благо, его противоположностью выступает тирания – правление одного, руководящегося собственной выгодой. Аристократия – правление немногих, лучших, осуществляемое в интересах всех граждан, его противоположностью выступает олигархия – правление немногих, думающих только о собственной выгоде. Полития – это правление большинства, которое выбирается на основании определенных критериев и заботится об общем благе. Противоположностью политии становится демократия – как правление в интересах неимущего большинства. И только в правильных видах государственного устройства, по мнению Аристотеля, могут формироваться у граждан добродетели, а в неправильных – такой возможности нет.

Отмеченная характеристика государственного устройства была характерной для IV в. до н. э. Но еще Платон вводил термин «тимократия» как нечто среднее между аристократией и олигархией. Это термин использует и Аристотель для характеристики государственного устройства, основанного на имущественном различии. Как и Платон, Аристотель стремится сделать свою характеристику государственного устройства предельно гибкой, способной охватить все многообразие политической действительности своего времени, например, подчеркивая, что демократия чаще переходит в олигархию, чем в монархию (тиранию).

Характеристику видов государственного устройства Аристотель соединяет с оценкой «наилучшего» строя. Таким у него становится устройство политии, которое, по его мнению, подходит для всех полисов. Это не идеальный, но реально более осуществимый строй, который не требует от граждан высоких нравственных добродетелей, но способен обеспечить гражданам жизненное благополучие. Такое устройство, согласно Аристотелю, возникает там, где «средний слой» граждан количественно превосходит богачей и бедняков, вместе взятых. «Средний слой» является по Аристотелю единственным, при котором исключаются внутренние распри. Таким образом, полития как «среднее» государственное устройство, опорой которого выступают граждане среднего достатка, представлялась, по Аристотелю, образцовым устройством греческих полисов.

Формирование образцового полиса, по Аристотелю, зависит от таких объективных факторов, как определенное количество населения, размеры территории, географическое положение относительно моря. А из числа полноправных граждан «образцового» полиса Ари-

стотель исключает ремесленников и торговцев, так как их образ жизни не способствует формированию у них гражданских добродетелей. Идеальный государственный строй полиса, по Аристотелю, близок к такому, каким он определяет аристократический строй. Только в таком полисе граждане могут вести образ жизни, способствующий развитию добродетелей и, следовательно, обеспечивающий гражданам счастливую жизнь.

Следует отметить, что во времена Аристотеля греческие полисы переживали кризис, следствием которого была ожесточенная политическая и социальная борьба внутри городов-государств. Рассматривая тот или другой полис как «правильный» или «неправильный» и считая полис высшей формой государственного устройства, Аристотель утверждал, что выйти из кризиса греческие полисы могут лишь через помощь извне – посредством их объединения под главенством Македонии. Он был свидетелем огромных политических изменений в мире, которые происходили при активном участии македонского царя Александра, но они интересовали его лишь в той мере, в какой они оказывали влияние на судьбы самой совершенной, с его точки зрения, политической организации – греческого полиса.

Из характеристики государственного устройства Аристотеля видно, что политика оказывает большое воздействие на все сферы общественной жизни. Более того, политика может быть добродетельной или нет только с учетом ее взаимодействия с другими сферами общественной жизни, особенно с экономикой. Аристотель отмечал, что существуют различия внутри отдельных видов государственного устройства. Кроме того, политический строй некоторых государств объединяет в себе признаки различных государственных устройств, что, например, существуют промежуточные формы между царской и тиранической властью - аристократия с уклоном в олигархию, полиция, близкая к демократии и др.

Следует отметить, что такой подход к пониманию государственного устройства не потерял своей ценности и в наши дни. Действительно, в современном обществе без целенаправленного влияния государства на экономику невозможно сформировать эффективный рыночный механизм, сделать его определяющим фактором всей хозяйственной жизни. А формы этого влияния могут быть объектом острой дискуссии.

Рассматривая экономические взгляды Аристотеля можно видеть, как политические события того времени находили свое отражение в его экономических положениях. Эти положения формировались в условиях кризиса рабовладельческого полиса, который и отразился в

его работах. Так он положительно относился к тому виду хозяйственной деятельности, который ставил целью приобретения благ для государственного дома, называя такую деятельность «экономикой», поскольку она связана с производством продуктов, необходимых для жизни.

В своих трудах Аристотель хотел изложить сущность экономических процессов. Он подверг критике учение Платона о совершенном государстве, и предпочитал говорить о политическом устройстве, которое могло бы иметь большинство государств-полисов. Он считал, что предлагаемая Платоном общность имущества, жён и детей приведёт к уничтожению государства. Аристотель был убеждённым защитником прав индивида, частной собственности и моногамной семьи, а также сторонником рабства. Проведя обобщение социального и политического опыта эллинов, Аристотель разработал оригинальное социально-политическое учение, согласно которому человек – это общественное животное, которое может жить только в обществе и государстве. Возникновению государства способствует обмен между людьми, при этом ни производство, ни жизнь не могут обойтись без рабов, так как орудия труда не могут сами работать. С другой стороны, должен быть средний достаток у свободных граждан. Аристотель предлагал даже усилить «средний класс» для прекращения раздоров, возникающих на почве неравенства. Необходима частная собственность, причем, одну и ту же вещь можно использовать по-разному: по назначению, чем выступает ее потребительная стоимость, и не по назначению, какой становится ее меновая стоимость. Деньги — это средство сравнивать разные блага, поэтому их нельзя давать в ссуду под проценты. Он считал, что деньги возникли по соглашению между людьми в результате неудобства перевозки многих вещей на далекие расстояния.

Аристотель выдвинул концепцию об экономике и хрематистике, согласно которой все виды хозяйства и деятельности людей относятся к одной из двух сфер – естественной (экономика) и неестественной (хрематистика). Естественная сфера представлена земледелием, ремеслом и мелкой торговлей и должна поддерживаться государством, так как ее составляющие способствуют удовлетворению жизненных потребностей населения. Неестественная сфера основана на крупных торговых, посреднических и ростовщических операциях, проводимых ради достижения корыстной цели – наживать состояние. А в умении наживать состояние, по Аристотелю, никогда не бывает предела, поскольку целью становится беспредельное богатство и обладание деньгами. Аристотель считал, что хрематистика вырастает из

экономики, а превращение экономики в хрематистику он связывал с ростом денежного богатства.

Таким образом, Аристотель внес огромный вклад в развитие экономической мысли античности, так же он был первым, кто проанализировал экономические явления и попытался выявить закономерности развития общества. Труды Аристотеля – важнейший источник наших знаний, так как его взгляды помогают нам в понимании проблем современного общества.

Список использованных источников:

1. Хозяйственные формы экономики и экономическая мысль древнего мира [Электронный ресурс] // Студопедия - лекционный материал для студентов. – Режим доступа: http://studopedia.su/8_32630_hozyaystvennie-formi-ekonomiki-i-ekonomicheskaya-misl-drevnego-mira.html.

2. Экономические взгляды Аристотеля [Электронный ресурс] // allbest.ru. – Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/economy/-2c0a65635a3bd68b4d43b88521216c36_0.html.

3. Экономические взгляды АРИСТОТЕЛЯ («ПОЛИТИКА») [Электронный ресурс] // Ekonmotion. – Режим доступа: <http://www.econmotion.ru/nomecs-463-1.html>;

4. “Политика” Аристотеля [Электронный ресурс] // Библиотека Михаила Грачева. – Режим доступа: <http://grachev62.narod.ru/aristotel/preface.html>.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
А.В. Лобанова,
канд. псих. наук, доцент*

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ В ПРОДАЖАХ

В условиях современной экономики и рынка большинство бизнесменов и управленцев прилагают все усилия на то, чтобы значительно повысить конкурентоспособность своих предприятий. Для того чтобы лучше понимать потребителя, его интересы, взгляды, вкусы, желания и потребности в сфере продаж привлекают такую науку, как психология. На сегодняшний день существует множество способов психологического воздействия на потенциальных клиентов, одним из которых является нейролингвистическое программирование.

Нейролингвистическое программирование (НЛП) – это совокупность психотехник, невербальных и вербальных приемов, которые способствуют эффективному общению с людьми, а также манипулированию их поведением и программированию поступков для достижения личных целей.

Такое программирование служит «отменным руководителем» при работе с собой: оно позволяет развить навыки результативных коммуникаций и обрести уверенность в себе. Помимо этого, НЛП помогает моделировать поведение успешных управленцев и топ-менеджеров.

Первоначально НЛП создавалось, для того чтобы дать возможность людям имитировать поведение выдающихся американских психотерапевтов. Первые техники НЛП являлись формализованными приемами их работы.

Родоначальниками НЛП являются американцы Ричард Бендлери Джон Гиндер, они охватили создание НЛП настоящей легендой. Первоначальная редакция психотехник разрабатывалась в крохотном домике, затерянном в лесах Америки. Материалами для анализа выступали сигналы тела и языковые шаблоны, собранные благодаря экс-

пертным наблюдениям. Первая книга по НЛП вышла в свет в начале 1970-х годов, данная информация позволяет считать эту технику сравнительно молодой.

Базой для НЛП является тщательное изучение и анализ мыслей людей, их поведения и языка. Эта концепция позволяет моделировать и воспроизводить качества, с помощью которых достаточно просто добиться определенных результатов в сферах жизни индивида, таких как личная и деловая сферы жизни.

Зачастую менеджеры, узнав об НЛП, задаются характерными для управления вопросами: «Что это означает? Как это мне поможет? Как это правильно применять?» Ответы на подобные вопросы каждый найдет для себя сам, методом практического применения данной техники. НЛП изменяет людей, открывает для них новые возможности, позволяя изменить себя и мир вокруг.

Техники НЛП дают возможность:

- копировать поведение успешных людей;
- лучше узнать себя и поставить перед собой четкие жизненные цели;
- принимать правильные решения, которые будут эффективными;
- откорректировать поведение при общении с клиентами;
- бороться с неуверенностью в себе и развить ассертивность;
- «чувствовать» своего клиента;
- рассматривать проблемы с разных точек зрения;
- эффективно взаимодействовать во всех сферах жизни.

Гуру НЛП подчеркивают, что нейролингвистическое программирование имеет большое сходство с философией жизни, потому что оно изменяет коренные понятия о поведении людей, толкая нас самих на самосовершенствование, личный рост и успех. НЛП успело обрести значительное количество сторонников и, как следствие, большое количество трактовок первоначальной теории и различные ответвления. Впрочем, основные принципы НЛП особо не изменились – они выступают фундаментом, на котором каждое поколение, занимающееся НЛП, формирует что-то новое, соответствующее требованиям времени и условиям окружающей среды, красивое – и потому уникальное.

Классики акцентируют 10 основных принципов НЛП:

- копирование – это черта, характерная человеку как биологическому виду;
- любая модель поведения является уместной в определенном контексте;
- позитивные намерения – основа каждого действия;
- чтобы добиться нового результата нужно начать делать что-то принципиально новое;
- делая то, что мы делали раньше, мы будем получать то, что получали раньше;
- карта – это не территория;
- из всех возможных вариантов человек всегда придерживается лучшего;
- неудач не существует. Существует позитивная и негативная обратная связь;
- восприятие и навыки приходят с опытом.
- каждый человек обладает всеми необходимыми ресурсами для разрешения возникающих проблем;

Этичность технологий НЛП зависит от конечной цели продавца в общении с клиентом. НЛП может способствовать резкому увеличению продаж, но при этом о рекомендациях и дальнейшем сотрудничестве с клиентом придется забыть. Такой принцип широко распространен в сетевом маркетинге.

Развитие прочных и доверительных отношений, позволяет осуществлять систематическое сотрудничество с клиентом и кросс-продажи. Только в данном случае будет использоваться стратегия «выиграл - выиграл», которая будет выгодной для обеих сторон.

НЛП базируется на трех принципах, первым из которых является вопрос о том, как вызвать доверие у покупателя.

Доверие – это прочный фундамент любых отношений. В продажах – доверие является базой, на которой строится сделка. Чем выше степень доверительных отношений между продавцом и покупателем, тем выше вероятность к убеждению приобретения большего количества товаров и услуг. Исходя из этого, ключевым понятием выступает раппорт – это установление взаимопонимания и взаимосвязи между людьми. Человеку легче доверить тому, кто похож на него, как морально, так и физически, это происходит на подсознательном уровне. Вследствие этого для создания раппорта используют технику зеркального отражения. Принцип этой техники состоит в: копировании мимики, интонации и движений клиента.

Стоит также обратить внимание на позу, которую принимает клиент. Необходимыми для конструктивного общения, а также наиболее благоприятными считаются открытые позы, в которых между продавцом и клиентом не существует барьеров, они смотрят друг другу в глаза и излучают взаимодоверие.

Позы, в которых человек старается создавать дополнительные препятствия или барьеры между собой и своим партнером по общению, считаются закрытыми. Фактически закрытые позы являются защитной реакцией на уровне человеческого подсознания. В качестве таких барьеров могут выступать:

- скрещенные перед собой или за спиной руки;
- каталог, буклет или сумка, которые клиент держит перед грудью;
- поза «нога на ногу»;
- умышленная посадка, при которой между собеседниками оказываются стол или иная преграда и т. д.

Находясь в непривычной обстановке и окружении незнакомых людей, человек, иногда сам того не замечая, применяет закрытые позы. Но правильное использование техники зеркального отражения и подстройки под настроение клиента, подтолкнет его поменять свою позу с закрытой, на открытую. Это будет означать, что он внутренне расслабился и готов воспринимать ваши предложения.

Вторым принципом НЛП является акцентирование внимание покупателя. Человек систематически получает определенную информацию из внешней среды. Благодаря своему уникальному внутреннему миру и физическим показателям каждого совершает это по-своему. Для получения информации существуют каналы восприятия. Каналами восприятия называются фильтры, через которые человек воспринимает окружающий мир. В НЛП каналы восприятия зачастую характеризуют как субмодальности.

Выделяют шесть субмодальностей.

- визуальная - то, что мы видим: картинки, образы и т. д.
- аудиальная - то, что мы слышим: речь (ее тембр, громкость, интонация), любые другие звуки, окружающие нас.
- кинестетическая - то, что мы чувствуем при тактильном контакте, сюда также относится комплексная ориентация в пространстве.
- ольфакториальная, данная субмодальность служит разновидностью кинестетической, но ее носитель воспринимает в большей степени запахи, а не тактильные ощущения.

- густаториальная субмодальность, также один из видов кинестетической. Внимание густаториалов основано на вкусовых ощущениях.
- дигитальная субмодальность является достаточно редкой. Люди с развитой дигитальностью воспринимают мир не с точки зрения своих ощущений, а с позиций некой абсолютной логики.

Отмечается, что люди с различными доминирующими субмодальностями по-разному воспринимают миры по-разному на него и реагируют. После изучения НПЛ в продажах, можно легко переключать внимание клиента с одного параметра товара на другой: с цены на характеристики, с качества на выгоду. В общении с клиентом необходимо использовать доверительные интонации, говорить спокойными умеренным темпом, четко выговаривая слова, выражать доброжелательность и позитивный настрой, тогда вы сможете взять верх над собеседником, и он позволит себя убеждать.

И, наконец, третьим принципом НПЛ является призыв покупателя к действию. Призыв к действию является заключительным этапом сделки. Им может стать приобретение товара или заказ услуг. Ключевым звеном в этом случае опять же выступает раппорт.

Раппорт – это:

- специфическое состояние подсознательного доверия, ранее незнакомому человеку безо всяких на то логических и рациональных оснований;
- специфическое состояние готовности выполнять приказы, инструкции, внушения, которое возникает у клиента по отношению к продавцу;
- в самом общем виде – отношения полного согласия, доверия и понимания внутри малой группы.

На этом этапе эффективным действием будет выведения клиента из состояния нерешительности такими способами, как: создание необходимости срочного принятия решения и моделирование иллюзий выбора.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что нейролингвистическое программирование в продажах – правильные вопросы и презентация выгоды товара в стиле 4D (ощущения, эмоции, мельчайшие детали, звуки, запахи). Все это – мастерство владения словом и жестом, как основными инструментами продавца.

Список используемой литературы:

1. Недозрелов А.В. Резервы человеческой психики: знаковая система коммуникации с бессознательным. –М.: Университетская книга, 2012.
2. *Потапов Д.С.NLP в продажах. – М.: Эксмо, 2007.*

Е.О. Карасева

Финансовый университет

(Краснодарский филиал)

Научный руководитель:

В.Г. Сидоров,

д-р философ. наук, профессор

ФИЛОСОФСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ КЛАССИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

К концу средневековья в эпоху Возрождения во многих европейских странах зарождается рыночная форма социально-экономических отношений – капитализм. Начиная с XVII в. стали употреблять слово «капиталист», трактуемое как собственник, а так же хозяин денежного капитала. Для капиталистического уклада общественной жизни, прежде всего, характерна частная собственность на средства производства и денежный капитал, всеобщее правовое равенство граждан перед законом, а так же особое место занимала свобода предпринимательства. Поэтому одним из внутренних импульсов развития такого общественного уклада становится стремление к росту капитала и, в первую очередь, за счет получения прибыли.

Как известно, становление и сам процесс развития капитализма носили противоречивый характер. Еще в недрах феодального строя зарождается такая форма капиталистического производства как мануфактура, что, безусловно, вело к росту городов, а так же к появлению торгово-промышленных центров. Буржуазия, как нам известно, постоянно выступала против феодального государства, что приводило к многочисленным классовым конфликтам и даже восстаниям в политической жизни того времени. В этом отношении особое место в истории занимают XVII-XVIII века, ведь именно на протяжении этой временной рамки противоречие между капитализмом и феодализмом приобрело общеевропейский характер. Многочисленные восстания ремесленников и крепостных крестьян привели к буржуазным революциям, которые подорвали политический феодальный строй. А по-

беда, одержанная в этих революциях, означала окончательное утверждение капитализма во многих странах Европы и Америки.

Но становление нового строя порождало и развитие совершенно новых идей. А также находились люди, которые стремились теоретически осознать и понять свое время. Исключительно ярким представителем таких людей был Уильям Петти/William Petty (1623 – 1687гг.)/ – выдающийся английский экономист, основоположник классической политической экономии. Свои взгляды он изложил в ряде работ, которые опубликовал в 60-80-е годы XVII века. А именно, «Трактат о налогах и сборах» (1662 г.), «Слово мудрых» (1664 г.), «Политическая анатомия Ирландии» (1672 г.), «Политическая арифметика» (1672 г.), «Кое-что о деньгах» (1682 г.) и другие. Карл Маркс считал Уильяма Петти «отцом» политической экономии, а так же гениальнейшим и оригинальным исследователем-экономистом.

По мнению У.Петти, труд и земля - это два основных источника богатства. По его словам «труд – отец и активный создатель богатства, а земля - его мать». И если меркантилисты считали, что драгоценные металлы и определяют богатство нации, то Уильям Петти разрабатывает свои определенные критерии национального богатства. По его мнению, наиболее богатой будет именно та нация, в которой большинство имеет возможность нанять как можно больше работников для организации производства. Иными словами, задействовать большее количество труда для создания материальных благ и для стоимостного содержания товаров. Исходя из этого, английский экономист делает шаг вперед в осознании стоимостного содержания продуктов труда.

Свое критическое отношение к идеям меркантилистов английский экономист раскрывает не только в связи с пониманием природы богатства и путей его роста, происхождения стоимости товаров, а так же немаловажных причин, которые, в свою очередь, определяют уровень их цен на рынке. Ведь не случайно именно Уильям Петти явился родоначальником трудовой теории стоимости. Он сделал первые шаги на пути анализа самого труда, создающего стоимость. Разновидности труда велики, как считал У.Петти, и любой труд рождает то или иное конкретное благо (труд рыбака – рыбу, труд сапожника – сапоги и т.д.). Каждое благо становится товаром, а путь его становления сравним с созданием иных благ через меновую стоимость: затраты рабочего времени, как такового и затраты производительной энергии самого работника. Выдающийся экономист одним из первых заметил в экономических отношениях существование объективных закономерностей, которые он называл естественными, сравнивая их с

законами природы. В его трудах политическая экономия стала рассматриваться как наука об объективных законах общественного производства, что немаловажно, и именно это был большой шаг в ее развитии.

У.Петти был одним из первых, кто выдвинул положение о ценности предметов. Он считал, что ценность предметов определяется количеством затраченного на их производство труда. А деньги, подчиняясь общему закону стоимости, в свою очередь, упрощают и ускоряют обмен товаров. Но ведь богатство любой страны не определяется одними деньгами. Для богатства нации их излишек так же вреден, как и их недостаток. Опираясь на это, английский экономист отрицал теорию позднего меркантилизма - теорию торгового баланса, суть которой заключалась в торговле, являющейся основой для процветания государства, ведь она не способна содействовать росту национального богатства.

Адам Смит/Adam Smith (1723 - 1790 гг.)/ – шотландский экономист, философ, а так же один из основоположников современной экономической теории. Как и его предшественники, он осуждал меркантилизм и считал, что основой богатства страны исключительно является труд. Деньги не главная цель производства, они один из видов производственного продукта. Концепция экономического либерализма занимает главное центральное место в методологии исследования А.Смита, основа которой заключается именно в рыночных отношениях. Шотландский экономист считал, что «рыночные законы лучшим образом могут воздействовать на экономику, когда частный интерес стоит выше общественного, то есть когда интересы общества рассматриваются как сумма интересов составляющих его лиц». Развивая это положение, Адам Смит вводит такие понятия как «экономический человек» и «невидимая рука рынка». Давая классификацию причинно-следственных связей в экономике, сам он не смог объяснить лежащие в их основе закономерности, и именно отсюда и возникает столь мистический образ действий и законов невидимой руки, которая вершит справедливость и устанавливает равенство в бизнесе для всех.

По мнению шотландского экономиста, коммерческая деятельность должна носить свободный характер, а государство в свою очередь не должно вмешиваться в экономику. Он полагал, что функции государства необходимо свести к минимуму (например, к функции обороны страны от внешних врагов, к борьбе с преступниками, как мирового масштаба, так и внутри страны). Благосостояние общества Адам Смит связывал с ростом производительности труда, а наиболее

эффективным средством ее повышения он считал разделение труда, степень которого напрямую связана с размерами рынка.

По мнению А.Смита стоимость товара определяется 1) заработной платой работников, создающих этот продукт 2) прибылью собственника производства и 3) рентой. Причем он отмечал, что с повышением эффективности труда происходит повышение заработной платы, но доля прибыли во вновь произведенной стоимости продукта снижается. Что касается совокупного общественного продукта, то его содержание определяется 1) капиталом, который поддерживает и расширяет производство, 2) зарплатой создающих его рабочих и 3) потреблением его непроизводительными классами общества какими выступают собственники земли и капитала, служащие государственных учреждений, военные, работники сферы образования и медицины. Соотношение этих составляющих определяет благосостояние общества. А именно чем больше доля капитала, тем быстрее растет общественное богатство и наоборот, чем больше средств уходит на непроизводительное потребление, тем беднее нация.

Давид Рикардо /David Ricardo (1772-1823 гг.)/ – английский экономист, выдающийся классик политической экономии, последователь и оппонент Адама Смита. Как и А.Смит он выступал за свободное предпринимательство, которому должно быть свойственна конкуренция, и за невмешательство государства в экономическую деятельность. Но в отличие от своих предшественников, центральной проблемой в его учении становится сфера распределения. Д.Рикардо считал, что главная задача политической экономии заключается в определении законов, которые управляют этим распределением. На первый взгляд, может сложиться впечатление, что Д. Рикардо делает шаг назад по сравнению с А. Смитом, так как в качестве предмета исследования он выдвигает сферу распределения материальных благ. Но это не так. Д.Рикардо не исключает из своего анализа сферу производства, наоборот, он стремится выделить целостную форму общественного производства в качестве предмета политической экономии.

Д.Рикардо описал и сосредоточил внимание на дифференциальной ренте, которая связана с различием плодородия земель, связав образование этой ренты с действием закона убывающего плодородия почвы. Он отрицал возможность экономических кризисов как перепроизводство и считал, что любая сумма капитала во всякой стране может быть применена производительно. Производство, по Д.Рикардо, не может превысить потребление, ибо потребности безграничны и не могут быть удовлетворены полностью.

Таким образом, классическая экономическая теория в своей методологии и философии исследования опиралась непосредственно на эмпирический фундамент конкретной статистики, шаг за шагом приближаясь к социально-политическому содержанию общественной жизни, которое стало предметом исследования последующего развития политической экономии.

Список используемой литературы:

1. Экономическая теория. Общие основы: учеб. пособ. / М. И. Ноздрин-Плотницкий [и др.]; под ред. М. И. Ноздрина-Плотницкого. – Минск: Современная школа, 2011. – 390 с.
2. Экономическая теория: учебник / В. С. Артамонов [и др.]; под ред. В. С. Артамонова, С. А. Иванова. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 528 с.
3. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.
4. Экономическая теория: курс интенсивной подготовки / И. В. Новикова [и др.]; под редакцией И. В. Новиковой, Ю. М. Ясинского. – Минск: Тетрасистемс, 2011. – 399 с.

Н.Н. Новиков

*Краснодарский
университет МВД России
Научный руководитель:
В.А. Табурца,
подполковник полиции,
преподаватель*

АДАПТАЦИЯ К УСЛОВИЯМ СРОЧНОЙ ВОИНСКОЙ СЛУЖБЫ В РЯДАХ ВВ МВД РФ

Показателем успешности прохождения воинской службы является устойчивость адаптационного потенциала личности военнослужащего к её условиям. Очевидно, что процесс формирования адаптационного потенциала должен быть в фокусе и в секторе активной профессиональной деятельности психологических сообществ, служб, командиров, офицеров, работающих с личным составом, потому что этот процесс является весьма уязвимым, нестабильным и непредсказуемым в контексте получения конечного результата.

Поэтому уровень психической деятельности, систему отношений, можно определить как устойчивую психологическую адаптацию. Адекватно заданные условия среды определяют не только поведение личности, но и иллюстрируют её эффективное взаимодействие с окружающей средой и успешную деятельность без значительного нервно-психического напряжения. На основе вышеизложенного, можно говорить о том, что подобное состояние военнослужащего должно быть схоже со средой его привычной жизнедеятельности до призыва на военную службу: в семье, в школе, в кругу друзей и так далее. Именно поэтому понятие «устойчивая адаптация» можно считать синонимом «нормы», «здоровья».

Когда меняются привычные условия микросоциума, появляются детерминанты, которые вносят свои коррективы в дезорганизацию психической деятельности, а она, как известно, регулирует поведение человека в привычных условиях. Личности нужны обновленные психические реакции на вновь неизвестные ранее раздражители, возникающие под влиянием изменяющихся условий. Это совершенно необходимо для того, чтобы наиболее оптимально осуществлялось

взаимодействие со средой, и повышалась эффективность деятельности в соответствии с произошедшими внешними изменениями.

Например, Ассоциация ветеранов боевых действий ОВД и ВВ совсем недавно на очередном научном форуме представила в качестве выступления доклад о реализации Программы «Деловое и профессиональное образование как основа социальной адаптации ветеранов боевых действий ОВД и ВВ и членов их семей», что вызвало большой интерес и участие у участников конференции. В докладе говорилось, что основной задачей Программы является развитие основных направлений производственной реабилитации своих членов и членов их семей: профессиональная ориентация, обучение новым профессиям, трудоустройство и профессиональная адаптация».

В ходе конференции были разработаны и предложены следующие рекомендации.

Обсудив состояние и проблемы социальной адаптации сотрудников правоохранительных органов, увольняемых в ходе реформы системы МВД, участники научно-практической конференции отмечают:

– в ходе преобразования МВД РФ руководством страны приняты важные решения по повышению размеров пенсий с 1 января 2012 года, что будет способствовать улучшению уровня жизни сотрудников правоохранительных органов, завершивших службу и членов их семей;

– в целом работа по социальной адаптации сотрудников ведомства, увольняемых в ходе реформы, и членов их семей организована, имеет позитивные результаты, будет продолжена в последующие годы;

– органами государственной власти субъектов Российской Федерации реализуются самостоятельные региональные программы и мероприятия в целях социальной адаптации указанной категории граждан;

– идет накопление практического опыта реализации эффективных моделей социальной адаптации граждан, уволенных из правоохранительных органов, и членов их семей в рамках функционирования специализированных центров, созданных органами исполнительной власти в субъектах РФ (г. Москва Московская область, Калининград, Курск, Тверь), прорабатываются вопросы создания подобных центров и в других регионах.

Вместе с тем, по оценкам участников конференции, процесс адаптации сотрудников МВД, уволенных из правоохранительных ор-

ганов, и членов их семей имеет ряд проблем, среди которых выделяются:

- отсутствие модели профессиональной переподготовки увольняемых сотрудников МВД и неопределенность источников финансирования;

- недостаточное внимание к использованию новых подходов, информационных технологий при организации профессиональной переподготовки, профориентационной работы и трудоустройства сотрудников МВД, уволенных из правоохранительных органов, и членов их семей;

- слабое информационное обеспечение увольняемых сотрудников правоохранительных органов и членов их семей о мерах, принимаемых органами государственной и местной власти по социальной адаптации указанной категории граждан.

Учитывая вышеизложенное, а также поступившие предложения, участники научно-практической конференции рекомендуют:

Федеральным органам законодательной и исполнительной власти.

1. Разработать и принять федеральную целевую программу социальной адаптации сотрудников правоохранительных органов, увольняемых в ходе организационно-штатных мероприятий.

2. Разработать и внедрить в процесс профессиональной переподготовки систему именных государственных образовательных сертификатов для сотрудников правоохранительных органов, подлежащих увольнению.

3. Разработать механизмы участия гражданских ВУЗов на конкурсной основе в профессиональной переподготовке сотрудников МВД, увольняемых из правоохранительных органов, в том числе, использующих дистанционные формы обучения.

4. В связи с разграничением функций по профессиональной подготовке и трудоустройству сотрудников МВД, увольняемых из правоохранительных органов, и членов их семей между Министерством внутренних дел, Минобрнауки и Рострудом каждому из перечисленных ведомств разработать четкие регламенты по работе с указанной категорией граждан.

Органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

1. Оказывать всемерную поддержку действующим центрам социальной адаптации военнослужащих сотрудников правоохранительных органов, созданию новых центров, в том числе, и негосударственных.

2. При формировании программ занятости обеспечивать в качестве приоритетных мероприятия, способствующие решению проблем занятости граждан, уволенных из правоохранительных органов, и членов их семей.

3. Содействовать внедрению в практику работы центров адаптации новых информационных технологий и созданию в глобальной сети Интернет единого информационного портала «Социальная адаптация военнослужащих запаса и сотрудников правоохранительных органов».

4. Способствовать укреплению сотрудничества центров адаптации военнослужащих и сотрудников МВД с общественными объединениями ветеранов правоохранительных органов в интересах реализации их социально значимых проектов и программ.

5. Возложить на центры социальной адаптации военнослужащих и сотрудников правоохранительных органов проведение в субъектах РФ ежегодного мониторинга социально-экономического и правового положения граждан, уволенных из органов внутренних дел, и членов их семей. Результаты мониторинга отражать на информационном портале и докладах в органы исполнительной власти.

6. Продолжить практику создания и организации работы при отделах полиции и ГУ МВД субъектов Федерации справочно-консультационных и информационных пунктов для граждан, уволенных из правоохранительных органов, и членов их семей.

В зависимости от уровня мотивации к службе в ВВ МВД, познавательное поведение может носить активно-целенаправленный характер или же пассивный (в случае низкой мотивации или же ее фактического отсутствия). Вторым условием того или иного типа познавательной стратегии являются индивидуально-личностные качества человека (определенный набор индивидуальных черт и качеств определяет тип поведения призывника на подготовительном этапе адаптационного процесса).

Противоположным устойчивой адаптации является дезадаптивное состояние, - сложное психическое состояние, выражающееся в неадекватном реагировании и поведении военнослужащего, обусловленное функционированием психики на пределе ее регуляторных и компенсирующих возможностей или же в запредельном режиме.

То есть, дезадаптация человека есть дезорганизация его психической деятельности и, как следствие, дезорганизация поведения. Это состояние нервно-психической неустойчивости человека является основной причиной негативных явлений его поведения и деятельности в войсковых условиях.

В случае развития процесса адаптации по пути неустойчивой психической деятельности, кроме суицидальных эксцессов, имеет место угроза глубоких психических изменений личности, возникает проблема психического здоровья военнослужащего. Этими изменениями могут быть серьезные нервно-психические расстройства и психические заболевания, даже необратимого характера, если не будет своевременно проведена диагностика дезадаптации и не оказана соответствующая помощь.

Таким образом, адаптационный процесс, разделяясь на два противоположных по своему результату для личности и ее деятельности пути, соответственно и прямо противоположно определяет благополучие исхода военной службы человека.

Список использованных источников:

1. Медведев В.И. О проблеме адаптации. Компоненты адаптационного процесса. - СПб.: Наука, 2014. – 316 с.
2. Положий Б.С. Стрессы социальных изменений и расстройства психического здоровья. Обзорение психиатрии и медицинской психологии им. В.М.Бехтерева. 2006. - №1-2. – 149 с.
3. Рабочая книга психолога внутренних войск. Под общей редакцией генерал-лейтенанта Кавуна С.Ф. М-2013. Типография ВВ МВД РФ

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
О.В. Бершадская,
канд. ист. наук, доцент*

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ
ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XVIII ВЕКА.
ПРАВЛЕНИЕ ЕЛИЗАВЕТЫ ПЕТРОВНЫ
И ЕКАТЕРИНЫ ВЕЛИКОЙ**

Эпоха правления Елизаветы Петровны и Екатерины Великой - одни из самых важных исторических аспектов всей истории Российской империи. Ведь именно эти две легендарные и, на первый взгляд, хрупкие женщины смогли взрастить и прославить Россию как одну из величайших империй того времени! Предложенная тема не теряет свою актуальность уже на протяжении 270 лет, потому как каждый человек обязан знать историю своего государства. Ведь незначительные решения прошлого сильно отражаются на развитии нашей страны в настоящем и будущем.

Цель настоящей работы: на примере политических, экономических, научных и социальных преобразований Елизаветы Петровны и Екатерины II доказать, что государство способно развиваться наилучшим образом только при грамотной взаимодействующей политики в области науки, культуры и экономики. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: а) показать, что развитие науки и просвещения являлось одним из приоритетных направлений внутренней политики во второй половине XVIII в.; б) определить, какие реформы и государственные решения оказали особенное влияние на дальнейшую судьбу всей России.

Прежде чем приступить к изучению данной темы, следует упомянуть, что данной исторической темой были увлечены многие великие историки, такие как: Анисимов Е. В., Чечюлин Н. Д., Брикнер А. Г., Заичкин И. А., Каменский А.Б. и многие другие. – В

своей работе я опиралась на их труды, а так же на источники из информационных образовательных ресурсов.

С правлением Елизаветы Петровны связан приход в Россию эпохи Просвещения и частичной реорганизации военно-учебных заведений. В 1744 году вышел указ о значительном расширении сети начальных школ. Открыты первые гимназии: в Москве (1755 год) и Казани (1758 год). В 1755 году по инициативе фаворита императрицы И. И. Шувалова был основан Московский университет, а в 1757 году — Академия художеств. Оказывалась поддержка М. В. Ломоносову и другим представителям в области русской науки, культуры и просвещения. Изыскания Д. И. Виноградова сделали возможным открытие уже в 1744 году Порцелиновой мануфактуры по производству фарфора под Петербургом.

Огромные средства ежемесячно выделялись из казны на обустройство царских резиденций. Придворным архитектором в то время был Растрелли. Им были выстроены Зимний дворец, служивший с тех пор главной резиденцией российских монархов, и Екатерининский в Царском Селе. Глобально перестроены петровские резиденции на берегу Финского залива — Стрельна и Петергоф. Строительство такого масштаба не только привлекало в Россию мастеров из-за рубежа, но и способствовало развитию местных художественных архитектурных кадров. Не зря пышный, мажорный стиль полихромных построек Растрелли получил в истории архитектуры наименование елизаветинского барокко.

Императрица велела перевести в столицу из Ярославля труппу Фёдора Волкова и 30 августа 1756 года подписала указ о создании императорского театра.

Императрица Елизавета Петровна не раз провозглашала, что намеренна, продолжать политику Петра Великого. В основном это и было так. Была восстановлена роль Сената, Берг - и Мануфактур-коллегии, Главный магистрат. Кабинет министров упразднён. Сенат получил право законодательной инициативы. Во время Семилетней войны возникло постоянно действовавшее совещание, которое стояло над Сенатом — Конференция при высочайшем дворе. В работе конференции участвовали руководители дипломатического и военного ведомств, а также лица, которых специально пригласила императрица. Незаметно начала разворачиваться деятельность Тайной канцелярии.

В социальной политике продолжалась тенденция расширения прав дворянства. В 1746 году за дворянами было закреплено право владеть и распоряжаться землёй и крестьянами. Уже в 1755 году

заводские крестьяне были закреплены в качестве постоянных (посессионных) работников на уральских заводах.

При Елизавете Петровне началась зарождалась и реализовываться реформа, которая обычно даже в школьных учебниках упоминается, — ликвидация внутренней таможи. Нельзя не уточнить, что эта реформа в России была осуществлена раньше, чем, например, это произошло во Франции. Во Франции это произошло только после революции 1789 года. Что же тогда происходит? Что все это означает? Это означает, что сделан один из важнейших шагов, для того чтобы страна превратилась в то, что мы с вами сегодня называем единым экономическим пространством. Потому что таможни — это экономические барьеры.

Нельзя не сказать о денежной реформе Елизаветы, которая буквально стала экономических фундаментом страны в военные годы. С 1744 года по решению правительства Елизаветы Петровны покупательная способность легковесных монет стала постепенно снижаться, и к концу 1746 года медный пятак образца 1723 года стал равноценен двум копейкам. В 1755 году для медной монеты была установлена совершенно новая монетная стопа в 8 руб. из пуда меди, и легковесные пятаки стали выкупаться у населения по 2 копейки за штуку и перчеканиваться в копейки нового образца. Такие тяжелые копейки просуществовали в обращении довольно таки недолго: уже в 1757 году монетная стопа была повышена вдвое и составила 16 руб. из пуда меди, причем одновременно увеличился выпуск медных денежных единиц. В царствование Елизаветы Петровны присутствовали также два кратковременных выпуска серебряных монет. В 1756-1757 гг. чеканились монеты для Прибалтийских территорий (провинций) России - Ливонии и Эстляндии с портретом Елизаветы, русским гербом, дополненным гербами городов Риги и Ревеля, а так же с латинскими надписями. В 1759-1762 гг. чеканились монеты для занятой русскими войсками Восточной Пруссии, также с портретом Елизаветы, латинскими надписями, но с прусским гербом.

Все эти преобразования позволили империи обратить на себя взоры других великих держав, оценить экономическое, социальное и культурное богатство России того времени. Елизавета Петровна с истинным достоинством смогла выполнить свой государственный долг перед отцом. Историки часто недооценивают личность Елизаветы в развитии России или же просто обходят этот период стороной, но всегда следует помнить о мужественности и силе этой женщины. Ведь не смотря на все тягости, выпавшие на время ее

правления, она оставалась хладнокровной, умной и непоколебимой императрицей!

Эпоха правления Екатерины II или же, как ее прозвали в народе, Великой длилась с 1762 по 1796г. За эти годы императрица сумела значительно преобразить социальную, политическую, экономическую и культурную сторону Российской Империи.

Придя к власти после свержения Петра III, императрица тут же составила список основных, на ее взгляд, задач, которые стояли на пути к величию страны.

1. **Нужно просвещать нацию, которой должно управлять.**
2. Нужно ввести добрый порядок в государстве, поддерживать общество и заставить его соблюдать законы.
3. Нужно учредить в государстве хорошую и точную полицию.
4. Нужно способствовать расцвету государства и сделать его изобильным.
5. Нужно сделать государство грозным в самом себе и внушающим уважение соседям.

Период правления Екатерины отличается повышенным вниманием императрицы к образованию, науки и здравоохранению. В 1768 году была создана сеть городских школ, которые основывались на классно-урочной системе. Активно стали открываться училища самых различных направлений. При Екатерине уделено особое внимание развитию женского образования, в 1764 году были открыты Смольный институт благородных девиц, а также Воспитательное общество благородных девиц. А Академия наук стала одной из ведущих во всей Европе научных баз. Были основаны обсерватория, физический кабинет, анатомический театр, ботанический сад, инструментальные мастерские, библиотека, архив и типография. 11 октября 1783 года была основана знаменитая Российская академия.

В губерниях, в свою очередь, были приказы общественного призрения. В Москве и Петербурге — Воспитательные дома для беспризорных детей, где они могли получить образование и воспитание. Для помощи вдовам и женщинам в трудном финансовом положении была создана Вдовья казна.

Екатерина считала себя «философом на троне» и благосклонно относилась к эпохе Просвещения. При ней в Санкт-Петербурге появились такие известные архитектурные творения, как Эрмитаж и Публичная библиотека. Она была покровительницей различных областей искусства — архитектуры, музыки, живописи. Нельзя не упомянуть и об инициированном Екатериной массовом заселении немецких семей в различные регионы современной России, Украины

и прибалтийских стран. Целью являлась основательная модернизация русской науки и культуры.

Правление Екатерины Великой характеризовалось экстенсивным экономическим и торговым развитием, при сохранении «патриархальной» промышленности и сельского хозяйства. Указом 1775 года фабрики и промышленные заводы были признаны собственностью, распоряжение которой не требует специального дозволения начальства. В 1763 году был запрещён свободный обмен медных денег на серебряные, дабы не остановить провоцирование развития инфляции. Развитию и оживлению торговли способствовало появление новых кредитно-денежных учреждений (государственного банка и ссудной кассы) и расширение банковских операций (с 1770 года введён приём вкладов на хранение). Был учреждён государственный банк и впервые в истории страны налажен выпуск бумажных денег или же ассигнаций.

Возросла роль России на мировом рынке - в Англию стало в больших количествах экспортироваться российское парусное полотно, в другие европейские страны увеличился экспорт чугуна и железа (темпы потребление чугуна на внутрироссийском рынке также значительно возросли). Но особенно значимо вырос экспорт сырья: леса (в 5 раз), пеньки, щетины и т. д., и также хлеба. Объём экспорта страны увеличился с 13,9 млн руб. в 1760 г. до 39,6 млн руб. в 1790 г.

В сфере внешней торговли политика Екатерины заключалась в постепенном переходе от протекционизма, характерного для Елизаветы Петровны, к полной либерализации импорта и экспорта. По мнению ряда экономических историков, это явилось следствием влияния идей физиократов. Уже в первые годы царствования был отменен ряд внешнеторговых монополий, а также запрет на экспорт зерна, который с этого времени начал быстро расти. В 1765 году основано Вольное экономическое общество, которое пропагандировало идеи свободной торговли и выпускало свой журнал. В 1766 г. был введен новый таможенный тариф, по которому осуществлялось снижение тарифных барьеров по сравнению с протекционистским тарифом 1757 года (установившим покровительственные пошлины в размере от 60 до 100 % и более); ещё более они были снижены в таможенном тарифе 1782 года. Так, в «умеренно-протекционистском» тарифе 1766 года покровительственные пошлины составляли в среднем 30 %, а в либеральном тарифе 1782 г. — 10 %, лишь для некоторых товаров поднимаясь до 20-30 %.

Екатерина II была от природы одаренная женщина, обладавшая не только великолепной грацией, но и острым умом, упорной волей и редким умением понимать людей и влиять на их судьбы.

Историки, по-разному оценивают результаты деятельности Екатерины II, но единодушно признают, что она занималась вопросами законотворчества, административными проблемами, большое внимание уделяла внешней политике и многими другими. Екатерина единственная, помимо Петра I, сумела грамотно соединить в себе пользу науки и просвещения. Она смогла сохранить баланс внутренней и внешней политикой, а так же между экономикой и культурой. Эта невероятная женщина смогла не только управлять огромной территорией империи, но и приумножить ее. Безусловно, можно утверждать, что Екатерина II – одна из величайших правителей за всю историю Российской Империи, и многие положительные последствия ее достижений мы можем наблюдать даже сейчас. Наша главная задача, как будущего поколения- помнить о ее правлении и быть достойными ее наследия!

Список литературы:

1. Анисимов Е.В. Дыба и кнут. Политический сыск и русское общество в XVIII в. – Новое литературное обозрение, -1999год.
Анисимов Е. В. Россия в середине XVIII века: Борьба за наследие Петра. — М.: Мысль, 1986. — 239 с
2. Чечулин Н. Д. Очерки по истории русских финансов в царствование Екатерины II. – СПб: 1906 год.
3. Брикнер А. Г. История Екатерины II. — М.: Современник, 1991год.
4. Каменский А. Б. Жизнь и судьба императрицы Екатерины Великой. — М., 1997 год.
Каменский А. Б. «Под сению Екатерины...»: Вторая половина XVIII века. — СПб., 1992 год.
5. Заичкин И. А., Почкаев И. Н. Русская история: От Екатерины Великой до Александра II. — М.: Мысль, 1994 год.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
М.Ф. Титоренко,
д-р. ист. наук, профессор*

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ПОСЛЕ ОЛИМПИАДЫ 2014

Как известно, столицей XXII зимних Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр был выбран город Сочи. Международный Олимпийский Комитет тем самым подчеркнул высокий статус России в глазах мировой общественности, по всем критериям признал пригодность Краснодарского края для проведения Олимпиады. Это стало поводом для капитального строительства, обновления значительной части инфраструктуры, обеспечило инновационный прорыв в области мобильных технологий и информационных коммуникаций. Страна после проведения олимпийских игр традиционно привлекает инвесторов, интересна туристам, в большинстве случаев является стартовой площадкой для будущего бизнеса. К тому же, благодаря Олимпиаде у граждан принимающей страны крепнет чувство гражданской гордости и общности.

Проведение Олимпиад, как известно, требует колоссальных затрат, таит определенные риски, связанные с возможным перерасходом Олимпийского бюджета, неэффективным использованием земли, неадекватным планированием и строительством ненужных в будущем объектов. Сочинская Олимпиада не стала исключением. По оценкам специалистов строительство олимпийских объектов превысило плановую стоимость в 5 раз, поставив абсолютный олимпийский «рекорд». Перерасход по семи олимпийским объектам составил около 1,82 млрд. \$. Кроме того, сверх запланированных средств на строительство трассы от Адлера до Красной Поляны израсходовано 2,96 млрд. \$. Общий перерасход при реализации проекта Сочи-2014 составил \$27,6 млрд.

Основное бремя затрат легло на население, привело к спаду экономических показателей практически во всех сферах экономики Краснодарского края. Как известно, после окончания олимпийских

Игр страны-хозяйки испытывают ухудшение экономической ситуации. Например, Греция, проводившая Олимпиаду в 2004 году, до сих пор испытывает трудности. В остальных странах этот процесс протекал в менее выраженной форме, но в любом случае он присутствовал.

Чтобы улучшить экономическое положение Краснодарского края нужно эффективно использовать ресурсы, наработанные к Олимпиаде «Сочи-2014». Инфраструктуру спортивных объектов следует «привязать» к экономике края и использовать с максимально нагрузкой.

Представляет интерес, как используются в настоящее время олимпийские объекты. Самая успешная «судьба» сложилась у ледового дворца «Большой». С лета 2014 года в нем успешно функционирует база и домашняя площадка команды КХЛ «Сочи». На домашних играх в «Большом» собирается до 10 тысяч зрителей. На его арене регулярно проводятся различные мероприятия: кубок первого канала по хоккею, танцевальные конкурсы, шоу и др.

На базе ледовой арены «Шайба» создан Всероссийский детский спортивно-образовательный центр. В июле 2014 года он принял первые группы юных спортсменов. За время работы Центр посетило более 1600 детей из 36 российских регионов. Его лично курирует Президент Российской Федерации В.В. Путин. В Центре на постоянной основе работают 27 педагогов, 12 тренеров, 7 врачей.

Полностью перепрофилирован конькобежный центр «Адлер Арена», в настоящее время функционирует как теннисная академия с 24 открытыми и закрытыми кортами. На его базе в ближайшей перспективе планируется проведение турниров WTA и ATP, матчей на Кубок Дэвиса и Кубок Федерации.

Особого внимания заслуживает горный кластер Сочи. Горнолыжный комплекс «Роза Хутор» используется преимущественно как горнолыжный курорт. Наряду с этим, там проводятся соревнования по фристайлу и иным видами лыжного и санного спорта.

Лыжно-биатлонный комплекс «Лаура» является частью большого горно-туристического центра ОАО «Газпром», предлагает широкий спектр услуг для любителей активного зимнего и летнего отдыха. В настоящее время он функционирует как туристический комплекс. В ближайшее время будет использоваться лыжной сборной для проведения сборов.

Центр санного спорта «Санки» после зимних Игр востребован по основному профилю: тренируются российские сборные по профильным видам спорта, проводятся этапы Кубка мира, чемпионаты по санному спорту, по бобслею и скелетону.

«Русские горки» для прыжков с трамплина на лыжах стали популярны ещё на этапе строительства (когда В. Путин выяснил, что стоимость объекта от первоначальной выросла почти в восемь раз). В настоящее время здесь находится национальный тренировочный центр, он входит в состав горнолыжного спортивно-туристического комплекса «Горная карусель».

Олимпийские объекты стали главной достопримечательностью не только города Сочи, но и всего Краснодарского края. Сразу после Олимпиады туры по местам Зимних игр пользовались большим спросом. Приехав в Сочи, туристы первым делом отправлялись в Олимпийский парк и на Олимпийские объекты.

По словам работников парка, в летний период 2014 и 2015 гг. число посетителей составляло в среднем 3-4 тысячи человек в будние дни, а в выходные их количество возрастало вдвое.

В новогодние праздники Олимпийские объекты пользуется небывалым спросом среди российских и иностранных туристов. Наиболее популярны три горнолыжные трассы расположенные на Красной Поляне: "Газпром", "Горная Карусель" и "Роза Хутор". Стоимость катания составляет 2000-2500 рублей, а цены аренды экипировки и оборудования около 2000 рублей в день. В 2015 году горный кластер, в общем посетили 182 тысячи отдыхающих - такую цифру озвучил заместитель председателя правительства Российской Федерации Дмитрий Козак 12 января на совещании председателя правительства с вице-премьерами.

"Пропускная способность курорта за период подготовки к Олимпийским играм и развития этой территории была увеличена в 48 раз. Спрос превышал в два раза", - напомнил Дмитрий Николаевич.

Одним из самых популярных мест в «новом» Сочи является Сочи Парк. Его еще называют «Русский диснейленд». Здесь туристы могут посетить 13 невероятных аттракционов, развлекательные шоу-программы, театрализованные представления, лазерные шоу. Также на территории парка летом 2015 года открылся **дельфинарий**.

Положительно повлияло на социально-экономическое положение Краснодарского края и то, что представители Краснодарского края и Берни Экклстоун подписали контракт на проведение Гран-при с 2014 по 2020 год. И 2 октября 2014 года на "Сочи Автодроме" прошел первый национальный Гран-при «Формулы 1».

Сочи Автодром – единственный в мире гоночный комплекс, расположенный в Олимпийском парке, где прошли зимние игры. Автодром включает несколько вариантов конфигурации для международных и региональных соревнований, и может использоваться круглогодично.

По данным пресс-службы Сочи Автодрома первый Гран-при России «Формулы-1» посетило более 166 тыс. человек, среди которых – 500 более высокопоставленных гостей из России и за рубежа.

Второй Гран-при России проходил с **8-11 октября 2015** года. На этот раз гонка собрала на трибунах 62 тысячи человек, в то время как общая посещаемость четырех дней гонки составила около 150 тысяч.

Очевидно, Олимпийская инфраструктура функционирует и приносит доход.

Краснодарский край всегда считался экономически-стабильным центром, благодаря не только агропромышленному сектору, но и курортно-туристическому. После проведения зимних Олимпийских игр в Сочи этот статус укрепился. Создание новой, многофункциональной и модернизированной инфраструктуры, повысило туристический спрос. В ближайшее время будут введены прямые рейсы в Сочи из Китая и Ирана, они будут доставлять в Сочи ежегодно около двух млн. туристов. Специалисты изучают возможность открытия маршрутов из Великобритании, Германии, Израиля, Индии, Франции, Швейцарии, Японии и др. государств. Теперь Сочи является элитным курортом и местом для бизнес-туризма.

Стоит отметить, что к региону увеличилось внимание иностранных инвесторов, что обеспечило дополнительные поступления в бюджет края, а также создание новых рабочих мест. А это, безусловно, укрепило социально-экономическое положение Краснодарского края, а в свою очередь и России на международной арене.

Список использованной литературы:

- 1) [электронный ресурс] режим доступа
"http://igpr.ru/articles/zatraty_na_olimpiadu_v_sochi (04.11.2015 10:31)"
- 2) [электронный ресурс] режим доступа
"http://smi.kuban.info/ekonomika/1423-posle-okonchaniya-igr-rossiya-mozhet-pogruzitsya-v-postolimpijskuyu-depressiyu.html (08.11.2015 12:02) "
- 3) [электронный ресурс] режим доступа
"http://tass.ru/obschestvo/1893750 (11.11.2015 21:36)"
- 4) [электронный ресурс] режим доступа
"http://ria.ru/tourism_news/20150112/1042229238.html (20.11.2015 19:49) "
- 5) [электронный ресурс] режим доступа
"http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/29340.html (20.11.2015 19:50) "

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
А.В. Лобанова,
канд. псих. наук, доцент*

НОВЕЙШИЙ РЕКРУТИНГ

В стандартном понимании принято считать, что Подбор персонала или рекрутинг (англ. *recruiting*) — это бизнес-процесс, являющийся одной из основных обязанностей HR-менеджеров или рекрутеров. Также подбор персонала — основная услуга, предлагаемая кадровыми агентствами и специализированными интернет-сайтами по поиску персонала.

Грамотный подбор кандидата может способствовать увеличению уровня производительности, повышению прибыли компании и лояльности сотрудников. Неверный выбор зачастую отражается на большой текучке кадров или недостаточной компетенции сотрудников.

Подбор персонала начинается с описания вакансии и анализа её на адекватность сложившейся ситуации на кадровом рынке и в компании-работодателе. При необходимости описание вакансии корректируется. Далее начинается этап поиска кандидатов. Желательно иметь начальную базу кандидатов, а в процессе работы постоянно её пополнять.

Стоимость услуги рекрутинга

Рекрутеры взимают плату за свои услуги в виде доли от годового дохода предлагаемого специалиста. В различных сферах, эта доля может составлять от 7 до 20 % и оплата производится в течение 3-30 дней со дня выхода специалиста на новое место работы.

Некоторые агентства предпочитают работать с клиентами на основе предоплаты в размере от 30 до 50 % стоимости услуги, при этом рекрутинговое агентство обязуется найти бесплатно замену специалисту-соискателю, который не подошёл работодателю по каким-либо причинам или сам отказался от трудоустройства. Рекрутинговое агентство, также, может предложить клиенту вернуть предоплаченную сумму в размере от 40 до 60 %.

Долгосрочный прогноз и цели новейшего рекрутинга сводятся к:

- Переход от затратного рекрутинга к прибыльному
- Невостребованность кадровых агентств и бирж труда
- Рекрутинг с привлечением внешних партнеров и краудсорсинга
- Развитие коммерческих мобильных приложений и уникальных сообществ
- Привлекательность найма как следствие геймификации рекрутинга
- Мнение народа определяет рейтинг компании

На первый взгляд, может возникнуть мысль, что это утопия, но не стоит исключать вполне закономерную возможность трансформации современного рекрутинга на данном этапе его развития в новейший, вполне возможно, что это дело ближайших нескольких лет.

Вспомним уже существующие способы подбора персонала

Азами классической школы рекрутинга выступают рекрутеры, деятельность которых более ориентирована на поиск и его процесс, нежели чем на его итог. Поиск происходит любым более-менее подходящим способом, которых у рекрутера большое множество, начиная от факсов и печатной рекламы, заканчивая онлайн технологиями, включающими банки вакансий и резюме с возможностью интернет поиска. Рекрутинг-лотерея так же весьма популярна, размещается вакансия в надежде, что нужный человек в нужное время обратит на нее внимание. Классический и уже не столь эффективный рекрутинг направлен лишь на кандидатов, находящихся в активном поиске работы.

Так что же такое новейший рекрутинг?

Деятельность обновленного рекрутинга сводится к построению сообществ, чью значимость и стоимость можно будет оценить в полной мере в эпоху нового рекрутинга.

На данном этапе, рекрутинг это затратная статья, особенно, если помимо стандартных выплат, он предусматривает еще и премии рекрутерам. А если к этим расходам добавить еще и стоимость рекламных кампаний, то такой отток средств может стать разорительным.

Не мало ведущих компаний зависимы от работы кадровых агентств и работных сайтов. И дабы избавиться от этой зависимости, необходим некоторый ряд преимуществ и ресурсов, и как ни что иное, источники пассивных кандидатов отлично для этого подходят. При этом наибольшую пользу извлечь из этого могут именно круп-

ные компании, но как показывает опыт, именно малые и средние компании наиболее эффективно и быстро осваивают различные инновации.

Новейший рекрутинг потерпит трансформацию из затратного в прибыльный.

Ряд факторов, делающий рекрутинг прибыльным

- Снижение уровня затрат на рекрутинг путем уменьшения работников, занятых в вопросах найма, сведение на ноль необходимости использования кадровых агентств и рабочих сайтов

- Разработка и продвижение высококачественного фирменного интернет-сообщества, мощного рабочего бренда, соц.сетей, привлекающих внимание. Задействование конкурирующих фирм и внедрение трубопровода отличных специалистов для главных каналов найма.

- Использование краудсорсинга, за счет автономизации сообщества и наем сотрудников

- Возможность дополнительного дохода для рекрутинга за счет того, что стоимость сообщества определяется внутренними и внешними рекламодателями

- Ощущение значимости своей персоны в связи с членством в сообществе или его части, возможность приобретения статуса VIP. За такую возможность люди готовы платить.

- Различные игровые формы увеличивают чувство сопринадлежности и привлекательности сайта, за счет которых появляется возможность для монетизации.

- Казуальные игры, видео ролики и другой интернет контент-привлекающая основа, провоцирующая людей приходить вновь и вновь

Классическая реклама уже не дает необходимого результата, она более не эффективна. Современное поколение предпочитает телевидению и печатным СМИ интернет. Ведь если раньше по ТВ давали готовую обработанную субъективную информацию, которая и определяла выбор массовой аудитории, то уже сейчас есть возможность узнавать новости из первоисточников, формировать свою точку зрения и активно участвовать в интернет дебатах. Так же большое количество рекламы по телевидению, которую невозможно пропустить и определенный порядок эфира снижают уровень телезрителей.

Так же снизился уровень популярности печатной рекламы. Мало кто хочет узнавать вчерашние новости в сегодняшнем издании, опять

же есть интернет, в котором новости публикуются, чуть ли не в прямом эфире.

В это же самое время расширяются и сети рекрутинга. Скомбинирав собственные базы данных с информацией, имеющейся в социальных сетях и медиа, адресами электронной почты, связанных с конкретными компаниями или продуктами, получаем реальное понимание растущей рыночной стоимости информации.

Ваши базы данных не только кладезь информации, но еще и самая настоящая золотая жила, которая сможет принести дополнительную прибыль и недооцененная отделом маркетинга. Позвольте сторонним рекламодателям разместить рекламу в вашем сообществе. Ваше имя становится гарантией защиты прав, а реклама, приносящая доход, позволяет не только окупить сообщество, но и использовать свободные средства для эффективного найма.

Работа внешних партнеров посредством краудсорсинга

Сейчас рекрутинг все чаще и активнее перенимает опыт краудсорсинга. Краудсорсинг – это передача некоторых обязанностей неопределенному кругу лиц на открытой конкурсной основе. При этом о трудовом заключении договора речи не идет. Открытый формат и большая сеть потенциальных сотрудников.

Задумываясь над вопросом обновленного рекрутинга, приходишь к выводу, что подбор персонала это дело довольно скучное. Человек, находящийся в стадии поиска работы, в большинстве случаев посещает корпоративный сайт компании единоразово, повторного визита вероятнее всего не будет. Корпорации прибегают к помощи соц. медиа, в качестве замены рабочих сайтов, размещая там дополнительные гиперссылки с перечнем рабочих мест, но и это не самый интересный контент.

В свою очередь, новейший рекрутинг предлагает целую сеть интересных сообществ, которые привлекают своим содержанием, что и является их главной особенностью. И это вовсе не список свободных должностей. Запомните, вы создаете уникальный бренд, который работает на вас и способен привлекать людей даже не знакомых с ним. Его задача привлечь новых сотрудников и потенциальных распространителей бренда в рамках созданного вами сообщества.

Список использованных источников:

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/Подбор_персонала
2. <http://www.trn.ua/articles/4883/>

Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
М.Ф. Титоренко,
д-р. ист. наук, профессор

КОРРУПЦИЯ В РОССИИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Прежде, чем говорить о коррупции и взяточничестве, обратим внимание на смысловое значение указанных понятий. Согласно Ожегову С.И., коррупцией считается подкуп взятками, продажность должностных лиц, политических деятелей, вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды [1]. Под взяткой понимают дары, гостинцы, магарычи, подарки должностному лицу, подкуп его на незаконное дело. Взятчиком называют продажного человека [2].

Коррупция, как в России, так и в других государствах, имеет глубокие корни. Это зло подтверждают пословицы и поговорки: *«Руки для того, чтобы брать»*, *«Один закон для богатых, другой для бедных»*, *«Дай грош – будешь хорош»*, *«Не подмажешь – не поедешь»*. Упоминание о взяточничестве зафиксировано в русских летописях XIII века. Законодательное ограничение коррупционной деятельности впервые в России отмечено в царствование Ивана III. Его внук Иван IV (Грозный) ввёл смертную казнь в качестве наказания за чрезмерность во взятках. Богатство, нажитое нечестным путем, осуждалось во все времена. Французский философ XVI века Жан де Лабрюйер писал: «Богатству иных людей не стоит завидовать: они приобрели его такой ценой, которая нам не по карману, они пожертвовали ради него покоем, здоровьем, честью, совестью. Это слишком дорого; сделка принесла бы нам лишь убытки» [3].

Император Пётр I столкнулся со взяточничеством и казнокрадством. Он учредил институт фискалов, иными словами, тайную канцелярию. В ее обязанности входило «тайное надсматривание» за чиновниками, чтобы они не брали взяток и не расхищали казну. Фискалы солидно вознаграждались за честную службу. Император привлёк к «оплачиваемому разоблачительству» и простых рабочих и крестьян,

что привело к значительному сокращению взяток среди чиновников. После смерти Петра 1 государственная казна значительно опустела. Екатерина 1 вернулась к прежней системе обеспечения, в результате чего не оплачивала работу канцелярских служащих. Это дало толчок к возобновлению взяточничества среди госслужащих.

В годы правления Анны Иоанновны казнокрадство процветало. Екатерина II, спустя три недели после восхождения на трон, издала «Манифест о Лихоимстве», в котором объявляла войну коррупции. Вместе с тем, она снисходительно относилась к коррумпированным чиновникам и лиходеям, закрывала глаза на хищения и взяточничество, чем и заслужила признательность алчных чиновников. Ей принадлежит знаменитая фраза: «Лучше оставить жулика на месте, чем менять на другого, который ещё не наворовался» [4].

Император Павел 1 запомнился действительно серьёзной борьбой с коррупцией. Он избавился от 20 тысяч казнокрадов и взяточников, вы только представьте себе эту грандиозную цифру. Бывшие фавориты Екатерины II автоматически перешли в лагерь его злейших врагов. К сожалению, ему не удалось окончательно избавиться от чиновников коррупционеров.

В правление Александра 1 взяточничество охватило судебную систему, центр и губернии. По указу Николая 1, осознававшего уровень взяточничества среди высшего сословия, в 1830-е годы было принято «Уложение о наказаниях уголовных и исправительных». Суды над чиновниками стали обыденным делом. Только в 1853 году под следствием оказались 2540 российских чиновников [4]. Император Александр II продолжил борьбу с коррупцией, ввёл систему публикации имущественного положения чиновников. Один раз в году публиковался «Список гражданским чинам такого-то ведомства», доступный широкой аудитории. В нем отражались сведения о службе чиновника, его наградах, поощрениях и взысканиях, о размере получаемого жалованья и наличии имущества. В этой связи не составляло труда сравнить реальное положение чиновника и декларируемое.

В годы становления Советской власти коррупцию считали пережитком прошлого, проявлявшимся в новых исторических условиях, что в значительной степени способствовало её распространению при новом режиме. В.И. Ленин отмечал опасность взяточничества, крайне негативно относился к любым его проявлениям в госаппарате, объявил войну коррупции «верхов» и встал во главе безжалостного очищения органов власти от «коммунистической партийной сволочи». Коррупционеров карали, вплоть до расстрела. В.И. Ленин искал среди своего окружения надежных людей, готовых довести борьбу со взя-

точничеством до победного конца. Его выбор пал на Сталина и Дзержинского. Иосиф Виссарионович расследовал «Пермское дело» (чиновники города, чтобы скрыть масштабные аферы и хищения, сдали город Колчаку). Позже Сталин и Дзержинский возглавили борьбу с коррупцией.

После смерти И.В.Сталина усилился произвол бюрократического аппарата. Процветали злоупотребление служебным положением, коррупция, казнокрадство, особенно ярко это проявилось в ближайшем окружении Л.И. Брежнева. Неподкупным человеком, с нетерпимостью относившимся к взяточничеству и казнокрадству, был Генеральный секретарь ЦК КПСС Ю. Андропов. Он регулярно проводил проверки, в ходе которых выявлялись многочисленные коррупционные преступления (к сожалению, у власти находился недолго).

Во второй половине 80-х годов XX в. в Советском Союзе наступили коренные перемены. Это время вошло в историю под названием «перестройка». К власти пришёл М.С.Горбачев. За взяточничество и хищения были отстранены от занимаемых должностей и привлечены к ответственности многие партийные и советские функционеры («чистка» в госаппарате превысила 25%).

На рубеже XX – XXI веков первым Президентом СССР был избран Б. Н. Ельцин. Борьба с коррупцией при нем граничила с компромиссами. В итоге, к концу его президентства Россия стала одной из наиболее коррумпированных стран мира.

С приходом к власти В.В.Путина борьба с коррупцией продолжилась. Президент Российской Федерации не раз отмечал, что уровень коррупции в России недопустимо высокий, с ней надо бороться. Пообещал жестко наказывать недобросовестных чиновников за взятки. Подобные обещания усилились по мере приближения выборов на второй президентский срок.

В настоящее время, согласно статистике, по уровню коррупции Россия находится на 154-м месте из 178 стран. Исследования в 70 субъектах РФ показали, что 51% респондентов попадали в коррупционную ситуацию с органами власти (средний размер взятки составил 5275 руб.). По сферам взяточничества лидером оказалось высшее образование: поступления, дипломы, зачеты и экзамены, вторую строчку занимает ГИБДД, за ним следует призыв в армию. По количеству взяткодателей на первом месте находится здравоохранение, далее идёт ГИБДД, третью строчку занимают вузы, на четвёртом месте милиция, а замыкают пятёрку детсады [5].

Активная борьба с коррупцией ведётся в Краснодарском крае. Это отмечают около 60% местных жителей. В администрации Краснодарского края создано управление по борьбе с коррупцией. На официальном сайте прокуратуры Краснодарского края человек, имеющий доказательства фактора коррупционного преступления, может обратиться с личным письмом напрямую к властям. Благодаря этому ведутся частые проверки и пресечения анти-законного поведения. В заключение отметим, что финансовая нечистоплотность чиновников, переводы по личным счетам, «крышевание» коррупционных схем наносят миллиардные убытки России. Считаем, что решение коррупционной проблемы существует. Экскурсы в историю дают чёткое понимание того, что наиболее эффективными и действенными мерами по борьбе с коррупцией являются меры «чрезвычайного характера». По настоящему эффективной мерой может быть приравнение серьёзных экономических преступлений к измене родине, полной конфискации имущества фигуранта дела, его близких и дальних родственников, аресты счетов, возврат наворованных денег из-за рубежа. Люди, расследующие экономические преступления, не должны зависеть от коррумпированной судебной системы. Создание специальных комиссий по расследованию экономических преступлений, не зависящих от давления через административные ресурсы, позволит решить данную проблему. Перед законом все должны быть равны.

Список использованных источников:

1. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М., 1984. С.204
2. Даль В.И. Толковый словарь русского языка. – М., 2004. С.121
3. URL.: <http://frazochka.ru>
4. URL.: <http://www.bbc.com>
5. URL.: <https://ru.wikipedia.org>

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
М.Ф. Титоренко,
д-р. ист. наук, профессор*

НАБЕГОВАЯ ТРАДИЦИЯ «АРИСТОКРАТИЧЕСКИХ» ПЛЕ- МЕН СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО КАВКАЗА В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА

Набеги горцев Северо-Западного Кавказа в российские пределы были частым явлением в конце XVIII- первой половине XIX века. В официальной переписке это явление именовали «хищничеством». Еще дореволюционные авторы, такие как С.М. Броневский, Ф.А. Щербина [1] писали о склонности черкесов к разбоям и широком распространении в этой связи работорговли. Профессор Ю.Ю. Клычников выделяет две формы набегов у адыгов: княжеский (характерный для «аристократических», преимущественно равнинных племен) и «военно-демократический», каждый из которых решал свои социальные задачи. По мнению автора, княжеский отряд в ходе набегов расширял собственность своего сюзерена. За счет этого тот мог содержать постоянное войско, без которого было невозможно создание раннефеодальной государственности [2].

Набег, активно использовался как форма социализации молодежи в аристократических племенах. Аталыки при воспитании юных князей учили их красть скот у жителей своего аула, а затем аристократическая молодежь обращала свое внимание на соседей. Вся добыча доставалась аталыку. Отнюдь не только среди князей и дворян слава наездника была почетна в обществе. Добыча, привезенная из набега, была свидетельством зрелости юноши. «Более презрительно-го попрека не может сделать девушка-невеста присватывающемуся к ней молодому человеку, от которого несколько еще не пострадала осьмая заповедь [«Не укради» – Н.С.], как сказав ему, что он доселе и дойной коровы украсть не умел», - писал дореволюционный историк И.Д. Попко о социализирующей функции набега. Весна и осень считались у черкесской аристократии «наездническими» временами

года. Набег выступал и в качестве социальной привилегии и главного занятия князей и дворян. Адыгский просветитель Хан-Гирей писал по этому поводу: «Весна и осень суть два времени в году, которые можно назвать у черкесов наездническими. Тогда князья, собрав партии молодых дворян, выезжают, как они говорят, в поле, где, избрав удобное место, располагаются в шалашах на всю осень или весну. Здесь каждому из них открываются занятия, исправляемые ими с полным удовольствием; служители и другие из молодежи разъезжаются по ночам в аулы за добычей, пригоняют быков и баранов для пищи... Между тем лучшие наездники отправляются в дальние племена, там угоняют табуны лошадей, захватывают людей и с такою добычей возвращаются к своим товарищам, которые, всякую ночь пируя на счет оплошных жителей окрестных аулов, ждут их с нетерпением... В таких разбойнических, но воинственных упражнениях проводят они осень почти до наступления зимы, а весну – до сильных жаров лета» [3].

Эти своеобразные набеговые сезоны были серьезной школой военного воспитания черкесской молодежи. Старые воины обучали молодых владению оружием, конем, тактическим приемам; юноши во время набегов приучались переносить тяготы и лишения походной жизни, у них вырабатывались такие необходимые качества, как смелость, самообладание, выносливость, умение ориентироваться и использовать особенности местности. Во время пиров, устраиваемых в стане наездников, молодежь слушала рассказы, древние легенды и предания, историко-героические песни, изучала народные обычаи и ораторское искусство. Воин, проявивший трусость, мог искупить свою вину перед обществом только свершением подвига или же своей смертью. До этого времени вся его семья пребывала как бы в трауре [4]. Поэтому у адыгских наездников существовал этический страх проявить трусость. В стремлении избежать бесчестья адыги иногда демонстрировали отчаянное мужество. С появлением на Линии станиц, сёл и хуторов набеги совершались круглый год.

Среди адыгов понятие мужественности было весьма своеобразным. , большой упор делался на врожденный характер этого качества. На этой почве вырос своеобразный кодекс чести, о котором писали иностранцы, побывавшие на Северо-Западном Кавказе. Так, Д. Лонгворт отмечал: «Даже до сегодняшних дней мы замечаем в манерах этих [адыгских – Н.С.] вождей признаки, столь свойственные предписаниям рыцарского кодекса чести» [5].

Больше всего наездник- «аристократ» боялся, чтобы его не заподозрили в алчности и жажде наживы. Каждый, желающий достичь

общественного признания, должен был иметь щедрую руку и дарить все, что добывал во время набегов. Для адыгской аристократии добыча являлась знаком храбрости, воинской отваги наездника, славы, но не поводом для обогащения. Она была нужна байгушам - «подонкам общества». Князь считал для себя бесчестьем, если уздень превзойдет его в храбрости. Большая часть баранты раздаривалась, проедалась и пропивалась горскими аристократами на пирах. Набеговая традиция не вела к накоплению богатств у непосредственных «производителей» добычи. Социально-этическая составляющая набегов была значительно важнее для аристократии, чем экономическая.

Однако в первой половине XIX века, в связи с развитием работорговли морально-этические установки набега начали размываться, на первый план начала выходить экономическая выгода. Эти изменения точно передал адыгский просветитель, бжедуг Хан-Гирей: «Наездничество прежних черкесов в наше время превратилось в разбойничество. А между этими видами огромная нравственная разница. Наездничество покраснело бы от мысли уворовать у соседа лошадь, изменить своему слову; его цель была – слава, отвага; а теперешнее разбойничество, как развратница, не знает тени стыда; его цель – корысть» [6].

Список использованной литературы:

1.Броневский С.М. Новейшие исторические и географические известия о Кавказе. Извлечение по Центральному и Северо-Западному Кавказу.- Нальчик, Эльфа, 1999.- С.134, 172, 173.; Щербина Ф.А. История Кубанского Казачьего войска. Том II.- Краснодар, «Краснодарские известия», 2007.– С. 40.

2.Клычников Ю.Ю., Цыбульникова А.А. «Так буйную вольность законы теснят...»: борьба российской государственности с хищничеством на Северном Кавказе (исторические очерки) / Под ред. и с предисловием Б.В. Виноградова.- Пятигорск, Рекламно-информационное агентство на Кавминводах, 2011.- С. 13-14.

3..Хан-Гирей. Записки о Черкесии.- Нальчик, Книжное издательство «Эльбрус», 1978.- С. 252.

4.Марзей А.С. Черкесское наездничество «ЗекIуэ». (Из истории военного быта черкесов в XVIII - первой половине XIX в.). Нальчик, 2004.- С. 41, 168.

5.Лонгворт Д. Год среди черкесов [Электронный ресурс]: сайт. – URL: http://www.vostlit.info/Texts/Dokumenty/Kavkaz/XIX/1820-1840/Longworth_J/text2.htm (дата обращения: 01.05.2014).

6.Клычников Ю.Ю., Цыбульникова А.А. «Так буйную вольность законы теснят...»... борьба российской государственности с хищни-

чеством на Северном Кавказе (исторические очерки) / Под ред. и с предисловием Б.В. Виноградова.- Пятигорск, Рекламно-информационное агентство на Кавминводах, 2011.- С. 13-14, С. 17.

Сведения об авторе: Степаненко Никита Сергеевич – магистрант 1-го года обучения Армавирского государственного педагогического университета.

*Финансовый университет
(Краснодарский филиал)
Научный руководитель:
М.Ф. Титоренко,
д-р. ист. наук, профессор*

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В РОССИИ (ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

В середине 1970-х годов в России зарождается интерес в развитии маркетинга как рыночной концепции управления производством и реализацией товаров и услуг, направленная на платежеспособный спрос.

Первые статьи, затрагивающие вопросы маркетинга стали публиковаться в журналах "Мировая экономика и международные отношения", "Внешняя торговля и в других. Авторы статей подчеркнули коммерческие достижения тех компаний, который использовали в своей деятельности принципы современного маркетинга, в большей степени это отражалось на внешних рынках.

Не смотря на это, нельзя забывать, что административно-командная система с централизованным механизмом планирования, распределения товара и управлением не имела места для внедрения и применения маркетинга на внутреннем рынке, из-за отсутствия возможности свободной реализации рыночных возможностей. Единственным ареалом применения маркетинга была внешняя торговля. Именно здесь из-за универсальности законов рынка, советским участникам приходилось приспосабливаться к поставленным условиям по реализации товаров и услуг за рубежом, а так же методов ее сбыта. Тем не менее маркетинг во внешней экономике носил довольно ограниченной, а именно, формальный характер.

В 70-е годы 20 века отношение к маркетингу было не однозначным. Переломным моментом стало подписание Заключительного акта Сопровождающего по безопасности и сотрудничеству в Европе в 1975 году. В данном акте в положении «третьей корзины» содержался раздел «Маркетинг». В нем говорилось: «Государства- это участники, принимая значение, которое имеет адаптацию производства к усло-

виям внешних рынков, и для распространение международной торговли, осознавая надобность может быть полного знания и учета экспортерами запросов возможных покупателей станут :

1. Помогать организациям, предприятиям и фирмам, которые занимаются внешней торговлей, в последствии с расширении знаний и формирование методов, необходимых для эффективного сбыта;
2. Поощрять усовершенствование условий для воплощения мер, нацеленных на оказание помощи по развитию торговли и удовлетворение запросов покупателей в том, что касается импорта, в частности, путем исследования рынка, организации и проведения рекламы, а также, когда это целесообразно, путем создания служб снабжения, поставок запасных частей, послепродажного обслуживания и подготовки необходимого местного технического персонала;
3. Стимулировать международное сотрудничество в сфере активного развития торговли, включая маркетинг, а также поощрять проводимую работу по этим вопросам в рамках международных организаций, в особенности в Европейской экономической комиссии ООН».

В 1975 году Президиум Торгово-промышленной палаты (ТПП) принял решение о формировании при палате секции маркетинга и уже 17 февраля 1976 г. прошло первое учредительное собрание данной секции. Именно с этого времени начитается полноценное развитие маркетинга в России. Зарождается новый подход к решению задач по производству и сбыту продукции с учетом требований, вкусов потребителей.

Главными задачами секции маркетинга стали:

1. распространение методов и принципов маркетинга;
2. предоставление методической помощи различным крупным промышленным предприятиям по вопросам использования маркетинга на практике;
3. формирование международного сотрудничества в сфере маркетинга.

Во второй половине 80-х годов 20 века в России стали образовываться предпосылки для действительного использования маркетинга, к ним относились:

- частичная ликвидация государственных монополий,
- изменение отношений собственности,

-решение возникающих проблем со сбытом товаров в отдельных отраслях и на различных предприятиях.

С началом проведения реформирования российского рынка, экономики стала увеличиваться популярность маркетинговых идей среди ученых и практиков, на различных предприятиях стали возникать отделы маркетинга, образована система «бизнес-образования», где огромный интерес вызывала доктрина маркетинга. Маркетинг начинает восприниматься директорами, управленцами как основной способ решения возникающих трудностей, которые фирмы переживают в условиях переходной экономики. Тем не менее после эйфории наступает момент определенного разочарования и первые попытки организовать предпринимательскую деятельность российских фирм по стандартным маркетинговым образцам понесли неудачи.

Предпосылки происхождения маркетинга в России были связаны революционными изменениями, касаемые собственности. Закон «О собственности в РСФСР», который был принят в декабре 1990 году, явился основой, благодаря которой началось формирование системы маркетинга в России. Проведенная в последствии приватизация стала результатом разрушения монополии государственной собственности, в следствии чего произошло установление многочисленных форм собственности. Производители и потребители перешли к рыночным в форме различных сделок и контрактов.

Отечественная экономика принимает открытой вид. Если ранее в область экспортно-импортных отношений допускались государственные внешние торговые объединения, то теперь данную деятельность исполняет большое количество юридических и физических лиц, которые для того, чтобы задержаться на рынке обязаны учитывать законы международного маркетинга на практике.

Необходимость в маркетинге у отечественных предпринимателей увеличивается в настоящее время. Связанно это с тем, что для большинства из предпринимателей основным ограничителем роста производства становится недостаточный платежеспособный спрос покупателей. Несмотря на это, в настоящее время действуют факторы, которые ограничивают способности развития маркетинга в России и характеризующие его высококачественные различия от традиционной модели. Между моделью маркетинга, которая описана в научной литературе, и реальностью применяемой на практике западных фирм есть некоторый разрыв.

Негативные для отечественных фирм факторы внешней среды в основном связаны с неразвитостью рыночных отношений в России, с

"переходным" состоянием экономики, со слабым и противоречивым характером российских реформ, несовершенством законодательства. К сожалению, в отечественной практике нет единого механизма взыскания долгов. Это повлияло на формирование массовой неплатежеспособности и задолженности участников производства, что противоречит стандартам классических рыночных отношений и создает парадоксальную обстановку для маркетологов. Проведение инвестиционной политики и формирование стратегий маркетинга осложнено общей неустойчивостью состояния экономики, отсутствие определенной политической ситуации.

Ряд причин, формирующих специфику отечественного маркетинга, связан напрямую с самими предприятиями. В первую очередь это относится к целевой функции деятельности отечественного бизнеса. На данном моменте образуется достаточно противоречивая ситуация. Основная часть руководителей, в прошлом руководившие государственными предприятиями, оказываясь в рыночной среде, ставят перед собой не вполне рыночные цели. Множество из них основными целями своей деятельности видят в сохранении объема выпуска, сохранение коллектива, рост заработной платы, при этом основной целью в рыночной сфере остается получение прибыли. В различных областях российской экономики применение основ маркетинга происходит неодинаковыми темпами. Раньше всех технологию маркетинга начали применять фирмы, которые занимаются экспортом и импортом и имеют прямую связь с внешним рынком. Огромное развитие маркетинг получил в фирмах, ориентирующиеся на сегмент высококачественных товаров рынков одежды, компьютеров, бытовой техники, автомобилей, дорогих услуг и др.

Так же в настоящее время маркетинговый подход стал активно использоваться в сфере финансовых услуг. Элементы маркетинга так же в последнее время стараются внедрять на два больших потребительских рынка — продовольственном и книжном, имеющие большой ассортимент и хорошую прибыльность.

Сложность развития маркетинга состоит в том, что многие нынешние руководители, предприниматели, специалисты обучались в рамках мировоззрения советского периода, которые они стремятся поменять, что в условия стремительно развивающейся экономики и короткие сроки осуществить достаточно сложно. Тем не менее, не смотря на эти проблемы, концепции маркетинга активно внедряются во все сферы производства, благодаря чему уменьшается разрыв в развитии между Россией и Европейскими государствами.

Список используемых источников:

Под ред. И. В. Липсица Маркетинг. Учебник для студентов бакалавриата/ ГЭОТАР-Медиа, 2012

Бронникова Т.С., Чернявский А.Г. Маркетинг: учебное пособие/ ТРТУ, 1999.

О.В. Воронкова, К.В. Завражина, Р.Р. Толстяков
Маркетинг.

В.И. Дорошев Введение в теорию маркетинга.- М.: ИНФРА-М, 2000.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КЛИМАТ КАК ПРЕДИКТОР ЭФФЕКТИВНОГО КОМАНДООБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Экономика любой страны похожа на волну, за каждый новым подъемом следует неминуемый спад. Иногда он бывает небольшим, но иногда очень ощутимым. Именно такие большие спады мы и называем кризисами. Любой бизнес во время очередного спада сильно страдает, теряет постоянных покупателей, не может содержать большой штат сотрудников, перестает быть рентабельным. Но, в то же время – любой кризис это, в первую очередь, люди. А значит - чем лучше во время очередного спада проявит себя каждый участник трудового коллектива, тем и вся компания успешнее преодолеет кризисное время.

Именно поэтому проводится все больше семинаров, на тему психологического аспекта финансового кризиса. И их очень важно учитывать в первую очередь руководителям небольших компаний, которые находятся в зоне повышенного риска.

Ни для кого не секрет, что финансовый кризис в России приведет к сокращению сотрудников на предприятиях, некоторые из них уже сокращают персонал. Больше всего сокращают персонал финансовых компаний, происходит сокращение персонала в банках и строительных компаниях, а также на производствах, зависящих от курса рубля. Девальвация рубля продолжится, ухудшая показатели таких компаний. Для того, чтобы повысить уровень профессиональной культуры членов коллектива любой организации, необходимо продумать каким образом внедрить систему тренингов, позволяющих развить не только поведенческие навыки в ситуации конфликта, но и повысить уровень профессиональных навыков, помочь научиться уверенному поведению, мотивации личностного роста и пр.

В первую очередь, очевидна потребность в повышении матери-

ального стимулирования труда, а также создание атмосферы, гармоничной в моральном контексте, т.е. атмосферы поддержки и взаимопонимания между сотрудниками, а также положительного микроклимата в коллективе.

Что касается стиля руководства, то его следует рассматривать как целостную систему, а точнее комплекс применяемых и совершенствуемых руководителем методов принятия решений, с целью эффективного воздействия на подчинённых и конструктивного общения с ними.

Организационный климат – это показатель внутренних процессов, происходящих в организации, отражающий не только её способность достигать стоящие перед ней цели, но и иллюстрировать, какова же система взаимосвязанных между собой и зависимых друг от друга элементов этого процесса. Такими элементами являются не только социальные ценности, нормы поведения, но и установки, а также социальные ожидания, и, однозначно, уровень идентификации индивидов и групп с организацией, сплочённость и совместимость её членов, приемлемость руководителей для подчинённых, уровень удовлетворённости работников трудовой ситуацией в целом, условиями труда, уровнем заработной платы, характером межгрупповых отношений.

Организационный климат является производной от структурно функционального состояния организации и компонентом организационной культуры.

Основными критериями при оценивании руководителей являются признаки, описывающие отношение руководителей к подчинённым и признаки, описывающие доминирующую ориентацию руководителя: на интересы дела центра или интересы работников («жёсткий» и демократический стили).

Одним из самых значимых маркеров организационного климата являются межличностные отношения. Они возникают на основе совпадения характеров, склонностей, интересов, симпатии. Кроме психологического климата бывает еще моральный (он определяется моральными ценностями организации) и социальный (он определяется общими целями и задачами). В целом эти три аспекта составляют социально-психологический климат. Психологический климат в организации зависит от разных факторов. Один из них — это стиль руководства в компании. Понятно, что излишне авторитарный стиль руководства вряд ли благоприятно скажется на психологическом климате в коллективе. Хотя если такой стиль приводит к успеху, он может улучшить психологический кли-

мат в некоторых коллективах.

Также значение имеет принятая в организации система взаимоотношений между сотрудниками — как по вертикали, так и по горизонтали. Еще важны особенности деятельности компании и психологическая совместимость сотрудников.

Сотрудники имеют различные системы оценивания образа руководителя.

Для оценки отношений, как правило, сотрудники пользуются термином «команда» или «партнёры». У большинства именно установка на команду формирует ожидания на отношения в организации.

Для установки на команду характерно повышенное внимание к производственным достижениям и получаемой внешней оценке, ценность совместной работы и ориентация на согласованность деятельности, но снижен интерес к неформальным отношениям в подразделении.

Система предъявляемых к сотрудникам требований со стороны управления, подкреплённая системой контроля и стимулирования, переходит в нормы деятельности центра и закрепляется в ценностях.

Основными нормами деятельности, принятыми всеми сотрудниками, являются самостоятельность, ответственность, высокое качество работы, освоение новых методов работы, ориентация на деловые, а не личностные взаимоотношения.

Система стимулирования может быть основана на непосредственной зависимости оплаты от результата труда. Удовлетворённость заработной платой и системой поощрений зависит от установок на характер взаимоотношений в подразделении и мотивации сотрудников.

Ведущими мотивами деятельности работников предприятия являются: ориентация на реализацию способностей в работе и профессиональный рост, потребность в адекватной оценке, состязательность, развита мотивация достижения.

Полученные результаты исследований демонстрируют зависимость организационно – психологического климата от стиля руководства. Высокие показатели психологического климата, результаты социально- психологической самоаттестации группы как коллектива, демократический стиль руководства, личностные особенности членов организации – всё это показатели хорошо сплочённого коллектива.

В центре с демократическим стилем руководства, единая система норм деятельности формируется более эффективно.

Таким образом, для решения задач развития организации демократический стиль управления необходим. Это способствует

профилактике конфликтов в организации, а также их конструктивному разрешению, если они возникли.

Стиль руководства в значительной мере влияет на ценностную структуру организации, связанную с отношением к деятельности (высокое качество работы, самостоятельность и ответственность, реализация способностей, профессиональный рост).

Руководитель демократ предпочитает активное участие своих помощников в принятии решений, однако право окончательного выбора оставляет за собой. Такой руководитель тактичен, терпелив, оптимистичен, заботится о развитии личной деловой инициативы подчиненных. Такой стиль руководства порождает тёплый психологический климат в коллективе.

Для эффективного предотвращения и разрешения конфликтов в организации от руководителя требуется гибкое использование различных стилей управления, в зависимости от ситуации участников конфликта, предмета спора и личностных особенностей людей, вовлечённых в конфликт. Руководитель должен уметь проявлять способность к анализу социальной ситуации и её конфликтологическому диагностированию; знание психологии людей и закономерностей их поведения; собственная выдержка, беспристрастность и последовательность по отношению к оппонентам; умение вести индивидуальные беседы и переговоры на принципиальной, деловой основе.

Стиль руководства, являясь системообразующим фактором организационно – психологического климата, оказывает влияние на все составляющие климата.

Для достижения высокой эффективности деятельности коллектива необходимо создание определённых психологических критериев: 1) удовлетворительность членов коллектива различными аспектами членства в нём (например, удовлетворённость отношениями с коллегами, с руководителем, условиями труда, заработной платой и т.д.), что проявляется в благоприятном, либо неблагоприятном психологическом климате коллектива, в степени стабильности или «текучести» кадров; 2) мотивация членов коллектива (желание людей трудиться и сохранять членство в коллективе); 3) авторитет руководителя в коллективе; 4) самооценка коллектива своей сплочённостью, своей успешности функционирования.

Нужно стараться сделать работу не только высокооплачиваемой, но и интересной. А если такой возможности нет, то создать условия для удовлетворения хобби (спорт, художественная самодеятельность, волейбольные команды).

Организационный климат – комплекс параметров, которые определяют рабочую атмосферу в компании или отдельных ее подразделениях и напрямую влияют на эффективность работы сотрудников.

Организационный климат оказывает непосредственное влияние на мотивацию сотрудников. В большинстве компаний существует большая разница между тем, что необходимо сотрудникам для «выживания» на рабочем месте и тем, что они могли бы сделать, если бы прикладывали максимум усилий. Позитивный организационный климат мотивирует сотрудников делать все возможное для успеха компании. Количественные измерения климата в разных организациях во всем мире показали, что на каждый процент улучшения рабочей атмосферы приходится 2 процента роста дохода компании. (Lyle Spencer. Paper presented at the meeting of the Consortium for Research on Emotional Intelligence in Organizations (Cambridge, Massachusetts, 19 April 2011) Исследования организационного климата начались с работ психологов Гарвардского университета Литвина и Стрингера.

Зачем нужна диагностика организационного климата? Дело в том, что в ряде исследований уже доказано, что именно комплексная диагностика определяет степень мотивации - демотивации сотрудников подразделений, определяет способность руководителей достигать стратегических целей компании. Выявляет конкретные направления необходимых изменений, мотивирует руководителей на развитие и обучение.

Как проводится диагностика организационного климата? Сотрудники оценивают (электронный или бумажный опрос, занимает примерно 15 минут) по 6 параметрам 2 состояния организационного климата: реальное и желаемое. Разрыв между этими двумя состояниями не более 20% считается нормальным в силу того, что стремление к лучшему характерно для всех людей. Разрыв более 20% оказывает негативное влияние на эффективность деятельности сотрудников. Учитываются также абсолютные величины реального и желаемого состояния. Так, реальная величина ниже 40-й процент или желаемая величина ниже 80-й процент или могут свидетельствовать о демотивации сотрудников. Полученные данные представляются в виде графиков. По результатам диагностики составляется отчет. Руководитель подразделения получает обратную связь с конкретными рекомендациями о том, что надо продолжать делать, а что необходимо изменить.

Список использованных источников:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. - М.: Аспект Пресс, 2013. - 376 с.
2. Волков И.П. О личном авторитете руководителя // Социальная психология личности / Под ред. А.А. Бодалева. - СПб.: Знание, 2014. - 163 с.
3. Журавлёв А.Л. Стиль руководства по управлению социально-психологическим климатом производственного коллектива // Социально-психологический климат коллектива: Теория и методы изучения. - М.: Наука, 2009. - 123 с.

Все права защищены. Никакая часть данного издания не может переиздаваться или распространяться в любой форме и любыми средствами, электронными или механическими, включая фотокопирование, звукозапись, любые запоминающие устройства и системы поиска информации, без письменного разрешения правообладателя.

Социально-экономическая система России в условиях турбулентности:

Материалы региональной
научно-практической конференции
студентов и молодых учёных
г. Краснодар, 4 декабря 2015 г.

Текстовое электронное издание

Минимальные системные требования:

Компьютер: процессор x86 с тактовой частотой 500 МГц и выше;
ОЗУ 512 Мб; 5 Мб на жестком диске; видеокарта SVGA 1280x1024
High Color (32 bit); привод CD-ROM
Операционная система: Windows
XP/7/8 Программное обеспечение: Adobe Acrobat Reader версии 6 и
старше.

**Издательство: Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА»
Минэнерго России
350058, г. Краснодар, ул. Старокубанская 116А**